

SUPERANDO SEUS LIMITES

PERGUNTAS MÁGICAS

PERGUNTAS PODEROSAS
DE PNL COACHING QUE VÃO
TRANSFORMAR SUAS SESSÕES
E SEUS CLIENTES

ANDRÉ SAMPAIO



- Tenha sempre um objetivo em mente antes de usar as perguntas (Por exemplo, ajudar a pessoa a fazer uma determinada mudança, conseguir um objetivo ou resolver algo específico).
- Estabeleça e mantenha o rapport com seu coachee. Respeito às ideias e opiniões é essencial.
- Mostre-se sempre "Curioso", usando um tom de voz suave e amenizador, como por ex: "Eu gostaria de saber ...", "Estou curioso para saber ...", etc.
- Sempre esteja disposto a esperar por uma resposta.
- Use estas perguntas de forma estratégica. Elas podem dar boas "pistas" sobre para onde conduzir seu cliente em seguida (e o que fazer quando você chegar lá).
- Você pode SIM usar estas perguntas para fazer coaching com você mesmo (selfcoaching). Usar essas perguntas em seu próprio diálogo interno pode produzir resultados poderosos!
- E por fim: Treine estas perguntas até se tornarem "automáticas" e parte das suas habilidades essenciais como Coach.

01. O que você quer?

A pergunta mais importante do coaching:

O que você quer?

Você ficaria surpreso como a maioria das pessoas nem sequer pensaram nisso antes.

E também a maioria delas vão responder à pergunta, dizendo o que elas não querem.

Embora isso possa ser uma informação útil, é bom levá-las a declarar os seus objetivos em termos positivos.

Depois que você ajudou seu cliente a descobrir o que realmente quer, o próximo passo é descobrir como ele vai saber que conseguiu – as suas evidências de sucesso.

Ex.

O que você quer [como resultado de um processo de coaching]?

Qual seu objetivo financeiro?

O que você quer [mudar]?

02. Como você vai saber que conseguiu [objetivo]?

Quando alguém tem um objetivo, é importante descobrir qual será sua evidência de sucesso.

Esta pergunta leva o cliente a fazer uma leitura de sua mente no futuro.

Quanto mais vividamente um objetivo é imaginado, mais o inconsciente pode ajudar a alcançá-lo.

Ex.

Coachee: "Eu quero ser rico."

Coach: Como você vai saber que você [é rico]?

Coachee: "Porque eu não vou ter que trabalhar."

Você pode envolver mais o inconsciente perguntando isto:

Coach: O que você vai ver, ouvir e sentir quando tiver o que quer?

03. Como você é quando está no seu melhor estado?

Esta questão é muito boa para iniciar uma sessão de coaching a partir de um estado cheio de recursos.

Como você é quando você está no seu melhor estado?

A fim de responder à pergunta, a pessoa acessa esse estado de recursos (pelo menos em algum grau), se empoderando automaticamente, e pode te dar palavras-chave como "focado" ou "relaxado".

E você pode usar essas palavras também para acessar de novo esse estado sempre que precisar.

04. Estava pensando... Estou curioso para saber... etc.

Às vezes, as perguntas podem parecer intrusivas, então o rapport é essencial.

Essas expressões "amenizadoras" no início das perguntas, podem ajudar a fazer com que as perguntas pareçam mais sutis e menos abruptas.

Ex.

Fico me perguntando [o que você quer alcançar]?

Estou curioso para saber [como você sabe isso]?

Gostaria de perguntar [o que tem frustrado você]?

Estava pensando [se pode me dizer como o mercado está afetando seus negócios]?

05. Se houvesse um milagre esta noite... como você saberia?

Isto é realmente poderoso quando alguém não sabe o que quer ou tem dificuldade em imaginar um problema sendo resolvido.

Fale devagar e deixe pausas para permitir que a imaginação da pessoa voe livremente.

O milagre liberta a mente para ir além de suas limitações que existiam previamente.

Isso pode ser... milagroso!

Ex:

Coach: Se houvesse um milagre esta noite e quando você acordasse amanhã, tudo [nesta área da sua vida / trabalho / negócio] fosse exatamente como você gostaria que fosse, como é que você saberia que um milagre aconteceu?

O que você veria, ouviria, sentiria e acreditaria que te permitiria saber que aquilo tinha acontecido?

06. _____, **não é?** [Não são, não acha, etc.]

Parte do processo de coaching envolve orientar o pensamento de alguém em determinada direção. E é bom ter ferramentas para fazer isso, não é?

Usar perguntas curtas como “**não é?**” ou “**não acha?**” no final de uma frase é uma ótima maneira de conseguir concordância, uma anuência... porque é muito difícil discordar dessas perguntas, “**não é ?**”

Exs.

*[Você está gostando desse ebook], **não está?***

*[A PNL é incrível para explorarmos o nosso potencial], **não é?***

Acene com a cabeça lentamente e um tom de voz descendente para torná-la mais irresistível.

07. **Você não concorda que _____?**

As pessoas gostam de parecer consistentes com as suas próprias declarações, por isso, crie contextos onde o consentimento delas mesmas, as mova na direção que querem ir.

Você não concorda que "não concorda" é uma maneira bastante amena e persuasiva para começar uma frase?

É bastante difícil discordar dessa pergunta.

Ex.

Você não concorda que [a PNL permite gerar transformações rápidas e profundas de modo eficaz]?

Você não concorda que [todo coach precisa de PNL]?

08. Quanto _____ você consegue suportar?

"A mente, depois que se expande para as dimensões de ideias maiores, nunca retorna ao seu tamanho original." - Oliver W. Holmes

Esta pergunta deve ser usada com coisas positivas (ex. prazer, sucesso felicidade) e pressupõe que as coisas boas que alguém tem na vida não são limitadas pela disponibilidade, mas sim, pelo que a pessoa é capaz de receber.

Esse tipo de pergunta desafia a pessoa a ampliar seus limites! Porque quando você faz a pergunta, a pessoa começa a imaginar extremos positivos.

Ex.

Quanto [prazer] você consegue suportar?

Quanto [sucesso] você consegue suportar?

Quanta [felicidade] você consegue suportar?

09. Você tem certeza suficiente para estar incerto?

Às vezes, a pessoa tem certeza sobre coisas que não são úteis para ela.

Esta questão utiliza a certeza de uma pessoa contra ela mesma, para reabrir o processo de possibilidade.

Depois que ela entra em um estado de leve confusão, você pode orientar a sua atenção em uma nova direção.

Ex:

Coachee: "Eu sei que nunca conseguirei ter sucesso."

Coach: Tem certeza?

Coachee: "Sim, certeza absoluta!"

Coach: Você tem certeza suficiente para estar incerto?

10. **Como você vai se sentir quando [o problema ou desafio] não for mais um problema?**

Esta questão convida a pessoa a experimentar a vida sem o problema que ela tem ou acha que tem. Este é um lugar poderoso para ir.

Isso direciona a atenção da pessoa para um lugar além do esforço, além da solução, ou seja, do "como" resolvê-lo.

E se a pessoa estiver disposta a "manter" esse sentimento positivo, muitas vezes ela acaba tomando medidas para resolver o problema sem esforço!

Ex.

Como você vai se sentir quando [o seu chefe] não for mais um problema?

Como você vai se sentir quando [a falta de preparo] não for mais um problema?

Como você vai se sentir quando [a insegurança] não for mais um problema?

Como você vai se sentir quando [o medo] não for mais um problema?

11. **Você está disposto a fazer qualquer coisa para [atingir seu objetivo]?**

Isso soa meio radical, mas a “vontade” é poderosa.

Quando alguém realmente decide que está disposto a fazer qualquer coisa para mudar algo, a probabilidade de se ter sucesso é muito maior.

E na verdade, na grande maioria das vezes, as pessoas não têm que fazer de tudo, mas é importante “estar disposto a fazer”. Porque isso vai influenciar diretamente no jogo interno da pessoa.

Claro, algumas pessoas imediatamente vão pensar naquilo que não estariam dispostos a fazer, mas você pode explicar e deixar claro que estão exclusas as coisas ilegais ou imorais...

Ex.

Você está disposto a fazer qualquer coisa para [conseguir sua promoção]?

Você está disposto a fazer qualquer coisa para [abrir seu negócio]?

Você está disposto a fazer qualquer coisa para [atingir seu objetivo]?

12. O que você fará quando tiver _____ suficiente?

A “necessidade” é um motivador poderoso.

Na verdade, muitas pessoas são tão motivadas por aquilo que acham que têm que fazer, que não se concentram no que querem fazer.

Isto muitas vezes é uma nova área para se explorar e pode trazer um poderoso senso de possibilidade.

É interessante que focar naquilo que você pode fazer em uma situação (possibilidade) ao invés de focar naquilo que não se pode fazer ou que se tem que fazer (necessidade).

Ex.

O que você vai fazer quando tiver [dinheiro] suficiente?

O que você vai fazer quando tiver [tempo] suficiente?

13. Se você pudesse usar uma varinha mágica e _____, o que você veria?

A varinha mágica permite que a pessoa pense no que ela quer ao invés do problema.

Isto os convida a visualizar o "estado de solução".

Quando as pessoas imaginam algo, elas ativam sua mente inconsciente.

Você pode perguntar o que elas veriam, sentiriam e ouviriam se você quisesse realmente ir para o próximo nível!

Ex.

Se você pudesse usar uma varinha mágica e [resolver este problema], o que você veria?

Se você pudesse usar uma varinha mágica e [ter todo sucesso que deseja], o que você veria?

14. O que você faria se soubesse que não poderia fracassar?

Muitas pessoas ficam paralisadas com medo do fracasso, às vezes isso é tão forte que elas fecham a porta dos seus sonhos. Esta questão abre essa porta.

Uma alternativa poderosa é também:

*O que você faria se você soubesse que **não há problema algum se fracassar?***

Ex.1

Coach: O que você faria se soubesse que não poderia fracassar?

Coachee: "Eu me arriscaria mais."

Ex.2

Coach: O que você faria se soubesse que não poderia fracassar?

Coachee: "Eu abriria uma empresa."

15. Se você tivesse que me ensinar [problema], como eu faria isso?

Essa pergunta extrai a estrutura do problema, e transforma a pessoa de vítima em especialista.

Você pode até cometer erros intencionais para que eles o corrijam.

Ex.1

Se você tivesse que me ensinar [a procrastinar], como eu faria isso?

Ex.2

Coach: Se você tivesse que me ensinar [como ter medo de avião], como eu faria?

Coach: Vocêalaria para eu me desesperar assim que chegasse no saguão central?

Coachee: “Não, você precisa esperar até as portas do avião se fecharem – aí você começa a visualizar os parafusos que seguram as asas do avião”.

16. Como você sabe quando [ter problema/desafio]?

As pessoas estão condicionadas em seus pensamentos e comportamentos, e esses padrões têm um começo, um meio e um fim.

Você pode descobrir as etapas do processo desse padrão, e em seguida, usar essa informação para mudar o processo.

Ex.1

Coachee: "Eu quero parar de procrastinar."

Coach: Como você sabe quando [procrastina]?

Ex.2

Coachee: "Eu quero parar de fumar mas não consigo."

Coach: Como você sabe quando [tem vontade de fumar]?

A maioria das pessoas nunca pensa sobre suas estratégias, e esclarecer isso pode ajudar a ser mais específico sobre quando o processo começa, e como ele funciona. E uma vez identificado pode ser alterado.

17. Como você faz para [problema ou desafio]?

Quando uma pessoa assume a responsabilidade pessoal pela sua situação, ela começa a ter o poder de mudá-la.

Esta pergunta pressupõe que um problema que a pessoa tem é na verdade uma “habilidade” que ela adquiriu.

E se a pessoa aceitar que isso é uma “habilidade”, então ela se dá conta que é possível para ela aprender uma habilidade diferente - que contém a solução.

Ex.

Como você faz para [ter medo de falar em público]?

Como você faz para [ficar endividado]?

Como você faz para [ficar desmotivado]?

18. O que acontece quando você se imagina *[nova possibilidade]*?

Esta questão é sutil, mas poderosa.

Na verdade, é um convite para alguém imaginar algo que pode não ter pensado anteriormente.

O que acontece quando você se imagina [sendo financeiramente independente]?

A fim de responder à pergunta, você tem que imaginar, e uma nova possibilidade entrou em sua consciência.

O que acontece quando você se imagina [fazendo algo que nunca tentou antes]?

19. **Você gosta de _____?**

Perguntas retóricas são questões que não requerem uma resposta de fato, mas geram "sim" como resposta.

Quando a pessoa começa a dizer "sim", ela fica mais propensa a se manter dizendo "sim", o que pode ser muito útil para conseguir movê-la na direção certa.

Use-as para levar as pessoas a dizerem "sim" desde o início.

Ex.

Você gosta de [se sentir bem]?

Você gosta de [encontrar soluções para os seus problemas]?

Você gosta de [se divertir]?

Você gosta de [receber elogios]?

20. O que isso te daria que você não teria de outra maneira?

Essa pergunta é fantástica para explorar as emoções e valores mais profundos que orientam os desejos e apegos das pessoas.

Você pode fazer esta pergunta várias vezes em seguida para ajudar alguém a explorar seus valores cada vez mais profundamente.

Ex1:

Coach: O que você quer?

Coachee: "Uma Ferrari brilhante e vermelha."

Coach: O que isso te daria que você não teria de outra maneira?

Coachee: "Poder."

Ex2:

Coach: O que você quer?

Coachee: "Uma empresa de paisagismo lucrativa."

Coach: O que isso te daria que você não teria de outra maneira?

Coachee: "Um trabalho que eu amo fazer."

Coach: O que isso te daria que você não teria de outra maneira?

Coachee: "Realização pessoal."

21. Como você se impede?

Esta questão pressupõe sutilmente que é a pessoa quem tem o poder e que é preciso muita energia para uma pessoa manter um problema.

As pessoas, muitas vezes, vão identificar mudanças que podem fazer imediatamente com que parem de colocar limites a si mesmas!

Quando a pessoa começa a considerar esta questão, ela começa a recuperar o poder que usou para se apegar ao problema.

Ex.1

Coachee: "Eu não consigo chegar no horário marcado."

Coach: Como você se impede [de chegar no horário marcado]?

Ex.2

Coachee: "Não importa o que eu faço, não consigo acumular dinheiro."

Coach: Como você se impede [de acumular dinheiro]?

22. “Qual”, “O Que”, “Quem”, especificamente?

As pessoas costumam usar palavras que não são específicas sobre quem ou sobre o que elas estão falando.

Esta pergunta ajuda o coach a obter uma melhor compreensão de quem e do que está envolvido em uma situação, e coloca o coachee em maior contato com a realidade.

Ex.1

Coachee: "Eles sempre quem levar vantagem."

Coach: Quem especificamente [quer levar vantagem]?

Ex.2

Coachee: "Ninguém ouve as coisas que eu digo."

Coach: Quem especificamente [não ouve as coisas que você diz]?

Ex.3

Coachee: "Eu tenho problemas para alcançar objetivos."

Coach: Quais [objetivos] especificamente?

23. Como, especificamente?

Verbos são palavras de "ação". Use essa pergunta para pedir mais informações sobre a ação.

Isso lhe dá uma compreensão mais completa do que está acontecendo no mapa do mundo de uma pessoa.

"Ela foi indiferente comigo."

Como, especificamente [ela foi indiferente]?

"Isso vai ser muito complicado."

Como, especificamente [vai ser complicado]?

Você pode até usá-lo com negativos.

"Ele não está se saindo bem."

Como, especificamente, [ele não está se saindo bem]?

24. O que deve ser verdade para eles para dizerem / fazerem / acreditarem nisso?

Um pressuposto é o que deve ser aceito como verdadeiro para que a afirmação faça sentido.

Esta é uma pergunta que você (Coach) faz a você mesmo para descobrir os pressupostos do modelo de outra pessoa.

Você pode conhecer os pressupostos na linguagem do coachee, então desafiar aqueles que não parecem úteis.

Ex.

Coachee: "Não posso fazer isso, porque sempre ninguém da minha família nunca conseguiu."

Coach: Quem disse que você não pode ser o primeiro da sua família a conseguir?

Ex.

Coachee: Não consigo visualizar "adequadamente."

Coach: Eu não sabia que havia uma maneira certa de visualizar. Qual é?

Ou você pode até mesmo ser brincalhão ou provocativo com isso.

Coach: Bem, pelo menos você pode visualizar de forma inadequada!

25. Todos _____? Você já viu alguma exceção?

Todos nós temos a capacidade de generalizar, mas às vezes isso pode ser um fator limitante e pode até mesmo formar a base de um preconceito.

Você como Coach pode até mesmo dar seu próprio contraexemplo nessa situação.

Ex.1

Coachee: "As pessoas são basicamente gananciosas."

Coach: Todas [as pessoas]? Você já viu alguém que não é?

Ex.2

Coachee: "Vendedores são chatos e inconvenientes."

Coach: Todos [os vendedores]? Você já viu algum que não é?

Ex.3

Coachee: "Mudanças geram muito estresse."

Coach: Toda [mudança gera estresse]? Até mesmo aquelas desejadas?

26. **Sempre** [*nunca, todos, ninguém, etc*]? **Mesmo quando** _____?

Quando as pessoas generalizam que uma experiência é verdadeira em todas as circunstâncias, eles usam quantificadores universais – palavras como "sempre" e "nunca".

Você pode "romper" a generalização, repetindo a palavra como uma pergunta, e em seguida, dando um contraexemplo.

Crie um contraexemplo tão radical ou ridículo quanto possível.

Ex.1

Coachee: "Ele está sempre atrasado."

Coach: Sempre? Será que ele nunca [chegou na hora nem uma vez]?

Ex.2

Coachee: "Minha esposa nunca me ouve."

Coach: Nunca? Nem mesmo quando [você diz que tem uma surpresa para ela]?

Ex.3

Coachee: "Eu estou sempre desmotivado"

Coach: Sempre? Mesmo quando [você precisa muito ir ao banheiro]?

27. Como _____ significa _____?

Existem duas principais formas com que as crenças aparecerem na linguagem: "A significa B"; ou "A causa B".

Quando alguém diz que A significa B, ele está expressando uma crença, então você pode recolher mais informações e enriquecer o modelo de mundo deles.

Quando você fizer essa pergunta, muitas vezes você vai descobrir mais crenças. Aliás esse é um grande ponto de atenção – "Crenças andam em grupos".

Ex.1

Coachee: "Eu não sou formado. Eu sou estúpido."

Coach: Como [não ser formado] significa que [você é estúpido]?

Ex.2

Coachee: "Eu sou careca. Eu não sou atraente para as mulheres."

Coach: Como [o fato de você ser careca] significa que [você não é atraente para as mulheres]?

28. Como especificamente _____ causa _____?

As pessoas gostam de motivos para as coisas, e esses motivos, muitas vezes sinalizam a presença de uma crença.

Se for uma crença limitante, você pode desafiá-la.

Quando você fizer essa pergunta, as pessoas têm de reexaminar o processo de criação de significado que usaram para criar e manter a ideia: às vezes elas começam a mudar imediatamente!

Ex.1

Coachee: "Não posso pleitear uma promoção porque não tenho especialização no exterior."

Coach: Como especificamente [não ter especialização no exterior] [impede que você pleiteie uma promoção]?

Ex.2

Coachee: "Temos problemas de motivação da equipe, porque tele vendas é difícil."

Coach: Como especificamente [as dificuldades nas tele vendas] [dificultam a motivação da sua equipe]?

29. Por que não?

Crenças limitantes são como icebergs, há muita coisa abaixo da superfície.

Quando alguém revela parte de uma crença limitante, esta pergunta ajuda a trazer mais coisas para a superfície.

Coachee: "Eu não posso fazer um plano de negócios."

Coach: Por que não?

Coachee: "Porque eu não tenho tempo suficiente."

Coachee: "Eu não vou conseguir alcançar meu objetivo."

Coach: Por que não?

Coachee: "Porque eu sou preguiçosa."

Outra ótima pergunta para revelar crenças é *Como você sabe?*

Depois que a crença é revelada, você pode usar as seguintes perguntas "Como especificamente X significa Y?" ou "Como é que W causa Z?" para colher mais informações.

30. Então você acredita que ____?

Quando um cliente diz algo que ele pensa ser verdadeiro e você acha que é "limitante", pode ser útil você repetir essa afirmação de modo objetivo, no entanto sem afirmar que isso é uma verdade.

Ex.

Coachee : "Eu sou um fracasso."

Coach: "Então você acredita que é um fracasso?"

Às vezes a pessoa vai responder...

Coachee: "Eu não acredito! Eu sei!".

Isso é ótimo, porque então você pode perguntar (em um tom de investigação genuína)

Coach: Hmm... Estou curioso, como você sabe?

Desta forma ou a crença fica abalada ou ele vai informar qual o pressuposto por trás dessa crença limitante.

31. **Como você sabe** [o que o outro está pensando]?

Quando as pessoas afirmam saber o que os outros estão pensando, isso se chama "Leitura Mental".

Quando você pergunta "Como você sabe?", elas têm que se reconectar com o mundo da experiência.

Frequentemente, elas realmente *não* sabem de fato – estão apenas imaginando coisas.

Ex.1

Coachee: "Marcia não gosta de mim."

Coach: Como você sabe?

Ex.2

Coachee: "As pessoas do meu trabalho estão querendo me sabotar."

Coach: Como você sabe?

Ex.3

Coachee: "Os homens só querem uma coisa."

Coach: Fico me perguntando como você sabe disso.

Coachee: "Eu simplesmente sei!"

Coach: Ah, eu tenho certeza que você sabe, e eu só estou curioso sobre o processo de como você sabe.

32. **Como você sabe** [*próprio estado interno*]?

Quando alguém afirma conhecer seu *próprio* estado interno. Você pode perguntar: "Como você sabe?"

Quando você faz isso, a pessoa se dissocia do estado interno; e executa o processo de como ela sabe que isso é verdade.

E quando as pessoas respondem a esse tipo de pergunta, elas revelam suas crenças e isso traz mais informações relevantes para o Coach trabalhar.

Essa pergunta também pode fornecer ótimas informações (não-verbais).

Ex. 1

Coachee: "Estou deprimido."

Coach: Como você sabe [que está deprimido]?

Ex.2

Coachee: "Eu sou um fracasso."

Coach: Como você sabe [que é um fracasso]?

Coachee: "Porque eu não atingi a meta do mês passado."

Então, você pode desafiar a crença perguntando: Como o fato de [não atingir a meta do mês passado] significa que [você é um fracasso]?

33. Como você saberia se isso não fosse verdade?

“O papel das crenças não é validar a realidade e sim criar realidade.”

– Robert Dilts

Crenças não são de fato a realidade - elas são apenas ideias.

Esta pergunta é uma ótima maneira de desafiar crenças limitantes, porque a pessoa tem que imaginar uma nova crença para responder à pergunta.

O primeiro passo para o estabelecimento de uma nova crença é fazer a pessoa pensar nisso.

Quando a pessoa começa a imaginar a nova crença, a porta está aberta para se livrar da antiga.

Ex.1

Coachee: "Eu perdi o negócio. Eu nunca vou ser bem-sucedido."

Coach: Como você saberia se isso não fosse verdade?

Ex.2

Coachee: "Estarei sempre lutando, porque a vida é difícil."

Coach: Como você saberia se isso não fosse verdade?

34. O que te impede?

Quando você ouve as palavras "eu não posso" ou "eu não consigo", pode haver uma crença limitante à espreita.

Você pode descobrir o obstáculo, perguntando: *O que te impede?*

Ex.1

Coachee: "Eu não consigo perder peso."

Coach: O que te impede [de perder peso]?

Ex.2

Coachee: "Eu não me lembro as datas importantes."

Coach: O que te impede [de lembrar]?

Ex.3

Coachee: "Eu não consigo me manter motivado e focado."

Coach: O que te impede?

35. O que aconteceria se você pudesse/conseguisse?

As pessoas muitas vezes sinalizam crenças limitantes com as palavras "eu não posso"/ "eu não consigo".

Quando você faz essa pergunta, elas vão além do seu modelo limitante do que é possível para elas.

Ex.1

Coachee: "Eu não consigo começar meu próprio negócio."

Coach: O que aconteceria se você conseguisse?

Ex.2

Coachee: "Nós não conseguimos chegar ao nosso mercado-alvo."

Coach: O que aconteceria se conseguissem?

Ex.3

"Não consigo perder peso."

O que aconteceria se você conseguisse?

36. O que aconteceria se você não fizesse isso?

Quando você ouve palavras como “deve”, “tem que”, “precisa” e “deveria”, é um sinal de que uma pessoa está passando por falta de escolhas.

Nesse caso, você pode convidá-la a explorar as alternativas em sua mente e enriquecer o seu mapa da realidade.

Ter escolha é melhor do que nenhuma escolha, por isso é útil abrir as possibilidades.

Ex.1

Coachee: "Eu tenho que fazer meus pais felizes."

Coach: O que aconteceria se você não fizesse isso?

Ex.2

Coachee: "Eu deveria me organizar."

Coach: O que aconteceria se você não [se organizasse]?

Ex.3

Coachee: "Eu tenho que estar ocupado o tempo todo."

Coach: O que aconteceria se você não [estivesse ocupado o tempo todo]?

37. Melhor do “que” “que quem” / “que o quê”? Melhor “em comparação a quem”/ “a quê”? [mais rápido, mais fácil, etc.]

As pessoas muitas vezes fazem comparações, e em seguida, esquecem o que estão comparando. Mas você pode ajudá-las a lembrar.

Isto lhe dará uma melhor compreensão do modelo de mundo da pessoa.

Ex.1

Coachee: "É melhor evitar correr riscos."

Coach: Melhor em comparação a quê?

Ex.2

Coachee: "A PNL é mais rápida para eliminar fobias."

Coach: Mais rápida em relação a quê?

Ex.3

Coachee: Ele é o melhor.

Coach: Melhor do que quem ou o que?

38. Como você gostaria de _____?

Às vezes, as palavras de "ação" são congeladas em "coisas". Por exemplo, palavras como "relacionamento", "frustração", "sucesso" e "desafio". Chamamos isso de substantivação.

Você pode descongelar estas palavras retornando-as ao seu estado de "ação".

É mais fácil fazer alterações em um processo do que em uma coisa, por isso, faça "coisas" voltarem a ser processos.

Ex.1

Coachee: "Eu quero ser um sucesso."

Coach: Como você gostaria de ser bem sucedido?

Ex.2

Coachee: "Temos problemas de relacionamento com o cliente."

Coach: Como você gostaria de se relacionar com seus clientes?

Ex.3

"Eu não sou bom em estabelecimento de metas."

Pode me dizer como você gostaria de estabelecer metas?

39. “Quem” / “o que”, especificamente?

Sempre que uma pessoa diz algo, ela elimina alguma informação.

Você pode descobrir o que ela eliminou sendo mais específico.

Vão surgir oportunidades para utilizar outros padrões, criar contraexemplos, etc.

Ex.1

Coachee: "Eu tenho problemas de aprendizagem."

Coach: [Dificuldade em aprender] o que especificamente?

Ex.2

Coachee: "Nós estamos tendo problemas para divulgar nosso negócio."

Coach: [Divulgar] para quem, especificamente?

Ex.3

Coachee: "Eu não estou motivado."

Coach: [Não está motivado para fazer] o que, especificamente?

40. De acordo com quem? Quem disse?

Muitas vezes, as pessoas aprendem as regras ou julgamentos, e então agem como se a regra fosse uma verdade sobre a realidade.

Você pode ajudá-las a perceberem que isso não é uma verdade perguntando “quem disse isso”.

Um contraexemplo pode tornar isso ainda mais poderoso.

Ex.1

Coachee: "Você tem que ser agressivo nos negócios. Os bonzinhos terminam em último."

Coach: De acordo com quem?

Ex.2

Coachee: "Dinheiro nunca é suficiente."

Coach: Quem disse isso?

Ex.3

Coachee: "Você precisa de dinheiro para ganhar dinheiro."

Coach: De acordo com quem?

Coach: O guru financeiro Robert Kiyosaki diz que você precisa inteligência financeira para ganhar dinheiro, e isso pode ser aprendido.

41. Se você soubesse, qual seria a resposta?

Esta é uma ótima pergunta quando as pessoas dizem "Eu não sei".

No entanto, é realmente importante estabelecer rapport e usar junto com um "amenizador", caso contrário, as pessoas ficam na defensiva.

Surpreendentemente, isto gera respostas muito boas em aproximadamente 50% das vezes!

Ex.

Coach: "Sim, eu sei que é difícil saber a resposta para algo assim (isso ameniza a realidade dela), mas se você soubesse, qual seria a resposta?"

42. O que você vai fazer [para conseguir o que quer]? Que medidas vai tomar?

A maioria das metas envolve alguma ação, por isso é bom ter alguma ideia por onde começar.

Algumas pessoas gostam de planejar cada passo, enquanto outras gostam de ter clareza sobre o seu objetivo e então confiar em seus impulsos intuitivos.

De qualquer maneira, é importante decidir o que a pessoa vai fazer.

É recomendável tomar uma ação dentro de 24 horas do estabelecimento de uma meta porque isso envia uma mensagem de compromisso ao sistema nervoso.

Exs.

Coach: O que você vai fazer [para se tornar rico]?

Que medidas vai tomar [para emagrecer]?

Que medidas vai tomar [para absorver esses aprendizados]?

43. Qual é a pior coisa para você em relação a isso?

Esta pergunta faz revelarem-se os sentimentos "negativos" que impulsionam medos, preocupações e compulsões.

Quando eles são trazidos à consciência e aceitos, os resultados podem ser libertadores.

Quando os sentimentos surgem, ajude a pessoa a aceitá-los.

Atenção! Como um bisturi ou dinamite, esta pergunta deve ser usada com muito cuidado e somente quando há um forte rapport entre o coach e o coachee.

Ex.

Coach: O que você quer?

Coachee: "Ser um artista."

Coach: O que impede você?

Coachee: "Meus pais ficariam decepcionados comigo."

Coach: E qual seria a pior coisa para você sobre isso?

Coachee: "Perder o amor deles."

44. Existe algo que você pode perder por ter alcançado [o objetivo]?

Idealmente, quando uma pessoa atinge seu objetivo ela mantém os aspectos positivos da situação atual.

Caso contrário, o inconsciente pode resistir contra este objetivo (ninguém gosta de perder coisas boas).

Quando você retém os aspectos positivos da situação atual, é mais fácil atingir a meta.

Ex.

Coach: Existe alguma coisa que você pode perder, se [conseguir essa promoção]?

Coachee: "Talvez meus colegas de trabalho não queiram mais sair comigo."

Isso pode revelar conflitos internos.

Você também pode perguntar o seguinte:

Há algum bom motivo para não mudar?

Ou

Será que o [objetivo] mantém os aspectos positivos da situação atual?

45. O que [conseguir o que você quer] faria por você?

Muitas vezes, as pessoas têm uma ideia clara de um objetivo, mas não sobre quais seriam as consequências de alcançar esse objetivo.

E isso vai ajudar você como Coach a descobrir valores importantes por trás dos objetivos do seu cliente também.

E você pode repetir a pergunta para revelar valores mais profundos.

Ex.1

Coachee: "Eu quero ser rico."

Coach: O que [a riqueza] faria por você?

Ex.2

Coachee: "Eu quero começar meu próprio negócio."

Coach: O que [começar seu próprio negócio] faria por você?

Ex.3

Coachee: "Eu quero uma casa nova."

Coach: O que [uma casa nova] faria por você?

Coachee: "Terei meu próprio espaço."

Coach: E o que [ter o seu próprio espaço] faria por você?

Coachee: "Eu teria liberdade."

46. “Onde”, “Quando” e “Com Quem” você quer [o que você quer]?

Às vezes, as pessoas ficam o tempo todo falando que querem algo, mas elas não pensaram sobre isso a fundo.

É importante pensar no contexto (onde, quando e com quem) que quer experimentar os efeitos da conquista do objetivo.

Ex.1

Coachee: “Eu quero ser comunicativo?”

Coach: Onde, quando e com quem você quer [ser comunicativo]?

Ex.2

Coachee: "Eu quero ser alguém cheio de energia."

Coach: Onde, quando e com quem você quer isso?

47. Como você pode _____?

A mente humana é criativa, você pode acessar sua criatividade perguntando 'como'.

Se a pessoa diz “Eu não posso/consigo pagar isso”, por exemplo, ela vai provar a si mesma que está certa.

Mas quando você perguntar “Como você pode pagar isso?”, a mente da pessoa começa a busca de possíveis soluções e a gerar de fato possibilidades onde não existiam antes.

Você pode usar isso em todas as situações onde a pessoa diz ou mesmo está acostumada a dizer “Eu não consigo” ou “eu não posso”.

Ex.1

Coachee: "Eu não consigo controlar minhas finanças"

Coach: Como você pode controlar suas finanças?

Ex.2

Como você pode [explorar mais seu potencial para ter melhores resultados]?

48. Como [pessoa/situação] faz você [resposta a estímulo]?

Quando alguém acredita que uma pessoa (ou conjunto de circunstâncias) pode desempenhar algum ato que necessariamente faça com que ela experimente alguma emoção ou estado interior, ela não tem escolha para responder de maneira diversa.

Mas quando assumimos a responsabilidade por nossos próprios sentimentos, pensamentos e respostas, podemos adotar uma postura mais proativa, explorando escolhas.

Ex.1

Coachee: "Ela me deixa louco!"

Coach: Como especificamente [ela] faz para fazer com que você [fique louco]?

Ex.2

Coachee: "Essa situação está me deixando doente"

Coach: Como especificamente [essa situação] faz você [ficar doente]?

Coach: "Você não tem nenhuma escolha sobre como você responde a esse estímulo?"

***** O que você pode fazer hoje para começar a criar o futuro que você deseja?**

Ações transformam ideias em resultados.

Quaisquer que sejam seus sonhos, a ação vai te ajudar a ir além de seus medos, e transformar seus sonhos em realidade.

Ação é o maior mestre que existe. É o antídoto para a ansiedade e o medo, e o remédio para indecisão.

Crie metas e direção atraentes, e então pergunte:

O que você pode fazer hoje para começar a criar o futuro que você deseja?

O próximo passo é fazer a coisa mais importante:

Tome uma atitude - agora!

O que você pode fazer agora, que terá o maior impacto sobre o seu desenvolvimento e nos seus resultados?