4 MOC SŁÓW
PARTYKUŁA "NIE" W COACHINGU

Kiedy podczas sesji coachingowej klient często używa słowa "nie", może to wskazywać na kilka rzeczy. Po pierwsze, może to być oznaka oporu, niepewności lub negatywnego stosunku do danej sytuacji czy wyzwania. Używanie słowa "nie" może również oddziaływać na samo myślenie klienta, kierując go ku bardziej defensywnemu lub ograniczonemu podejściu do problemu.

CO SŁOWO "NIE" ROBI KLIENTOWI?

1. **Tworzy Barierę:** Słowo "nie" może działać jak bariera w myśleniu klienta. Może ograniczać jego zdolność do rozważenia nowych perspektyw i możliwości.
2. **Sprzyja Negatywnemu Myśleniu:** Częste używanie "nie" może wpływać na negatywny nastrój i podejście klienta, co z kolei może wpłynąć na jego motywację i gotowość do działania.
3. **Zmniejsza Otwartość na Feedback:** Jeśli klient często odpowiada "nie" na sugestie czy pytania, może to wskazywać, że jest mniej otwarty na feedback i nowe pomysły.
4. **Może Wskazywać na Opór lub Nieśmiałość:** Nadmierne używanie "nie" może być sygnałem, że klient czuje opór wobec pewnych działań, pomysłów czy zmian.

JAK REAGOWAĆ, GDY KLIENT NADUŻYWA SŁOWA "NIE"?

1. **Zwróć uwagę na używanie "nie":** Delikatnie zwróć uwagę klienta na to, jak często używa tego słowa i zapytaj go, co dokładnie oznacza w danym kontekście.
2. **Zachęć do Refleksji:** Poproś klienta o refleksję nad tym, dlaczego często używa "nie". Czy jest to związane z konkretnymi obawami, przekonaniami czy doświadczeniami?
3. **Zaproponuj Alternatywy:** Zachęć klienta do myślenia o alternatywnych sposobach wyrażania swoich myśli i uczuć bez używania "nie".
4. **Zadawaj Otwarte Pytania:** Pomóż klientowi otworzyć się na nowe perspektywy, zadając otwarte pytania, które nie pozwalają na proste odpowiedzi "tak" czy "nie".
5. **Buduj Świadomość:** Często ludzie używają słowa "nie" bez pełnej świadomości. Pomoc w zrozumieniu, jak to słowo wpływa na ich myślenie i działanie, może być kluczem do zmiany.

W pracy z klientem ważne jest, by pamiętać, że każda osoba jest inna. Dlatego też podejście do klienta nadużywającego słowa "nie" powinno być dostosowane do jego indywidualnych potrzeb i sytuacji.

© Robert Łężak 2024, **www.robertlezak.pl**