

PRZYKŁADY PYTAŃ, KTÓRE COACH MOŻE ZADAĆ,
GDY SŁYSZY GENERALIZACJE OD KLIENTA:

1. **Generalizacja:** "Zawsze popełniam te same błędy." **Reakcja coacha:** "Czy możesz podać konkretny przykład sytuacji, w której poczułeś, że popełniłeś ten sam błąd?"
2. **Generalizacja:** "Nikt mnie nie rozumie." **Reakcja coacha:** "Czy były momenty lub sytuacje, kiedy czułeś się zrozumiany? Możesz opowiedzieć o nich więcej?"
3. **Generalizacja:** "Wszyscy uważają, że nie nadaję się do tego." **Reakcja coacha:** "Kto konkretnie wyraził taką opinię? Jakie sytuacje ci to przypominają?"
4. **Generalizacja:** "Nie mam w sobie nic cennego." **Reakcja coacha:** "Czy były momenty w Twoim życiu, kiedy czułeś się wartościowy? Jakie to były sytuacje?"
5. **Generalizacja:** "Nigdy nie osiągnę sukcesu." **Reakcja coacha:** "Jakie małe sukcesy odniosłeś w przeszłości? Jakie małe kroki możesz podjąć teraz, aby zbliżyć się do swojego celu?"
6. **Generalizacja:** "Każdy ma do mnie pretensje." **Reakcja coacha:** "Czy możesz podać konkretne sytuacje, kiedy ktoś wyraził do Ciebie pretensje? Jakie były okoliczności?"
7. **Generalizacja:** "Wszechobecny stres mnie przytłacza." **Reakcja coacha:** "Czy są momenty w Twoim dniu lub tygodniu, kiedy czujesz się mniej zestresowany? Co wtedy robisz inaczej?"
8. **Generalizacja:** "Ludzie zawsze mnie zawodzą." **Reakcja coacha:** "Czy były sytuacje, kiedy ktoś sprostął Twoim oczekiwaniom lub Cię zaskoczył? Jakie to były chwile?"
9. **Generalizacja:** "Nigdzie nie pasuję." **Reakcja coacha:** "Czy były miejsca lub sytuacje, w których czułeś się komfortowo i zaakceptowany?"
10. **Generalizacja:** "Każda próba zmiany kończy się fiaskiem." **Reakcja coacha:** "Czy możesz opowiedzieć o sytuacjach, kiedy Twoje próby zmiany przyniosły choćby mały sukces? Jakie działania podjąłeś wtedy?"

Chociaż generalizacje mogą być użyteczne w pewnych sytuacjach, w kontekście coachingu mogą one stanowić przeszkodę w rozwoju i samopoznaniu. Rozpoznawanie i kwestionowanie własnych generalizacji to ważny krok w kierunku bardziej obiektywnego i elastycznego postrzegania siebie i świata. Ważne jest, aby coach podchodził do generalizacji z ciekawością i empatią, nie oceniając ich. Zadawanie pytań skierowanych na konkretne doświadczenia klienta może pomóc w przełamaniu barier uogólnień i pozwolić na głębsze zrozumienie doświadczeń oraz przekonań klienta.