


## МОДЕЛЬ «Т»

**Модель "Т" - это классическая коучинговая модель постановки вопросов.** Модель "Т" очень эффективна на этапе выявления запроса, при исследовании текущей ситуации, подбора ресурсов и т.д.:

- на этапе выявления запроса дает **детальное и тщательное исследование** того, что хочет клиент (или вы сами, если работаете с собой). Позволяет прояснить и уточнить желания клиента;
- при исследовании исходной ситуации, позволяет **качественно оценить "стартовую" позицию**, детально описать текущее положение вещей;
- при подборе ресурсов позволяет посмотреть на возможные **варианты решения задач шире и глубже.**

 Модель «Т» хорошо подходит **для работы консультантов** в любой сфере, сочетается со всеми техниками и моделями, которые вы можете найти на сайте в разделе МЕТА-КАПИТАЛ; Модель «Т» может использоваться как их часть, так и самостоятельно!



Модель «Т» названа так по графическому изображению ее структуры, похожему на букву «Т» и **отражающему последовательность постановки вопросов:**

1. Сначала расширение

2. Затем фокусировка



### Инструкция:

1. Когда клиент ответит на вопрос, относящийся к теме исследования: "Чего Вы хотите?" / "Что сейчас у Вас есть для достижения цели?" / "Какие способы решения задачи Вы знаете?" / и т.д. - **задайте ему расширяющий вопрос "А еще?"**. Задержитесь на этом этапе опроса, задавайте вопрос снова и снова. Дайте себе и клиенту время подумать и выйти за рамки привычных ответов на поставленный вопрос.

2. Затем перечислите все ответы, полученные на предыдущем этапе, и **задайте фокусирующий вопрос**. Например: "Выберите то, с чего стоит начать прямо сейчас?" / "Какие 2-3 самые важные задачи из всех?" / "Какой самый быстрый путь достижения?" / и т.п.

Модель "Т" позволяет разобраться в вопросе глубже и детальнее, расширить "рамку" привычного клиенту понимания проблемы или задачи, задуматься над альтернативными или неочевидными вариантами решения задачи. При этом, благодаря второму этапу (фокусированию), выявляются главные, первостепенные, имеющие максимальный рычажный эффект задачи, проблемы, варианты решения и т.д.



**НЕ СТЕСНЯЙТЕСЬ СПРАШИВАТЬ.**  
**ЕДИНСТВЕННЫЙ ГЛУПЫЙ ВОПРОС**  
**— ВОПРОС НЕ ЗАДАННЫЙ.**

*Стивен Кинг*

