

# ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	9
Вам нужна привычка к коучингу .....	9
Вероятно, вы пробовали. Не получилось .....	10
Это не так уж сложно. Правда .....	12
Вот почему это стоит ваших усилий .....	12
<b>СЕМЬ БАЗОВЫХ ВОПРОСОВ .....</b>	<b>16</b>
Как выработать привычку .....	19
Дайте клятву .....	21
Найдите свой триггер .....	22
Используйте правило Краткость и Точность (КТ) .....	22
Хорошенько потренируйтесь .....	22
Как вернуться на правильный путь: план .....	23
Складываем все вместе: формула новой привычки .....	24
Распознавание триггера: когда это происходит .....	24
Распознавание старой привычки: вместо того чтобы... ..	25
Определение нового поведения: я буду... ..	25
Заключение по созданию вашей привычки обучать персонал .....	26
Нет ничего сильнее привычки .....	27
МАСТЕР-КЛАСС ПО ВОПРОСАМ. ЧАСТЬ 1 .....	29
Задавайте по одному вопросу за раз .....	29
ВОТ ВАША НОВАЯ ПРИВЫЧКА .....	31
<b>1. ВОПРОС-ПОБУЖДЕНИЕ .....</b>	<b>32</b>
Задаем общий тон .....	35
Бесполезная болтовня .....	35
Устаревший план на повестке дня .....	36
Оценка ситуации по умолчанию .....	36

Вопрос-побуждение: «О чем вы думаете?» .....	37
Обучение ради результата VS Обучение ради развития .....	38
Усиление концентрации с помощью модели 3 «П» .....	38
Практическое использование модели 3 «П» .....	40
СОЗДАЙТЕ СВОЮ НОВУЮ ПРИВЫЧКУ ЗДЕСЬ .....	41
МАСТЕР-КЛАСС ПО ВОПРОСАМ. Часть 2 .....	45
Если знаете, какой вопрос задать, сразу переходите к сути .....	45
ВОТ ВАША НОВАЯ ПРИВЫЧКА .....	47
<b>2. «ЕЩЕ-ВОПРОС» .....</b>	<b>48</b>
Настоящая магия .....	51
«А что еще?» .....	51
Вы настраиваете своего внутреннего продавца .....	52
Вы приручаете монстра советов .....	53
И выигрываете немного времени .....	55
Четыре практических совета по вопросу «А что еще?» .....	55
Зайти слишком далеко: парадокс выбора .....	56
Найти подходящий момент .....	58
СОЗДАЙТЕ СВОЮ НОВУЮ ПРИВЫЧКУ ЗДЕСЬ .....	59
МАСТЕР-КЛАСС ПО ВОПРОСАМ. Часть 3 .....	62
Стоит ли задавать риторические вопросы? .....	62
ВОТ ВАША НОВАЯ ПРИВЫЧКА .....	63
<b>3. ВОПРОС-КОНЦЕНТРАЦИЯ .....</b>	<b>64</b>
Эврика. Или вроде того .....	67
Вы решаете не ту проблему .....	68
Вы решаете проблему самостоятельно .....	68
Вы не решаете проблему .....	69
В чем здесь настоящая проблема для вас? .....	69
Сосредоточьтесь на реальной проблеме, а не на первой обозначенной .....	70
Как вопрос-концентрация проясняет ситуацию .....	70
Разрастание проблем .....	71
Обучение призрака .....	73
Абстракция и генерализация .....	75
Движение от результата к развитию .....	76
Три стратегии, благодаря которым вопрос будет работать для вас .....	77
СОЗДАЙТЕ СВОЮ НОВУЮ ПРИВЫЧКУ ЗДЕСЬ .....	79

МАСТЕР-КЛАСС ПО ВОПРОСАМ. Часть 4.....	82
Придерживайтесь вопросов, начинающихся со слова «Что?» .....	82
ВОТ ВАША НОВАЯ ПРИВЫЧКА.....	84
<b>4. ВОПРОС-ОСНОВАНИЕ .....</b>	<b>86</b>
Как быть взрослым .....	89
Вопрос-основание: «Чего вы хотите?» .....	89
Понимайте разницу между желанием и необходимостью .....	91
Задайте вопрос. Обменивайтесь мнениями .....	93
Наш новый рубеж: нейробиология отношений .....	94
Пять раз в секунду .....	95
Подожди, вернись!.....	96
СОЗДАЙТЕ СВОЮ НОВУЮ ПРИВЫЧКУ ЗДЕСЬ.....	99
МАСТЕР-КЛАСС ПО ВОПРОСАМ. Часть 5.....	103
Привыкайте к паузам .....	103
ВОТ ВАША НОВАЯ ПРИВЫЧКА.....	104
<b>5. ЛЕНИВЫЙ ВОПРОС .....</b>	<b>106</b>
Вы так... «помогли» .....	109
Треугольник Карпмана .....	110
«Весь мир – театр...» .....	113
Ваша «дежурная» роль .....	114
Вы обречены? (Да, вы обречены) .....	115
Ленивый вопрос: «Чем я могу помочь?» .....	116
Будьте просты .....	116
Но будьте осторожны.....	117
Волнение от вопроса «Как я могу помочь?» и как с ним справиться .....	117
Избегайте спасателя-труса. Ударьте новой привычкой .....	118
ИТАК, ВОТ ВАША НОВАЯ ПРИВЫЧКА: .....	120
СОЗДАЙТЕ СВОЮ НОВУЮ ПРИВЫЧКУ ЗДЕСЬ.....	122
МАСТЕР-КЛАСС ПО ВОПРОСАМ. Часть 6.....	126
Слушайте ответ по-настоящему .....	126
ВОТ ВАША НОВАЯ ПРИВЫЧКА.....	127
<b>6. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВОПРОС .....</b>	<b>128</b>
Больше результатов. Больше смысла .....	131
Давайте запретим фразу «Я ужасно занят» .....	132
Давайте также запретим «Работай не больше, а с умом» .....	132

Стратегический вопрос: если вы соглашаетесь с этим, то от чего отказываетесь? .....	133
Когда стоит сказать нет? (И когда стоит сказать да?) .....	135
Как отказаться, когда отказаться вы не можете (Часть 1) .....	136
Как отказаться, когда отказаться вы не можете (Часть 2) .....	139
Еще пять стратегических вопросов .....	139
СОЗДАЙТЕ СВОЮ НОВУЮ ПРИВЫЧКУ ЗДЕСЬ .....	142
Как отказаться (когда отказаться вы не можете) .....	144
МАСТЕР-КЛАСС ПО ВОПРОСАМ. ЧАСТЬ 7. ....	146
Подтвердите ответы, которые вы получили. ....	146
ВОТ ВАША НОВАЯ ПРИВЫЧКА .....	148
<b>7. ОБУЧАЮЩИЙ ВОПРОС</b> .....	150
Как люди учатся .....	153
«Что для вас было полезнее всего?» .....	153
Нейробиология запоминания .....	154
«Чтобы учиться – вспоминайте» .....	155
Вопрос «Что было самым полезным для вас?» – самый главный .....	156
СОЗДАЙТЕ СВОЮ НОВУЮ ПРИВЫЧКУ ЗДЕСЬ .....	160
МАСТЕР-КЛАСС ПО ВОПРОСАМ. Часть 8. ....	164
Используйте все возможные каналы, чтобы задать вопрос .....	164
ВОТ ВАША НОВАЯ ПРИВЫЧКА .....	166
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	167
Выживший. Или нет .....	167
Трудности .....	167
Вперед или назад? .....	168
Как эта история связана с привычкой обучать? .....	169
РЕСУРСЫ ДЛЯ ПРОКАЧКИ ВАШИХ НАВЫКОВ .....	171
Наша серия видео «Мой лучший вопрос» .....	171
Книги по менеджменту, стоящие на верхней полке моего шкафа .....	171
Самоуправление .....	172
Организационные изменения .....	173
Другие великолепные книги .....	174