

УДК 159.98  
ББК 88.37  
А92

Перевод – Международный Эриксоновский  
Университет Коучинга  
Редактор Мария Брандес  
Научный редактор Татьяна Андриевская

### **Аткинсон М.**

А92 Достижение целей: Пошаговая система / Мэрилин Аткинсон, при участии Рае Т. Чойс ; Пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Альпина Пабlishер, 2016. – 281 с. – (Серия «Трансформационный коучинг: Наука и искусство»).

ISBN 978-5-9614-5173-3

Цель коучинга состоит в том, чтобы помочь человеку раскрыть его внутренний потенциал, определить свои главные ценности и видение цели в жизни. Трансформация происходит тогда, когда людям задают открытые вопросы вместо того, чтобы говорить им, что делать.

Мэрилин Аткинсон – создатель собственной системы коучинга, основанного на поиске решения, – рассказывает о том, как создать взаимопонимание и правильный настрой во время беседы, как освоить навыки слушания, как задавать открытые вопросы и правильно интерпретировать реакцию собеседника, как овладеть искусством концентрации.

УДК 159.98  
ББК 88.37

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [tylib@alpina.ru](mailto:tylib@alpina.ru)*

ISBN 978-5-9614-5173-3 (рус.)  
ISBN 978-0-9783704-0-4 (англ.)

© Exalon Publishing, LTD, 2007  
© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Пабlishер», 2016

# Содержание

	<b>Введение</b> .....	11
	Цель книги.....	11
	Что вы приобретете, прочитав эту книгу?.....	13
Глава 1	<b>Создание взаимопонимания для развития отношений</b> .....	17
	Взаимопонимание и трансформационные коммуникации.....	20
	Нам нравятся люди, похожие на нас.....	20
	Поиск общего для получения желаемых результатов.....	21
	Достижение взаимопонимания для получения удачных результатов. Важные навыки.....	23
	Глубина межличностных отношений: разделяемые интересы и ценности.....	24
	Четыре инструмента для построения эффективной коммуникации.....	27
	Упражнение «Колесо взаимопонимания (раппорта)».....	34
Глава 2	<b>«Звук» внимательного слушания</b> .....	37
	За пределами автоматического слушания.....	38
	Слушание через призму системы ценностей и ради них.....	38
	Форма слушания.....	40
	На каком уровне вы обычно слушаете?.....	41
	Уровень 1. Концентрация на содержании.....	41
	Уровень 2. Концентрация на контексте, структуре и процессе слушания.....	44
	Слушание с верой в потенциал собеседника открывает его внутренние ресурсы.....	45
	Уровень 3. Глобальное слушание.....	47
	Упражнение «Большие уши».....	50

Глава 3	<b>Коучинг: зона, свободная от советов</b> .....	53
	Как выйти за рамки повторяющегося диалога .....	54
	Вопросы: самый легкий путь к самопознанию и открытию потенциала .....	56
	Как взять на себя ответственность за проект: процесс самооценки.....	58
	Важное различие: «как?» против «почему?» .....	60
	Фокус внимания на будущем: почему это важно .....	61
	«Мозговой штурм» без указаний: «китайское меню» .....	63
	Пример сильных вопросов: работа со шкалой для создания мотивации.....	65
	Практическое применение шкалирования .....	70
	Упражнение «Дорогая Арабелла и Милтон Эриксон».....	72
Глава 4	<b>Повернуть кран с водой: магия открытых вопросов</b> .....	77
	Природа великих вопросов .....	79
	Сила открытых вопросов.....	80
	Открытые и закрытые вопросы.....	81
	Интонация открытых вопросов.....	82
	Открываться и находить возможности .....	83
	Как сделать открытые вопросы еще более открытыми .....	84
	Упражнение на линию открытости вопросов .....	89
	Сильные вопросы из коуч-позиции.....	94
Глава 5	<b>Секретные интонации трансформационных разговоров</b> .....	97
	Как использовать голос максимально эффективно .....	101
	Как совершенствовать диапазон интонаций.....	101
	Открытый тон 1: тон волшебника.....	102
	Открытый тон 2: тон настоящего друга.....	104

Открытый тон 3: тон мудреца.....	106
Упражнение «Практика применения открытых интонаций».....	108
Закрытый тон: тон воина .....	109
Упражнение «Я тебя люблю»: аудиопрактика.....	113
<b>Глава 6 Использование рамок восприятия.</b>	
<b>Наш подход к ситуации.....</b>	<b>115</b>
Что такое рамка? Что такое рефрейминг?.....	117
Мышление, ориентированное на результат.....	119
Поиск наилучших путей решения задач.....	121
Ключевой навык, позволяющий изменить трансформационную коммуникацию.....	124
Упражнение на результат.....	126
<b>Глава 7 Контракт: на чем нужно концентрироваться во время трансформационной коммуникации .....</b>	<b>129</b>
Сила контракта.....	133
В эффективном коучинге контракт организует намерение и внимание.....	133
Использование контрактных вопросов для настройки фокуса внимания разговора .....	134
От абстрактного к конкретному. От контрактов в 50 000 шагов к контрактам в 50 шагов .....	136
Принципы заключения эффективного контракта .....	138
Слушаем, кто перед нами: посетитель, жалобщик или покупатель.....	139
Тип: посетитель.....	141
Тип: жалобщик .....	142
Тип: покупатель.....	143
Пять критериев результативного контракта.....	143
Изучение модели жалобы.....	145
<b>Глава 8 Четыре ключевых вопроса коучинга .....</b>	<b>147</b>
Сила наших намерений способна привести к удивительным результатам.....	150

Упражнение «Куда я смогу дотянуться».....	150
Общение с коучем открывает поток идей.....	151
Вопросы — это и есть ответ.....	152
Четыре воодушевляющих вопроса, поддерживающих процесс развития любого проекта.....	153
Формула «Н + В = М»: Намерение + Внимание = Мастерство.....	161
<b>Глава 9 Как создать свою мечту: рамка конечного результата.....</b>	<b>165</b>
Что такое рамка конечного результата?.....	167
Позитивные формулировки.....	169
Зона личного контроля.....	171
Упражнение «Метод двух списков».....	173
Соответствует ли поставленная цель критериям SMART?.....	174
Является ли поставленная цель экологичной?.....	177
Важные подходы к развитию будущего.....	178
Диссоциация и ассоциация.....	179
Основные правила коучинга.....	180
<b>Глава 10 Внутренняя гармония логических уровней.....</b>	<b>189</b>
Как устроена система ценностей.....	190
Формирование системы ценностей с помощью вопросов по логическим уровням.....	190
Смещение логики в «рецепте счастья».....	191
Логические уровни мышления.....	192
Вопросы для трансформационных разговоров: иерархическая модель логических уровней.....	194
Как она функционирует?.....	196
Главный вопрос «почему?»: организационная целостность.....	197
Преимущества модели логических уровней для клиента.....	199
Использование логических уровней: коучинговые преимущества.....	202

Логические уровни и организационная иерархия .....	203
Логические уровни: фокус и краткое изложение результатов .....	204
Путаница между уровнями поведения и идентичности .....	208
Коучинговая коммуникация, в которой используются логические уровни и рамка конечного результата .....	210
Логические уровни. Рабочая тетрадь коуча .....	211
Аудиоупражнение «Слушайте внутреннюю структуру» .....	213
<b>Глава 11 Изящное завершение коммуникации.</b>	
<b>Переход к действиям</b> .....	215
Язык действий .....	220
Развитие сессии: от открытого к закрытому .....	221
Интонации языка действий: поворот в коммуникации ...	223
Язык, побуждающий к действию .....	224
Альтернативные подходы, если план действий никак не появится .....	226
Сближение с целью: где и когда .....	228
Заключительные шаги: обсуждение ценности разговора .....	229
Заключительная благодарность коуча .....	230
Упражнение «Благодарность по логическим уровням» .....	232
Упражнение .....	233
<b>Глава 12 Коуч-позиция в коммуникации</b> .....	239
Природа доверия себе: соединитесь с вашим видением и миссией .....	243
Сложность человеческого восприятия и динамика отношений .....	246
Пробуждение осознания, самопознания и слушания .....	246
Без искажений: принимая человека таким, какой он есть .....	247
Развитие навыков со временем .....	248
Соединение с видением: использование языка совмещений .....	249

Картинка может сказать больше, чем 1000 слов.....	251
Интеграция науки внутренних изменений.....	252
<b>Глава 13 Обзор трансформационных коуч-сессий с использованием коучингового подхода, ориентированного на поиск решения</b> .....	<b>255</b>
Элементы создания раппорта.....	256
Контракт (тема и фокус на сессию).....	256
Коуч исследует шаги по планированию результата и задает вопросы.....	256
Коуч слушает ответы на вопросы по рамке результата на втором и третьем уровне слушания.....	257
Практическая работа и разработка эффективных действий.....	257
Коуч просит клиента сформулировать, в чем заключалась для него польза сессии.....	258
Коуч завершает сессию выражением признания и сердечной благодарности клиенту.....	258
Коучинговая сессия I: 15-минутная коучинговая сессия с Люси.....	258
Коучинговая сессия II: 25-минутная коучинговая сессия с Эммой.....	262
<b>Продолжение исследования</b> .....	<b>273</b>
Трансформационный коучинг: наука и искусство.....	273
<b>Информация об авторах</b> .....	<b>275</b>
Мэрилин Аткинсон, доктор философии.....	275
Рае Т. Чойс.....	276
<b>Список литературы</b> .....	<b>279</b>