

Brīva no problēmas saruna (problem – free talk)

Bieži ir svarīgi klientu iesaistīt brīvā no problēmas sarunā, tikšanās reizes pašā sākumā un arī vēlāk, visā konsultēšanas periodā, jo tas klientam dod iespēju paskatīties uz saviem resursiem, spēcīgajām pusēm un nekonzentrēties tikai problēmās. Klients var sajusties novērtēts, jo konsultantu interesē arī cilvēks, ne tikai problēmas.

Brīva no problēmas saruna:

- saruna ar cilvēku par tām jomām, kas nav saistītas ar viņa problēmu vai viņa pieprasījumu no sadarbības;
- palīdz veidot terapeitisku aliansi – terapeits (konsultants) + klients, tas norāda, ka jūs esat ieinteresēti klientā kā cilvēkā;
- veidojas kā vienkārša "saruna" – uz šo laiku tiek nojaukta varas attiecību hierarhija - terapeits/konsultants, pateicoties tam sāk veidoties sadarbības attiecību iespējamība;
- palīdz uzzināt klienta potenciālu, resursus, prasmes un iemaņas, visas viņa stiprās puses, kuras var izmantot turpmākajā sadarbībā.

Kā uzsākt brīvu no problēmas sarunu:

- Iepazīsimies. Pastāstiet nedaudz par sevi, ko jūs mīlat, protat. Kādi ir jūsu hobiji? Pastāstiet par savu ģimeni.
- Es nedaudz zinu par problēmu ar kuru Jūs esat atnācis, bet nezinu pilnīgi neko par Jums. Pastāstiet nedaudz par sevi, ko Jūs mīlat, protat, par Jūsu ģimeni.
- Pirms mēs pāriesim pie problēmas iztirzāšanas vispirms nedaudz parunāsim par Jums, par Jūsu personību. Par ko Jūs interesējaties, kādi ir Jūsu hobiji?
- (!! obligātajiem klientiem) Jūs atsūtīja pie manis. Es esmu iepazinies ar Jūsu lietu/ nosūtījumu. Tur daudz ir rakstīts par problēmām un nav pilnīgi nekā par Jums. Pastāstiet nedaudz par sevi, ko Jūs mīlat, ko protat, kādi ir Jūsu hobiji?

Papildjautājumi:

- Kas Jums patīk?
- Kādās jomās Jūs esat veiksmīgs?
- Kādām prasmēm ir jābūt (ko jāprot darīt), lai šajā jomā viss izdotos?
- Kā Jūs to apgūvat/ iemācījāties?
- Kādas ir Jūsu stiprās puses?
- Ar ko Jūs visvairāk lepojaties?
- Kas vēl?
- Kas to ievēro? Kam tas Jūsos patīk? Kā tas ietekmē citus?
- Jūsu prasmes var kaut kādā mērā Jums palīdzēt (varbūt jau palīdz) Jūsu situācijā?