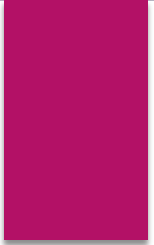


Komunikācija ar agresīviem un negatīvi noskaņotiem klientiem

UPES VILLA, DAUGMALE 2023

AGNESE INAPŠA



«Gribēdams būt
par kādu citu, Tu
iznieko to
cilvēku, kas esi.»

Kurts Kobeins

“

Veiksmīgas komunikācijas pamatprincipi

”

Saskarsme:

- ▶ Saskarsme ir tiešs vai netiešs **kontaktēšanās process**, kura mērķis ir ietekmēt partnera (partneru) uzvedību, emocijas, dispozīcijas (nostādnes un attieksmes), aktivitātes pakāpi un darbību. (S.Omarova, 2003)
- ▶ Saskarsme ir **vēstījuma nodošana un saņemšana**, kuru veic viena vai vairākas personas, un to ietekmē dažādi faktori, tai ir konkrēts konteksts, tā atstāj ietekmi un nodrošina atgriezeniesko saiti. (Joseph A. DeVito, 1988)

Cilvēka sociālās vajadzības(Ē.Fromms):

- ▶ **Vajadzība pēc cilvēciskiem sakariem:** justies piederīgam, “mēs” izjūta
- ▶ **Pieķeršanās, simpātijām:** vēlēšanās mīlēt un būt mīlētam, just siltas jūtas pret citu un just simpātijas pret sevi
- ▶ **Pašapziņas:** apzināties sevi kā neatkārtojamu personību
- ▶ **Pašapliecināšanās:** justies nozīmīgam, spējīgam
- ▶ **Informācijas un vērtību orientācijas sistēmas:** apzināties sevi saistībā ar kādu noteiktu kultūru, etnosu, reliģiju, kas palīdz rast orientierus dzīvei

Saskarsmes mērķi:

- ▶ **Nozīmīgas attiecības** - uzturēt attiecības, parādīt uzmanību, apliecināt cieņu, veidot draudzības un mīlestības attiecības
- ▶ **Izziņa** - iegūt informāciju, izprast sevi, otru, pasauli
- ▶ **Ekspresija** - izpaust jūtas un emocijas, dalīties ar domām
- ▶ **Izmaiņas** - panākt, lai partneris mainītu attieksmi vai uzvedību, mainīt viedokli
- ▶ **Konfliktu risināšana** - atrisināt konfliktu un noregulēt attiecības
- ▶ **Spēles un izklaide** - anekdošu stāstīšana, kino, dziesmas utt.

Sociālā percepcija jeb sociālā uztvere:

Cilvēku savstarpējās uztveres un sapratnes process realizējas visā saskarsmes laikā

- ▶ Pirmais priekšstats rodas pirmās minūtes laikā (50 - 90 sek.)
- ▶ To veido saskarsmes partnera:
 - ▶ āriene – 55%
 - ▶ izturēšanās – 38%
 - ▶ saskarsmes laikā pateiktais – 7%

Savstarpējās uztveres mehānismi:

- ▶ **Projekcija** - savu (cita cilvēka) īpašību, emociju, uzskatu piedēvēšana otram cilvēkam
- ▶ **Empātija** - lai adekvātāk uztvertu otru, sevi iedomājamies otra vietā, emocionāli iejūtamies viņa stāvoklī, situācijā un pārdzīvojumos
- ▶ **Refleksija** - cilvēks nojauš, kā viņu uztver saskarsmes partneris, kādu iespaidu viņš atstāj uz citiem, kā viņu saprot un novērtē
- ▶ **Stereotipizācija** - cilvēks tiek uztverts kā kādas grupas pārstāvis un uz viņu tiek attiecināts par šo grupu izveidojies priekšstats

Savstarpējās uztveres psiholoģiskās barjeras:

- ▶ Vadās tikai pēc tā, ko saka, neņemot vērā pārējos apstākļus un ķermeņa valodu
- ▶ Uzskats, ka citi domā un jūt tāpat kā mēs
- ▶ Uzskats, ka cilvēku izturēšanās ir pastāvīga (nemainīga)
- ▶ Paļaušanās uz pirmo iespaidu – inerces efekts
- ▶ Tas, ka uztveram tikai beigas (saskarsmes beigu daļā teikto, darīto)
- ▶ Iekšējā emocionālā stāvokļa ietekme (emocijas “aizmiglo” skatienu)

Profesionālu attiecību veidošana ar klientu:

Viens no būtiskākajiem veiksmīgas sadarbības rādītājiem ir prasme izveidot profesionālas attiecības.

- ▶ Komunikācijas pamatā ir attiecību veidošana
- ▶ Sadarbība ir orientēta uz klienta vajadzībām
- ▶ Savu emociju apzināšanās darbā ar klientu
- ▶ Savu profesionālo robežu apzināšanās

Sociālo aspektu loma savstarpējā sadarbībā ar klientu:

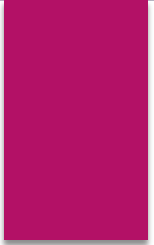
- ▶ Dzimums
- ▶ Rase
- ▶ Reliģija
- ▶ Vecums
- ▶ Prasmes
- ▶ Sociālais slānis
- ▶ Kultūras līmenis
- ▶ Etniskā piederība
- ▶ Izglītības līmenis
- ▶ Seksuālā orientācija
- ▶ Garīgums

Rokasgrāmata «Psihosociālais sociālais darbs sistēmiskajā pieejā»

“

**Agresīvs klients –
kā atpazīt, reaģēt**

”



Savu dusmu
apzināšanās,
agresijas izlādēšana,
efektīvā veidā palīdz
novērst neadekvātu,
impulsīvu rīcību un
atriebšanos sev par
citu kļūdām.

Ķermeņa valoda. Alans Pīzs

Dusmu un agresija:

- ▶ Dusmu iespaidā radusies enerģija nepieciešama, lai aizstāvētu sevi, spētu sasniegt mērķi, saglabātu pozitīvu konkurenci u.t.t.
- ▶ Dusmas kā emocijas nav pareizas vai nepareizas, atšķirība ir to izpausmes veidam
- ▶ Dusmas, kuras tiek ilgstoši uzkrātas izraisa neadekvātu un pēkšņu dusmu izvirdumu, samazina produktivitāti, rada izdegšanu, nomāktību, neizskaidrojamas somatiskas sūdzības, konfliktus savstarpēji nozīmīgās attiecībās un vēlēšanos izolēties no citiem

Komunikāciju veido:

- ▶ **Verbālā** – leksika, retorika, tiešums/pastarpināmība
- ▶ **Neverbālā** – mīmika, žestikulācija, kustības, acu kontakts, stāja, poza
- ▶ **Paraverbālā** – balss tonis, balss skaļums, ritms, pauzes, smaids, klepus
- ▶ **Ekstraverbālais** – laiks, vieta, apģērbs, sajūtas

Verbālā komunikācija atstāj vismazāko iespaidu uz sarunu

60-80% informācija tiek nodota caur neverbālo komunikāciju

- ▶ Neverbālā komunikācija pārsvarā ir neapzināta
- ▶ Vieglāk ir samelot ar vārdiem, nekā ar skatienu vai pozu
- ▶ Neverbālās komunikācijas atpazīšana palīdz saskatīt klienta patiesās izjūtas
- ▶ Nesakrītību gadījumos vairāk uzmanības jāvelta neverbālās komunikācijas signāliem

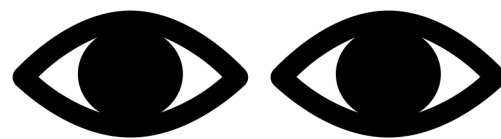
Acu skatienu nozīme:

Pa labi

Iztēlojas vizuālu informāciju

Iztēlojas audiālu informāciju,
gatavojas runāt

Iedzīlinās savās pārdomās,
iekšēja saruna ar sevi



Pa kreisi

Atceras redzēto

Atceras dzirdēto

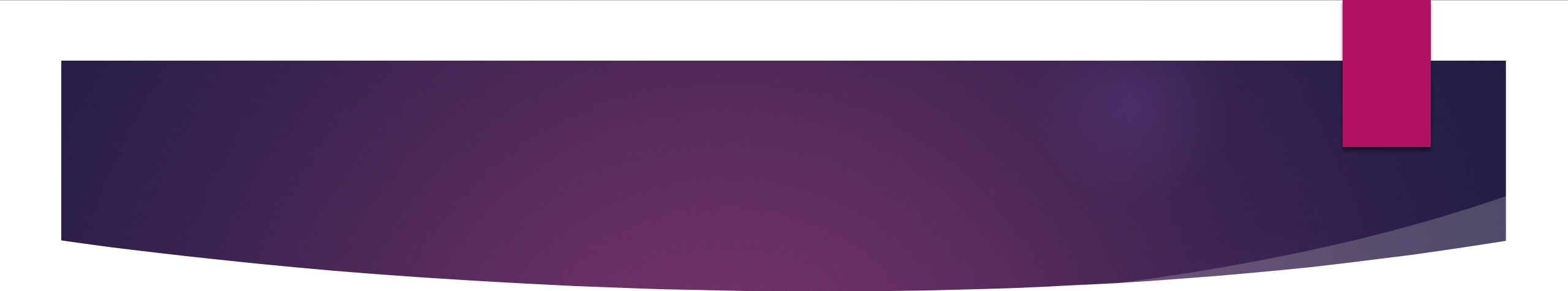
Atceras izjūtas,
fiziskas sajūtas

Pazīmes atvērtam un godīgam kontaktam:

- ▶ Iztaisnota ķermeņa poza
- ▶ Ķermenis noliekts uz priekšu pret sarunu biedru
- ▶ Acu skatiens pa kreisi uz augšu vai pa kreisi uz sānu
- ▶ Tiešs acu skatiens sarunas vai klausīšanās laikā (iespējams notēlot)
- ▶ Galvas māšana, roka uz sirds, plaukstas uz augšu vai atvērtas (iespējams notēlot)
- ▶ Nedaudz uz augšu pacelta vai taisni pret runātāju pavērsta galva
- ▶ Nesakrustotas kājas, pēdas un ceļi vērsti pret runātāju

Pazīmes par izlikšanos, melošanu un faktu slēpšanu:

- ▶ Skatiens pa labi uz augšu vai pa labi sāņus
- ▶ Taisns smaids ar sakniebtām lūpām
- ▶ Roka priekšā mutei vai mutes berzēšana ar roku
- ▶ Ar zobiem sakniebtas lūpas
- ▶ Deguna aiztikšana, berzēšana, saspiešana, it kā būtu vēlme sevi apturēt, neizteikties vai slēpt faktus
- ▶ Acu berzēšana vai izlikšanās, ka kaut kas pēkšņi iekritis acī
- ▶ Pauzes sarunas laikā, runas kļūdas un maz specifisku detaļu par stāstīto

- 
- ▶ Dominē vispārīgi izteikumi – visi, vienmēr, neviens, nekas
 - ▶ Samazināts vai arī izteikts acu kontakts, kas rada pārspīlētības sajūtu
 - ▶ Samazināts vai palielināts kustību daudzums
 - ▶ Biežāka pieskaršanās sev it kā sevi mierinot
 - ▶ Svīšana, balss toņa paaugstināšanās, sausa mute, vaigu kodīšana, biežāka siekalu norīšana, sarkstoši vaigi nevietā, nagu graušana, stimulēts pēkšņs klepus un palielināta acu mirkšķināšana

Pazīmes par izteiktu spriedzi:

- ▶ Vienas vai abu acu berzēšana, acu valbīšana un grozīšana ar skatienu uz augšu
- ▶ Mākslīgs smaids, kas neatbilst sejas mīmikai
- ▶ Piespiesta un nedabīga smiešanās
- ▶ Priekšmetu likšana mutē, roka cieši priekšā mutei, lūpu kodīšana, sakniebtas lūpas, zobu «griešana»
- ▶ Nolaista galva, sakrustotas rokas, priekšmeti aizsedz ķermeni, savīti saķerti pirksti, īkšķis satverts dūrē, ar roku aizsegta ausis vai satverta plaukstas locītava
- ▶ Sakrustotas rokas un kājas, rokas sažņaugtas dūrēs, izteikts noraidījums un naidīgums

Pazīmes uz dusmām un izteiktu agresiju:

- ▶ Slēgta vai atvērta un uzbrūkoša poza, ķermenis tiek virzīts atpakaļ
- ▶ Caururbjošs skatiens, vērsts caur uzacīm, šauras acu zīlītes, sarauktas uzacis
- ▶ Pēdas virzienā prom no sarunu biedra
- ▶ Uzrauti vai uz priekšu virzīti pleci
- ▶ Roka priekšā mutei, deguna aiztikšana
- ▶ Runāšana caur knapi atvērtām lūpām
- ▶ Dūrē savilkta plauksta
- ▶ Bīkstīšana ar rādītājpirkstu
- ▶ Nemierīga priekšmetu bīdīšana

Aspekti, kuri paaugstina agresiju:

- ▶ Klienta frustrācija
- ▶ Savstarpējā uztvere, pārneses
- ▶ Izdegšana, ilgstošs stress
- ▶ Negatīvitate, garastāvokļa traucējumi
- ▶ Fiziskas sāpes, medikamentu lietošana
- ▶ Personības traucējumi
- ▶ Iemācīta uzvedība attiecību risināšanā
- ▶ Organiski CNS un psihiski traucējumi

Problemātiskie klienti:

Par sevi pārlicināts klients

- ▶ Saglabājiet mieru, runājiet pārlicināti
- ▶ Iztaisnojiet muguru, paceliet galvu un elpojiet mierīgi
- ▶ Izmantojiet tikai pārbaudītu informāciju
- ▶ Runājiet lēnāk un zemākā balss tonī
- ▶ Izsakiet komplimentu

Neapmierināts klients

- ▶ Pretenzijas nav vērstas konkrēti uz jums
- ▶ Izrādiet empātiju un sapratni
- ▶ Uzklusiet un nedaudz «ventilējiet» klientu
- ▶ Savu emociju paškontrole
- ▶ Risinājums klientam

Plūst līdz straumei

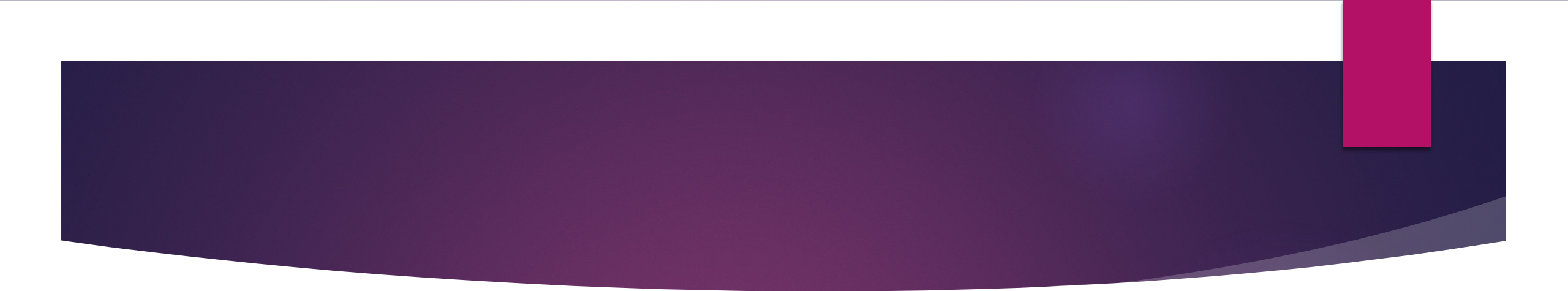
- ▶ Rūpīgi sekojiet līdz neverbālajai ķermeņa valodai
- ▶ Nepārtraukti vienojieties un pārliecinieties, ka klients jūs saprot un jūs runājat par viņam nozīmīgu lietu
- ▶ Izrādiet ieinteresētību un saglabājiēt profesionālās robežas

Runātājs, bet ne darītājs

- ▶ Neiesaistieties liekās sarunās
- ▶ Esiet konkrēts savos jautājumus
- ▶ Nepieļaujiet pauzes savas runas laikā
- ▶ Nosakiet laika rāmi un robežas
- ▶ Kontrolējiet savas emocijas
- ▶ Uzņemieties iniciatīvu

Kā sev palīdzēt:

- ▶ Mazliet humora atvieglo reakciju uz notikušo
- ▶ Regulāras pauzes, kad varat iziet ārā un atiet no darba vietas
- ▶ Pēc smagas sarunas 5-10 minūtes dot sev laika nomierināties
- ▶ Atbalsts no kolēģiem, pozitīva atmosfēra kolektīvā
- ▶ Dusmu lapa izmantošana
- ▶ Supervīzija
- ▶ Prasmju pilnveidošana darbā ar dusmīgiem un agresīviem klientiem
- ▶ Atpūtas telpas izmantošana, relaksācijas iespējas darba vietā

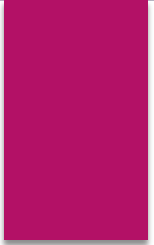
- 
- ▶ Pozitīvs novērtējums no administrācijas puses par veiksmīgiem konfliktu atrisinājumiem
 - ▶ Cilvēks organizācijā, kurš sniedz atbalstu vai piedalās konfliktu risināšanā

!Veiksmīgas komunikācijas pamatā ir pozitīva pašsajūta, kam pamatā ir pastāvīga rūpēšanās par psihisko higiēnu – stresa menedžments, izdegšanas profilakse, pozitīvu resursu un citu iespēju attīstīšana!

“

Konflikti – izvairīties vai risināt?

”



«Gudrais redz
nelaimi,
paslēpjas un
izvairās, bet
nesaprātīgie
dodas tai tieši
cauri un smagi
cieš.»

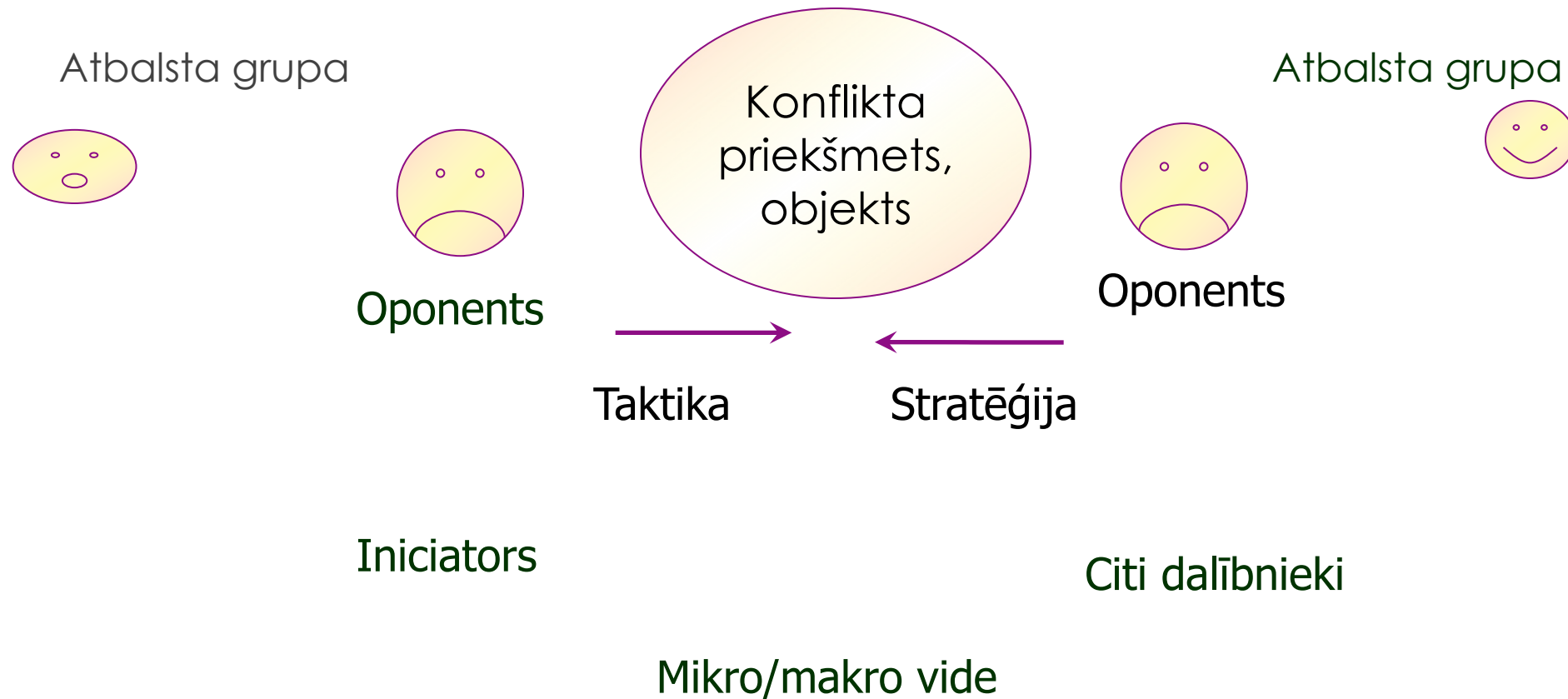
(Salamana pamācība 27:12)

Mīti par konfliktiem:

- ▶ Konflikts ir mūsu kļūda
Konflikts ar klientu ir sociālā darbinieka neprofesionalitāte
- ▶ No konflikta jāizvairās, jo tas grauj attiecības
- ▶ Ja konfliktam nepievērsīsim uzmanību, tas pats no sevis atrisināsies
- ▶ Konfliktā var iegūt jeb uzvarēt tikai viens
- ▶ Konflikta cēloņus saskatām otra cilvēka trūkumos

Konflikta struktūra

(A.Ancupovs, A.Šipilovs)



Uzvedības taktikas konfliktsituācijās

(K.Tomass un R.Kilmans)

- ▶ Izvairīšanās
- ▶ Konkurence
- ▶ Pielāgošanās
- ▶ Kompromiss
- ▶ Sadarbība

Izvairīšanās taktika:

Raksturīgs:

- ▶ Bēgšana, aiziešana
- ▶ Trūkst tieksmes sasniegt personīgos mērķus
- ▶ Nevēlēšanās sadarboties
- ▶ Izvairīšanās no atbildības
- ▶ Vienaldzība pret partneri

Atbilstoša, ja:

- ▶ Konflikta rezultāts nav svarīgs
- ▶ Pārāk liels sasprindzinājums
- ▶ Pārāk sarežģīta situācija – nepietiek resursu tās risināšanai
- ▶ Nav izdevīgi aizstāvēt savas tiesības

! Konflikts netiek risināts, negatīvās emocijas un problēmas tiek uzkrātas, bet vēlāk “eksplūzija”

Pielāgošanās taktika:

Raksturīgs:

- ▶ Ziedo savas intereses
- ▶ Virzīts uz labu attiecību saglabāšanu
- ▶ Nevēlēšanās sadarboties
- ▶ Izvairīšanās no atbildības
- ▶ Vienaldzība pret partneri

Atbilstoši, ja:

- ▶ Svarīgi saglabāt labas attiecības
- ▶ Nav pārāk iesaistīts problēmas risinājumā
- ▶ Pretrunu objekts nav tik nozīmīgs kā oponentam
- ▶ Maz varas, iespēju uzvarēt

! Apmierinātas tiek vienas konfliktējošās puses intereses
Uzkrājas negatīvas emocijas, kas var novest pie "eksplodijas"

Konkurences taktika

Raksturīgs:

- ▶ Rīkojas tikai savās interesēs
- ▶ Aktīva cīņa
- ▶ Pielieto visus iespējamus līdzekļus
- ▶ Stingra pozīcija
- ▶ Risinājums - uzvara vai zaudējums

Atbilstošs, ja:

- ▶ Situācija ir ārkārtīgi svarīga
- ▶ Lielāka vara nekā citiem iesaistītajiem
- ▶ Nav būtiski saglabāt labas attiecības
- ▶ Laika trūkums

! Apmierinātas tiek “uzvarētāja” - vienas konfliktējošās puses, intereses

Kompromisa taktika

Raksturīgs:

- ▶ Risinājums daļēji apmierina abas puses
- ▶ Abu pušu savstarpēja piekāpšanās
- ▶ Neviena puse īpaši neiegūst un arī nezaudē

Atbilstošs, ja:

- ▶ Risinājums nav pārāk nozīmīgs – puses gatavas piekāpties
- ▶ Pušu intereses izslēdz viena otru
- ▶ Nav laika labākam risinājumam
- ▶ Ir vienāda vara

! Tiek rasts risinājums, kas daļēji apmierina abas konfliktējošās puses, bet tas ir īslaicīgs

Sadarbības taktika:

Raksturīgs:

- ▶ Aktīvi meklē risinājumus, kas apmierinātu gan oponentu, gan pašu
- ▶ Labvēlīgi noskaņots pret otru
- ▶ Respekts

Atbilstošs, ja:

- ▶ Vēlas problēmas risinājumu
- ▶ Ir ieinteresētas kopīga lēmuma izstrādāšanā
- ▶ Atklāti apspriež savas vēlmes un vajadzības
- ▶ Ir daudz laika diskusijām
- ▶ Ir vienlīdzīgas

! Tiek rasta alternatīva, kas pilnībā apmierina abas konfliktējošās puses

Konflikta eskalācijas 3 fāzes un 9 soļi

(Sociālais darbs ar gadījumu. Teorija praksē)

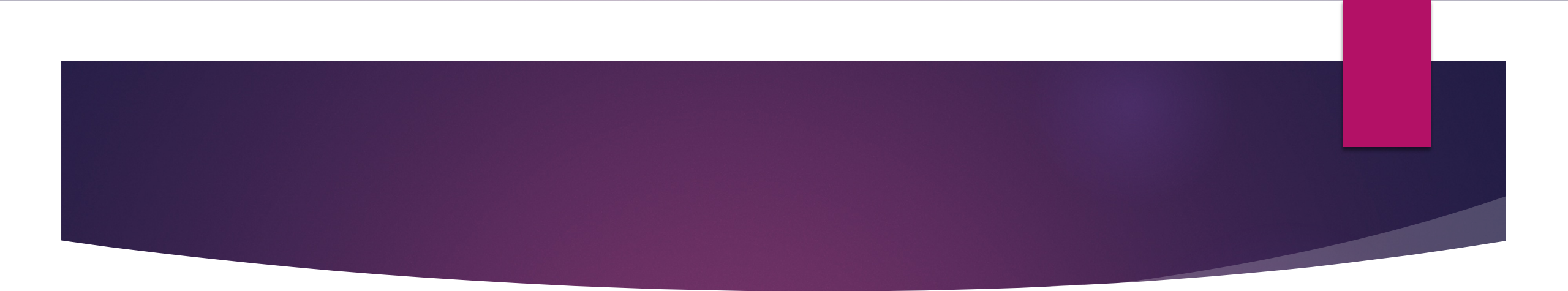
1. Konflikta fāze

- 1.solis Spriedze, saprot, ka ir konflikts, pārvalda emocijas, argumentē
- 2.solis Viena puse aktīvāka, šantažē otru, otra puse norāda, ka nepakļausies
- 3.solis Klusuma pauze, lai mazinātu emociju spēku sevī, jo bail no emociju izvirduma

2. Konflikta fāze

- 4.Solis Cīņa: uzvarēt vai zaudēt, veido “frontes”, viens “pareizais” viedoklis, emociju izlāde blāujot u.tml.
- 5.Solis
 - Aktīvākā puse saprot, ka ar uzbrukšanu nepanāks otra piekāpšanos.
 - Mēģina atrast otra “vājo vietu”, to izmanto, pārkāpj morāles un ētikas normas.
 - Daudz sāpju, aizvainojuma, arī kauns.
 - Bez vidutāja savā starpā kontaktēt nespēj.
- 6.solis Izstumšana (domā, kā otru “dabūt prom”, atlaist u.tml.)

Konstruktīva konflikta beigas !



3. Konflikta fāze

Sākas destruktīvs konflikts !

7.Solis Mērķtiecīgi darbojas uz otra "vājo vietu"

8.Solis Otra "iznīcināšana" visās viņa darbības jomās

9.solis Absolūta destrukcija - nogalināšana, pašnāvība

“Četru soļu metode”

- ▶ Izteikt atzinību, ka piekritis sarunai
- ▶ Izrādīt optimistisku noskaņu
- ▶ Atgādināt par uzvedības pamatnoteikumiem sarunai
- ▶ Definēt sarunas priekšmetu
- ▶ Aicināt partneri izteikt viņa skatījumu
- ▶ Uzturēt dialogu ar “aktīvās klausīšanās” paņēmieniem
- ▶ Atklāt abu pušu vajadzības, mērķus
- ▶ Organizēt “prāta vētru” risinājumu meklēšanai

Konflikts un emocijas

- ▶ Konflikts izraisa spēcīgas emocijas
- ▶ Negatīvas emocijas ir gan konflikta **cēlonis**, gan **sekas**, gan **fons**
- ▶ Galvenās konfliktu emocijas:
 - ▶ uztraukums
 - ▶ dusmas
 - ▶ neuzticība
 - ▶ aizvainojums
- ▶ M.Argails: pats galvenais konfliktsituācijās ir nevis viedokļi, bet jūtas

Savas uzvedības mainīšana

“Visi ir labu nodomu pārņēmti, tikai ar vienu nosacījumu – ja pretējā puse maina savu uzvedību. Mēs visi mēģinām mainīt citus un – neveiksmīgi. Beidziet domāt, kas jādara citiem – vienīgais, ko varam mainīt, esam mēs paši... Kamēr jūs domāsi par citiem, nav nekādas iespējas atrisināt konfliktu, jo jūs neesat saskatījuši vienīgo, kas to varētu izdarīt – paši sevi.”

(R.Dreikurss)

“

Nepatika pret klientu jeb kā
saglabāt ieinteresētību klientā

”

Tev jebkurā
gadījumā ir
taisnība – Tu vai
nu vari, vai
nevari! Viss
atkarīgs no
Tavas
attieksmes!



Burvju vārds - attieksme

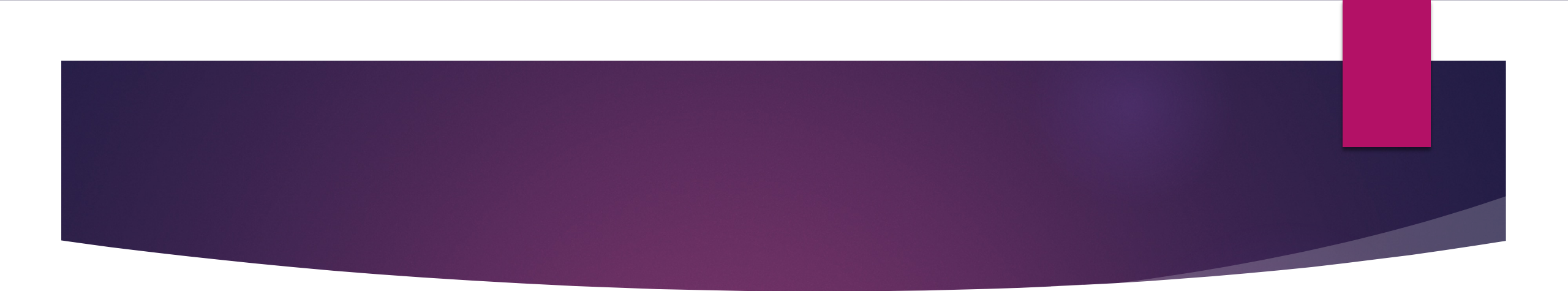
Ar attieksmi raksturo komunikācijas veidu vai uzvedību, kas pauž darbību, sajūtas vai noskaņojumu.

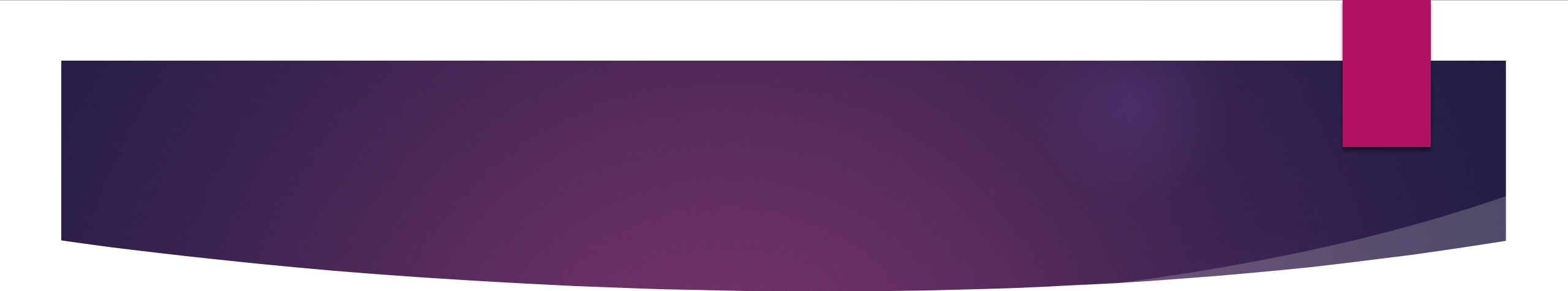
Ēārls Naitingeils

Jautājumu veidi konsultēšanā:

Rokasgrāmata «Psihosociālais sociālais darbs sistēmiskajā pieejā»

- ▶ Iemesla jautājumi – kāds bija iemesls tam, ka..
- ▶ Ranžēšanas (skalēšanas) jautājumi – lūdzu novērtēt skalā no 1-5...
- ▶ Minējuma jautājumi – kā būtu, ja būtu..
- ▶ Jautājumi par sevis apzināšanos – kā Tu tagad jūties? Ko Tu domāji, kad teici..? Kas ar Tevi patlaban notiek?
- ▶ Pārejas jautājumi – atgriež uzmanību pie svarīgā
- ▶ Guru jautājumi – Iztēlojies, ja..? Ko Tu ieteiktu...?
- ▶ Tikšanās sākumā – vienoties par sarunas tēmu
- ▶ Jautājumi, kuri mudina un iedrošina turpināt stāstīt – Kā jūs to uztvērāt..? Kā jūs jūtāties..?

- 
- ▶ Jautājumi par problēmu – Kas? Kur? Kad? Kam? Kā?
 - ▶ Cirkulārie jautājumi – Kā Tu domā, ko Tavs dēls domā par Tevi?
 - ▶ Jautājumi par pasliktināšanos – Kas būtu jādara, lai problēma neiktu atrisināta?
 - ▶ Jautājumi par mērķi – Kādu risinājumu jūs gribētu redzēt?
 - ▶ Jautājumi par risinājumiem – Ko jūs zaudētu, ja problēmas nebūtu? No kā jums būtu jāatsakās, lai problēmu atrisinātu?
 - ▶ Izņēmuma jautājumi – Kad problēma neparādās?
 - ▶ Resursu jautājumi – Kā iepriekš rīkojāties līdzīgā situācijā?

- 
- ▶ Brīnumu jautājumi – Ja būtu noticis brīnums un problēma pēkšņi pazustu, ko jūs darītu citādi? Ja Feja ar burvju nūjiņu pa nakti būtu problēmu atrisinājusi, kas būtu citādi, ko jūs pamanītu pirmo?
 - ▶ Jautājumi sarunas noslēgumā – Kas Tev bija svarīgākais šajā sarunā? Ko Tu plāno darīt ..? Kas palicis neskaidrs?

Darbs pa trim: **sociālais darbinieks, klients, novērotājs**

Uzdevums:

1. **Individuāli** katrs pārdomājiet, kur strādājat - organizācija, amats, pakalpojumi, pienākumi, iespējas palīdzēt, sadarbības norise utml.
2. **Saruna:** Satieciēt klientu un veidojiet pirmo sarunu.

Laiks:

- 10 min saruna (*novērotājs klusē un neiejaucas*)
- + 5 min novērojumi un refleksija (*izsakās visi*)
- Mainās lomām

Daži noderīgi padomi:

- ▶ Atrodi un izmanto kādu sistēmu vai metodi, kas Tev palīdzēs sagatavot sarunas scenāriju
- ▶ Turpini to atkārtot tik ilgi, kamēr Tev tas kļūst par ieradumu un paliks arvien vieglāk un vieglāk
- ▶ Trenējies izmantot savu scenāriju ar draugiem, paziņām vai ģimenē
- ▶ Ievirzi savu domāšanu pareizajās sliekšņos klausoties un mācoties no citiem, kuriem tas padodas
- ▶ Pat ja esi sasniedzis pietiekami, turpini darīt tās pašas aktivitātes, kuras Tev palīdzēja to sasniegt, pat ja Tev negribas to darīt
- ▶ Domā ilgtermiņā, jo iespējams Tev ir vajadzīgs vairāk laiks, lai atrastu savu labāko versiju un redzētu savas darbības rezultātus

FORM metode:

- ▶ Jautājumi par ģimeni
- ▶ Jautājumi par nodarbošanos
- ▶ Jautājumi par brīvā laika pavadīšanu
- ▶ Mans vēstījums klientam

Nepieņem, ka Tu par viņiem zini visu. Uzdod jautājumus.

D.Džonsone

“

Pozitīvas attieksmes manifests

”



«Vai atceries
bērnību, kad Tev
bija neierobežota
iztēle un Tu tiešām
ticēji maģijai?
Es domāju, ka
man bija
superspējas.»

Mišela Fena

Atpazīsti savas bailes un šaubas:

Roksija Nafusi

- ▶ Vai es tiešām uzskatu, ka man tas pienākas?
- ▶ Vai es tiešām ticu, ka spēšu ar to tikt galā?
- ▶ Vai es tiešām domāju, ka tas ir iespējams?
- ▶ Par ko jūtos nedroši?
- ▶ Kādas ierobežojošas pārlicēbas mani attur?

Kā atrast iedvesmu:

- ▶ Pieraksti pēc iespējas vairāk lietu, kas pēdējā laikā Tevī izraisījušas skaudību vai apbrīnu
- ▶ Katrai lietai pretī ieraksti kādu iedvesmas citātu vai atziņu, citādu, kas dod tam perspektīvu

Tiecies pie cilvēkiem, kas var iedvesmot un meklē apstiprinājumus tam, ka iespējams manifestēt jebko, ko vēlies!

«Pateicības pilna sirds pievelk brīnumus» autors nezināms

- ▶ Mēs pievelkam to, ko jūtam
- ▶ Novērtējam to, kas mums jau ir – izjūtam pateicību par to
- ▶ Raksti dienasgrāmatu
- ▶ Uzskaiti savas mazās veiksmes
- ▶ Esi apzināts
- ▶ Izbaudi procesu

Kā atbrīvoties no savām bailēm un šaubām:

- ▶ Pārvaldi savas domas
- ▶ Pievērs uzmanību savai valodai
- ▶ Izmanto mantras jeb pozitīvas afirmācijas
- ▶ Vizualizē

Paldies....