Interreg Co-funded by the European Union
Central Baltic Programme
WoDiLab

PĀRLIECINOŠAS SARUNAS AR KLIENTIEM

Izveido vienkāršu sarunas struktūru, kas palīdz tev dabiski un ar vieglumu vadīt cilvēku no intereses līdz skaidram lēmumam.

DARBĪBU SARAKSTS

☐ **1. solis – Sagatavo sarunas sākumu**
Uzdod jautājumu, kas palīdz cilvēkam atvērties un pastāstīt par savu situāciju.

☐ **2. solis – Izgaismo vēlamo rezultātu**
Palīdzi cilvēkam noformulēt, ko viņš patiesībā vēlas.

☐ **3. solis – Iedziļinies šķēršļos**
Noskaidro, kas līdz šim ir traucējis virzīties uz priekšu.

☐ **4. solis – Parādi, kā vari palīdzēt**
Īsi un saprotami paskaidro savu piedāvājumu.

1. solis – Sarunas sākums

Laba saruna sākas ar patiesu interesi un spēju klausīties.

Piemērs:

“Pastāsti, kas šobrīd notiek tavā dzīvē saistībā ar [TĒMU]?”

Uzraksti 2–3 jautājumus, ar kuriem tu vari uzsākt sarunu:

_____
_____
_____
_____
_____
_____

2. solis – Vēlamais rezultāts

Palīdzi cilvēkam ieraudzīt, uz kurieni viņš vēlas virzīties.

Piemērs:
“Iztēlojies, ka pēc pusgada viss ir sakārtojies tieši tā, kā tu gribi. Kas būtu mainījies?”

Uzraksti 2 jautājumus:

_____
_____

_____
_____

3. solis – Kas traucē?

Izproti, kas līdz šim ir bijis galvenais šķērslis.

Piemēri:

- Kas līdz šim nav ļāvis tev šo atrisināt?
- Kur tu jūti, ka iestrēgsti?

Uzraksti 2 jautājumus:

_____

_____

_____

_____

4. solis – Tavs piedāvājums

Ja jūti, ka tas ir piemēroti, īsi izskaidro, kā tu vari palīdzēt.

Struktūra:

Es palīdzu [KAM] sasniegt [REZULTĀTU], palīdzot viņiem:

- [IEGUVUMS]
- [IEGUVUMS]
- [IEGUVUMS]

Tava versija:

_____

_____

_____

_____

Šīs sesijas uzdevums

Sagatavo savus jautājumus un izmēģini vienu reālu sarunu.

Piezīmēm

_____
_____
_____
_____