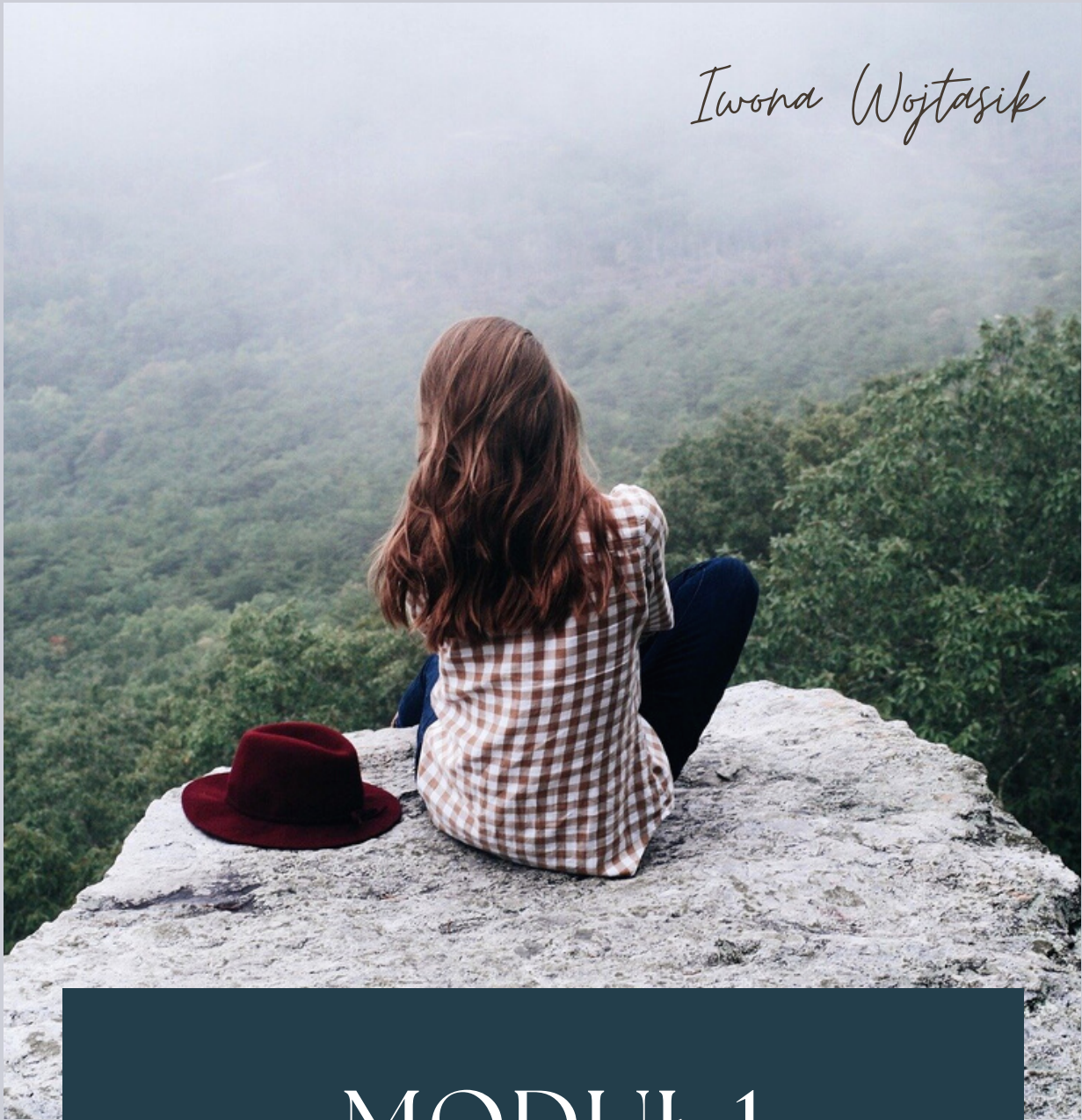




Iwona Wojtasik

MODUŁ 1 LEK I OPÓR

LABORATORIUM
TRANSFORMACJI I GŁĘBI
POZIOM 2



OPÓR

Skuteczne zarządzanie opornością jest kluczowym punktem nauczania, trenowania, facylitowania i prowadzenia innych. Opór może powodować poczucie niepewności, niekompetencji, frustracji, beznadziejności, stresu i wypalenia zawodowego. Kiedy uczucia te są przekazywane pośrednio klientom, powstaje dodatkowy opór i negatywna spirala. Aby skutecznie radzić sobie z oporem, warto zrozumieć jego wiele możliwych interpretacji i przejawów.



BEZ WZGLĘDU NA TO, JAK
BARDZO JESTEŚ NIESAMOWITY,
ZDOLNY, JAKIE MASZ
DOŚWIADCZENIE ECT.
NADEJDZIE MOMENT, KIEDY U
TWOJEGO KLIENTA POJAWI SIĘ
OPÓR

1. NA POZOSTANIE W ZAANGAŻOWANIU W
2. NA EKSPLOWANIE OKREŚLONEGO
3. TEMATU
- 3 NA POMYSŁ, KTÓRY WPROWADZIŁAŚ.
- 4 NA WYKONYWANIE ĆWICZEŃ Z PEŁNĄ
OBECNOŚCIĄ I OTWARTOŚCIĄ.



PYTANIA WSTĘPNE

1. Jaka masz relację ze zmianą?
2. Gdzie jesteś elastyczna w swoim życiu a gdzie próbujesz trzymać kontrolę i opiera się zmianie ?
3. Jakie są Twoje główne obawy dotyczące zmiany ?
4. Jaki jest twój stosunek do stabilności i stałości ?



„ZROZUMIENIE I OPRACOWANIE OSOBISTEJ METODOLOGII PRACY Z OPOREM POZWALA NA:

DEFINICJA: Opór to nie jedno. Słowo „opór” w rzeczywistości reprezentuje szereg reakcji i interakcji. Aby skutecznie radzić sobie z oporem, powinieneś zrozumieć jego wiele możliwych interpretacji i przejawów.

- Zachowanie komfortu emocjonalnego
- Uniknięcie daremnych bitew z klientami.
- Ochronę przed byciem wciągniętym w stan zablokowania, którego doświadczają klienci.
- Zachowanie obiektywizmu, ustalając jasną perspektywę na to, co się dzieje.
- Dostrzeganie oporu z dużym wyprzedzeniem, pozwala na pozostanie spokojnym i wyregulowanym.
- Szybsze dotarcie do krytycznych problemów. W ten sposób szybciej dochodzisz do miejsca w którym, możesz być pomocny. Twoje zrozumienie i wygoda z oporem skróci również czas pracy.

Zanim zaczniemy zmniejszać opór i z nim pracować musimy go usłyszeć , uszanować i uznać. Należy go potraktować znacznie poważniej i głębiej, niż tylko, jako przeszkodę lub utrudnienie.

Jest sporo energii w oporze , przez którą czujemy się uwięzieni. TO ENERGIA W NADMIARZE.

W odpowiednich warunkach, można ją uwolnić i przekierować, aby posłużyła do pokonania przeciwności.

Opór jest odzwierciedleniem **poziomu rozwoju** twojego klienta.

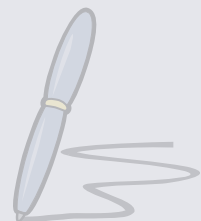
Opór jest sygnałem, że klient ma do czynienia z **bardzo ważną kwestią**.

Opór jest **naturalną częścią** rozwoju i transformacji każdego człowieka

ĆWICZENIA

Oto kilka sytuacji, kiedy możesz nieświadomie doświadczać oporu w pracy z klientem. Sprawdź i zapisz które z nich pojawiają się najczęściej.

1. Czujesz, jakbyś walczyła i kłóciła się ze swoimi klientami, jakbyś próbowała przekonać ich o czymś i nic się nie zmieniało.
2. Twoi klienci mówią „Tak, ale...” bez końca.
3. Siedzisz na skraju krzesła i pochylasz się w stronę klienta z wyciągniętą szyją, podczas, gdy klient siedzi zrelaksowany! Nasza postawa może być bardzo odkrywczą w odniesieniu do naszego poczucia komfortu z oporem.
4. Pracujesz ciężiej na swoich sesjach niż twoi klienci. Jeśli po zakończeniu sesji masz więcej pracy niż oni, prawdopodobnie coś jest nie tak.
5. Martwisz się bardziej i czujesz więcej napięcia wokół problemów klienta niż oni sami. Zabierasz ich problemy do domu i na weekend. Zapominasz, że napięcie terapeutyczne powinno pozostać po stronie klienta, a nie terapeuty.
6. Podczas omawiania problemów klientów czujesz się zmuszony powiedzieć „my”.
7. Boisz się przed rozpoczęciem sesji.
8. Masz wiele obaw i wątpliwości po zakończeniu sesji.
9. Po sesjach czujesz się zestresowany i wyczerpany w niezdrowy sposób.
10. Czujesz się wypalony swoją pracą.



Pytania dodatkowe

Zastanów się z jakim rodzajem klientów lub sytuacji związane jest najczęściej ta reakcja?

.....

.....

.....

Czego się boisz, co wydaje Ci się być zagrożone ?

.....

.....

.....

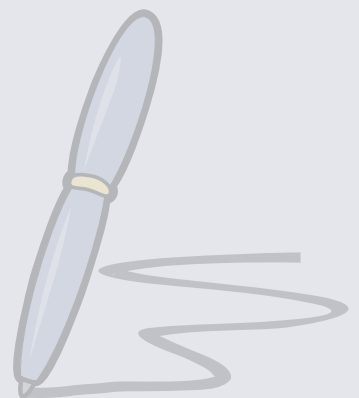
Skąd znasz ta dynamikę co Ci to przypomina ?

.....

.....

.....

.



Podstawowe Błędy Wzmacniające Opór Klienta.

1. Zgodność Celi lub Intencji.

Klient powinien być aktywnym uczestnikiem ustalania celu. Kiedy pojawia się stwierdzenie ,że klient nie pracuje, nie dąży do celu , nie wykazuje postępów.

Pytanie:

Czy wasz cel jest wspólny?

Czy zgodny jest z aktualnymi celami , potrzebami i pragnieniami klienta ?

2. Brak zrozumienia Kluczowego problemu.

Powodem, dla którego ludzie nie są w stanie poradzić sobie z możliwym rozwiązaniem, jest to, że rozwiązanie jest zbyt przerażające.

Wprowadzanie zmian niezbędnych do rozwiązania problemów w ich życiu przeraża ich . W ten sposób znacznie łatwiej jest w ogóle nie rozpoznać w czym problem.

Opór może pojawić się, kiedy skupiamy dyskusję na niewłaściwym problemie lub wyzwaniu, np. takim do którego nie należy podchodzić, dopóki inne problemy nie zostaną rozwiązane, a przynajmniej częściowo rozwiązane, (W takich przypadkach terapeuci wyprzedzili klientów w zakresie rozwiązywania problemów.) lub skupiamy się na tym, co nie jest powiązane z intencją czy celem.

Im bardziej przerażające jest rozwiązanie, tym bardziej prawdopodobne jest, że klienci będą tańczyć wokół prawdziwego problemu.



3. KTO GDZIE KIEDY

Niezbędny składnik niezbędny składnik pracy w przypadku oporu. Znacznie trudniej komukolwiek pomóc, kiedy mówisz w ogólnikach, dopóki problem nie zostanie określony wokół konkretnej osoby, miejsca i czasu możesz mieć wrażenia kręcenia się w kółko lub latania po różnych orbitach bez celu.

4. Pułapka Bycia Ekspertem

Im bardziej stajesz się ekspertem, tym bardziej dajesz klientowi coś, czemu można się oprzeć. Co więcej, im bardziej jesteś ekspertem, tym mniej psychologicznej swobody a klient nie musi sam odkrywać możliwości. Zasadą jest prosta Im bardziej oporni klienci, tym mniej musisz wiedzieć i bardziej być ciekawym. Im mniej oporni klienci, tym bardziej możesz dzielić się swoją ekspertyzą i wiedzą.

5. Czas jest Kluczowy a metoda „Baby Steps” to nie frazes.

Nczęstsze błędy związane z czasem polegają na wprowadzaniu nowych pomysłów, zanim klient będzie gotowy je zaakceptować.

W wielu dziedzinach życia musisz zwolnić, aby przyspieszyć. Nauczanie i pozwalanie klientom na podejmowanie mniejszych kroków, są istotnymi elementami skutecznej pomocy i nauczania.

Aby nie spieszyć się z twoim klientem, sugeruję, abyś ciągle zadawała sobie pytanie: „Co mogę powiedzieć, aby wprowadzić mojego klienta na najmniejszy z możliwych do wykonania kroków w kierunku, rozwiązania problemu?” Możesz użyć w tym celu metody skalowania.



Arkusz Pracy. Podstawowe Błędy Wzmacniające Opór Klienta.

1. Jasno określony cel.

Jaki jest Cel klienta (waszej pracy długofalowo i na obecnej sesji). Czy cel jest wspólny?

.....
.....

Czy cel jest zgodny z aktualnymi potrzebami i pragnieniami klienta

.....
.....
.

2. Ustal co jest głównym/ podstawowym problemem. Sprawdź jakie pojawiają się wyzwania dodatkowe związane z głównym problemem.

.....
.....
.

3. Ustal konkrety : Kto, Gdzie Kiedy

Dużo Łatwiej pracować wokół jakiegoś problemu, dylematu czy wyzwania, kiedy problem zostanie określony wokół konkretnej osoby, miejsca i czasu.

.....
.....

4. Rozłóż pracę na Baby - steps

Za każdym razem, gdy doświadczasz oporu, zadaj sobie pytanie: „Czy wyprzedzam swojego klienta?” Jeśli okaże się, że wyprzedzasz swojego klienta, zwolnij tempo, cofnij się i podejmij mniejsze kroki. Co mogę powiedzieć, aby wprowadzić mojego klienta na najmniejszy z możliwych do wykonania kroków w kierunku, rozwiązania problemu?

.....
.



Praca z Przekonaniami.

Oto lista podstawowych przekonań, które mogą powodować więcej oporu. Podczas czytania zadaj sobie pytanie, ile z nich może Cię dotyczyć.

„Moi klienci, chcą się zmienić”.

„Moi klienci, nie chcą się zmieniać”.

„Moi klienci nie powinni być ambiwalentni, wobec zmiany”.

„Z moimi klientami, powinno być łatwo pracować”.

„Moim zadaniem, jest poprawiać samopoczucie moich klientów”.

„Warto spróbować usunąć cierpienie i dyskomfort moich klientów”.

„Moi klienci powinni i zmieniają się, gdy zrozumieją logiczne wady ich obecnego zachowania oraz logiczne korzyści z alternatywnych metod”.

„Gdybym mógł przedstawić tylko silniejsze argumenty za zmianą, moi klienci „zobaczyliby światło ”i zaczęli działać inaczej.”

„Im bardziej wywieram nacisk na moich klientów, aby dokonywali zmian, tym szybciej będą się zmieniać”.

Mentor Certification :

Growth trough Play System st. 3 COPYRIGHT 2021 by Iwona Wojtasik.

Wszelkie prawa zastrzeżone

„Wchodzę w każdą sesję z planem, aby skłonić klienta do zrobienia czegoś innego i nowych zachowań.”

„Moi klienci powinni pracować, tak ciężko jak ja”.

„Muszę odnosić sukcesy ze wszystkimi moimi klientami”.

„Moja praca, to moje życie”. (Zatem niepowodzenie w pracy = porażka w życiu). „Jestem odpowiedzialny za zachowanie moich klientów”.



Zapisz wybrane przekonania. Następnie skorzystać z formularza pracy z przekonaniami aby zmienić swoje podejście na takie , które będzie generować mniej oporu u twoich klientów.

.....

.....

.....

.....

.



Do pewnego stopnia wszyscy klienci chcą uwolnić się od bólu bez cierpienia. Nie chcą przechodzić się przez swój ból, chcieliby go całkowicie uniknąć. Klienci chcieliby, abyś po prostu usunął ich ból bez dodatkowego stresu. W rezultacie wszyscy klienci będą – w różnym stopniu – „zapraszać” cię do wzięcia bólu. Mimo że ostatecznym celem jest poprawienie samopoczucia klientów, samo w sobie nie powinno być głównym celem.

Jest to różnica między żałowaniem, użalaniem się a empatią. Empatia uznaje i szanuje cierpienie klientów ale nie użala się, wzmacniając tym samym zacięcie i urazę u klientów.

Typowe sposoby zaproszenia do wzięcia bólu: obejmują

- wyrażanie problemów w postaci tylko faktów;
- proszenie o radę („tak, ale” i rzadki akceptowanie propozycji);
- wyrażanie problemów przy jednoczesnym unikaniu trudnej i poważnej dyskusji na temat alternatywnych działań;
- chęć, aby terapeuta zmienił zachowanie osoby nieobecnej;
- oraz kadrowanie sytuacji w sposób wyraźnie nierozwiązywalny.



Wysyłamy wiadomość, że zaakceptowaliśmy przyjęcie bólu, poprzez nasze działania, słowa, których używamy, i ton, w którym są wyrażone. Jest to często dość subtelne. Oto kilka podstawowych sygnałów:

- użycie zaimka „my” w odniesieniu do własności problemu. Oznacza, że uznaliśmy rozwiązanie problemu za nasze zadanie. „Musimy zobaczyć, jak możemy to rozwiązać”,
- przesunięcie napięcia (terapeutycznego, edukacyjnego, z klienta na nas.
- nadmierne ściganie klientów i utrzymywanie ich w pracy, gdy wydają się niezmotywowani.
- przejmowanie nadmiernej odpowiedzialności

Chwilowe lepsze samopoczucie nie oznacza poprawy.



Zaproszenie do „wzięcia bólu” . Ćwiczenie : Jak radzisz sobie z napięciem?

Nasza intensywność dążenia do rozwiązania napięcia, często jest odzwierciedleniem tego, jak bardzo nie miałyśmy wyboru

Jak często spieszysz się, aby rozwiązywać napięcia w swoich relacjach prywatnych i zawodowych ? Jeśli tak, w jakich sytuacjach?

.....
.....

Jak ten wzór był obecny w twoich doświadczeniach, jako małej dziewczynki?

.....
.....

W jaki sposób rozwiązywanie napięcia zapewniło ci bezpieczeństwo, kiedy byłeś dzieckiem?

.....
.....

Co musisz pożegnać wypłakać, aby uwolnić się od tego wzoru?

.....
.....

Jakiego rodzaju wsparcia potrzebujesz, aby tym się zająć?

.....
.....

