



L'arte di fare domande e riformulare è una competenza essenziale per ogni Shadow Coach. Consente di approfondire l'esplorazione, di chiarire le affermazioni del cliente e di aiutarlo a accedere a nuove prospettive sulle sue ombre. Fare domande e riformulare sono strumenti potenti per stimolare la presa di coscienza e facilitare la trasformazione.

Uno degli aspetti chiave del fare domande è privilegiare le domande aperte. Al contrario delle domande chiuse che richiedono una risposta sì o no, le domande aperte invitano il cliente a elaborare, a riflettere e a esprimere la sua esperienza soggettiva. Domande come "Come vivi questa situazione?", "Cosa evoca in te?" o "Puoi dirmi di più su ciò che senti?" aprono uno spazio di esplorazione ricco.

È importante dosare le proprie domande e dare tempo al cliente di rispondere pienamente. Accumulare domande senza lasciare silenzio può dare l'impressione di un interrogatorio e chiudere lo spazio di dialogo. Il Shadow Coach deve coltivare il silenzio attento e lasciare emergere ciò che deve emergere.

La riformulazione è l'arte di ridire con altre parole ciò che il cliente ha appena espresso. Questo permette di assicurarsi che il coach abbia capito bene e dà al cliente l'opportunità di affinare o correggere se necessario. La riformulazione può anche mettere in luce alcuni aspetti che il cliente non aveva preso coscienza. Per esempio: "Se ho capito bene, provi sia tristezza che rabbia quando pensi a questa situazione, è corretto?" Il cliente può quindi realizzare che in effetti queste due emozioni sono presenti in lui e esplorare ulteriormente il loro significato.

La riformulazione può anche servire a ridimensionare delicatamente alcune credenze limitanti o alcuni giudizi del cliente su se stesso. Se un cliente dice "Sono nullo, non ce la farò

mai", il coach può riformulare: "Hai l'impressione in questo momento di non avere le risorse per affrontare questa sfida, è corretto?" Questo apre la possibilità che questa impressione sia temporanea e contestuale piuttosto che una verità assoluta sulla persona.

È essenziale che il fare domande e la riformulazione siano radicati in un'ascolto attivo ed empatico. Il coach deve essere pienamente presente, ascoltando non solo le parole ma anche le emozioni e il linguaggio corporeo del cliente. Le domande e le riformulazioni devono derivare da una vera curiosità benevola e non da una volontà di guidare il cliente in una direzione precisa.

Una trappola da evitare è porre domande chiuse camuffate che indirizzano il cliente verso una risposta attesa. Per esempio: "Non pensi che questa rabbia nasconda in realtà una tristezza profonda?" Anche se l'intuizione del coach può essere corretta, è preferibile lasciare che il cliente arrivi alle sue proprie realizzazioni. Una domanda più aperta sarebbe: "Se esplorassimo ulteriormente questa rabbia, cosa potremmo scoprire d'altro?"

L'arte di fare domande e riformulare richiede pratica e costante adattamento. Il Shadow Coach deve sviluppare la sua capacità di sentire quando approfondire, quando lasciare silenzio, quando ridimensionare con delicatezza. È rimanendo all'ascolto del cliente e della propria intuizione che il coach trova il giusto equilibrio. Ogni domanda, ogni riformulazione deve essere al servizio del processo di esplorazione e trasformazione del cliente, nel rispetto del suo ritmo e del suo percorso unico.

Punti da ricordare:

1. Fare domande e riformulare sono strumenti essenziali per approfondire l'esplorazione, chiarire le affermazioni del cliente e aiutarlo a accedere a nuove prospettive.
2. Privilegiare le domande aperte che invitano il cliente a elaborare, riflettere ed esprimere la sua esperienza soggettiva.
3. Dosare le proprie domande, dare tempo al cliente per rispondere pienamente e coltivare il silenzio attento.
4. La riformulazione permette di assicurarsi di una corretta comprensione, affinare le affermazioni del cliente e mettere in luce alcuni aspetti inconsci.
5. La riformulazione può anche servire a ridimensionare delicatamente le credenze limitanti o i giudizi del cliente su se stesso.
6. L'ascolto attivo e empatico è essenziale: essere pienamente presente, ascoltare le parole, le emozioni e il linguaggio corporeo del cliente.

7. Evitare domande chiuse camuffate che indirizzano il cliente verso una risposta attesa. Privilegiare le domande aperte che consentono al cliente di arrivare alle sue proprie realizzazioni.

8. L'arte di fare domande e riformulare richiede pratica e costante adattamento, rimanendo all'ascolto del cliente e della propria intuizione.

9. Ogni domanda e riformulazione deve essere al servizio del processo di esplorazione e trasformazione del cliente, nel rispetto del suo ritmo e del suo percorso unico.