

**РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ**  
**студента 2 курса «Консультант»**  
**Института Реинкарнационики**

**Мировоззрение консультанта. Имидж.**  
**Самопрезентация.**

### **Кто такой консультант.**

Консультант — специалист, оказывающий консультационные услуги, консультирующий различных людей по различным вопросам.

### **Задачи и роль консультанта в консультировании.**

- выстроить отношения с клиентом на взаимном доверии;
- принятие жизненных обстоятельств клиентов и их отношений со значимыми для них людьми;
- создание вокруг клиентов здорового психологического климата;
- постоянное совершенствование процесса консультирования.

### **Система ценностей консультанта.**

Ответы на следующие вопросы помогут вам лучше познать и понять себя, а это значит — стать более эффективным консультантом.

**Подумайте и ответьте для себя на следующие вопросы:**

- Почему я выбрал профессию консультанта?
- Какими потребностями обусловлен мой выбор?
- Какую пользу я стремлюсь извлечь из своей профессии?
- Как я смогу сочетать свои потребности с потребностями клиентов?

**Ответьте себе на вопросы, касающиеся вашей личности консультанта и ваших проблем:**

- Какие у меня проблемы и как я их решаю?
- Какое влияние эти проблемы могут оказать на мою работу?
- Каковы мои ценности и как они сказываются на стиле консультирования?
  - Как я использую свою силу?
  - Каким людям я больше нравлюсь, и кто нравится мне?
  - Кому я не нравлюсь, и кто не нравится мне?
  - Какое впечатление я произвожу на других людей?

**Какими качествами личности вы обладаете (должны обладать) как консультант?**

**Что вы готовы рассказать людям о себе?**

## **Что такое “синдром сгорания” и как его избежать в деятельности консультанта.**

"Синдром сгорания" — эмоциональное, умственное и физическое напряжение из-за продолжительной эмоциональной нагрузки.

### **Поможет избежать «синдрома сгорания»:**

- стремление к тому, чего хочется, без надежды стать победителем во всех случаях, и умение проигрывать без ненужных самоуничтожения и агрессивности;
- способность к самооценке без упования только на уважение окружающих;
- открытость новому опыту;
- умение не спешить и давать себе достаточно времени для достижения позитивных результатов в работе и жизни;
- обдуманное обязательство (например, не следует брать на себя большую ответственность за клиента, чем делает он сам);
- чтение не только профессиональной, но и другой хорошей литературы, просто для своего удовольствия без ориентации на какую-то пользу;
- участие в семинарах, конференциях, где предоставляется возможность встретиться с новыми людьми и обменяться опытом;
- периодическая совместная работа с коллегами, значительно отличающимися профессионально и личностно;
- участие в работе профессиональной группы, дающее возможность обсудить возникшие личные проблемы, связанные с консультативной работой;
- хобби, доставляющее удовольствие;
- супервизия более опытного коллеги.

### **Профессиональная подготовка консультанта.**

#### **Важно помнить:**

1. Консультант, как и любой человек, имеет свои "белые пятна": непознанные, неосознаваемые аспекты самости, внутренние конфликты.

2. Это НЕ означает, что приступая к консультированию, следует избавиться от всех внутренних конфликтов. Важно научиться понимать их суть, как они влияют на вашу жизнь и что с этим делать. Ведь если консультант в своей личной жизни с трудом сдерживает злость или не понимает, почему постоянно испытывает вину, то велика вероятность аналогичных реакций и в процессе консультирования.

3. Если консультанта гнетет груз прошлых заблуждений или насущные заботы, он не сможет помочь клиенту избавиться от подобных

проблем. В действительности вы не продвинетесь с клиентом дальше пройденного вами пути.

### **Какой опыт необходим претенденту на роль консультанта?**

1. Консультанту очень полезно самонаблюдение за переживанием таких значимых событий в жизни как любовь, секс, насилие, семейные отношения, власть, смерть, деньги и т.д.

2. С помощью сокурсников и при содействии опытного тренера каждый консультант в процессе обучения на тематических и групповых занятиях должен пройти личную проработку, т.е. обозначать и решать свои проблемы, которые перекликаются с темой занятий. Побывав в роли клиента, консультант значительно лучше представляет процесс консультирования изнутри.

### **Какая профессиональная подготовка может обеспечить компетентное консультирование?**

1. Активное участие в обсуждении тем на тематических и групповых занятиях.

2. Активная практика в роли ПРОВОДНИКА.

3. Четкое выполнение домашних заданий.

4. Активное участие в обсуждении вопросов в ходе супервизии по темам консультаций.

5. Проведение консультаций в Акции по работе с холодными клиентами.

### **Что такое имидж консультанта и как его сформировать.**

Имидж консультанта - это впечатление, образ, который вы создаете в глазах других людей. Другими словами - это ваша визитная карточка, ваше публичное “Я”. Это та часть вас, которую вы демонстрируете, выставляете напоказ.

#### **Составляющие вашего имиджа:**

- одежда, прическа, аксессуары и т.п;
- мимика, выражение лица, улыбка;
- походка, осанка, движения, жесты;
- голос, манера говорить, обороты речи, словарный запас;
- мировоззрение, принципы, установки, убеждения;
- сведения о вас в социальных сетях, на вашем сайте.

Имидж создаете вы сами. Следует приложить максимум усилий, чтобы он был не спонтанным и случайным, а осознанным и продуманным.

**Домашнее задание:**

1. Письменно ответьте на вопросы из раздела «Система ценностей консультанта».
2. Запишите видео «Самопрезентация за 60 секунд».