**Különleges kérdés fajták a coachingban**

**Hipotetikus kérdés:** Egy ötlete feltevésből indul ki, ami a coachee előtt új távlati gondolatokat nyit meg. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Cirkuláris kérdés:** Arra irányul, hogy mit gondolnak a kliensünk környezetében élők róla és a kapcsolatairól. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Rendszerre vonatkozó kérdés:** Azt tárja fel, hogy az adott közösségben, milyen játékszabályok, ill. értékelő szempontok érvényesülnek. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Átkeretező kérdés:** Segít a coachee-nak bizonyos összefüggéseket új, pozitív fényben látni. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Erőforrás kérdés:** Azokra a személyes jó tulajdonságokra és kapcsolatokra irányítja a figyelmet, amelyek segítségére lehetnek a coachee-nak egy kihívás leküzdésében. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Cél kérdés:** Segít a coachee-t célja pontosításában és annak minél pontosabb lebontásában. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Megoldásra irányuló kérdés:** Olyan stratégiák iránt érdeklődik, amelyekkel a coach korábban már megoldott hasonló problémákat, vagy a jelen helyzetéből átmeneti kiutat jelentenek. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Visszacsatoló kérdés:** Visszajelzést ad a coachee-nak a korábbi gondolati felülvizsgálatára, melyek ösztönzik őt. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Elmélyítő kérdés:** Arra bátorítja a coachee-t, hogy mélyítse el a gondolatait és új szempontokat fedezzen fel. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Pontosító kérdés:**

Példák és tények felsorolásával az általános kijelentések pontosítására sarkalja a kliensünket. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Provokatív kérdés:**

Ez kérdés előcsalogatja a kliensünket visszafogottságából és érzelmileg felrázza őt azzal, hogy óvatosan provokál. ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

**Paradox kérdés:**

A kívánatos helyett a nem kívánatos magatartásra kérdez rá, így juttatva a kliensünket kerülő úton a megoldáshoz. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Egyensúly kérdés:**

Azt a célt szolgálja, hogy kliense saját változását valamennyi összefüggésében lássa, annak előnyeivel és hátrányaival együtt. …………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….........................................................................................

**Intuitív kérdés:**

Megpróbálja feltárni a kliens megérzéseit, ezeket a tudat alattijában rejlő kincseket. ……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

**Érzelmekre ható kérdés:**

Mozgósítja a kliens érzelmeit és így magasabb érzelmi hőfok fűti őt. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Gyakorlatba átvezető kérdés:**

Segíti a kliensnek a coaching és a mindennapok közötti távolságot harmonizálni. ………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………