

## Що фасилітатори часто роблять зарано, і що можна робити замість цього

Джеймс Лоулі І | Опубліковано 10.12.2011

[cleanlanguage.com/what-facilitators-tend-to-do-too-early/](http://cleanlanguage.com/what-facilitators-tend-to-do-too-early/)

Переклала Ганна Стативка.

Початок сесії - це «підготовка ґрунту» для несподіваних змін, які можуть статися — так, несподівано — за сприятливих умов. На початку ми не уявляємо, які умови будуть спиятливими для цього конкретного клієнта. Отже, правило таке: тримайтеся базових речей. Допоможіть клієнту визначити бажаний результат, знайти розташування та назви для символів і розвинути метафоричний ландшафт.

Фасилітатори часто недооцінюють важливість цього підготовчого етапу в процесі самопороджучих змін. Їм здається, що їм потрібно «щось зробити», щоб зрушити справу з місця, щоб щось почало відбуватися, щоб пришвидчити зміти тощо. Бажаючи бути корисними, фасилітатори-початківці зазвичай роблять деякі інтервенції зарано. В цих інтервенціях немає нічого поганого, все залежить від правильного вибору моменту.

Зарано	Що можна зробити замість цього
Обрати напрямок на самому початку сесії.	Дати собі час на те, щоб зібрати більше інформації про сутність або природу матеріала клієнта. Дуже часто моє друге питання клієнту звучить так: <b>Чи є щось ще про це?</b>
Одразу «пірнути в кролячу нору», зосередившись на одному фрагменті ландшафту.	Ретельніше розгонути метафори ландшафту. Спочатку приділити увагу його глибині і допомогти клієнту описати всі його основні елементи.
Переслідувати одного кролика, кожного разу ставлячи питання до останньої фази, яку каже клієнт.	Так само.
Вибирати один із варіантів, коли ще недостатньо інформації, щоб вирішити, які з них є кращими (наприклад, коли клієнт каже: «Я хочу А, Б і В».)	Дозволити клієнту вибати один чи кілька варіантів самостійно.

<p>Запитати: <b>І що відбувається потім? або І що стається далі?</b> коли клієнт тільки-но визначив бажаний результат.</p>	<p>Розвинути ландшафт бажаного результату, перш ніж рухатись далі. Якщо фасилітатор ставить питання про те, що може статися далі, важливо весь час звірятися з визначенням бажаного результату клієнта.</p>
<p>Запитати: <b>І де саме?</b> про метафору, яка не має вказівок на місцезнаходження.</p>	<p>Вибрати елемент метафори, який, ймовірно, має якесь конкретне місце в сприйнятті або в уяві клієнта, щодо якого він може визначити місцезнаходження в метафоричному ландшафті або в реальному житті (наприклад, «на роботі»).</p>
<p>Запитати <b>І це як що?</b>  (a) до того, як клієнт буде готовий перейти в свій символічний світ  (b) щодо невизначеного абстрактного поняття  (c) щодо надто великого шматка інформації.</p>	<p>Підготувати клієнта, визначивши ряд елементів метафори, які можна описати, перш ніж запитувати про всю метафору в цілому.</p>
<p>Запитати <b>А що має статися для [.....]?</b>  (a) без чітко вираженого бажання клієнта, щоб щось сталося  (b) щодо бажаного результату, описаного абстрактно</p>	<p>(a) переконатись, що клієнт прямо сказав, що хоче, щоб «[.....]» сталося.  (b) визначити, як виглядає бажання, або де його місце в метафоричному ландшафті.</p>
<p>Запитати: <b>І чи є зв'язок?</b> щодо абстрактних понять.</p>	<p>Розвивати символи, вбудовані в метафору ландшафту. Це зменшить ймовірність того, що сесія залишиться звичайною абстрактно-концептуальною розмовою.</p> <p>Також на початку сесії можна запитати: <b>І коли [X], що відбувається з [Y]?</b></p>