

ORACLE

model vhodný pro kreativce- víc rozpracovává kreativní nápady:

O- objektivní výstup

Zjistit, jak by měl vypadat požadovaný výsledek. Nechat klienta popsat ho co nepřesněji.

O_ otázky:

- Jaký výsledek by byl pro vás ideální?
- Kolik času budete odhadem k vyřešení potřebovat?
- Kdyby se rázem vše vyřešilo, jak by to vypadalo?
- Jak poznáte, že se proces vyvíjí k vaší spokojenosti?

R- realita

Prozkoumat to, co se děje. Zjistit, zda není pod tématem, které řešíte, hlubší, závažnější téma. Používat shrnutí klientových slov, naslouchání, ověřování.

R- Otázky:

- Co se přesně děje teď?
- Proč chcete změnu?
- Jaká je vaše situace nyní?
- Co dalšího by se mohlo změnit?

A- alternativy

Získat přehled o tom, co už klient podnikl. Kdy se mu podařilo vyřešit něco podobného.....

A – otázky:

- Co jste dosud vyzkoušel?
- Co vás dosud napadlo a zatím jste to nevyzkoušel?
- Jaká další řešení vás napadají?

C- cesty jinak

Zeptat se klienta na všechny další možnosti řešení. Získat co největší počet možností.

Sledovat, jakou má do jednotlivých řešení chuť.

Pracovat s omezeními: kdybyste neřešil čas, peníze, rodinu apod.

C – Otázky:

- Kdo by to uměl vyřešit?
- Kdybyste se zeptal odborníka na daný problém, co by vám poradil?
- Kdybyste vůbec neřešil finance, co byste dělal?
- Kdo by vám mohlo nejvíc pomoci?

L- lákavá řešení

Nejjednodušší je užít škály. Lze hodnotit šance na úspěch nebo náročnost nebo chuť do akce.

Mohu se ptát:

- Co vás to bude stát?
- Čím za to zaplatíte?

L-Otázky:

- Která možnost je pro vás nejlákavější?
- Která je pro vás nejnovější?
- Podle čeho poznáte, že se věci hýbou?
- Jak jistý jste si tím, že to opravdu uděláte?
- Proč to není desítka?

E- efektivně v praxi

Zopakovat vybraná řešení. Zjistit, nakolik klient akci opravdu podnikne. Zeptat se na možné překážky. Zeptat se, jak ho mohu podpořit?

E-otázky:

- Kdy začnete?
- Jakou podporu budete potřebovat?
- Pokud to bude dobře fungovat, jaký bude další krok?
- Jakou podporu si připravíte pro případ, že se vyskytnou překážky?