



NÕUSTAMISE PLANEERIJAJA

EESMÄRGID:

- Teha nõustamisele hea algus
- Selgitada välja Sinu tähelepanu objektiks oleva inimese psühholoogilised vajadused ja käitumuslikud mudelid
- Mõista, kuidas Sinu ja Su sihtsiku käitumiskalduvuste kombinatsioon mõjutab teie omavahelisi suhteid
- Eesmärgistada oma nõustamisstrateegia



Sissejuhatus

Nõustamistegevuse Planeerija toetab Sind - nõustajat - protsessis, mille puhul tegevuse keskpunktis olev inimene - nõustatav – teeb läbi positiivse ja eesmärgistatud arengu kasutades tagasisidet ja ettepanekuid tegutsemiseks. Nõustamistegevuse Planeerija aitab Sul ette valmistada ja läbi viia oma nõustamisvestlusi.

Nõustamisprofiili kasutamine

Allpool on välja pakutud nõustamisvestluse üldine ülesehitus. Nõustamisprofiil toetab seda struktuuri - **eriti esimese kahe punkti** osas. Sa võid vastavalt vajadusele pöörduda selle struktuuri juurde tagasi.

Nõustamisprofiili protsess üldjoontes

Ettevalmistus - Tunne oma sihtisikut

Sihtsiku käitumiskalduvusi erinevates DiSC – dimensioonides (D-s, i-s, S-s ja C-s) võrreldakse Sinu enda Isikliku Profiili tulemusega. Nõustamise Profiil näitab, mida Sa võid sihtisikult oodata ja see omakorda aitab Sul kohandada oma käitumist tema suhtes.

Moodusta nõustamisküsimused

Olles sihtsiku käitumiskalduvused kindlaks teinud, võid valmistada ette selle, kuidas kavatsed vestlust juhtida ning, mis küsimusi plaanid talle esitada.

Tulemuslikkuse eesmärk

Kui nõustamisvestluse teemaks on tegutsemise eesmärgid, siis see vestlus peakski lõppema nende eesmärkide sõnastamisega. Eesmärgid võivad põhineda nendel võimalikel toimimisviisidel, millest vestluse käigus kõneldi. Veendu, et oled püstitanud eesmärgid TARGALT (nad on täpsed, mõõdetavad, atraktiivsed, realistlikud ja hõlpsasti ajastatavad).

Nõustamisvestluse hindamine

Vestluse lõpul võib nõustaja küsida sihtisikult lühikese hinnangu toimunud arutelu kohta. Hindamine võib lähtuda sellistest küsimustest nagu: Mis oli tänases vestluses kõige kasulik? Kas sa said seda, mida olid oodanud? Kas sul on soovitusi protseduuri muutmiseks?

Nõustaja enda hinnang toimunud vestlusele

Pärast iga nõustamisvestlust peaks läbiviija hindama oma esinemist, et ta võiks iga järgneva vestluse jaoks eelnevast kasu saada.

Sissejuhatus küsimustikule

1. Mõttele sihtisikule, keda hakkad nõustama situatsioonis, mis sobib antud nõustamisprogrammiga. Kirjuta see situatsioon allolevasse kasti:

2. Mõeldes sihtisikule selles valitud situatsioonis loe läbi neli esimest väidet allpool olevas esimeses grupis. Vali välja väide, mis on kõige enam sellele inimesele omane ja märgista see ära.
3. Nüüd vali sama grupi väidete hulgast see, mis on kõige vähem talle omane ning märgista ka see.
4. Järgi sama protseduuri ülejäänud seitsme väidetegrupi puhul. Pea meeles: Tee ainult üks **kõige enam** ja üks **kõige vähem** valik iga väidetegrupi osas.
5. Kui oled teinud valikud kõigis kaheksas väidetegrupis, mine leheküljele 8 ja toimi sealsete juhtnööride kohaselt.

Profiliküsimustik

	Kõige enam	Kõige vähem
1. Rääkides see inimene ... on maheda jutuga räägib valjult räägib enesekindlalt räägib väheemotsionaalselt	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
2. Teistega rääkides see inimene ... on rahuliku, sõbraliku tooniga kõneleb kiiresti teeb seltskondlikule vestlusele kiire lõpu püüab vestlust kontrollida	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
3. Kuulamise ajal see inimene ... vastab väga kiiresti on vastuvõtlik ja sõbralik on elav ja vastab energiliselt on väga tähelepanelik selle suhtes, mida teised ütlevad	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
4. Teisi küsitledes see inimene ... huvitub tunnetest otsib põhifakte otsib lisainformatsiooni küsub "kuidas" küsimusi	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
5. Vaadeldes selle inimese kehakeelt, märkad, et ta... liigub palju ringi žestikuleerib palju kätega on oma väljendustes reserveeritud hoiab sõbralikult silmkontakti	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
6. Reageerides teiste inimeste või sündmuste peale, on see isik ... entusiastlik pingevaba rahutu distsantsihoidev	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
7. Teistega suheldes on see inimene sõbralik jälgib vahelesegamata püüab juhtida väljendab avameelselt oma tundeid	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
8. Ülesannetele või suhetele reageerides on see inimene spontaanne kiireid järeltusi tegev ettevaatlik koostööaldis ja süstemaatiline	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>



Punktide arvestamine ja tulemused

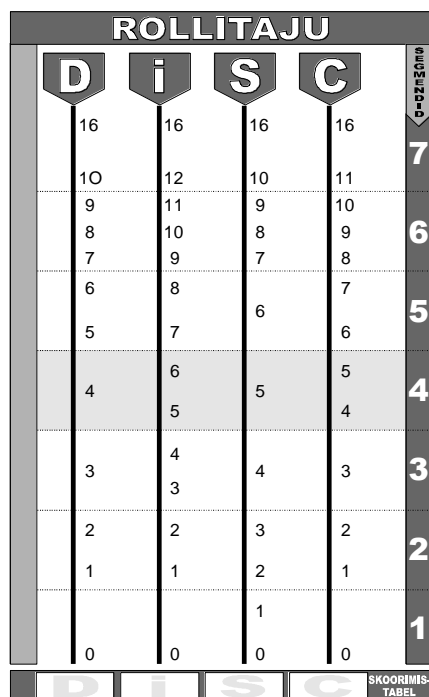
Punktide lugemine

1. Võrdle küsimustikku ja vastuseid ning märgi väljavalitud väidete ristide kõrvale vastav DiSC'i täht.
2. Loe kokku küsimustiku mõlemast veerust kõik D-tähed ja märgi need **profiilgraafiku** alumises servas asuva skoorimistabeli D-ruudu peale.
3. Loe eraldi kokku ülejäänud DiSC'i tähed (i,S,C). Kirjuta saadud tulemused tabeli vastavale ruutudele. Liida kõik tulemused. Skoorimistabeli kogusumma peab olema 16.
4. Tõmmake ring ümber kõige kõrgema plaanile märgitud punkti. See punkt peegeldab sihtsiku esmast (näiteks kõige rohkem rõhutatud) käitumuslikku tendentsi valitud võtmesituatsioonis. See võib olla kas D, i, S või C.
5. Kui järgmine kõige kõrgem punkt asub kesktsoonist ülalpool, siis tõmmake katkenud ring ümber selle. See punkt peegeldab sihtsiku **sekundaarset käitumuslikku tendentsi**.
6. Plaanile märgitud punktid lõikudes 6 või 7, tähendavad, et sihtsik käitub kõige tõenäolisemalt vastavalt jälgitud käitumuslikele tendentsidele. Plaanile märgitud punktid kesktsoonis (näiteks lõikudes 3, 4 või 5) viitavad sellele, et see käitumuslik suundumus on vähem etteennustatav ja rohkem tingitud situatsioonist.
7. Joonista oma Graafik III Isiklikust Profiilist Nõustamisgraafikule III
8. Jätkake lugemist "Nõustaja ja sihtsik - DiSC suhe" leheküljel 6

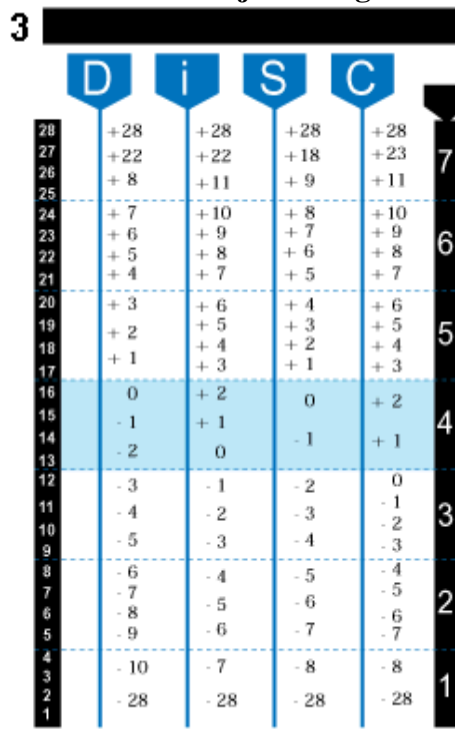
Arvutuskast

Hulk	Käitumuslik tendents
	D
	i
	S
	C

Sihtisiku DiSC



Nõustaja DiSC graafik III



	D	i	S	C
Tahab	<ul style="list-style-type: none"> Tulemusi Kontrolli 	<ul style="list-style-type: none"> Sotsiaalset mõju Isiklikku tunnustamist 	<ul style="list-style-type: none"> Stabiilseid tingimusi Kaitstust ja usaldust 	<ul style="list-style-type: none"> Täpsust ja kõrget kvaliteeti Süsteemi ja korda
Kardab	<ul style="list-style-type: none"> Et teised kontrollivad/ekspluateerivad teda Kontrolli kaotamist 	<ul style="list-style-type: none"> Teistepoolset halvakspanu 	<ul style="list-style-type: none"> Ootamatuid muutusi Konflikte 	<ul style="list-style-type: none"> Et nende tööpingutusi kritiseeritakse Struktuuri ja standardite puudust
Arengumotiiv	Mida saab sihtisik võita protsessist?	Kellel on milline mulje sihtisiku kaasahaaratuses antud protsessi?	Kuidas antud protsess loob stabiilsust ja kindlustunnet sihtisikule?	Miks antud protsess on hea investeering sihtisikule?



Sinu suhtlemine sihtisikuga

Järgnev tabel selgitab, kuidas Sa saad sihtisikut nõustamisvestluse käigus kõige paremini aidata. Tabeli ülemine lahter näitab sihtisiku käitumisstiili. Alumised lahtrid käsitlevad Sinu käitumise ja sihtisiku käitumise vahelisi seoseid. Kui soovid, võid ära märgistada need väited, mida pead sihtisikuga vestluses kõige tähtsamaks.

	sihtisik on kõrge D	sihtisik on kõrge i
Käitumine, mis täidab sihtisiku vajadusi , kui...	<ul style="list-style-type: none"> • Ole otsekohene ja asu kohe asja kallale • Keskendu oma ideede ja meetodite esitlemisel faktidele, eelistele, eesmärkidele ja lahendustele • Jäta inimesele tunne, et tema käes on kontroll (olukorra üle) • Ole võimalike tagajärgede osas avameelne • Väldi mittevajalikku paljusõnalisust ja hoiu vestlus kontrolli all • Hoolitse selle eest, et vestlus oleks tempokas • Vasta küsimustele kohe ja konkreetselt 	<ul style="list-style-type: none"> • Näita, et tunned end tema seltskonnas vabalt • Ole entusiastlik • Püüa väärtustada tema huumorimeelt • Keskendu pigem abinõudele kui lõpptulemustele • Kui tahad saavutada oma ettepanekutele poolehoidu, viita isiklikele soovitudele • Väljenda talle endapoolset heakskiitu • Palu tal rääkida oma mõtetest, arvamustest ja intuitsioonist
Käitumine, mis aitab hoiduda konfliktist, kui Sina ise oled kõrge D ja ...	<ul style="list-style-type: none"> • Väldi seda, et võid tunduda liiga domineeriv, kamandav ja kontrolliv • Lase inimesel tunda pigem tegutsemisvabadust kui teatud tingimustega seotust 	<ul style="list-style-type: none"> • Väldi liigset keskendumist eesmärkidele ja tulemustele • Keskendu pigem tunnetele kui faktidele • Hoidu paistmast liiga pealetükkiv ja ühekülgne
Käitumine, mis aitab hoiduda konfliktist, kui Sina ise oled kõrge i ja ...	<ul style="list-style-type: none"> • Hoiu tagasi oma entusiastlikku tungi ise rääkida • Väldi liigset emotsionaalsust oma püüetes saavutada heakskiit nii endale kui ka nõustamisprogrammile • Ära unusta keskenduda eesmärkidele ja tulemustele 	<ul style="list-style-type: none"> • Jää ise rambivalgusest välja ja anna talle rohkelt ruumi manööverdamiseks • Ole mõõdukalt entusiastlik optimistlike eesmärkide ja ideede suhtes • Võta endale otsuste osas vastutus

<p>Käitumine, mis aitab hoiduda konfliktist, kui Sina ise oled kõrge S</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Väldi seltskondliku vestlusega liialdamist ja hoolitse selle eest, et sa ei oleks liiga kinni oma mõtetes ja toimimisviisides • Väldi mulje jätmist, et oled vastu muutustele • Arvesta, et Sinu konfliktilävi on tõenäoselt madalam kui sihtisikul 	<ul style="list-style-type: none"> • Temaga vesteldes tõsta oma tempot • Püüa anda soovitusi entusiastlikul ja pühendunud moel • Väldi liialt rutiinis kinnioleva ja ootuspärasena mõjumist, kuna see võib põhjustada igavust ja vähest indu
<p>Käitumine, mis aitab hoiduda konfliktist, kui Sina ise oled kõrge C ja ...</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ole tähelepanelik, et sihtisik ei muutuks ärritatuks sinu perfektsionismi ja aeglase reageerimise pärast ülesannetele ja muudele väljakutsetele • Keskendu pigem tulemustele kui analüüsile • Ole ettevalmistatud kiireks liikumiseks ideedelt tegudele 	<ul style="list-style-type: none"> • Ole pigem vastutulelik ja sõbralik kui täpne ja kriitiline • Ära unusta, et üksikasjad ei ole tema jaoks huvipakkuvad • Keskendu pigem tema vajadusele sotsiaalse tunnustuse, mitte faktide järele • Ole temaga suheldes entusiastlik ja elav



	sihtisik on kõrge S	sihtisik on kõrge C
Käitumine, mis vastab sihtisiku vajadustele, kui ...	<ul style="list-style-type: none">• Esita asju rahulikult ja pingevabalt• Väljenda tema suhtes oma siirast huvitatust ja leia üles ühiseid huvisid• Ole hästi ettevalmistunud ja valda arutluse all olevat teemat põhjalikult• Et saavutada tema poolehoid uuele, paku talle garantiisid• Anna talle aega muutustega kohanemiseks• Võid küsida temalt isiklikumat laadi küsimusi, kuid väldi piiridest üleastumist• Anna talle teada, et ta on alati teretunud	<ul style="list-style-type: none">• Ole faktidele tuginev, põhjalik ja objektiivne• Ole kriitikaga napp• Ole valmis kompromissiks ja kompromissi loogilise tagapõhja selgitamiseks• Lähene antud küsimusele süstemaatiliselt ja loogiliselt• Väldi üleliigset juttu ja seltskondlikkust• Kindlasti selgita oma ettepanekute plusse ja miinuseid• Tunnusta tema asjatundlikkust ja taiplikkust
Käitumine, mis aitab hoiduda konfliktist, kui Sina ise oled kõrge D ja ...	<ul style="list-style-type: none">• Võimalda endale aega tema probleemide ja murede kuulamiseks• Loo juba enne nõustamisprogrammiga alustamist temaga usalduslik suhe• Ole ettevaatlik, et sa ei ootaks liiga palju liiga ruttu	<ul style="list-style-type: none">• Väldi kiirustavaid ja läbimõtlematu otsuseid tema suhtes• Esita pigem põhjendusi kui järeldusi• Kiida ja tunnusta tema hoiakuid alati kui võimalik
Käitumine, mis aitab hoiduda konfliktist, kui Sina ise oled kõrge i ja ...	<ul style="list-style-type: none">• Suhetes temaga ära kiirusta teda tagant• Ole valmis kuulama ja talitse oma vajadust olla ise rambivalguses• Pea kinni kokkulepitud tähtaegadest• Anna hästi läbimõeldud ja selget tagasisidet	<ul style="list-style-type: none">• Talitse oma tavalist impulsiivsust• Piira oma kalduvust palju rääkida ja žestikuleerida• Näita nii oma käitumise kui ka ettevalmistatusega, et suudad oma tegevust hästi organiseerida• Vii tema oodatud kõrged standardid ellu

<p>Käitumine, mis aitab hoiduda konfliktist, kui Sina ise oled kõrge S ja ...</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Keskendu nõustamisprogrammi käigus oma initsiatiivi hoidmisele • Ole otstustamisprotsessi kontrollimisel ja toetamisel tulemuslikum • Arvesta, et kriitika võib siiski olla omal kohal, isegi kui kumbki teist ei tunne end sel puhul mugavalt 	<ul style="list-style-type: none"> • Püsi teemas ja väldi kõrvalekaldumist või asjade silumist • Hoidu näimast liiga leebe ja leplik, isegi siis, kui see tundub iseenesestmõistetav käitumisviis • Õpi probleemolukordi lahendades väljuma oma „mugavustsoonist“
<p>Käitumine, mis aitab hoiduda konfliktist, kui Sina ise oled kõrge C ja ...</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kindlasti tunnusta teda, kui see on vähegi sobilik • Ole valmis näitama talle, mida sa mõtled ja tunnend • Austa ja tunnusta tõsiasja, et inimene näeb asju subjektiivselt 	<ul style="list-style-type: none"> • Ära sea tema motiive ja standardeid kahtluse alla, kuigi sa võid esitada nende kohta küsimusi • Jaga oma teadmisi ja arusaamu ilma üleolevuse või taunimiseta • Ole tema kriitika suhtes avatud



Inspiratsiooni nõustamisküsimusteks

Nõustamisvestlus

Järgi siinkohal mõningaid ettepanekuid, millega arvestades saad teha vestlusele hea alguse. Siin on Sul lisaks võimalus saada ülevaade sellest, kuidas esitada küsimusi probleemi määratlemisel, analüüsimisel ja lahendamisel sellisel moel, et nad sobiksid sihtsiku DiSC käitumisstiiliga. Lõpuks on siin veel mõned soovitusel seoses arenguvõimalustega, mis avanevad sihtsiku jaoks. Kui soovid, võid ära märkida need väited ja küsimused, mida Sa pead sihtsiku jaoks kesketeks.

	Sihtsik kõrge D -ga	Sihtsik kõrge i -ga
Sissejuhatav osa: Kuidas teha vestlusele hea algus	Tee oma sissejuhatus lühidalt ja täpselt . Ole efektiivne ja dünaamiline . Näiteks võid Sa öelda: “On hea, et leidsid aega...” või: “Tundub, et olid edukas...” Mine kiiresti asja põhituuma juurde: “Tänase kohtumise eesmärk on...” või “Meie tänane kohtumine käsitleb järgnevaid küsimusi”.	Ole otsekohene ja pingevaba ; ka huumori kasutamine on sobilik. Tekita meeldiv õhkkond keskendudes emotsionaalsetele aspektidele . Näiteks võid Sa öelda: “On kena sind näha” või: “On selge, et see... tähendab sulle palju”. Enne kui asud tähtsamate küsimuste juurde, võta aega mitteametlikuks mõttevahetuseks.
Probleemi määratlemine: Probleemsete valdkondade väljaselgitamine sellisena nagu neid on kogenud sihtsik	<ul style="list-style-type: none"> • Millistele probleemvaldkondadele peame sinu arvates keskenduma, et saada sellest arutlusest nii palju kasu kui võimalik? • Mida sa loodad (täna) programmi abil saavutada? • Mille sa oled otsustanud täna käsile võtta? 	<ul style="list-style-type: none"> • Millistest probleemvaldkondadest peaksime täna rääkima? • Millisted raskused tunduvad sulle olevat põhilise tähtsusega? • Mis sa arvad, mis osas sa teiste inimeste arust võiksid parem olla?
Analüüs: Ühe konkreetse probleemvaldkonna väljatoomine	<ul style="list-style-type: none"> • Milline on sinu arvamus, mismoodi teised võiksid seda probleemi tajuda? • Millised on probleemi tagajärjed (vastava inimese nimi)/teistele inimestele? • Kuidas sa tegeled probleemidega, mille puhul ei saa selgeid eesmärke välja tuua? • Mis takistab probleemile selge suuna omistamist? 	<ul style="list-style-type: none"> • Milliste probleemidega võiksid sa iseseisvalt - ilma teiste abita tegeleda? • Kuidas sinu arvates võiks teistele tunduda see, et nad peavad seda probleemi lahendama? • Kuidas võiks protsess olla korraldatud, et saavutada kõige efektiivsem probleemi lahendus? • Mis sa arvad, mis on probleemi lahendamisel kõige tähtsam ülesanne?

	<ul style="list-style-type: none"> • Kes võiksid soovida probleemi lahendamisel osaleda? 	<ul style="list-style-type: none"> • Millised võiksid olla inimestega mitteseotud tagajärjed probleemi lahendamata jätmisel?
<p>Võimalik tegevus: Konkreetsete abinõude määratlemine ja väljatöötamine, mis annavad inimesele võimaluse teha edusamme</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Millised tagajärjed nende võimalike tegevustega võivad kaasneda inimeste jaoks, kes on asjaga seotud? • Milline on sinu detailne lähenemine sellele, kuidas need võimalused teostada? • Millised osaülesanded peaksid olema lahendatud nende tegevuste rakendamise eeltingimusena? • Nimeta 3 argumenti selle tegevuse poolt ja 3 vastu 	<ul style="list-style-type: none"> • Milline võiks olla üksikasjalik plaan probleemi lahendamiseks? • Millised 3 alaeesmärki või tähtaega võiksid kindlustada lahenduse teostamise? • Kuidas sa kindlustad süsteemaatilise jätkutegevuse? • Selgita, miks sa arvad, et... (inimese nimi) võiks sellele võimalikule tegevusele reageerida (sihtsiku poolt kirjeldatud reaktsioon)?
<p>Arenguvõimalused: Inimesele käepärased praktilised arenguteed</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Probleemsete valdkondade kindlakstegemine koos teistega • Keskendumine rohkem sellele, mis ei ole käegakatsutav • Meetodid, mis võimaldavad kasutada pingevabamat lähenemisviisi • Keskendumine pikemaajalistele tulemustele • Empaatia ja tunnete sagedasem näitamine • Normide ja reeglitega enam arvestamine • Probleemsete valdkondade käsilevõtmine süstemaatilisemalt 	<ul style="list-style-type: none"> • Oma ajakasutuse parem kontrollimine • Suurema objektiivsuse rakendamine • Keskendumine lahendusele ja tulemusele • Kavatsuste ja püüdluste parem organiseerimine • Oma tunnete kontrollimine • Ülesannete ja tähtaegade austamine • Sisuliste ja protseduuriliste meetodite analüüsimine • Vahendamise täpsuse parandamine

	Sihtisik kõrge S-ga	Sihtisik kõrge C-ga
Sissejuhatus: Kuidas teha vestlusele hea algus	Ole oma käitumises mitteformaalne ja pingevaba , kuid siiski teataval määral kontrolliomav. Loo kindluse ja usalduse õhkkond, näidates siirast ja tõelist huvi. Näiteks võid sa öelda: “Kas jõudsid hästi kohale?” Teisalt, kui sa tead, et teil on ühised vaba-aja huvid, võid alustada vestlust nende mainimisega. Ära lase sissejuhatusel võtta liiga palju aega. Mine edasi, öeldes näiteks: “Las ma teen algust, andes kõigepealt teada, mida me täna teeme”.	Ole objektiivne, diplomaatiline ja viisakas . Sissejuhatus võiks olla toonilt vaoshoitud ja neutraalne , näiteks pigem mõned tähelepanekud kui keerulised küsimused: “Tere tulemast... tulge sisse.. las ma võtan su mantli... mida ma võin sulle pakkuda?” Tee situatsioon nii ootuspäraseks kui antud asjaolud lubavad. Näiteks võid sa öelda: “Nagu me kokku leppisime... ” või: “Ma sooviksin korrata...” Anna talle võimalus küsimuste küsimiseks.
Probleemi määratlemine: Probleemsete valdkondade väljaselgitamine sellisena nagu neid on kogenud sihtisik	<ul style="list-style-type: none"> • Kuidas ma saan aidata sul kindlaks teha kõige kesksemaid probleeme/väljakutseid, millega peaksime edasi rahulikult ja samm-sammult tegelema? • Kirjelda mistahes konflikte, mis on sinu ootuste ja selle vahel, mida sa arvad, et sind ümbritsevad inimesed ootavad 	<ul style="list-style-type: none"> • Palu tal ette valmistada kirjeldus neist valdkondadest, mis on tema jaoks eriti väljakutset esitavad või problemaatilised • Millised väljakutsed tuleb sinu arust vastu võtta, kui kavatsetakse oma töö kvaliteeti tõsta?
Analüüs: Ühe konkreetse probleemvaldkonna väljatoomine	<ul style="list-style-type: none"> • Milliseid muutusi oled sa märganud seoses probleemvaldkonnaga? • Kuidas sa aru saad, et probleem raskendab asjadega kursis olemist? • Kas probleem on seotud sellega, et sina pead põhilist raskust kandma? Kuidas? • Millised võimalikud konfliktid või tugevad emotsioonid tuleb ületada, et probleemil oleks positiivne lõpptulemus? • Mis laadi ebastabiilsus võib avalduda, kui probleemi lahendamine ebaõnnestub? 	<ul style="list-style-type: none"> • Milliseid ohte (riske) sa tajud, mis seostuvad selle probleemiga? • Millist lahendust teised sinu arvates sellele probleemile näevad? • Kuidas on probleem seotud situatsioonidega, mis on tekkinud ootamatult? • Milline õhkkond võiks kaasneda probleemi lahendamiseks? • Kuidas saaks probleemi lahendada analüüsile tuginedes arvestades seda, et probleemiga on seotud mitmed osapooled?

<p>Võimalik tegevus: Konkreetsete abinõude määratlemine ja väljatöötamine, mis annavad inimesele võimaluse teha edusamme</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Milline on probleemi kõige kiirem ja tõhusam lahendus? • Ignoreerides seda, et ka teised on kaasatud: kuidas võimalikud tegevussuunad toetavad/kahjustavad sinu positsiooni? • Kui kõik oleks võimalik: milline tegevuskursus oleks optimaalne? Mida oleks vaja, et muuta see realistlikumaks? • Mida selle tegevussuuna rakendamine sinult nõuab? 	<ul style="list-style-type: none"> • Millised võimalikud tegevused võiksid lõppeda sellega, et suurim hulk inimesi oleks lahendusega rahul? • Millist tegevussuunda sa teostaksid siin ja praegu? • Kellega koos sa töötaksid valitud lahenduse puhul? • Millised tegevussuunad sa valiksid, kui sa ei hooliks normidest/reeglitest/protseduurist?
<p>Arenguvõimalused: Inimesele käepärased praktilised arenguteed</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tempo kiirendamine • Konfliktides osalemine • Väljavaated uutele meetoditele ja alternatiividele • Oma argumentide põhjendamine • Keskendumine pigem ülesandele kui inimesele • Uute kontaktide otsimine • Sekkumine vaidlustesse • Rohkemate eesmärkide püstitamine 	<ul style="list-style-type: none"> • Impulsiivselt tegutsemine • Isiklike seisukohtade ja arvamuste avaldamine • Kiirem otsustamine • Intuitsiooni kasutamine • Otsuste tegemine ka umbkaudsete andmete põhjal • Oma tunnete väljendamine • Koostöös osalemine • Uute tutvuste sõlmimine



Tegevusplaan

Nõustaja küsitluse ettevalmistus

Allpoololevas tabelis tehke kokkuvõtte sellest, mida te olete õppinud sihtsiku kohta

Minu enda käitumine

Käitumine, mida ma soovin üles näidata:

Käitumine, mida ma soovin vältida:

Nõustamisküsimused

Milliseid keskseid küsimusi tuleb esitada päevaarutelu jooksul? (Nimetage 3)

Nõustaja enda hinnang arutelule

Mis õnnestus kõige paremini? (Nimetage 3 olukorda)

Miks?

Kuidas ma saan sellega jätkata?

Mis õnnestus kõige vähem? (Nimetage 3 situatsiooni)

Miks?

Kuidas ma saan seda tulevikus vältida?

Skoorimisvõti

1.	Kõige enam	Kõige vähem	5.	Kõige enam	Kõige vähem
	S	D		D	S
	i	C		i	C
	D	S		C	i
	C	i		S	D
2.	Kõige enam	Kõige vähem	6.	Kõige enam	Kõige vähem
	S	D		i	C
	i	S		S	D
	C	i		D	S
	D	C		C	i
3.	Kõige enam	Kõige vähem	7.	Kõige enam	Kõige vähem
	D	S		S	D
	S	D		C	i
	i	C		D	S
	C	i		i	C
4.	Kõige enam	Kõige vähem	8.	Kõige enam	Kõige vähem
	i	C		i	C
	D	i		D	S
	C	S		C	i
	S	D		S	D

Kuupäev: _____