

SZTUKA ZADAWANIA PYTAŃ

ZESTAWIENIE PYTAŃ RÓŻNEGO TYPU

Zadawanie pytań jest sztuką. Dobre pytania otwierają zamknięte drzwi naszej pamięci, marzeń, niewyrażonych ambicji czy obaw. Poniższa lista to przykładowe pytania jakie możesz zacząć używać, by wspierać siebie i innych w poszukiwaniu rozwiązań i osiągnięciu celów. Praktyka czyni mistrza.

DOCENIAJĄCE	POGŁĘBIAJĄCE	POSZERZAJĄCE PERSPEKTYWĘ
Z jakimi swoimi mocnymi stronami wiążesz swoje sukcesy?	Jak rozumiesz ten dylemat, przed którym stoisz?	Jakie możliwości możesz zobaczyć w twojej sytuacji?
Gdybyś miał wykorzystać do tego zadania swoje trzy mocne strony, to co to by było?	Dlaczego realizacja tego celu jest dla Ciebie ważna?	Jakie założenia potrzebujesz sprawdzić, z jakimi się zmierzyć podczas myślenia o sytuacji, w której jesteś?
W czym pomogły ci twoje kompetencje? Podaj mi pięć przykładów.	Jak już osiągniesz ten cel, to co ci to da?	Co widzi osoba przyglądająca się tej sytuacji z zewnątrz?
Za jakie cechy cenią cię twoi podwładni?	Co jest wspólne dla Twoich różnych wizji?	Jak by to było, gdybyś był po drugiej stronie?
Przypomnij sobie podobną trudną sytuację z przeszłości, z którą sobie poradziłaś. Jakie twoje działania w tym pomogło? Jakie zasoby wykorzystałaś w tej trudnej sytuacji?	W czym widzisz główną naukę, odkrycie?	Jaka jest różnica pomiędzy tym, co jest teraz, a tym kiedy problem będzie rozwiązany?
Jak możesz rozwinąć swoje talenty?	Czego brakuje w twojej wizji, czego jeszcze nie dostrzegłeś?	Jak twoje nowe zachowanie wpłynie na pozostałych członków zespołu/rodziny?



KONCENTRUJĄCE	DOMYKAJĄCE	MIEJSCE NA TWOJE WŁASNE PYTANIA
Jakie pytanie, jeśli będziesz znał odpowiedź, może spowodować największą różnicę w twojej sytuacji w przyszłości?	Jaki jest twój następny krok?	
Co przyciąga twoją uwagę?	Kto może ci pomóc, wesprzeć cię w realizacji tego celu?	
Co powiedziałby o sytuacji, w której jesteś, ktoś kto ma zupełnie inny system przekonań?	Po czym poznasz, że osiągnąłeś swój cel?	
W jakich sytuacjach czujesz się zaangażowany w pracę (w to co robisz?)	Czego potrzebujesz się dowiedzieć, by móc zaplanować działanie?	
Co czujesz mówiąc o tym?	Jakie są dwie najważniejsze rzeczy, które wynosisz z tej rozmowy?	

