

客户是否在目标或问题上陷入困境，看不到他们的选择或选择？用下面的问题解放他们！

你想要什么？你的客户清楚他们想要的结果吗？

在寻求解决方案之前，先了解问题！你怎么知道你没有被抓住？有什么不同？你到底想要什么？你想要什么样的具体结果？你的理想结果是什么？

确定选项-现在你知道你想要什么了，回答以下问题：

- 到目前为止，你具体做了什么？什么有效，什么无效？
- 你已经有什么（如技能和资源）可以推动你前进？
- 你可以做什么研究来帮助你找到第一步（或下一步）？
- 在做其他事情之前，你需要做什么？
- 在实现目标的过程中，你还能向谁寻求帮助？
- 如果你处于最佳状态，你现在会做什么？
- 如果你是（目标/问题领域）的专家，你会怎么做？
- 如果你最好的朋友处在你的处境，你会建议他们做什么？
- 你最好的朋友会建议你做什么？
- 在你的情况下（激励你的人）会做什么？
- 如果你有选择，你会怎么做？
- 如果你有足够的时间怎么办？
- 如果钱不是问题呢？
- 假设你对自己的能力充满信心，你能做什么？
- 想象一下，你完全相信别人会支持你。现在你能做什么？
- 你还没有想到其他哪些角度和选择？
- 什么是不可能的选择？
- 你一直在回避的决定是什么？
- 如果你（秘密地）知道摆脱困境的答案，那会是什么？

采取行动-查看您现在拥有的想法和选项列表：

- 对你来说，最小或最简单的第一步是什么？
- 哪些选项或行动吸引了你？
- 你如何使任务/行动更有趣？
- 还有谁可以帮助你完成你的行动？
- 在接下来的10分钟里，你可以采取什么行动？
- 本周你可以采取哪些有意义的行动？
- 让我们想象你找到了一盏魔灯。你拿起它，心不在焉地开始抚摸它。那是什么？我想它在说话！现在，当你们听的时候，我想知道它告诉你们要采取什么行动？

承诺-做点什么！现在选择您的操作：

- 具体什么时候你会采取行动？包括日期和时间。
- 在1到10的范围内，你完成每个动作的可能性有多大？
- 如果低于8，则询问“是什么阻止你完成此操作？”让这成为他们的第一个行动。
- 你通常是如何破坏自己的？这次你会有什么不同？
- 我怎么知道你已经完成了行动？
- 你会告诉谁你的行动（以支持你完成这些行动）？
- 你会具体要求你的支持者为你做什么？
- 告诉我，一旦你完成了你的行动，你会有什么感觉？
- 当你完成行动时，你将如何奖励自己？