

Kariérne poradenstvo

18.3.2015



Klasifikovanie metód v KP

- Metódy zhromažďovania informácií o klientovi
- Komunikačné metódy
- Metódy informovania klienta
- Metódy skúmania pracovného trhu
- Metódy osobného marketingu a informačného manažmentu
- Metódy kariérového plánovania a rozvoja (JIGĀU, 2007)

Metódy zhromažďovania informácií o klientovi

- psychologické testy, dotazníky, pozorovania, rozhovor, anamnéza, autobiografia, seba-charakterizácia, školské záznamy, fokusové skupiny, prieskum verejnej mienky, testy na posúdenie znalostí, analýza biografických údajov, analýza produktov činností, SWOT analýza, portfólio, atď.

Rozhovor

- Špecifiká poradenského rozhovru:
 - Stanovenie rolí
 - Úloha rozhovoru, problém k riešeniu
 - Potrebná empatia
 - Líši sa podľa cieľa
 - ...

Niekoľko metód a techník

- Informácia
- Klarifikácia
- Ventilácia
- Povzbudenie
- Interpretácia
- Konfrontácia
- Reflexia

Typy otázok

(podľa miery tlaku na pýtaného)

- **Otvorené** – dávajú priestor
- **Uzatvorené** – obmedzenie odpovede
- **Sugestívne** – nútia klienta prevziať pohľad poradcu na vec
- **Manipulatívne** – snažia sa nepriamo donútiť k zmene postoja vyvolaním negatívneho pocitu viny
- Peter prichádza za karietovým poradcom...
 - Uved'te príklad otázok pri privítaní klienta
Peter má 45 rokov a nevie si nájsť prácu
 - Uved'te príklad otázok pri úvodom rozhovore

- Otázky inštruktívne (zaobalené inštrukcie)
 - podsúvame riešenie
 - keď si myslíme, že poznáme odpoveď a klient nie
 - používajú sa pri kontrole
 - „máš ešte nejakú otázku, alebo môžem pokračovať aby sme nemali problém s časom?“

- Otázky konštruktívne
 - najúčinnnejšie
 - nepoznáme na ne odpoveď
 - nesmú vyvolať v klientovi pocit neschopnosti a neúspechu
 - treba sa učiť

Príklady konštruktívnych otázok

- Čo pre Vás môžem urobiť?
- Čo bude po našom stretnutí iné?
- O čom by sme tu mohli hovoriť?
- Podľa čoho spoznáte, že Vám naše stretnutie bolo užitočné?
- Ako ste už túto situáciu riešili? Kto sa podieľal na riešení?

- Kto by sa mal podieľať na riešení tohto problému teraz? Je to možné? Čo pre to musíte urobiť?
- Čím by sme mohli podľa Vás začať?
- Aké riešenie si predstavujete?
- Je to, čo teraz spolu robíme to, čo potrebujete?

- Je to, čo Vám teraz hovorím pre Vás prijateľné/zrozumiteľné?
- Na čo ešte nesmieme zabudnúť?
- Čo Vám zatiaľ pripadalo ako užitočné?
- Nezabudli ste na niečo dôležité?

- Zisťovacie otázky

- Ak potrebujeme niečo vedieť, čo nevieme, ak sa chceme v niečom zorientovať, niečomu porozumieť

- Neutrálne (Koľko je hodín? Čo presne vo svojej pozícii robíte?)
 - Negatívne (Čo vás trápí? Čo sa vám nedarí? Čo vám nefunguje?)
 - Pozitívne (Stretli ste sa už predtým s nejakou podobnou situáciou? Ako ste ju vyriešili? Čo vám pomohlo? Kto vám pomáha?)

Tvorivé kladenie otázok

- Efektívne otázky:
- Čo...?
- Kedy...?
- Kto...?
- Kde...?

- Vyvarovať sa: Prečo...? Ako...?

Komunikačné metódy:

- konverzácia, rolová hra, simulácia, cvičenie, narácia, pedagogická hra

Metódy informovania klienta:

- materiály používané na šírenie informácií medzi a pre klientov (letáky, sprievodcovia, produkty iných médií), profily povolání, konferencie, osobné čítanie, prezentačné filmy, komentáre v rádiu alebo v televíznych show.

Metódy skúmania pracovného trhu:

- cvičenia na rozvoj zručností pri hľadaní práce, simulácia pracovných situácií, orientačné exkurzie, job shadowing (pozorovanie profesie), ICT pri sledovaní profesie, vzdelávacie veľtrhy, pracovné veľtrhy, mini-stáže vo firmách, prieskumy na identifikovanie potrieb, prípadové štúdie.

Metódy osobného marketingu a informačného manažmentu:

- písanie CV a motivačného listu, príprava na pracovný pohovor, analýza/zostavenie inzerátu v médiách; databázy/portály týkajúce sa vzdelávania a tréningu, profesií, pracovných miest.

Metódy kariérového plánovania a rozvoja:

- akčný plán, osobný projekt, zvažovanie alternatív, objasnenie hodnôt, prieskum kompetencií.

Príklady metód



Spracovanie problému

- Exploračné otázky
- Detailnejšie
- Ako daná situácia vznikla...
- Signifikantné vzťahy
- ...
- Aké má klient očakávania....

Pohľad na problém prostredníctvom metafor

- metafora: rečová figúra, kt. sa používa na podčiarknutie podobnosti medzi konaním alebo objektom, udalosťou alebo zážitkom na jednej strane a vetou či široko používaným slovom na strane druhej

Bežné metafory

- Chodník
- Smer
- Dráha
- Trasa kariéry
- Cesta
- Rozhodovací strom
- Okno príležitostí
- Kariérová dúha, mapa kariéry...

Použitie metafor v poradenských podmienkach:

- *Identifikovanie metafory / kľúčové metafory a skúmanie kariéry z tohto hľadiska*
- *Predstavením novej kariérovej metafory spraviť perspektívu flexibilnejšou*

Možné nápady čo s metaforami

- Modality: kreslenie, fotografia
- *Výhody*: syntéza informácií, operovanie s obrazmi, štruktúrovanosť informácií, redukovanie úzkosti, vývin tvorivosti
- *Nevýhody*: chybné interpretácie, blokovanie tvorivého procesu, nedostatok kontroly

Príklady pre zisťovanie klientovho potenciálu



Návrhy postupov:

- zoznam slovies, 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.)

Silné stránky

- Opíšte osobný úspech, ktorý ste v ktorejkoľvek oblasti svojho života dosiahli.
- Aké predmety ste mali rád/rada v škole?
- Aké sú vaše koníčky a záľuby?
- Opíšte nejaké aktivity, ktorým ste sa rád/a venovali v detstve.
- Opíšte situáciu, pri ktorej ste mali pocit, že vám dodáva energiu.

Hľadanie silných stránok u iných

- Uved'te nejakých ľudí, ktorých obdivujete, a opíšte, čo je na nich obdivuhodné.
- Keď sa zamyslíte nad knihami, ktoré ste prečítali, aké postavy ste obdivovali a prečo?

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?

Posilnenie z iných situácií

- Zmena perspektívy: napr.
- Dlhší čas sme sa venovali diskusii o tom, ako sa vám nedarilo (napríklad o tom, že nie ste schopný dobre zvládnuť interview). Bol by som rád, keby ste uviedli prípady, keď ste reagovali správne.
- Toto určite nie je prvý problém vo vašom živote. Bol by som rád, keby ste mi opísali nejaké obdobie, keď ste úspešne prekonali prekážky a dospeli k pozitívnemu riešeniu.

- naplánovanie budúceho, čo tam bude, čo bude existovať, ukotvenie predstavy budúcnosti a **označenie bodu, kde sa v súčasnosti nachádza** (nutné sledovanie somatických markerov);
- postaviť sa na miesto budúcnosti – zadefinovanie miest pomocou symbolov, pohľadníc, potom sa pozrie na svoju „súčasnú minulosť“ a je to jednoduchšie, nakoľko už mám istotu, že som všetko dosiahol;
- teraz je čas začať plánovať – čo bude o 15 rokov, 10 rokov, 5 rokov a čo bude prvým krokom, ktorý nie je zarážajúci a ťažký, ktorého sa nebojíme;

- Časový koláč
- Akčné plány
- ...

