

Содержание

Введение	11
Цель книги	11
Что вы приобретете, прочитав эту книгу?	13
Глава 1 Создание взаимопонимания для развития отношений	17
Взаимопонимание и трансформационные коммуникации	20
Нам нравятся люди, похожие на нас	20
Поиск общего для получения желаемых результатов	21
Достижение взаимопонимания для получения удачных результатов. Важные навыки	23
Глубина межличностных отношений: разделяемые интересы и ценности	24
Четыре инструмента для построения эффективной коммуникации	27
Упражнение «Колесо взаимопонимания (раппорта)»	34
Глава 2 «Звук» внимательного слушания	37
За пределами автоматического слушания	38
Слушание через призму системы ценностей и ради них	38
Форма слушания	40
На каком уровне вы обычно слушаете?	41
Уровень 1. Концентрация на содержании	41
Уровень 2. Концентрация на контексте, структуре и процессе слушания	44
Слушание с верой в потенциал собеседника открывает его внутренние ресурсы	45
Уровень 3. Глобальное слушание	47
Упражнение «Большие уши»	50

Глава 3	Коучинг: зона, свободная от советов	53
	Как выйти за рамки повторяющегося диалога	54
	Вопросы: самый легкий путь к самопознанию и открытию потенциала	56
	Как взять на себя ответственность за проект: процесс самооценки	58
	Важное различие: «как?» против «почему?»	60
	Фокус внимания на будущем: почему это важно	61
	«Мозговой штурм» без указаний: «китайское меню»	63
	Пример сильных вопросов: работа со шкалой для создания мотивации	65
	Практическое применение шкалирования	70
	Упражнение «Дорогая Арабелла и Милтон Эриксон»	72
Глава 4	Повернуть кран с водой: магия открытых вопросов	77
	Природа великих вопросов	79
	Сила открытых вопросов	80
	Открытые и закрытые вопросы	81
	Интонация открытых вопросов	82
	Открываться и находить возможности	83
	Как сделать открытые вопросы еще более открытыми	84
	Упражнение на линию открытости вопросов	89
	Сильные вопросы из коуч-позиции	94
Глава 5	Секретные интонации трансформационных разговоров	97
	Как использовать голос максимально эффективно	101
	Как совершенствовать диапазон интонаций	101
	Открытый тон 1: тон волшебника	102
	Открытый тон 2: тон настоящего друга	104

Открытый тон 3: тон мудреца.....	106
Упражнение «Практика применения открытых интонаций».....	108
Закрытый тон: тон воина	109
Упражнение «Я тебя люблю»: аудиопрактика	113
Глава 6 Использование рамок восприятия.	
Наш подход к ситуации.....	115
Что такое рамка? Что такое рефрейминг?.....	117
Мышление, ориентированное на результат	119
Поиск наилучших путей решения задач.....	121
Ключевой навык, позволяющий изменить трансформационную коммуникацию.....	124
Упражнение на результат.....	126
Глава 7 Контракт: на чем нужно концентрироваться во время трансформационной коммуникации	129
Сила контракта.....	133
В эффективном коучинге контракт организует намерение и внимание.....	133
Использование контрактных вопросов для настройки фокуса внимания разговора	134
От абстрактного к конкретному. От контрактов в 50 000 шагов к контрактам в 50 шагов	136
Принципы заключения эффективного контракта	138
Слушаем, кто перед нами: посетитель, жалобщик или покупатель.....	139
Тип: посетитель.....	141
Тип: жалобщик	142
Тип: покупатель.....	143
Пять критериев результативного контракта	143
Изучение модели жалобы.....	145
Глава 8 Четыре ключевых вопроса коучинга	147
Сила наших намерений способна привести к удивительным результатам	150

Упражнение «Куда я смогу дотянуться»	150
Общение с коучем открывает поток идей.....	151
Вопросы — это и есть ответ	152
Четыре воодушевляющих вопроса, поддерживающих процесс развития любого проекта	153
Формула «Н + В = М»: Намерение + Внимание = Мастерство	161
Глава 9 Как создать свою мечту: рамка конечного результата	165
Что такое рамка конечного результата?.....	167
Позитивные формулировки.....	169
Зона личного контроля	171
Упражнение «Метод двух списков»	173
Соответствует ли поставленная цель критериям SMART?.....	174
Является ли поставленная цель экологичной?	177
Важные подходы к развитию будущего.....	178
Диссоциация и ассоциация.....	179
Основные правила коучинга	180
Глава 10 Внутренняя гармония логических уровней	189
Как устроена система ценностей.....	190
Формирование системы ценностей с помощью вопросов по логическим уровням	190
Смещение логики в «рецепте счастья».....	191
Логические уровни мышления	192
Вопросы для трансформационных разговоров: иерархическая модель логических уровней	194
Как она функционирует?	196
Главный вопрос «почему?»: организационная целостность	197
Преимущества модели логических уровней для клиента.....	199
Использование логических уровней: коучинговые преимущества.....	202

Логические уровни и организационная иерархия	203
Логические уровни: фокус и краткое изложение результатов	204
Путаница между уровнями поведения и идентичности	208
Коучинговая коммуникация, в которой используются логические уровни и рамка конечного результата	210
Логические уровни. Рабочая тетрадь коуча	211
Аудиоупражнение «Слушайте внутреннюю структуру»	213
Глава 11 Изящное завершение коммуникации.	
Переход к действиям	215
Язык действий	220
Развитие сессии: от открытого к закрытому	221
Интонации языка действий: поворот в коммуникации ...	223
Язык, побуждающий к действию	224
Альтернативные подходы, если план действий никак не появится	226
Сближение с целью: где и когда	228
Заключительные шаги: обсуждение ценности разговора	229
Заключительная благодарность коуча	230
Упражнение «Благодарность по логическим уровням»	232
Упражнение	233
Глава 12 Коуч-позиция в коммуникации	239
Природа доверия себе: соединитесь с вашим видением и миссией	243
Сложность человеческого восприятия и динамика отношений	246
Пробуждение осознания, самопознания и слушания	246
Без искажений: принимая человека таким, какой он есть	247
Развитие навыков со временем	248
Соединение с видением: использование языка совмещений	249

Картинка может сказать больше, чем 1000 слов	251
Интеграция науки внутренних изменений	252
Глава 13 Обзор трансформационных коуч-сессий с использованием коучингового подхода, ориентированного на поиск решения	255
Элементы создания раппорта	256
Контракт (тема и фокус на сессию)	256
Коуч исследует шаги по планированию результата и задает вопросы	256
Коуч слушает ответы на вопросы по рамке результата на втором и третьем уровне слушания	257
Практическая работа и разработка эффективных действий	257
Коуч просит клиента сформулировать, в чем заключалась для него польза сессии	258
Коуч завершает сессию выражением признания и сердечной благодарности клиенту	258
Коучинговая сессия I: 15-минутная коучинговая сессия с Люси	258
Коучинговая сессия II: 25-минутная коучинговая сессия с Эммой	262
Продолжение исследования	273
Трансформационный коучинг: наука и искусство	273
Информация об авторах	275
Мэрилин Аткинсон, доктор философии	275
Рае Т. Чойс	276
Список литературы	279

Введение

Цель книги

Мы, коучи Международного Эриксоновского Университета – Мэрилин Аткинсон и Рае Т. Чойс, с гордостью представляем вам вторую книгу серии «Трансформационный коучинг: Наука и искусство». Ее появления ждали многие, поскольку она подробно разъясняет, «что и как необходимо делать» для проведения эффективного коучинга и трансформационной коммуникации.

Первая книга, которая называется «Мастерство жизни: Внутренняя динамика развития», предлагает взглянуть на коучинг как на инструмент развития человека. В ней предложен ряд упражнений и примеров процессов, которые демонстрируют значимость коучинга для людей в XXI в. В книге рассматривается связь между разумом и мозгом и природа интегративного мышления. Такой подход нацелен на то, чтобы с помощью коучинга можно было бы достигать этой интеграции. Также книга описывает четыре этапа реализации любого жизненного проекта и показывает, как на каждом из них успешно побеждать свои привычки-гремлины. «Мастерство жизни» учит пониманию макроэлементов формирования видения и цели благодаря коучингу.

Вторая книга предлагает возможность на практике развивать навыки коучинга с помощью «коучинговой стрелы». Эта метафора служит для объяснения и детализации разговора с профессиональным коучем. Так же, как «ромб» (квадрант, иллюстрирующий четыре стадии любого проекта, – см. «Мастерство жизни: Внутренняя динамика развития») помогал понять суть макроэлементов, «стрела» во второй книге покажет читателю, как детализировать и выстраивать порядок микроэлементов

коучинговой сессии. Если следовать «стреле», то откроется дорога, которая проведет читателя через содержание этой книги и раскроет суть эффективной коучинговой беседы.

Таким образом, «ромб» и «стрела» задают основные системы координат коучинга, и коуч сможет создать общее представление о том, как наилучшим образом спланировать коммуникацию и каждый следующий шаг сессии.

Несмотря на подробное описание, концепция «стрелы» является только введением в описание базовой структуры коучинговой сессии. Любой разговор уникален, так как коуч вдохновляет каждого человека своим особым способом. Коучи, ориентированные на поиск решения, используют целую комбинацию приемов и инструментов (трансформационные подходы, развивающие вдохновение через изучение природы мышления, пошаговые техники вопросов, помогающие человеку стремительно двигаться к самому важному выбору или открытию). Описанию этих методик и посвящена книга «Достижение целей: Пошаговая система». Кроме того, в «Пошаговой системе» вы найдете схемы и описание реальных коучинговых сессий.

Изучение инструментов коучинга увлечет вас в самое сердце мыслительного процесса. Вы научитесь правильно формулировать вопросы и понимать разницу между разговорами о пути к цели длиной в 50 000 и в 500 шагов. На первый взгляд это может показаться легким занятием, но практика показывает, что все не так просто.

Книга откроет для вас около 10% коучинговых инструментов, которые можно освоить благодаря обучающей программе Международного Эриксоновского Университета «Наука и искусство коучинга». Но даже эти 10% имеют под собой мощную практическую базу и являются важной составляющей процесса развития истинного мастерства.

Наша первая цель – развитие вашей мотивации к постоянному изучению теории и практики коучинга и выполнению соответствующих упражнений. Мы познакомим вас с ключевыми особенностями трансформационных коммуникаций, чтобы вы

могли составить общее представление о них, а также почувствовать первый вкус трансформационных изменений и применения элементов коучинга во всех сферах жизни. Предупреждаем: некоторые студенты так полюбили уже сам этот «вкус», что готовы участвовать в первой же доступной программе «Наука и искусство коучинга». Поняв однажды суть этой работы, люди осознают, что намного эффективнее обучаться трансформационному коучингу на практике, нежели читать о нем или говорить.

Вторая цель нашей пошаговой практики – вовлечение читателя в увлекательное интерактивное путешествие, которое поможет открыть связь между основными элементами во всех системах трансформационного развития. Принимайте участие в индивидуальной практике и практике в парах, и вы начнете развивать базовую систему коучинговых принципов, корни которой будут уходить в одни из самых популярных сегодня коммуникационных и близких им теорий. Используйте предложенные нами инструменты в процессе обучения коучингу, и вы обогатите свое отношение к окружающему миру за счет собственных внутренних ресурсов.

Когда вы закончите читать эту книгу, знайте, что вам удалось сделать первый шаг к овладению основами того, что мы, наши коллеги и выпускники Эриксоновского Университета, называем самым важным набором жизненных навыков. Именно они – мы верим в это – позволяют познать истину комплексных перемен, которые ведут наш мир к лучшему, меняя его с каждым разговором.

Что вы приобретете, прочитав эту книгу?

Чтобы взять максимум от книги «Достижение целей: Пошаговая система», мы предлагаем:

- 1. Практикуйте коучинговые упражнения и принципы, представленные в этой книге.** Техники и коучинговые

системы Международного Эриксоновского Университета известны во всем мире своей результативностью. Мы очень рекомендуем вам их освоить.

2. **Не верьте на слово ничему, что написано в этой книге.** Проверьте все утверждения самостоятельно! Используйте представленные инструменты на практике, полностью интегрируйте их в вашу жизнь и вы обнаружите, что они помогут вам стремительно двигаться вперед к насыщенной жизни, наполненной успехом. Другими словами, докажите самому себе, что они работают! Также мы рекомендуем, если есть такая возможность, поработать с коучем, который уже прошел обучение в Эриксоновском Университете.
3. **Мыслите, как новичок.** Подходите к прочтению каждой главы словно вы любознательный ученый, который решил основательно и по-новому взглянуть на жизнь. Когда вы сможете посвятить всего себя (все приобретенные знания, ваши способности, пережитые разочарования и т.д.) прочтению каждой главы, узнавая и уважая каждую пройденную ранее стадию развития, только тогда вы получите вознаграждающие открытия и инструменты для раскрытия своего потенциала, что поможет перейти на новый этап вашего путешествия.
4. **Получайте удовольствие от каждой стадии обучения.** Для того чтобы чему-то в жизни научиться, необходимо последовательно пройти четыре стадии. Такой же результат вы получите, изучив этапы трансформационных коммуникаций, описанных в книге. Вы научитесь мыслить по-другому, систематизировать свои идеи, планировать и задавать креативные вопросы, работая совершенно иным образом, чем когда-либо раньше. Отведите несколько минут на планирование своих шагов на этих

четырёх этапах процесса познания и развития возможностей, которые вам предоставлены этой книгой и уделите время их освоению на практике.

Какие этапы освоения навыков мы проходим?

- **Этап 1. Бессознательная некомпетентность**
Этап бессознательной некомпетентности – когда вы не осознаете, каким образом добиться желаемого. На этой стадии вы осознаете: «Я не-знаю-что-я-не-знаю», так как вы что-то делаете впервые.
- **Этап 2. Сознательная некомпетентность**
На этой стадии вы начинаете практиковать новые умения, которым хотите обучиться, хотя понимаете, что еще недостаточно профессиональны. Для большинства из нас данная фаза является вызовом, поскольку многие люди считают, что учиться на своих ошибках нелегко! Это часто вызывает реакцию сопротивления, что вынуждает множество изначально положительно настроенных людей бросить обучение на данном этапе. Удержавшись на этой ступени, вы получите колоссальное количество информации в сжатые сроки.
- **Этап 3. Сознательная компетентность**
Здесь вы начинаете развивать свои умения, но они еще не интегрированы в систему навыков, не являются последовательными или привычными. На этом этапе вам необходимо концентрироваться и направлять свою энергию на обучение. Шаг за шагом вы обнаружите, что можете добиться результата, ваши умения будут совершенствоваться, а уверенность – расти.
- **Этап 4. Бессознательная компетентность**
На этой стадии навыки становятся для вас привычными и автоматическими. Ваше сознание может концентрироваться на других вещах, в то время как вы легко и непринужденно демонстрируете свои умения

и новую форму бытия. Так же легко, как опытный водитель за рулем машины, вы ведете коммуникацию, планируете свой день, достигаете поставленных целей, уверенно управляя своим «автомобилем».

Большинство людей принимают стадию бессознательной компетенции за стадию мастерства, однако считают, что настоящий специалист никогда не назовет себя мастером. Настоящий мастер сохранит мышление «новичка», он понимает, что есть вещи, которые «он не знает, что он не знает» (бессознательная некомпетентность) и будет стремиться глубже погрузиться в изучение предмета. На самом деле примите во внимание, что фраза «Я это уже знаю» тормозит процесс дальнейшего обучения. Вынося на первый план в своей жизни фокус внимания на развитии мастерства, как человек вы будете расти, развиваться и процветать.

5. **Не спеша «смакуйте» практические занятия, предложенные в книге, увлеченно практикуясь с другими людьми.** Коучинг тесно связан с самопознанием и познанием других людей. Практика коучинга, направленного на поиск решения, ведет к глубокому осознанию едва различимых элементов человеческого развития. Смакуйте их как изысканное вино, изготовленное из ягод, собранных на виноградниках жизни.

Глава 1

Создание взаимопонимания для развития отношений

И я стараюсь найти способ дать сигнал моим спутникам... сказать простое слово, пароль, как будто мы заговорщики. Давайте объединяться. Давайте крепко держаться друг друга, давайте соединим сердца, давайте создадим разум и сердце нашей Земли.

Никос Казантзакис

Потанцуем?

Король и Я

История Милтона и Джорджа

Будучи молодым психиатром, Милтон Эриксон практиковался в больницах для душевнобольных. Он описал случай одного своего пациента по имени Джордж. Тот говорил «словесной окрошкой», обрывочными фразами и беспорядочной смесью существительных и глаголов. Милтон встретил Джорджа в первый день своей работы в Ворчестерской психиатрической больнице в Нью-Йорке в конце 1920-х гг. Того подобрали пять лет назад, когда он бесцельно бродил по дороге. Никто не знал его фамилии и его истории, потому что говорил он совершенно невнятно. Выяснить смогли только имя.

На первой встрече с Джорджем Милтон был озадачен. Когда он в первый раз делал обход палаты, этот пациент неожиданно подскочил к нему и около двух минут говорил «словесной окрошкой» очень возбужденным тоном голоса. Медсестры объяснили, что он делал это только тогда, когда в палату приходил новый человек.

Милтон выслушал его с интересом, а затем вернулся с секретаршей-стенографисткой. Она записала слова Джорджа. Затем Эриксон несколько недель сам учился говорить такой же «словесной окрошкой». У него возникла идея, для реализации которой нужна была тренировка и упорство.

Когда Милтон хорошо подготовился, он снова пришел в палату к Джорджу. Тот вскочил, подбежал к нему и возбужденно произнес три предложения «словесной окрошкой». Милтон в ответ так же возбужденно произнес три предложения таким же образом. Джордж был видимо поражен. Он сел на скамейку и с интересом посмотрел на доктора. Эриксон присел рядом.

Джордж десять минут думал, а потом встал и начал рассказывать взад и вперед возле Милтона, методично излагая что-то в своей привычной манере. Он как будто рассказывал какую-то историю. Высказавшись, больной сел на скамейку. Милтон встал и десять минут рассказывал взад и вперед, точно

Взаимопонимание и трансформационные коммуникации

Трансформационные коммуникации – это способ помочь себе и другим обрести целостность и стать целеустремленным человеком. Это способ выразить себя и жить, исходя из своей внутренней правды, поддерживая при этом других. Взаимопонимание является основой таких разговоров. В коучинге мы называем его *раппортом*.

«Слово *rapportare* происходит из греческого языка и означает «искусство возвращать человеку ощущение самого себя». (Далее слово «раппорт» используется как термин, означающий «налаживание взаимопонимания». – *Прим. науч. ред.*) История Милтона Эриксона и Джорджа является хорошим примером эффективного использования раппорта – взаимопонимания на практике».

Нам нравятся люди, похожие на нас

Налаживание взаимопонимания означает готовность принимать точку зрения другого человека и переживать ее, как если бы вы были этим человеком. Если бы вы могли знать то, что знает он, и иметь тот опыт, который был у него, если бы у вас были такие же желания, как у него, то тогда вы могли бы легко принять физические и интонационные привычки этого человека, а также его картину мира. Но поскольку полностью «влезть в шкуру другого» не представляется возможным, гении общения строят взаимопонимание на основе готовности постигать и уважать модель мира другого человека. Суть в том, чтобы признать его, искать общие темы для коммуникации и точки соприкосновения, что ведет к получению результатов с помощью сильных вопросов, любопытства и уважительного слушания.

Глубокий ум сначала стремится понять другого человека, и лишь потом предлагает свою мудрость. Взаимопонимание и проникновение во внутренний мир собеседника открывают доступ к его глубинному разуму.

Ваше эмоциональное мышление направлено на поиск сходства. Оно чувствует себя комфортно и в безопасности при общении с людьми, похожими на вас. Вы можете помочь эмоциональному мышлению другого человека расслабиться и открыться для трансформационного разговора, установив с ним раппорт. Этим вы будете создавать ощущение, что разделяете общие ценности, что также побуждает собеседника к налаживанию с вами взаимоотношений.

Эффективная коучинговая работа не может проходить без взаимопонимания. Человек должен чувствовать себя защищенным и понятым, и только тогда он сможет открыться глубокому смыслу. Мы можем вести трансформационные беседы с людьми, которых ценим!

Поиск общего для получения желаемых результатов

Когда вы постигаете мир другого человека через готовность слушать, понимать и общаться, вы будто сами становитесь этим человеком. Чем больше вы можете быть им, тем глубже будет ваше восприятие его мира и уважение к нему. Чем крепче взаимопонимание, тем сильнее человек ощущает это уважение. При этом открывается возможность для настоящего трансформационного разговора.

Не стоит упускать из виду поведение и интонации человека. Умение сонастраиваться с ними также поможет процессу налаживания взаимосвязи на физическом уровне. Например, в беседе тет-а-тет вы можете сидеть в той же позе, что и ваш собеседник. Он меняет позу — так же, только ненавязчиво и непринужденно,

поступите и вы. Если он сидит очень прямо, сядьте так же, чтобы почувствовать то, что чувствует он. Это форма проявления уважения, которая, помимо прочего, облегчает вам возможность по-настоящему услышать человека.

Искусство налаживания взаимопонимания – элегантный танец. Важно понимать, что развитие взаимопонимания – это не копирование человека или слепое подражание его поведению. Если тот почувствует, что его поведение копируют, он может воспринять это как насмешку, и доверие при этом разрушится. Взаимопонимание начинается тогда, когда мы отслеживаем поведение человека и вступаем с ним в танец разделения его ощущения мира. Когда мы используем тактику согласования, становимся «таким, как он», нам открываются двери к возможности совместно переживать ощущения или опыт.

Если вы отправились с кем-то в поход, то ему будет намного удобнее идти с одной скоростью с вами – не медленнее и не быстрее. Ваша походка может быть разной, однако когда вы двигаетесь в одинаковом темпе, то сможете получить ощущение партнерства и расслабленности, которое поможет наладить эффективный разговор. Человеку будет комфортно, и постепенно между вами создастся поток общих смыслов и ценностей. Тогда вы сможете предложить сменить темп движения, и ему будет легко на это согласиться.

Сонастройка – постепенный процесс установления взаимопонимания. Точно так же, как вы подстраиваетесь к темпу движения кого-то на прогулке, вы можете подстраиваться к человеку для налаживания взаимопонимания. Слово «сонастройка» (*pace* – на старой латыни и на греческом) означает «быть с кем-то в мире». По мере того как создается и углубляется взаимопонимание, у вас будет возможность задавать человеку более эффективные вопросы. Когда взаимопонимание будет достигнуто и вы сможете расслабиться, то же сможет естественным образом сделать и ваш собеседник. Так вам удастся легко перевести его от ощущения бессилия и неуверенности в себе к более продуктивному состоянию.

Ваши эмоции следуют за вашим телом, а ваше тело ведет ваши эмоции. Это старый вопрос о курице и яйце — что было вначале? Когда мы устанавливаем взаимопонимание, а потом ведем человека к новым способам выражения себя, мы помогаем ему открыть в себе необходимые ресурсы, позитивные эмоции и продуктивные состояния ума.

Вот упражнение на создание взаимопонимания: начните подстраиваться к дыханию другого человека, пока не почувствуете его или ее ритм. Если состояние человека кажется вам диссоциированным или сумбурным, вы можете начать медленно дышать глубже и отмечать для себя, начал ли другой человек также дышать глубже. Обычно он так и делает — это нормальная бессознательная реакция. Это усилит ощущение контакта и поможет человеку достичь более глубоких уровней осознания. Если вы расслабитесь, то он тоже расслабится и будет вам очень благодарен, даже если не осознает, что именно вы сделали.

Достижение взаимопонимания для получения удачных результатов. Важные навыки

Вы добьетесь *результатов*, если в основе *взаимоотношений* будет лежать *уважение*. Очень важный аспект уважительного слушания — сонастройка на интонации и темп речи собеседника. Иногда бывает полезно в первые минуты коучинговой сессии поставить себя на место собеседника, почувствовать себя им. Прислушайтесь к тону, темпу и громкости его голоса и подстройте свой голос к нему — буквально, как если бы вы были магнитофоном, который записывает и темп, и ритм его речи. Как Милтон к Джорджу, отнеситесь максимально внимательно ко всем деталям разговора.

Для людей очень важен тон вашего голоса. Вспомните того, кого вы не очень уважаете, и вспомните его голос. Вы заметите,

что он совсем не похож на ваш. Обычно вы найдете заметные различия в интонации, темпе, громкости и высоте тональностей ваших голосов. Мысленно прислушайтесь к его голосу, отметьте различия и свою реакцию на него. Я однажды встретила человека из Нью-Йорка, который очень быстро говорил. Он полагал, что все, кто говорит медленно, делают это нарочно, чтобы оскорбить собеседника. А сам слышал других людей через призму узкопрофессиональной модели, известной только группе его деловых партнеров. Люди часто могут считать намеренной грубостью интонации, ударения, скорость речи и выбор выражений других людей, если они отличаются от их собственных.

Когда вы хотите установить контакт с собеседником, спросите себя: «Какой из каналов восприятия (зрение, слух или физические ощущения) наиболее значим для этого человека? Что он скорее использует для фокусирования внимания?» Вам нужно будет отметить слова, которыми он описывает свой внутренний мир. Говорит ли он «я чувствую», «я вижу» или «я говорю себе»? И в разговоре перейдите сами в их модальность — видение, слушание или чувствование; попробуйте на себе его способ выражения своих ощущений. Это позволит вам настроиться на его внутренний мир. Вы повторите их предпочтительные ценностные выражения и способы восприятия. Например: «*Видите* ли вы то, что я имею в виду, *слышите* ли вы то, что я говорю, или *чувствуете* ли вы, как это может быть полезно?»

Глубина межличностных отношений: разделяемые интересы и ценности

Устанавливая глубокие отношения с людьми, вы стремитесь обнаружить то, в чем вы похожи. Подумайте о ситуации, когда вы встретили нового человека. Скорее всего, разговор шел о разных предметах, пока вы искали общие темы. Ища точки соприкосновения с собеседником, вы стараетесь создать чувство общности

и на этой основе наладить взаимопонимание. Эти способности помогают вести трансформационные диалоги.

Эффективное взаимопонимание создается, если вы уважаете и понимаете глубинные ценности человека и готовы услышать и повторить его ценностные слова – те слова, которые описывают очень важные для него области. Вы можете не соглашаться с ним на личностном уровне, однако следует уважать то, что лежит в основе мыслей и слов собеседника. Так вы сможете понять, кем он является. Это отражается в первом принципе Милтона Эриксона – что означает: «Все люди хороши такими, какие они есть».

Принцип Эриксона № 1

Люди хороши такими, какие они есть.

Вы можете понимать и уважать ценности человека, только когда по-настоящему воспринимаете его как индивидуальность. Если вам искренне интересно то, кем является ваш собеседник, то будьте готовы также поделиться с ним своими ценностями.

Имейте в виду, что вы не можете знать, какой именно смысл вкладывают люди в свои слова – он может значительно отличаться от вашего понимания точно таких же слов. В отношении к окружающей обстановке используйте суждения, которые использует ваш собеседник, его ценностные слова, а еще лучше – спросите, как он их понимает. Это продемонстрирует ваш глубокий интерес к его внутреннему миру. Практикуйтесь в определении ценностных слов и повторяйте их собеседнику точно так же, как он говорит их вам (используя ту же интонацию и тот же темп) в другом контексте, но с теми же акцентами.

При использовании таких стратегий налаживания взаимопонимания, как настройка на собеседника и ведение, ваше намерение является ключевым фактором. Между настоящим взаимопониманием и манипуляцией существует большая разница, которую можно ощутить в разговоре. Если ваше намерение

заключается в том, чтобы создать взаимопонимание для ощущения соединенности, вы добьетесь успеха. Если же вы намерены добиться цели, которая не отвечает интересам другого (например, получить от него деньги, не давая взамен чего-то важного), он все равно это почувствует и отвернется от вас. Коммуникация на бессознательном уровне будет нести сообщение: «Я на самом деле не такой, как ты; я притворяюсь, что такой, потому что хочу что-то получить от тебя». Даже если вам удастся добиться взаимопонимания, и такого рода мотивы, как вам кажется, незаметны, то ваши отношения не будут гармоничными. Им будет не хватать искренности, целостности и подлинной соединенности, и вы не добьетесь подлинной общности. Но если ваше внутреннее сообщение звучит: «Я хочу по-настоящему вас понять и поэтому хочу быть таким, как вы», то тогда вы сможете успешно наладить взаимопонимание.

Знайте, что люди замечают, слышат и ощущают скрытые намерения и манипуляцию. Никогда не используйте взаимопонимание, чтобы навязать свою точку зрения. Если вы хотите подвести человека к чему-то в разговоре, то скажите об этом прямо. Вы не можете вести с ним трансформационный коучинговый разговор и одновременно пытаться указывать ему или давать советы. Указания и советы находятся вне пределов коучингового подхода к коммуникации, так как при этом вы предполагаете, что знаете больше о проблемах и трудностях человека, чем он сам, и что его надо «лечить» и «чинить».

Когда вы используете коучинговый подход целостно и честно, то человек это увидит, услышит и почувствует, и тогда ваш разговор откроет возможности для более глубокой трансформации. Достигайте гармонии с вашими собственными глубинными ценностями и проявляйте в своем подходе понимание и уважение к вашим клиентам, не вынося суждений и не пытаясь их изменить.

Четыре инструмента для построения эффективной коммуникации

Когда мы задаем вопрос, затрагивающий деликатные области, то у людей могут проявиться укоренившиеся привычки закрываться, диссоциироваться, выходить из разговора или даже расстраиваться. Ниже мы приводим четыре замечательных инструмента, которые открывают поток коммуникации независимо от того, насколько конфронтационным может показаться вопрос вашему клиенту.

Инструмент первый: «слова-смягчители»

Как мы уже сказали, самого глубокого взаимопонимания можно достичь тогда, когда человек ощущает, что вы искренне заинтересованы в нем, понимаете и принимаете глубинные основы разговора. Если в середине такого разговора вы зададите ему трудный или слишком прямой вопрос, то взаимопонимание будет нарушено и ощущение доверия пропадет.

Представьте себя на вечеринке, где вы встречаетесь с новыми людьми и просто радуетесь жизни. Вдруг человек, которого вы почти не знаете и который говорил с вами всего несколько минут, задаст вам вопрос: «Чего вы хотите добиться в течение ближайшего года?» Что бы вы ему ответили? Что бы вы при этом почувствовали? Поделились бы вы с ним своими сокровенными мыслями? Если вы похожи на меня, то вы подумали бы: «А с какой стати, собственно, он задает такой вопрос?» Вы могли бы подумать: «А кто он вообще? Каковы его намерения? Что он хочет от меня?» Вы могли бы занять оборонительную позицию и почувствовать, что в этой ситуации вы не готовы дать открытый, честный и прямой ответ на важный для себя вопрос.

Для того чтобы задать в разговоре трудный или деликатный вопрос, можно использовать слова-смягчители. Например, если бы человек на вечеринке не напрямую спросил вас: «Что

вы хотите добиться в этом году?», а сказал бы: «Вы мне кажетесь интересным человеком, и мне нравится с вами общаться. Я очень хотел бы узнать, а чего вы хотели бы добиться в этом году?»

Заметьте, что все слова перед вопросом говорятся для того, чтобы создать расслабленную атмосферу и смягчить сам вопрос. Вопрос в такой форме, скорее всего, не вызовет у вас защитную реакцию. Вы будете готовы искренне поделиться своими планами, не думая, что здесь кроется какой-то подвох.

Слова-смягчители помогают проявить уважение к человеку, когда вы задаете очень личный или деликатный вопрос. При этом мы фактически спрашиваем разрешения на то, чтобы задать такой вопрос. Гении общения используют слова-смягчители и внимательно следят за результатами. Если их использовать правильно, то человек обычно расслабляется и чувствует, что коуч действительно заинтересован в том, чтобы ему помочь, и не пытается им манипулировать.

Эмоциональная система нашего мозга и его рептильная часть очень быстро ощущают опасность или угрозу, так как человек неосознанно внимательно следит за словами, интонациями и голосом собеседника. Использование смягчителей помогает снять возможное чувство угрозы, вызванное поставленным вопросом, тогда человек расслабляется, и в разговоре возникает ощущение потока.

Вот некоторые примеры слов-смягчителей:

- Ничего, если я вас спрошу о том, что вы думаете о...?
- Мне нравится то, что вы говорите, и я очень хотел бы узнать, что вы думаете о... ?
- Можно я вас спрошу... ?
- Мне интересно, поделитесь мыслями о... ?
- Мне очень хотелось бы узнать, что вы скажете о...
- Поправьте меня, если я не прав, но...
- Не могли бы вы мне сказать...

- Когда вы это говорите, я думаю...
- Вы заметили, что...
- Вы знаете, что...
- Интересно, что вы думаете так о...
- Вы не могли бы мне сказать...
- У меня есть к вам вопрос: не могли бы вы мне сказать... ?

Инструмент второй: тонкое искусство повтора

Повтор в разговоре – это когда мы повторяем в ответ или обобщаем информацию, полученную от человека, для того, чтобы найти в ней важные моменты. Это навык переформулировки основных аспектов с использованием собственных слов собеседника, настройки на его интонации и язык тела.

Повтор помогает поддерживать взаимопонимание, потому что человек чувствует ваше уважение к его времени и ваше желание услышать суть его сообщения. Бессознательное использование определенных слов и выражений в разговоре точно сообщает нам о том, что он чувствует. Когда мы делаем повтор и используем слова самого собеседника в своих фразах, подстраиваясь под его интонации и кратко излагая его основные идеи, то человек чувствует, что вы понимаете смысл его речи и его переживания.

Повтор похож на перефразирование или подведение итогов, однако это не совсем одно и то же. Люди особенно ценят, когда вы в своем ответе используете их ключевые слова и показываете, что вы поняли главный смысл их сообщения. Для выражения своих внутренних ощущений они используют определенные слова. Научитесь точно слышать эти ключевые слова собеседника и использовать в ответе именно их. Это те слова, на которые падает самое сильное ударение. Если вы не очень хорошо поняли человека, то он вам об этом скажет. И тогда вы сможете подкорректировать свой ответ по ходу разговора.

Если вы не понимаете смысла сообщений собеседника или потеряли нить разговора, сделайте повтор, чтобы вернуть ясность, или попросите его сделать повтор для вас. Это даст вам время, чтобы привести в порядок свои мысли, подумать о том, что было сказано, и подготовить следующий важный вопрос.

Вот некоторые примеры фраз, используемых при повторе.

- Значит, для вас...
- Другими словами... Правильно?
- То есть вы, по сути, говорите мне... Я правильно вас понял?
- Итак, вы говорите... Я правильно это понял?
- Позвольте уточнить, правильно ли я понял...
- То есть вы хотите сказать... Это так? Все ли я здесь услышал?
- Поправьте, если я ошибаюсь; вы говорите, что...
- Могу ли я здесь за вами повторить...

Инструмент третий: назвать результат

Глубокое взаимопонимание можно поддерживать, даже задавая провокационные и трудные вопросы, если вы объясните собеседнику, почему вы их задаете. Часто бывает уместно объяснить клиенту причину, по которой вы собираетесь задать такой вопрос. Это также покажет ваше уважение. Тогда человек расслабится и поймет, почему данный вопрос уместен и как он направлен на получение результата, вместо того чтобы подозревать подвох, напрягаться либо занимать защитную или наступательную позицию.

Вот несколько примеров фраз, озвучивающих результат:

- Чтобы вы действительно получили от этого разговора то, что вы хотите, могу я спросить...