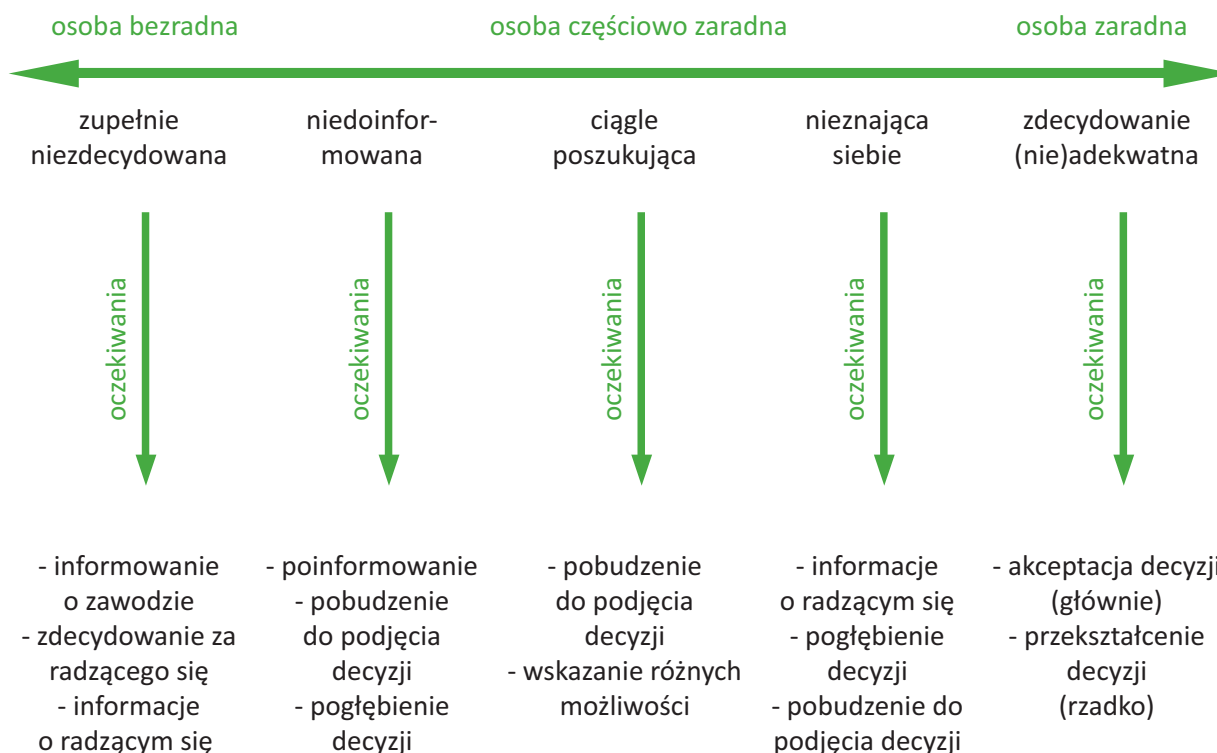




# PYTANIA (ZAGADNIENIA) POMOCNICZE do scenariusza rozmowy nr 5

Przy zadawaniu pytań może być pomocny poniższy schemat:



Rys. Oczekiwania klienta wobec doradcy

Źródło: Wojtasik B. (1994).



## ETAP I

### Przygotowanie doradcy zawodowego do przeprowadzenia rozmowy

Przed spotkaniem doradca po zapoznaniu się z dostępną dokumentacją dotyczącą klienta/klientki sam sobie odpowiada na następujące pytania:

- Czy jestem bezstronny/bezstronna w podejściu do tego konkretnego klienta/tej konkretnej klientki?
- Jakie jest moje nastawienie do tej osoby?
- Jakie emocje wzbudza we mnie ten klient/ta klientka?
- Czy potrafię przyjąć jego/jej perspektywę i być w tym autentyczny/autentyczna?

## ETAP II

### Nawiązanie pozytywnych relacji

- Jak się Pan/Pani czuje w tej chwili?
- Kto Pana/Pani do mnie skierował?
- Czy ma Pan/Pani jakieś oczekiwania związane z naszym spotkaniem?
- Czy mogę zaproponować Panu/Pani coś do picia?
- Po czym Pan/Pani pozna, że nasze spotkanie wniosło jakąś zmianę w Pana/Pani postrzeganiu rzeczywistości, w jakiej się Pan/Pani obecnie znajduje?
- Co takiego się wydarzyło, z czym Pan tu przyszedł/Pani tu przyszła?
- Proszę mi powiedzieć, jak się Pan/Pani nazywa?
- Czy mogę zwracać się do Pana/Pani po imieniu (tutaj pada imię klienta/klientki)?
- Gdzie Pan/Pani mieszka?
- Czy wie Pan/Pani według jakich zasad odbywają się spotkania z doradcą zawodowym?
- Czy wie Pan/Pani czemu służą spotkania z doradcą zawodowym?
- Czy wie Pan/Pani jaka może być dla Pana/Pani korzyść z tych dwóch spotkań, jakie mamy odbyć? Co Pan/Pani o tym myśli?
- Czy myśli Pan/Pani, że ja jako doradca mogę jakoś pomóc w Pana/Pani sytuacji?



- Czy jest coś, co chciałby Pan/chciałyby Pani o mnie wiedzieć?
- Czy do tego, aby nam się lepiej pracowało, potrzebuje Pan/Pani poznać jakieś szczegóły dotyczące mojego doświadczenia zawodowego, wykształcenia?
- Czy jest coś, czego Pan/Pani potrzebuje, aby nam się dobrze pracowało?

## ETAP III

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

#### 1. Zasoby klienta/klientki (organizm)

##### Kwalifikacje zawodowe klienta/klientki:

- Jaką szkołę/szkoły Pan skończył/Pani skończyła?
- Czy pracował Pan/pracowała Pani w tym zawodzie?
- Jeśli tak, to gdzie i kiedy?
- Czy lubił Pan/lubiła Pani swoją pracę?
- Gdzie jeszcze Pan pracował/Pani pracowała?
- Czym dla Pana/Pani charakteryzuje się dobra praca?
- Jaka praca dawałaby Panu/Pani satysfakcję?
- Czy skończył Pan/skończyła Pani jakieś kursy/szkolenia? Jeśli tak, to proszę mi o nich opowiedzieć. Jak z perspektywy czasu ocenia Pan/Pani ich przydatność?
- Czy wykorzystuje Pan/Pani te umiejętności? Jeśli tak, to w jaki sposób/gdzie?
- Jakie Pan/Pani ma uprawnienia/certyfikaty?
- Czy zna Pan/Pani jakieś języki obce w stopniu komunikatywnym?
- Czy widzi Pan/i potrzebę nauki języków obcych?

##### Umiejętności klienta/klientki:

- Jakie ma Pan/Pani umiejętności?
- Proszę mi powiedzieć, jakie ma Pan/Pani mocne strony?
- Co zalicza Pan/Pani do swoich szczególnych umiejętności? Jakie umiejętności Pan/Pani wykorzystuje w swojej aktualnej pracy?



- Z jakich umiejętności Pan/Pani korzysta obecnie w swojej pracy?
- Woli Pan/Pani pracować samodzielnie czy w zespole?
- Czy lubi Pan/Pani kierować ludźmi, czy raczej woli Pan/Pani wykonywać polecenia innych?
- Czy łatwo nawiązuje Pan/Pani kontakty z ludźmi?
- W jaki sposób pokonuje Pan/Pani trudności?
- Czy łatwo Pan/Pani podejmuje decyzje?
- Czy jest coś, czego absolutnie nie chciałby Pan/chciałaby Pani zmieniać w swoim życiu?
- Czy łatwo podejmuje Pan/Pani wyzwania?
- Czy lubi Pan/Pani uczyć się nowych rzeczy?
- Co pomaga Panu/Pani w uczeniu się nowych rzeczy?
- Co pomaga Panu/Pani w podejmowaniu decyzji?

#### **Funkcjonowanie na rynku pracy:**

- Skąd Pan/Pani ma wiedzę na temat ofert pracy?
- Jak Pan/Pani szuka pracy?
- Kto/jaka instytucja może Pana/Panią wesprzeć w obecnej sytuacji zawodowej/życiowej?
- Czy wie Pan/Pani, gdzie może uzyskać informacje na temat rynku pracy, możliwości dalszego kształcenia czy kursów zawodowych?
- Czy zwracał się Pan/zwracała się Pani kiedykolwiek do jakiejś instytucji o pomoc? Czy ją Pan uzyskał/Pani uzyskała? Czy wie Pan/Pani, jak założyć własną firmę?
- Czy rozważał Pan/rozważała Pani taką ewentualność, aby pracować na własny rachunek? Jeśli tak, to co stoi na przeszkodzie, żeby podjąć taką próbę i założyć własną firmę?

#### **Zainteresowania klienta/klientki:**

- Czy ma Pan/Pani hobby?
- Czy uprawia Pan/Pani sport? Jeśli tak, to jaki? Dlaczego akurat tę dyscyplinę Pan wybrał/Pani wybrała?
- Jak Pan/Pani lubi odpoczywać?



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

- Co chciałby Pan/chciałaby Pani robić, gdyby nie musiał Pan/musiła Pani pracować?
- Czy lubił Pan/lubiła Pani chodzić do szkoły?
- Jakie przedmioty należały do Pana/Pani ulubionych?
- Skąd Pan/Pani czerpie wiedzę na ten temat (tutaj doradca podaje zagadnienie, temat, obszar)?
- Skąd Pan/Pani wie, że to tak działa?
- Jak Pan się nauczył/Pani się tego nauczyła?

### **Zdolności (talenty) klienta/klientki:**

- Co Pan/Pani lubi robić w czasie wolnym, jak lubi Pan/Pani spędzać czas?
- Czy woli Pan/Pani spędzać czas sam/sama, czy raczej w grupie?
- Jakie Pan/Pani ma mocne strony? Proszę wymienić pięć.
- Jeśli miałby się Pan/miałaby Pani czymś się pochwalić, to co to by było?
- Co ostatnio udało się Panu/Pani zrobić, z czego jest Pan zadowolony czy dumny/Pani zadowolona czy dumna? Może to dotyczyć zarówno życia osobistego, jak i obszaru związanego z pracą.
- Jakie ma Pan/Pani talenty/umiejętności, którymi chciałby się Pan/chciałaby się Pani pochwalić?
- Co powiedzieliby o Panu/Pani znajomi/rodzina/dzieci, gdyby tu byli, że jaką jest Pan/Pani osobą, jakie ma talenty czy umiejętności?
- Za co cenią, lubią Pana/Panią ludzie, rodzina, przyjaciele?

### **Wartości klienta/klientki:**

- Co jest dla Pan/Pani ważne w życiu?
- Co Pan/Pani ceni w ludziach?
- Co Pan/Pani ceni w pracy?
- Co jest dla Pana/Pani ważne w pracy?
- Dlaczego to jest dla Pana/Pani istotne?
- Kto jest dla Pana/Pani autorytetem? Za co ceni Pan/Pani tę osobę?



### **Diagnoza przy pomocy kwestionariuszy:**

- Czy kiedykolwiek rozwiązywał Pan/rozwiązywała Pani kwestionariusze testowe?
- Czy wie Pan/Pani, czemu to ma służyć?
- Czy chciałby Pan/chciałaby Pani rozwiązać jakiś kwestionariusz?
- Czy jest Pan ciekawy/Pani ciekawa wyniku i tego, jak on może się przełożyć na możliwości działania? Co Pan/Pani myśli o tym wyniku?
- Czy uważa Pan/Pani, że w wyborze pracy/szkolenia może go Pan/Pani brać pod uwagę?
- Czy wiedza, jaką obecnie Pan/Pani posiada, wpłynie na dalsze kroki, jakie Pan/Pani podejmie?

## **2. JA (self) klienta/klientki**

### **Kim jestem?**

- Proszę mi opowiedzieć o sobie? Jaki Pan/jaka Pani jest?
- Co Pana/Panią różni od innych ludzi? Dlaczego akurat to uważa Pan/Pani za ważne?
- Proszę mi wymienić swoje mocne strony?

### **Jaką mam wartość?**

- Co Pan/Pani w sobie ceni?
- Co Pan/Pani w sobie lubi?
- Jakie ma Pan/Pani talenty/umiejętności, którymi chciałby się Pan/chciałaby się Pani pochwalić?
- Co powiedzieliby o Panu/Pani znajomi/rodzina/dzieci, gdyby tu byli, że jaką jest Pan/Pani osobą, jakie ma talenty czy umiejętności?
- Za co cenią, lubią Pana/Panią ludzie, rodzina, przyjaciele?
- Jak radzi sobie Pan/Pani w swojej obecnej sytuacji życiowej/zawodowej?
- Co Panu/Pani w tym pomaga?
- Jakie umiejętności, cechy pomagają Panu/Pani w obecnej sytuacji?



## ETAP IV

# Samoaktualizacja – proces odszukiwania pomysłu na siebie

### Kim chcę być?

- Jeśli miałby Pan/miałaby Pani podjąć jakieś kursy/szkolenia dla siebie, dla swojego rozwoju, to jakiego typu byłyby to kursy?
- O czym Pan/Pani marzy? Proszę powiedzieć mi o swoich marzeniach.
- Załóżmy, że mogę spełnić trzy życzenia dotyczące Pana/Pani pracy, wykształcenia itp., o co by mnie Pan poprosił/Pani poprosiła?
- Czy bierze Pan/Pani pod uwagę podjęcie dalszego kształcenia?
- Czy bierze Pan/Pani pod uwagę możliwość przekwalifikowania się?

### Do czego dążę:

- Kim chciałby Pan/chciałaby Pani być za 1 rok, 2 lata, 5 lat? Jaką pracę/jakie stanowisko chciałby Pan/chciałaby Pani wykonywać/zajmować?
- Jaka jest Pana/Pani wymarzona praca/jaki jest wymarzony zawód?
- Co zrobił Pan/zrobiła Pani już w tym kierunku?
- Ile chciałby Pan/chciałaby Pani zarabiać w przyszłości?
- Jak Pan/Pani myśli, jaka praca, jakie umiejętności dają takie możliwości finansowe?
- Czy bierze Pan/Pani pod uwagę zmianę miejsca zamieszkania?

## ETAP V

# Klient/Klientka przy wsparciu doradcy zawodowego ustala konkretne kierunki działań

- W jaki sposób może to Pan/Pani zrealizować? Spróbujemy podzielić to na etapy?
- Jak Pan/Pani to widzi?
- Czy myśli Pan/Pani, że to jest możliwe/do zrobienia?
- Jaki może być pierwszy krok w tej sytuacji?



- Jakie mogą być konsekwencje takich działań?
- Jak Pan/Pani widzi się w takiej roli/sytuacji?
- Co mogłoby Panu/Pani pomóc w tej sytuacji?
- Kto lub co mogłoby Pana/Panią wesprzeć w tym działaniu?
- Po czym Pan/Pani pozna, że Pana/Pani sytuacja zawodowa zaczęła się zmieniać?
- Jaka będzie pierwsza zmiana, jaką Pan/Pani zauważy?
- Jakie rozwiązanie w tej sytuacji wydaje się najbardziej korzystne?
- Jakie inne opcje bierze Pan/Pani pod uwagę?
- Komu powie Pan/Pani o swoich planach?
- Co powie ta osoba, oczywiście w pozytywnym aspekcie?
- Czy potrzebuje Pan/Pani jakiegoś wsparcia, aby zacząć realizować swój plan?
- Co Pan/Pani zrobi, aby uzyskać to wsparcie?
- Jak bardzo jest Pan zmotywowany/Pani zmotywowana do działania w tej chwili? Proszę zaznaczyć to na skali od 1 do 10.
- Co jeszcze może Pan/Pani zrobić, aby wzmocnić/podnieść swoją motywację na tej skali?
- Czego/kogo Pan/Pani potrzebuje, aby poziom motywacji utrzymać na tym poziomie w przyszłości?
- Jaki jest ostateczny termin realizacji tego celu?
- Ile czasu daje sobie Pan/Pani na osiągnięcie tego celu?
- Jakie są terminy/czas na wykonanie poszczególnych działań?
- Jakie uczucie będzie towarzyszyło tym działaniom?

## 2.6. ETAP VI

### Zakończenie rozmowy doradczej

- Z czym Pan/Pani kończy to dzisiejsze spotkanie?
- Czego jeszcze potrzebowałby Pan/potrzebowałaby Pani, aby uznać te dwa spotkania za owocne?
- Jak się Pan/Pani czuje w tej chwili?