

# **Kariérne poradenstvo**

## **4.3.2015**

# Poradenstvo

- forma pomoci prostredníctvom interpersonálnej komunikácie, v zmysle ovplyvňovania klienta, ktorá mu aktívne pomáha riešiť nepriaznivé životné situácie

(Schneiderová, 2008)

# Kompetencie v KP

(Národná asociácia kariérneho vývinu)

- Teória kariérového vývinu
- Zručnosti pre individuálne a skupinové poradenstvo
- Individuálne/skupinové hodnotenie
- Informácie/zdroje
- Podpora programu, manažment a implementácia
- Koučovanie, konzultácie a zlepšovanie výkonu
- Rozmanitosť populácie
- Supervízia
- Etické/právne otázky
- Výskum/vyhodnocovanie
- Technológia

Amundson a kol., 2011

# KP

- Málo informácií o procese KP
- Poradcovia zriedkakedy študujú ako KP „pracuje“



# Čo vieme...

- Existuje pozitívny vzťah medzi dôverou poradcu vo vytváranie vzťahu s klientom a klientovou dôverou, že zvládne kariérne zmeny
- Klienti v KP venujú značnú pozornosť „nekariérnym“ témam



- Kariérni poradcovia majú tendenciu podávať informácie a rady častejšie počas KP ako počas iného poradenstva
- Klienti KP identifikujú aspekty sebaskúmania, podporu a vzdelávanie ako najdôležitejšie a najužitočnejšie intervencie KP



- Zdá sa, že existuje blízky vzťah medzi procesmi psychoterapie a KP
- Vytvorenie efektívnej „pracovnej aliancie“ má zásadný význam pre pozitívne výsledky v oblasti KP

Career  
Counselling



# Čo sa rieši

- Globálna nezamestnanosť
- Znižovanie stavu firiem
- Globálna konkurencia
- Redefinovanie sociálneho kontraktu medzi zamestnávateľmi a zamestancami
- Zvýšenie počtu firiem, ktoré ponúkajú starostlivosť o deti (rodičovská dovolenka)
- Práca z domu



# Aké problémy sú riešené v KP?

- diagnostika osobnostných vlastností vzhľadom k požiadavkám pracovného miesta,
- kde a ako začať hľadať pracovné miesto,
- ak človek nevie – nemá jasno v tom čo chce robiť,
- problémy v súčasnom zamestnaní,
- nebaví, neuspokojuje ho práca,
- má zamestnávateľ vo firme tých správnych ľudí?,
- čas na zmenu,
- 1.,2. voľba povolania

# Formy poradenstva

## Procesové poradenstvo

- kladenie otázok
- dôvera v klienta, že dokáže nájsť sám riešenie
- problém aj riešenie patria klientovi
- empowerment („zmocňovanie“) klienta

## Expertné poradenstvo

- dávanie rád
- presvedčenie, že klient potrebuje informácie
- expert je požiadaný, aby vyriešil problém
- potreba mať expertné znalosti v istých oblastiach

(Jurišová, 2013)

- Fázy KP

# Pohľad na KP

- Krok 1: Klient vstupuje do KP
- Krok 2: Poradca zhromažďuje informácie o klientovi (aj testy, dotazníky)
- Krok 3: Poradca interpretuje testy a identifikuje niekoľko vhodných povolání pre klienta



# Charakteristiky tohto prístupu

- Poradca riadi proces
- Poradca je direktívny a autoritatívny
- Klienti sú pasívnymi prijemcami vopred stanovených testov
- KP sa stáva niečím, čo je pre klientov ako niečím na čom by mali poradca a klient spolupracovať

# Rámec pre KP

- pomoc klientom riešiť zmenu
- pomoc klientom zapojiť sa do aktivít sebahodnotenia
- pomoc klientom dozvedieť sa viac o svete práce
- pomoc klientom rozšíriť alebo zúžiť voľby
- pomoc klientom plánovať

# Fázy KP

(T. Diener)

- 1 fáza – inkubácia („sedenie na vajciach“)
  - je často spojená s pocitmi bezmocnosti („čiernenie (NIGREDO)“)
- 2 fáza – inšpirácia
  - je spojená s predstavivosťou a tvorivosťou („bielenie (ALBEDO)“)
- 3 fáza – realizácia
  - fáza aktivity, realizovanie ideí („červenanie (RUBEDO)“)



# Fázy KP

(Gysbers, Heppner, & Johnston)

- Úvodná fáza (otváracia)
- Fáza získavania informácií
- Pracovná fáza
- Záverečná fáza

# Fázy KP

(Niles & Harris-Bowlsbey)

- Začiatok alebo počiatočná fáza
  - nadviazať efektívny vzťah
  - zhromažďovanie informácií o klientovi
  - definovanie predbežných cieľov
- Stredná alebo pracovná fáza
  - preskúmanie záujmou a cieľov do hĺbky
  - vypracovanie a realizovanie konkrétneho akčného plánu

- Ukončovacia fáza
  - spojenie „práce“ z predchádzajúcich fáz na základe posúdenia aktuálneho stavu klienta
  - zhodnotenie aktuálneho stavu klientových cieľov

# Fázy poradenského procesu

- Zoznámenie
- Diagnóza
- Voľba cieľa a alternatív riešenia
- Klientove rozhodnutie
- Podpora klienta poradcom

(identifikácia, pracovná fáza, rozhodnutie vedúce k akcii)

# Kto z vás....

- aktívne športuje?
- je manuálne zručný?
- hrá na nejakom hudobnom nástroji?
- radšej pracuje sám ako v kolektíve?
- rád pracuje vonku?
- rád pomáha ľuďom?
- radšej pracuje sám ako v kolektíve?

# Zoznámenie

- privítanie a predstavenie
- krátky neformálny rozhovor
- informácia o čase a dohoda
- prvotná formulácia problému (problémov)
- formulácia očakávaní klienta od poradcu
- korigovanie neprimeraných očakávaní, vyjasnenie si možností poradenstva, možností poradcu, motivovanie klienta pre ďalšiu spoluprácu
- uzatváranie kontraktu

# Poradenský kontrakt

spoločne sformulovaný cieľ spolupráce

- základné pravidlá a zásady postupu
- vymedzenie priestoru vzájomnej zodpovednosti pracovníka a klienta
- predpokladané metódy a postupy práce
- organizácia spoločnej práce /kde, kedy, ako často, ako dlho../
- výšku a spôsob platby
- etické aspekty spolupráce

- *Zdá sa, že vo vašom živote sa teraz deje veľa vecí. Pokúsme sa vybrať niektoré problémy. Východiskovým bodom je, že končíte vysokú školu a potrebujete urobiť nejaké rozhodnutie, čo sa týka vašej budúcej práce. Obávate sa, že nemáte dostatok skúseností s trhom práce, aby ste sa dokázali zorientovať v tom, ktoré typy pracovných pozícií by pre vás mohli pripadať do úvahy. S tým súvisí aj nedostatok skúseností s hľadaním práce. I keď si určíte smer vašej kariéry, nie ste si istá, či máte dostatok zručností potrebných pri hľadaní práce a získaní vyhliadnutej pozície. A ešte, je tu problém s vaším priateľom a rozhodovaním sa, či chcete rok cestovať po svete. Máte obavy opustiť na rok pracovný trh a tiež si kladiete otázku, či máte dosť peňazí na také dlhé obdobie. Možno si nie ste celkom istá, či naozaj chcete ísť. Správne som načrtnol problémy, ktoré dúfate, že spolu vyriešime?*



## II. fáza

- Tvorivá
- Priblíženie klientovho vlastného potenciálu a jeho prepájanie s oblasťami práce
- Postupy: dotazníky/rozhovor
- Najskôr zisťujeme, potom detailnejšie rozoberáme

# Návrhy postupov:

- zoznam slovíes, intuitívny výber a vytvorenie viet
- vytvorenie koláže, zavesenie veľkého papiera na stenu a lepenie pohľadníc, obrázkov z novín, pracovné inzeráty (tzv. flirt – veci, ktoré so mnou flirtujú, priťahujú moju pozornosť, no neviem prečo)
- zoznam kvalít a 3 projektov
- 3 obľúbené aktivity z detstva
- 3 obľúbené aktivity z dospelosti (môžu súvisieť s prácou, rodinným životom a pod.)

# Snívanie

- Ako by sa zmenil váš život, keby ste vyhrali veľkú sumu peňazí?
- Čo by ste robili, keby vám neprekážalo, čo si o vás pomyslia alebo čo povedia iní?
- Keby ste si mohli vybrať akúkoľvek prácu na svete, čím by ste chceli byť?
- Predstavte si, že je váš problém vyriešený (netrápte sa detailmi), ako by vyzeral výsledok?

# III. Fáza - realizácia

- Dôležité, aby mal klient sám pocit, že on sa rozhoduje, vytvára akčné plány a podobne

# Čo sa deje v tejto fáze

- vytvorenie predstavy o zrealizovaní sna, pretože bez predstavy sa nikdy táto predstava nezrealizuje, fáza aktivity, realizovanie ideí
- jasná predstava a začiatok plánovania; ľahšie plánovať smerom z budúcnosti do prítomnosti a nie z prítomnosti do budúcnosti

- Práca s aktívnym uchopením potenciálu klienta a jeho uplatnenia vo svete práce
- Nácvik a modelové situácie prijímacieho pohovoru, prezentácia vlastnej osoby na pohovore a pod.



- Klient je aktívny, poradca je supervízor
- Poskytujú sa klientovi
  - Expertné rady
  - Proces vyjednávania
  - Práca s vnútornými a vonkajšími kritikmi
  - Podpora okolia – aká je vzťahová sieť



- **Rozhodnutie**
  - kombinácia racionálnych a intuitívnych procesov
  
- **Konsolidácia** (usporiadanie)
  - Veľa informácií - hľadáme vzorce
  - Úzka spolupráca medzi klientom a poradcom
  - Ideál: ak klient sám objaví vzorce





# Pripravenosť na akčné plánovanie

- Pozor aby poradca nepredbehol klienta v plánovaní
- Pomáha pozitívna povaha poradenského vzťahu



# Vytváranie akčného plánu

- 1. Pozitívnymi slovami určiť, čo sa má dosiahnuť.
- 2. Opísať činnosť použitím takých slov, ktoré končia na -ie (písanie, volanie, skúmanie a pod.).
- 3. Zčať s prítomnosťou a byť konkrétny v tom, čo klienta čaká, keď opustí poradenské sedenie.



- 4. Dôkladne spracovať všetky detaily, venovať mimoriadnu pozornosť časovému rámcu pre splnenie každej úlohy.
- 5. Zamerať sa na tie oblasti, ktoré klient môže ovplyvniť.
- 6. Použiť príklady a metafory, ktoré zodpovedajú skúsenostiam klienta.



# POSKYTOVANIE PODPORY KLIENTOM

- napr. prostredníctvom spätnej väzby

