



PYTANIA (ZAGADNIENIA) POMOCNICZE do scenariusza rozmowy nr 2

ETAP I

Przygotowanie doradcy zawodowego do przeprowadzenia rozmowy

Pytania, które doradca powinien sobie zadać przed podjęciem pracy z klientem/klientką.

Doradca zadaje sobie pytania dotyczące tzw. triady rogersowskiej:

- Czy jestem osobą autentyczną?
- Czy doświadczam prawdziwego, bezwarunkowego, pozytywnego nastawienia, akceptacji wobec swojego klienta/swojej klientki?
- Czy jestem zdolny/a do empatycznego zrozumienia klienta/klientki? Czy potrafię doświadczać rzeczywistości z uwzględnieniem perspektywy klienta/klientki? Czy potrafię własne empatyczne zrozumienie przekazać swojemu klientowi/swojej klientce?

ETAP II

Nawiązanie pozytywnych relacji

Nawiązanie relacji:

- Dlaczego zdecydował się Pan/zdecydowała się Pani spotkać z doradcą zawodowym?
- Proszę opowiedzieć mi coś o sobie.



- Jak się Pan/Pani czuje w tej chwili?
- Czy ma Pan/Pani jakieś oczekiwania związane z naszym spotkaniem? Jakież?
- Po czym Pan/Pani pozna, że nasze spotkanie wniosło jakąś zmianę w Pana/Pani życiu?
- Jak się Pan/Pani nazywa?
- W czym mogę Panu/Pani pomóc?
- Czy jest coś, co chciałby Pan/chciałaby Pani o mnie wiedzieć?
- Czy przyniósł Pan/przyniosła Pani ze sobą CV, inne dokumenty potwierdzające Pana/Pani kwalifikacje?

Kontrakt:

- Co chciałby Pan/chciałaby Pani osiągnąć podczas tej rozmowy?
- Czego oczekuje Pan/Pani od tej rozmowy?
- Czego potrzebuje Pan/Pani w tej chwili?
- Czy korzystał Pan/korzystała Pani już kiedyś z usług doradcy zawodowego?
- Co chciałby Pan/chciałaby Pani wiedzieć na początku spotkania z doradcą zawodowym?
- Czy jest coś, co chciałby Pan/chciałaby Pani omówić na początku spotkania, aby nam się dobrze pracowało?

Aktualne położenie:

- Jak jest Pana/Pani sytuacja zawodowa?
- Czy lubi Pan/Pani swoją pracę?
- Dlaczego chce Pan/Pani zmienić pracę?
- Która praca była dla Pana/Pani najbardziej satysfakcjonująca?
- Co lubił Pan/lubiła Pani najbardziej w swojej poprzedniej pracy?
- Jaki jest Pana/Pani zakres obowiązków na obecnym stanowisku?
- Czy to, co robi Pan/Pani w obecnej pracy Pana/Panią satysfakcjonuje?
- Proszę opowiedzieć mi o zmianie, której Pan dokonał/Pani dokonała? Dlaczego tak się stało? Jak to Pan zrobił/Pani zrobiła?
- Co jest dla Pana/Pani trudne w zmianach?



- Czego na pewno nie chciałby Pan/chciałaby Pani zmieniać w swoim życiu?
- Jakiego rodzaju wsparcia potrzebuje Pan/Pani w tej sytuacji?
- W jaki sposób Pana/Pani sytuacja osobista wpływa na wybór dodatkowej pracy?
- Jak ocenia Pan/Pani swoją obecną sytuację zawodową?
- Co chciałby Pan/chciałaby Pani w niej zmienić?
- Czy zastanawiał się Pan/zastanawiała się Pani nad jakimiś konkretnymi działaniami w tym kierunku? Jakimi?
- Czy jest coś, czego absolutnie nie chciałby Pan/chciałaby Pani zmieniać w swoim życiu?

ETAP III

Rozmowa (zbieranie faktów) oraz badanie za pomocą testów i kwestionariuszy

1. Zasoby klienta/klientki (organizm)

Kwalifikacje zawodowe klienta/klientki:

- Jakie ma Pan/Pani wykształcenie? Jakie szkoły/studia Pan ukończył/Pani ukończyła?
- Dlaczego wybrał Pan/wybrała Pani taką szkołę/taki kierunek studiów? Czy był to przypadek, czy celowy wybór?
- Czy ukończył Pan/ukończyła Pani jakieś kursy, szkolenia?
- Czy zna Pan/Pani jakiś język obcy? Na jakim poziomie?
- Czy posiada Pan/Pani jakieś certyfikaty, uprawnienia?
- Proszę opowiedzieć mi przebieg Pana/Pani kariery zawodowej.
- Z jakich powodów zmienił Pan/zmieniła Pani pracę?
- Czy obecny typ pracy Panu/Pani odpowiada?
- Z czym kojarzy się Panu/Pani słowo „kariera”? Czy Pan/Pani robi/zrobił/zrobiła karierę?
- Jak ocenia Pan/Pani przebieg swojej kariery zawodowej?
- Jakie są Pana/Pani największe osiągnięcia zawodowe?
- Czy jest Pan zadowolony/Pani zadowolona ze swoich osiągnięć?



Umiejętności klienta/klientki:

- Jakie ma Pan/Pani umiejętności?
- Jakie ma Pan/Pani mocne strony?
- Proszę wskazać pięć swoich kluczowych umiejętności.
- Co robi Pan/Pani szczególnie dobrze?
- Jakie umiejętności Pan/Pani wykorzystuje w swojej aktualnej pracy?
- Jakich umiejętności Pan/Pani nie wykorzystuje w swojej aktualnej pracy?
- Jakie umiejętności chce Pan/Pani wykorzystywać w swojej dodatkowej pracy?
- Jaką pracę Pan/Pani preferuje – samodzielną czy zespołową?
- Czy woli Pan/Pani sam/sama planować pracę, czy realizować działania zaplanowane przez innych?
- Czy chciałby Pan/chciałaby Pani kierować ludźmi?
- W jaki sposób nawiązuje Pan/Pani kontakty z ludźmi?
- W jaki sposób pokonuje Pan/Pani trudności?
- Czy podejmuje Pan/Pani w życiu ryzyko? Jeśli tak, to w jakich sytuacjach?
- Jak podejmuje Pan/Pani samodzielnie decyzje?

Zdolności (talenty) klienta/klientki:

- Co potrafi Pan/Pani robić lepiej niż inni?
- Za co chwalił Pana/Panią inni?
- Gdyby Pan usłyszał/Pani usłyszała o sobie dobre rzeczy od innych ludzi, co by to było?
- Co Panu/Pani ostatnio dobrze wyszło w pracy? Poza pracą?
- Co ostatnio udało się Panu/Pani zrobić, z czego jest Pan zadowolony lub dumny/Pani zadowolona lub dumna? Może to dotyczyć zarówno życia osobistego, jak i obszaru związanego z pracą.
- Za co cenił Pan/Panią ludzie?

Uczucia klienta/klientki:

- Jakie dzisiaj odczuwa Pan/Pani emocje?
- W kim ma Pan/Pani wsparcie? Kto Panu/Pani pomaga w trudnych chwilach?



- Co Panu/Pani pomaga w trudnych chwilach?
- Co czuje Pan/Pani, myśląc o obecnej sytuacji zawodowej?
- Czego się Pan/Pani obawia w związku z obecną sytuacją zawodową?
- W jaki sposób pracodawca powinien motywować Pana/Panią do pracy?

Wartości klienta/klientki:

- Co jest dla Pana/Pani ważne w pracy?
- Co mają inni w pracy, co Pan chciałby/Pani chciałaby też mieć?
- Co Pan/Pani w życiu ceni? Co jest dla Pana/Pani najważniejsze w życiu?
- Czym jest dla Pana/Pani praca?
- Dlaczego podejmuje Pan/Pani pracę?
- Dlaczego ta praca jest dla Pana/Pani niewystarczająca?
- Co to znaczy dla Pana/Pani dobra praca?
- Jaka praca przyniosłaby Panu/Pani satysfakcję?
- Jaka praca byłaby spełnieniem Pana/Pani marzeń i wartości?
- Co Pan/Pani ceni w pracy?
- Dlaczego to jest dla Pana/Pani istotne w pracy?

Pytania dotyczące testów:

- Co Pan/Pani sądzi o tych wynikach? Czy są zgodne z tym, co Pan myślał/Pani myślała o sobie dotychczas?
- Co Pan/Pani sądzi o tych wynikach? Czy są zgodne z Pana/Pani intuicją na swój temat?
- Czy jest coś w tych wynikach, co Pana/Panią zaskoczyło? Z jaką częścią zgadza się Pan/Pani w największym stopniu?
- Co te wyniki oznaczają dla Pana/Pani? Czy w jakiś sposób wpływają na to, jak Pan/Pani myśli o sobie?
- W jaki sposób Pana/Pani zainteresowania zawodowe mogą być realizowane w pracy/w domu?
- Która z dotychczas wykonywanych prac była najbardziej zbliżona do Pana/Pani zainteresowań zawodowych?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- W oparciu o to, co do tej pory mówiliśmy i w oparciu o Pana/Pani wyniki, jaki rodzaj pracy sprawiałby Panu/Pani najwięcej satysfakcji?
- W jaki sposób może Pan/Pani spróbować dostosować swoją aktualną pracę do swoich preferencji zawodowych?
- Jakie dodatkowe umiejętności/kwalifikacje są Panu/Pani potrzebne, by w najlepszy sposób realizować swoje preferencje zawodowe?

2. JA (self) klienta/klientki

Kim jestem?

- Proszę opisać siebie. Jaki Pan/jaka Pani jest?
- Co Pana/Panią odróżnia od innych?
- Jakie ma Pan/Pani mocne i słabe strony?

Jaką mam wartość?

- Czy Pan/Pani lubi siebie?
- Za co Pan/Pani siebie lubi? Za co nie lubi?
- Co pomoże Panu/Pani siebie polubić, a co związane jest z Pana/Pani sytuacją zawodową?
- Co Pan/Pani u siebie ceni?

ETAP IV

Samoaktualizacja – proces odszukiwania pomysłu na siebie

Kim chcę być?

- Jaka jest Pana/Pani wizja samego siebie?
- Kim Pan/Pani chce być za rok, za 2 lata, za 5 lat, za 10 lat...?

Do czego dążę?

- O jakiej pracy Pan/Pani marzy? Jaka praca byłaby dla Pana/Pani idealna?



- Co chciałby Pan/chciałaby Pani robić za 5 lat?
- Jaka byłaby dla Pana/Pani idealna praca?
- Jakich zmian oczekuje Pan/Pani w obecnej pracy?
- Jakich zmian oczekuje Pan/Pani w życiu zawodowym?
- Jakie są Pana/Pani długoterminowe plany związane z pracą?
- Co chciałby Pan/Pani zmienić w swoim życiu zawodowym?

ETAP V

Klient/Klientka przy wsparciu doradcy zawodowego ustala konkretne kierunki działań

Plan działania:

- Proszę podać pomysły, które chciałby Pan/chciałaby Pani wdrożyć w życie.
- W jaki sposób może Pan/Pani to osiągnąć?
- Czy sądzi Pan/Pani, że potrafi Pan/Pani to zrobić?
- Jakie będą konsekwencje tego działania?
- Co wydaje się Panu/Pani ważne do zrobienia na początek?
- Czy sądzi Pan/Pani, że w tej sytuacji mógłby Pan/mogłaby Pani zrobić coś innego?
- O jakich rozwiązaniach Pan/Pani myśli?
- Czy widzi Pan/Pani siebie w takiej roli?
- Jakie może Pan/Pani mieć korzyści z takiego sposobu postępowania?
- Jakie są wady i zalety poszczególnych możliwości?
- Które z rozwiązań najbardziej Panu/Pani odpowiada?
- Które dałoby Panu/Pani najwięcej satysfakcji?
- Jak Pan/Pani sądzi, w jaki sposób może Pan/Pani doprowadzić do tego?
- Jakie opcje wydają się Panu/Pani dostępne?
- Jakie zdarzenie może Pana/Panią powstrzymać przed realizacją etapów lub osiągnięciem celów?
- Kto powinien wiedzieć o Pana/Pani planach?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- Jakiego wsparcia potrzebuje Pan/Pani i z czyjej strony?
- Co i kiedy zrobi Pan/Pani, żeby uzyskać to wsparcie?
- Jak dalece jest Pan zaangażowany/Pani zaangażowana w wykonanie ustalonych działań, mierząc w skali od 1 do 10? Co sprawia, że nie jest to 10? Co może Pan/Pani zrobić lub zmienić, by zbliżyć zaangażowanie do 10?
- W jakich formach doskonalenia chciałby Pan/chciałaby Pani uczestniczyć?

Terminy realizacji:

- Kiedy dokładnie zacznie Pan/Pani i zakończy każdy etap?
- W jakim czasie chce Pan/Pani to osiągnąć?
- Do kiedy chciałby Pan/chciałaby Pani to osiągnąć?
- Jaki jest ostateczny termin realizacji?
- Kiedy zamierza Pan/Pani to zrobić?

Zakończenie:

- Czy ma Pan/Pani jakieś pytania?
- Z czym Pan/Pani kończy to spotkanie?
- Jak się Pan/Pani czuje w tej chwili?
- Czego się Pan dowiedział/Pani dowiedziała dzisiaj o sobie?