

KULCS A KREATÍV MUNKÁHOZ

Írta: László Erika



Super Conscious World

© ERIKA LÁSZLÓ • 2016

TARTALOMJEGYZÉK

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS	10
KIKNEK SZÓL A TANÁCSADÓI KÉZIKÖNYV?	11
TE MINT TANÁCSADÓ/COACH	12
(1) Légy tisztában a módszerrel, amit használsz	12
Hogyan magyarázd el, hogy mi ez a módszer?	14
Hogyan magyarázhatod, hogy mi hozza létre a változást?	16
Vedd észre, ha vannak elvárásaid	18
Ismerd az 5 leggyakoribb elvárást	19
Legyenek céljaid, amiket kitűzöl magad elé	22
Ismerd a siker legfontosabb 4 alapelemét	24
Képzeld el, hogy sikeres vagy	27
Légy tudatában és nézz szembe az esetleges akadályokkal	28
Légy tisztában a szellemi munkád értékével	29
Szabd meg a tanácsadási díjad	31
Légy tisztában azzal, hogy miért csinálod azt, amit csinálsz	33
Légy tisztában a motiváció fontosságával	34
Légy tisztában a saját motivációddal	36
Higgy abban, amit csinálsz	40
Légy teljesen biztos magadban	42
Légy tisztában a szerepeddel	43
Légy tisztában vele, példának tekintenek	44
Bánj a klienssel szeretettel	46
Húzd meg a határokat	48
Hogyan legyél semleges?	49
Hogyan maradj semleges egy szimpatikus klienssel?	51
Biztos kézzel vezesd a találkozó menetét	52
Higgy benne, hogy már egyetlen alkalom is sokat segít	53
Kiknek tudsz segíteni?	54
Tudd, hogy mivel jár, ha összekevered a dolgokat	57
AZ EGÓRÓL	59
EGÓCSAPDÁK	61
Érzékeltetni, hogy te különleges vagy	61
Félelmet keltő, ítélkezést tartalmazó információkat közölni	61
Hangot adni annak, hogy csak az a "jó", amit te hiszel	62
Ítélni, pletykálni, megjegyzéseket tenni másokról	63
Kéretlenül beleavatkozni más dolgába, majd ezt elmondani neki	64
Kéretlen tanácsot osztogatni, okoskodni	64
A klienst okolni, számonkérni	65
Lebecsülni más módszereket, szakembereket	66
Mindig mindent tudni	66
Megmondani, hogy mit kell csinálnia a másinak	67
Megsértődni azon, hogy a kliens máshoz megy	68
Megszégyeníteni a klienst	68

Titkolózni, sejtelmesen beszélni	69
Visszaélni a beléd vetett bizalommal	69
Vizet prédikálni és bort inni	70
AZ EGO KEZELÉSÉNEK 7 PONTJA	71
A TANÁCSADÁSRÓL ÁLTALÁBAN	72
Vedd figyelembe a tanácsadás 3 legfontosabb tényezőjét	72
Alkalmazd a tanácsadás 5 szabályát	73
Inkább kerüld el a konkrét tanácsot	77
Kerüld el a tanácsadás 4 csapdáját	79
KÉRDÉSEK ÉS VÁLASZOK	81
Kérdezz a klientsől is	81
“Nem értem! - Nem tudom!”	81
Hogyan kezeld a jövőre utaló kérdéseket?	84
Hogyan kezeld a másokra vonatkozó kérdéseket?	84
FELKÉSZÜLÉS EGY TALÁLKOZÓRA	87
Mit mondj, ha megkérdik, hány alkalomra van szükség?	87
Mit tegyél, ha nem érzed jól magad?	89
Hol fogadd a klientsőt?	90
Hogyan készülj fel egy személyes tanácsadásra?	91
Hogyan készülj fel egy interneten zajló (pl. Sykpe) vagy telefonos tanácsadásra?	93
Mit tegyél, ha az illető nem szimpatikus?	94
A barátságos légkört segítő tényezők	97
KOMMUNIKÁCIÓ	98
Hogyan beszélj?	98
Testbeszéd	100
Testbeszéd és intonáció az összhang érdekében	101
A kliens testbeszéde	102
Fontos, hogy egyet tudjon veled érteni	103
Ellenállás felismerés és kezelés - “Csak...; De...”	104
Az ÉS valamint a DE szerepe a kommunikációban	105
A kliens nem hibás, ha nem ért valamit	106
Olyan, hogy igazság nincs, csak nézőpontok vannak	106
Tiszteld a másik véleményét!	107
A legfontosabb szó a vélemények megbeszéléséhez	108
A tanácsadás nem a te történeteidről szól	109
Adj a kliensnek időt, hogy felfogja, amit mondasz	109
Mi van, ha a kliens nem hagy beszélni?	110
Mi van, ha a kliens nem tudja megfogalmazni, hogy mit akar?	110
Hogyan tudod ráébreszteni arra, hogy mit akar?	111
Mit tegyél, ha a kliens panaszkodik, hogy nincs változás?	112
Mit mondj, ha ugyanaz a probléma újra előjön valakinél?	115
Mit mondj, miért nem lehet mindent, egy csapásra megoldani?	119
Hogyan tudja valaki visszaprogramozni a dolgokat?	120
A TANÁCSADÁS/SZUPER TUDATOS ÖNFEJLESZTÉS™ COACHING MENETE	122
Bevezetés	122
Mit tegyél, ha sosem volt még semmilyen tanácsadáson?	123
Tisztázd, hogy mit várhat tőled a kliens	124
Mit tehetsz szkeptikus kliens esetében?	125
Abban bizonytalan, hogy ez neki nem fog működni	125

Valaki küldte, és ő igazán nem is akar itt lenni (és ezt közli is veled)	126
Még sose volt tanácsadáson és nem hisz benne	127
Ha már sok helyen járt, de nem történt semmi	129
Máshol is ugyanezeket mondták neki, mint amit te	130
Ha rossz tapasztalatai vannak	132
Hogyan kezd el?	133
Hogyan kezeld, ha sok problémáját akarja (egyszerre) megoldani?	135
Ismétlés a tudás anyja	136
Ne az eszére, az érzelmeire és az elképzeléseire hass	138
Képzeld el vele	139
Az elképzeléseket segítő – és a tudatosból kizökentő - kérdések	140
Tanítsd meg a fókuszált gondolkodásra és teremtésre	141
Hogyan magyarázhatod el a tudatos teremtést?	142
Ahhoz, hogy más vagy jobb legyen, változtatni kell	144
Visszatérő kliensnél hogyan kezd el	145
Megerősítő és elismerő mondatok	146
SzuperTudatos Csakrakártyák™ használata	147
Gyász, veszteség kezelése	148
A TANÁCSADÁS/SZUPERTUDATOS ÖNFEJLESZTÉS™ BEFEJEZÉSE	151
Mit tegyél, ha furcsa tünetről vagy érzésről számol be a kliens?	151
Foglald össze, hogy mi is történt	152
Emeld ki és irányítsd a figyelmét a pozitív dolgokra	153
Adj neki házfeladatot!	153
Házfeladatok	154
MIT NE TEGYÉL?	156
Ne a saját gondjaidról beszélj a kliensnek!	156
Ne vonja el más a figyelmed, csak rá figyelj!	156
Ne kérd számon soha!	157
Ne beszélj ki a háta mögött!	157
MIT TEGYÉL A SAJÁT FEJLŐDÉSED ÉRDEKÉBEN?	158
ESETEK - ÖTLETEK	159
Stresszes helyzet átalakítása	159
Ingatlanvásárlás	162
Anyagi problémák egy tanácsadó szakmában dolgozónál	165
Döntéshozatal elősegítése	166
FÜGGELÉK	169
Táblázat a napi "jósláshoz"	170