

שאלות למודל האימון TGROW - מנוף

Topic - נושא:

1. על מה אתה רוצה לדבר, מה תרצה להשיג מפגישתנו זו?
2. בוא נראה מה הכי חשוב לך
3. עם איזה אספקט של הבעיה תרצה להתחיל?
4. על מה אתה מציע שנתמקד?
5. מה הניע אותך לפנות אלי היום?
6. מה מביא ואתך אלי?
7. איך היית רוצה לנצל את זמן הפגישה שלנו?
8. האם יש נושא בוער בו תרצה להתחיל?

Goal - מטרה:

1. מה לדעתך אפשר להשיג? אילו תוצאות היית רוצה להשיג?
2. עם מה תרצה לצאת מפגישה זו היום?
3. לרשותנו 30 דקות: מה יגרום לך שתצא בתחושת ניצול נכון של הזמן?
4. מה מבחינתך יהפוך את פגישתנו למוצלחת? איזה שינוי יחול בך, איזה שינוי יחול באחרים?
5. מה תרצה שיקרה, ואינו קורה כעת?
6. לאילו תוצאות תצפה מן הפגישה הזו? האם זו תוצאה מציאותית?
7. האם נוכל להשיג אותן בזמן העומד לרשותנו?
8. למה יהיה ערך אמיתי עבורך?
9. מה הכי חשוב להשיג בפגישה זו כך שנרגיש שהיה כדאי?
10. שאלת הקוסם/המלאך/ הפי : אילו היית יכול להגשים עבורך משאלה בפגישה זו. מה המשאלה?

Reality - ניתוח מציאות :

1. מה קורה עכשיו
2. כיצד אתה יודע שזה מדויק?
3. באיזה תדירות זה קורה?
4. מהם הגורמים הרלוונטים האחרים? מי עוד רלוונטי למצב?
5. כיצד הם רואים את המצב?
6. מה ניסית עד כה?
7. האם המטרה ניתנת להשגה? בדיקת רף
8. האם זה קורה לך במקומות נוספים?
9. על רצף של 1 – 10 איפה היית שם אם תחושת הקושי או אי הנוחות שלך?
10. מה אומר לך שיש צורך בשינוי?
11. מי מעורב? מה הם אומרים? עושים? (מיקום התפיסה)
12. ספר לי על המצב היום, כמה זמן זה נמשך?
13. תאר את אי הנוחות : מה חוסם אותך? באיזה מקום בגוף זה מורגש?

Options - אופציות / אלטרנטיבות

1. מהן האפשרויות שאתה רואה ?
2. מה אתה יכול לעשות?
3. מה יכול להיות הצעד הראשון ?
4. תאר את אבני הדרך, הצעדים העיקריים שאתה רואה לפניך
5. אילו משאבים דרושים לכך?
6. אינך יכול לעשות זאת כי... כיוון ש...
7. מה צריך לקרות כדי שתוכל לנוע מ-3-5 על רצף אי הנוחות והקושי?
8. איך יבחינו אחרים בכך שעשית משהו שונה?
9. אילו מסלולים פתוחים בפניך ליצירת שינוי?
10. אם היית בטוח בעצמך ומרגיש חזק, איך היית מרגיש ומתנהג בניהול המצב?

Will - מוטיבציה - נכונות לפעולה

1. מה ימנע ממך מלעשות זאת?
2. איך תתמודד עם קשיים?
3. מתי/איך אתה עומד לעשות זאת?
4. האם תוכל לזהות מה עליך לעשות?
5. על סקלה מ-1-10 עד כמה הנך מקווה למצוא מוצא לבעיה זו?
6. למה אתה זקוק ממני, איך אני יכול לעזור?
7. עד כמה אתה רוצה להתקדם עם הנושא?
8. אתה יכול לסמן את השלבים ביומן שלך?
9. לאיזה סיוע אתה זקוק?
10. כיצד ומתי תבקש את הסיוע הזה?

מודל המנוף – T GROW בשיחת אימון

שאלות אפשריות של המאמן	השלבים בשיחה
<p>* על מה אתה רוצה לדבר היום ?</p> <p>* במה אתה רוצה שנתמקד ?</p> <p>* איך היית רוצה לנצל את זמן הפגישה שלנו ?</p> <p><u>הערה:</u> אם המתאמן מדבר על תחום רחב, חשוב מאוד לצמצם אותו עד כמה שניתן, ואין לעבור לשלב הבא לפני שהנושא מוגדר באופן ברור.</p> <p>מתוך דברך אני מבין שהנושא...</p>	<p>בחירת הנושא Topic =</p> <p>בקש מהמתאמן להעלות את נושא השיחה</p> <p>שיקוף וקבלת אישור</p>
<p>* עם מה היית רוצה לצאת מהפגישה הזאת ?</p> <p>* מה יהפוך פגישה זו למוצלחת ?</p> <p>* מה היית רוצה להשיג בפגישה זו?</p> <p>אם כן המטרה שלנו היא...</p>	<p>הגדרת המטרה Goals =</p> <p>בקש מהמתאמן להגדיר לעצמו את המטרה של השיחה. רצוי שהמטרה תהיה מנוסחת באופן חיובי, אישי ומעשי</p> <p>שיקוף וקבלת אישור</p>
<p>* ובכן בוא תתאר לי מה קורה נכון להיום ?</p> <p>* באיזה תדירות זה קורה ?</p> <p>* מה ניסית לעשות עד כה ?</p> <p>ובכן מתוך דברך אני מבין ש...</p>	<p>ניתוח המציאות Reality =</p> <p>בחינת המצב נכון להיום</p> <p>שיקוף וקבלת אישור</p>
<p>א. <u>הקדמה</u></p> <p>* ובכן הנושא שלנו הוא ...</p> <p>* ראינו שנכון להיום ...</p> <p>* המטרה שלנו היא ...</p> <p>ב. <u>סיעור מוחות (אופציות)</u></p> <p>* מה לדעתך האפשרויות להתחיל על מנת להשיג את המטרה ?</p> <p>* מה לדעתך אתה יכול לעשות ?</p> <p>* מהו הצעד הראשון הכי קטן שאפשר לבצע ממחר בבוקר כדי לצאת ממעגל הנוחות ?</p> <p>ג. <u>בדיקה האם האופציה אכן תשנה את הפרדיגמה</u></p> <p>* מה תוכל להגיד על עצמך לאחר שתבצע זאת ?</p>	<p>אופציות/ אלטרנטיבות Options=</p> <p>עבודה משותפת של המאמן לבחינה של האלטרנטיבות להתקדמות, להשגת המטרה</p> <p>א. הקדמה ב. סיעור מוחות ג. בדיקה האם האופציה אכן תשנה את הפרדיגמה ותיצור פריצות דרך</p>

אם כן מה שאתה מעוניין לעשות הוא...
ובתחושה שלך הדבר יוביל ל...

התלהב ושמח עם
הרעיון. גרום לו
להתלהב

שיקוף וקבלת אישור

- * מתי אתה יכול לעשות זאת ?
- * איך אתה עומד לעשות זאת ?
- * אתה יכול לסמן את שלבי הביצוע ?
- * לאיזה סיוע אתה זקוק ?

נכונות לפעולה
Will =

בדיקה משותפת של
דרכי הפעולה והנכונות
לעשות זאת.
בחינה משותפת במטרה
לבדוק שהיעדים ודרכי
הפעולה ריאליים.

בירכת הדרך והוקרה

שאלות כדי ליצור מחויבות

השאלות הללו נועדו ליצור שינוי והנעה לפעולה

1. אתה מאמין שאפשר לשנות?
2. מישהו עשה את מה שאתה רוצה לעשות?
3. מה מניע אותך? איזה ערך בא לידי ביטוי?
4. במה אתה מוכן להשקיע מאמץ?
5. איזה משאבים יש לך: אישיים (תכונות, יכולות, חוזקות), פיזיים (כסף, קשרים, ממליצים, חברים, נכסים)?
6. מה ממשאבים אלה יעזור לך כדי להשיג את מה שאתה רוצה?
7. מה המחיר שאתה מוכן לשלם כדי להשיג את המטרה?
8. איך השינוי ישפיע עליך? מה הוא יאפשר לך?
9. איך זה ישפיע על אחרים?
10. מה צריך לקרות כדי שתוכל להתקדם?
11. מה המחויבות שלך?
12. אתה מוכן לרשום זאת?
13. מה הצעד הקטן שתעשה?
14. איך תזכור את המחויבות שלך?
15. איך תדע שהשגת את המטרה?
16. איך אני אדע שאתה עושה את מה שהבטחת?
17. לאיזה סיוע אתה זקוק?
18. מתי תעשה זאת?
19. עם מי אתה יכול לעשות זאת?
20. מי יכול לעזור לך?
21. מה עוד אתה יכול לעשות?
22. מה ההזדמנויות הנוכחיות?

שאלות כאשר אדם תקוע

בעזרת השאלות אפשר להוציא את האדם מהתקיעות

1. מה נהדר בבעיה הזאת?
2. מה עדיין לא מושלם?
3. מה אתה מוכן לעשות כדי להגיע למצב הרצוי?
4. איך אתה יכול להנות מהתהליך?
5. מה אני מוכן "להפסיק" לעשות כדי להגיע למצב הרצוי?
6. מה תהיה בלי המחשבה הזאת?

שאלות של הצלחה

1. מה אני רוצה ?
2. מהן הבחירות שלי ?
3. איזה הנחות אני מניח ?
4. למה אני אחראי ?
5. איך אני יכול לחשוב על כך אחרת?
6. מה חושב, מרגיש ורוצה מישהו אחר ?
7. מה אני מחמיץ / מפסיד, או נמנע ?
8. מה אני יכול ללמוד :
... מהאיש הזה או מהמצב?
... מהטעות או מהשגיאה ?
... מההצלחה ?
9. מהן השאלות שיהיה טוב לשאול את עצמי או את האחרים ?
10. מהם הצעדים של עשייה שהם הגיוניים ביותר ?
11. איך אני יכול להפוך זאת למצב של WIN-WIN ?
12. מה אפשרי ?

בוחר – Choose

שאלות של הלומד – Learner

בחירות מתוך
חשיבה מעמיקה

1. מה קרה ?
2. מה היה שימושי שם ?

4. מה אני יכול ללמוד ?

6. –"– מרגיש מישהו אחר?

7. –"– רוצה מישהו אחר ?
מהן האפשרויות?

יחסים של win-win

התמקדות

מגיב - React

שאלות של השופט – Judger

- | | |
|--|------------------------|
| 1. את מי אפשר להאשים? | שאלות שיפוטיות |
| 2. מה לא בסדר איתי ? | |
| 3. מה אני רוצה ? | מאשימות |
| 3. מה לא בסדר איתם ? | 5. מה חושב מישהו אחר ? |
| 5. מה חושב מישהו אחר ? | Win-lose |
| 4. למה אני כזה כישלון ? | –"– צריך מישהו אחר ? |
| 5. למה הם כאלה טפשים? | תגובות אוטומטיות |
| 8. מה הטוב ביותר לעשות עכשיו? בפתרונות | |