Il questionamento potente e aperto è una competenza chiave del coach di mentalità, che consente di esplorare in profondità l'esperienza del cliente, stimolare il suo pensiero e aiutarlo a trovare le sue stesse soluzioni. A differenza delle domande chiuse, che richiedono una risposta si o no, le domande aperte invitano il cliente a sviluppare il proprio pensiero, a condividere la propria esperienza e a considerare nuove prospettive.

Le domande potenti sono domande mirate, pertinenti e stimolanti, che vanno dritte al cuore del problema e inducono la consapevolezza nel cliente. Esse possono riguardare i fatti, le emozioni, le credenze, i valori, le motivazioni o le aspirazioni del cliente. Ad esempio: "Cosa è veramente importante per te in questa situazione?", "Cosa ti ha insegnato questa esperienza su te stesso?", "Se dovessi ascoltare la tua intuizione, cosa ti direbbe sulla cosa migliore da fare ora?"

Le domande aperte, invece, sono domande che non possono essere risposte con un semplice si o no, e che incoraggiano il cliente a elaborare la sua risposta. Spesso iniziano con parole interrogative come "cosa", "come", "perché", "chi", "dove" o "quando". Ad esempio: "Come hai gestito questo tipo di situazione in passato?", "Cosa ti impedisce di agire secondo i tuoi valori in questo contesto?", "Quali sarebbero le conseguenze positive e negative di ciascuna opzione che stai considerando?"

Il questionamento potente e aperto è particolarmente utile per aiutare il cliente a esplorare la sua mentalità, cioè il suo modo di pensare, sentire e agire in diverse situazioni. Ponendo domande mirate sulle credenze, i modelli di pensiero e le reazioni emotive del cliente, il coach può aiutare il cliente a prendere coscienza della sua mentalità attuale e a identificare gli aspetti che possono essere limitanti o vincolanti. Ad esempio: "Qual è la credenza che ti impedisce di agire in questa situazione?", "Se la tua paura potesse parlare, cosa direbbe per

cercare di proteggerti?", "Qual sarebbe l'impatto sulla tua vita se scegliessi di vedere questa esperienza come un'opportunità di apprendimento piuttosto che un fallimento?"

Per utilizzare il questionamento potente ed aperto in modo efficace, è importante farlo con tatto, benevolenza e discernimento. Non si tratta di bombardare il cliente di domande o metterlo in imbarazzo, ma di invitarlo delicatamente ad approfondire il suo pensiero e esplorare nuove strade. È anche importante rispettare i tempi e i limiti del cliente, dando tempo per riflettere e rispondere a suo ritmo. Il silenzio può essere un prezioso alleato nel questionamento, perché permette al cliente di avere il tempo di integrare i suoi pensieri e le sue emozioni.

Ecco alcuni ulteriori esempi di domande potenti e aperte nell'ambito del coaching di mindset:

- "Cosa ti dà energia e motivazione nella tua vita in questo momento?"
- "Se potessi cambiare una cosa nel tuo modo di pensare, cosa sarebbe?"
- "Cosa ti fa pensare di non essere in grado di superare questa sfida?"
- "Quali sono le emozioni che ti impediscono di esprimere pienamente il tuo potenziale?"
- "Se avessi una bacchetta magica, qual è la prima cosa che cambieresti nella tua mentalità?"
- "Cosa ammiri nelle persone che hanno una mentalità di crescita?"
- "Come potresti trasformare questa credenza limitante in una credenza più costruttiva e incoraggiante?"

Il questionamento potente e aperto è uno strumento essenziale per favorire l'introspezione, la presa di coscienza e il cambiamento di mentalità nel coaching. Ponendo domande mirate e stimolanti, il coach può aiutare il cliente a chiarire il suo pensiero, a mettere in discussione le sue credenze limitanti ed esplorare nuovi modi di vedere le cose. È un'arte sottile che richiede pratica, intuizione e flessibilità, ma che può avere un impatto profondo sullo sviluppo personale e professionale del cliente.

Punti da ricordare:

- Il questionamento potente e aperto è una competenza chiave del coach di mentalità per esplorare in profondità l'esperienza del cliente, stimolare la sua riflessione e aiutarlo a trovare le sue soluzioni.

- Le domande aperte invitano il cliente a sviluppare il suo pensiero e a considerare nuove prospettive, a differenza delle domande chiuse che richiedono una risposta si o no.

- Le domande potenti sono mirate, pertinenti e stimolanti, riguardano fatti, emozioni, credenze, valori, motivazioni o aspirazioni del cliente.

- Ponendo domande mirate sulle credenze, i modelli di pensiero e le reazioni emotive del

cliente, il coach può aiutare il cliente a prendere coscienza della sua mentalità attuale e identificare gli aspetti limitanti o vincolanti.

- Il questionamento deve essere usato con tatto, benignità e discernimento, rispettando il ritmo e i limiti del cliente. Il silenzio può essere un prezioso alleato per far integrare al cliente i suoi pensieri e le sue emozioni.

- Il questionamento potente e aperto è un importante strumento per promuovere l'introspezione, la consapevolezza e il cambiamento di mentalità nel coaching, avendo un profondo impatto sullo sviluppo personale e professionale del cliente.