



PYTANIA (ZAGADNIENIA) POMOCNICZE do scenariusza rozmowy nr 3

ETAP II

Nawiązanie pozytywnych relacji

Nawiązanie relacji:

Doradca mówi kilka słów o sobie, m.in.: imię, nazwisko, pełniona funkcja, doświadczenie zawodowe, a następnie prosi klienta/klientkę o przedstawienie się, zadając przykładowe pytania:

- Jak się Pan/Pani nazywa?
- Jak się Pan/Pani czuje?
- Co ciekawego wydarzyło się ostatnio w Pana/Pani życiu?

Rozpoznanie zasobów i oczekiwań klienta/klientki:

- Gdzie wcześniej pracował Pan/pracowała Pani?
- Czy był Pan zadowolony/była Pani zadowolona z pracy?
- Czy podobało się Panu/Pani zajmowane stanowisko?
- Co Pan robił/Pani robiła dobrze w swojej poprzedniej pracy?
- Czy szuka Pan/Pani podobnej pracy czy zupełnie innej?
- Czy jest Pan zainteresowany/Pani zainteresowana dodatkowymi szkoleniami lub kursami?
- Czy jest Pan zainteresowany/Pani zainteresowana podjęciem pracy w innym mieście?
- Czy rozważał Pan/rozważała Pani wyjazd za pracę za granicę?



ETAP III

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

1. Zasoby klienta/klientki (organizm)

Sytuacja osobista klienta/klientki:

- Co Pan/Pani lubi robić najbardziej?
- Jakie są Pana/Pani mocne strony?
- Jakie są Pana/Pani słabe strony?
- Jak reaguje Pan/Pani na krytykę?
- Proszę zdefiniować słowo „współpraca”.
- Jak Pan/Pani radzi sobie ze stresującymi sytuacjami?

Wykształcenie i kwalifikacje zawodowe:

- Jakie posiada Pan/Pani wykształcenie lub w jakiej szkole jeszcze się uczy?
- Jak była Pana/Pani forma nauki – teoretyczna czy z praktyką?
- Czy nauka Pana/Pani była łatwa czy trudna? Jaka była Pana/Pani reakcja na trudności w nauce?
- Jakie zdawał Pan/zdawała Pani egzaminy? Jakie oceny uzyskał Pan/uzyskała Pani z egzaminów?
- Jakie były Pana/Pani motywy wyboru zawodu lub szkoły?
- Czy wybór szkoły sugerowali Panu/Pani rodzice?
- Czy Pana/Pani decyzja o wyborze szkoły była uzależniona od warunków środowiska, tj. odległość szkoły od miejsca zamieszkania?
- Czy Pana/Pani decyzja dotycząca wyboru zawodu była uzależniona od zapotrzebowania na rynku pracy?
- Czy miał Pan/miała Pani pragnienia zawodowe? Czy trudno było z nich zrezygnować?
- Czy pracował Pan/pracowała Pani po zakończeniu nauki, jakie czynności Pan wykonywał/Pani wykonywała?
- Jakie warunki i wymagania stawiano Panu/Pani lub sam Pan/sama Pani sobie stawiał/stawiała?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- Jeśli zmienił Pan/zmieniła Pani szkołę czy naukę zawodu – czy zmiana była korzystna?
- Czy wystąpiły u Pana/Pani trudności i jakiego rodzaju one były?

Deklarowane umiejętności:

- Jakie czynności lubi Pan/Pani wykonywać?
- Czy lubi Pan/Pani rozmawiać z ludźmi?
- Czy łatwo Pan/Pani nawiązuje kontakty w nowej grupie?
- Czy lubi Pan/Pani wykonywać codzienne czynności?
- Czy potrafi Pan sam/Pani sama motywować się do podejmowania działań?
- Czy lubi Pan/Pani mówić o sobie?
- Czy lubi Pan/Pani słuchać, co ludzie mówią?
- Czy naprawia Pan sam/Pani sama w domu drobne awarie?
- Czy lubi Pan/Pani zwierzęta?

Deklarowane bariery:

- Czy posiada Pan/Pani bariery związane z podjęciem pracy?
- Jakie są Pana/Pani obawy związane z podjęciem nowej pracy?
- Czy posiada Pan/Pani przeciwwskazania do podjęcia danej pracy?
- Co Pana/Panią zniechęca do podjęcia pracy?
- Co może Pan/Pani robić i nie sprawia to trudności?

Dotychczasowa aktywność na rynku pracy:

- Jak często zmienia Pan/Pani pracę?
- Czego nauczył się Pan/nauczyła się Pani w poprzednich miejscach pracy?
- Jak układały się Panu/Pani stosunki ze współpracownikami?
- Czy utrzymuje Pan/Pani kontakt z osobami z poprzedniej pracy?
- Czy miał Pan/miała Pani tam przyjaciela/przyjaciół?
- Czy Pana/Pani zdaniem istnieje możliwość otrzymania referencji z poprzedniej/poprzednich miejsc prac?



Zainteresowania i zajęcia w czasie wolnym:

Szczególnie ważne przy zróżnicowaniu motywacji i określeniu umiejętności, również dla osób niezdecydowanych, poszukujących porady.

- Jak spędza Pan/Pani wolny czas?
- Czym zajmuje się Pan/Pani w czasie wolnym?
- Przy braku czasu wolnego – co robiłby Pan/robiłaby Pani najchętniej?
- Czy lubił Pan/lubiła Pani czytać lektury?
- Czy uczestniczy Pan/Pani w spotkaniach towarzyskich i życiu kulturalnym?
- Czy lubi Pan/Pani prace domowe, majsterkowanie?

Preferencje/oczekiwania zawodowe:

- Jaki jest Pan/Pani wymarzony zawód?
- Jeśli nie miałby Pan/nie miałyby Pani możliwości pracy w wybranym zawodzie, to jaki inny zawód wybrałby Pan/wybrałaby Pani?
- Dlaczego wybrał Pan/wybrała Pani właśnie ten zawód?
- Czy są zawody, których nie chciałby Pan/nie chciałaby Pani wykonywać?
- Jakie zawody mógłby Pan/mogłaby Pani wykonywać w przyszłości?
- Jakie czynności wykonywałby Pan/wykonywałaby Pani najchętniej, gdyby to od Pana/Pani zależało?
- Jaki jest Pana/Pani wymarzony zawód?
- Czy są czynności, które Pan/Pani odrzuca całkowicie? Co Pan/Pani w nich przeszkadza?
- Co ma zapewnić Panu/Pani praca?
- Jaki dla Pana/Pani jest najważniejszy aspekt pracy zawodowej?
- Jakie są oczekiwania innych osób wobec Pana/Pani?
- Czy chciałby Pan/chciałaby Pani podjąć szkolenie? W jakiej formie: z dyplomem, przyuczenie do zawodu lub doksztalcanie do zawodu?
- Czy ktoś w Pana/Pani rodzinie pracuje w tym zawodzie?



Cechy temperamentowe, osobowościowe, uczucia:

Doradca sam może wnioskować, na podstawie zachowania się klienta/klientki podczas rozmowy, jakie cechy temperamentalne posiada lub może zadać klientowi/klientce poniższe pytania:

- Czy często się Pan/Pani uśmiecha?
- Jak reaguje Pan/Pani na płacz drugiej osoby?
- Czy mówi Pan/Pani to, co ma myśli?
- Czy kontroluje Pan/Pani swoje emocje?
- W jaki sposób stara się Pan/Pani wpływać na emocje?
- Czy podczas rozmowy lubi Pan/Pani patrzeć ludziom prosto w oczy?
- Czy potrafi Pan/Pani zrezygnować ze swoich planów na rzecz innej osoby?

Szczególne uzdolnienia:

- Czy lubi Pan/Pani słuchać muzyki poważnej?
- Czy lubi Pan/Pani śpiewać?
- Czy chętnie Pan/Pani czyta wiersze?
- Czy gra Pan/Pani w piłkę nożną?
- Czy lubi Pan/Pani pisać wiersze? Jeśli tak, to na jaki temat?
- Jakie posiada Pan/Pani hobby?

Czynniki społeczno-ekonomiczne:

Gdy mogą wspierać lub utrudniać osiągnięcie celów zawodowych, np. osoba samotnie wychowująca dzieci jest w innej sytuacji zawodowej niż ta, która może liczyć na pomoc najbliższej rodziny w wykonywaniu obowiązków domowych.

- Czy może Pan/Pani liczyć na pomoc innych osób przy poszukiwaniu pracy?
- Czy potrafi Pan/Pani pogodzić pracę z obowiązkami domowymi?
- Czy poradzi Pan/Pani sobie z nowymi zadaniami?
- Czy jest Pan zdecydowany/Pani zdecydowana na zmianę swojej sytuacji?



2. JA (self) klienta/klientki

SELF KLIENTA/KLIENTKI

Kim jestem?

- Jakie wartości ceni Pan/Pani w życiu?
- Jakimi wartościami kieruje się Pan/Pani?
- Jakie są Pan/Pani ideały?
- Czy wybiera Pan/Pani w życiu to, co jest ważne, realizuje „siebie” w zgodzie ze sobą?
- Czy świadomie wybiera Pan/Pani własne wartości?
- Co lubi Pan/Pani robić w wolnym czasie?

Kim chcę być?

- Jakie są Pana/Pani cele zawodowe?
- Kim chciałby Pan/chciałaby Pani być w przyszłości?
- Jak wyobraża Pan/Pani sobie swoją przyszłość?

Do czego dążę?

- Jakie kroki trzeba podjąć, aby dojść do tego, co chce Pan/Pani osiągnąć?
- Czy oczekuje Pan/Pani zmiany w życiu zawodowym?
- Czy Pana/Pani zachowania pomagają w osiągnięciu wyznaczonych celów?
- Czy są osoby, które mogłyby Panu/Pani pomóc w dążeniu do osiągnięcia celów?
- Czy ma Pan/Pani zaplanowane działania, które pomogą w osiągnięciu celu?
- Kiedy Pan/Pani może osiągnąć wyznaczony cel?
- Co będzie Pan czuł/Pani czuła, kiedy osiągnie Pan/Pani wyznaczony cel?
- Co znaczy dla Pana/Pani dobra praca?

Jaką mam wartość?

- Jakie wartości ceni Pan/Pani w życiu najbardziej? Co jest dla Pana/Pani najważniejsze?



ETAP IV

Samoaktualizacja – proces odszukiwania pomysłu na siebie

Pomysł na siebie

Co klient/klientka potrafi robić:

- Co robi Pan/Pani najlepiej?
- Co najlepiej Panu/Pani zawsze wychodzi?
- Jakie czynności nie sprawiają Panu/Pani żadnych trudności?
- Czy wybierze Pan/Pani pracę, dzięki której pozna Pan/Pani siebie i swoje możliwości?

Co klient/klientka chce robić:

- Jaka jest Pana/Pani wymarzona praca?
- Jakie czynności będzie Pan/Pani wykonywać w tej pracy?
- Jakie korzyści osiągnie Pan/Pani z wykonywania tej pracy?
- Czy wykonując tę pracę, będzie Pan czuł się spełniony lub szczęśliwy/Pani czuła się spełniona lub szczęśliwa?
- Czy podjęcie pracy wzmocni Pana/Pani wartość?
- Czy lubi Pan/Pani pracować nad zadaniami, które wymagają intensywnego myślenia?
- Czy w pracy zamierza Pan/Pani realizować własne pomysły?
- Co chciałby Pan/chciałaby Pani robić w przyszłości za rok, za 3 lata, w dalszej przyszłości?

ETAP V

Klient/Klientka przy wsparciu doradcy zawodowego ustala konkretne kierunki działań

Sformułowanie celu i określenie zmian

- Czy ma Pan/Pani sformułowany cel główny?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- Czy ma Pan/Pani tylko cel główny, czy są też inne cele?
- Czy Pana/Pani cel zawodowy współgra z planami osobistymi?

Ustalenie wspólnego kierunku działań dla klienta/klientki

- Czy Pana/Pani plany są realne do osiągnięcia?
- Jakie przeszkody mogą utrudnić osiągnięcie zaplanowanego celu?
- Czy Pan/Pani rozpatruje różne alternatywy zawodowe?

Zakończenie spotkania

- Czy spotkania z doradcą wskazały Panu/Pani nowe możliwości, rozwiązania?
- Jakie korzyści uzyskał Pan/uzyskała Pani ze spotkań z doradcą?