

Fáze poradenského procesu

10.4.2010



Fáze poradenského procesu

- Tradičně se poradenský proces rozděluje na počáteční, střední a závěrečnou fázi.
- Někteří autoři vycházejí z etapových modelů (Egan, Beitman, Prochasky, Reid, Epstein).
- Rozfázování dává poradcům strukturu a nástroj jak posuzovat změny u klientů.
- Konceptualizace poradenství jako posloupnosti kroků nebo vymezení okamžiků je společná mnoha přístupům a představuje způsob pro zavedení struktury tam, kde by se jinak mohlo jednat pouze o náhodnou či chaotickou činnost (Egan, 2002).



Úkolově orientovaný přístup

- Přístup orientovaný na úkoly vznikl přímo v rámci sociální práce.
- Patří do kategorie přístupů orientovaných na řešení problémů.
- ÚOP se rozvíjel v 70 letech na základě prací autorské dvojice Reid, Epstein (1972).
- Vznikl na základě empirických výzkumů.



Základní charakteristika

ÚOP si klade otázku:

- **Jak řešit praktické problémy ?**

Teze:

- **Malý úspěch rozvíjí sebedůvěru a sebeúctu a že se lidé více nasazují pro úkoly, které si sami zvolili.**

Základní hodnoty:

- *partnerství,*
- *posilování.*



Specifické charakteristiky ÚOP

- důraz na silné stránky klienta,
- spíše pomoc než léčba,
- srozumitelná metodika,
- individuální úroveň intervence.



Další charakteristiky

- Je metodou řešení problémů.
- Je vysoce strukturovaná, což znamená že její procedury jsou specifické.
- Zaměřuje se na řešení problémů tak, jak je vnímají klienti.
- Je časově ohraničená.
- Je teoreticky otevřená a tak může být využita s celou řadou teoretických směrů.
- Změny se odehrávají prostřednictvím plnění úkolů, což jsou aktivity naplánované ke zlepšení identifikovaných problémů.
- Je orientovaný na přítomnost.

Struktura přístupu

- 1) Příprava
- 2) Explorace problému
- 3) Dohoda o cílech
- 4) Formulace úkolů
- 5) Plnění úkolů
- 6) Terminace



I.Fáze: Příprava a explorace problému (první až šestá schůzka)

- Příprava
- I. sekvence: **identifikace problémů**
- II. sekvence: **specifikace problémů**
- III. sekvence: **stanovení priorit**



Příprava

- Legitimita intervence
- „Chtěl/a byste něco změnit?“
- „Chcete, abych vám s tím pomohl/a?“
- Motivace nedobrovolného klienta:
 - Proč vaše chování lidé vnímají jako problémové?
 - Jak vás tato situace ovlivňuje?
 - Lze s tím něco dělat?



I. Identifikace problémů

- V čem je problém?
- Problémy= nenaplněné potřeby = cíle.



II. Specifikace problémů

- Sběr informací



III. Stanovení priorit

- Které problémy klienta nejvíce zatěžují?
- Které problémy by v případě jejich neřešení měly pro klienta nejtěžší důsledky?
- Které problémy by v případě jejich vyřešení měly pro klienta nejpríznivější důsledky?
- Které problémy mají pro klienta největší význam?
- Které problémy lze řešit s menším nasazením energie, zdrojů?
- Které problémy jsou v podstatě neřešitelné?



2. Fáze:

Formulace cílů a úkolů (čtvrtá až sedmá schůzka)

- I. sekvence: stanovení cílů
- II. sekvence: kontraktace



Typy úkolů

- *Průzkumné* úkoly
- *Intervenční* úkoly
- Úkoly mohou být *prosté* (jedna akce) nebo *komplexní* (množství různých činností). Nicméně jednoduché cíle jsou preferovány.
- *Jednotlivé* (realizovatelný jednotlivcem) úkoly nebo *reciproční* úkoly (někdo něco udělá a druhá osoba vykoná reciproční úkon).



III. Fáze.

Plnění úkolů

(sedmá až desátá schůzka)

- Proveditelnost úkolů



IV. Fáze

Terminace

(dva až tři kontakty)

- Efekt zakončení kontaktů
- Strach z nových situací
- Shrnutí pozitivních bodů spolupráce
- Další okruhy jeho práce

