

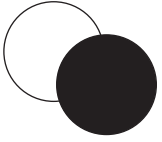
ROBERT NATHAN, LINDA HILL

Επαγγελματική Συμβουλευτική

Η ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ
ΤΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΚΑΙ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑΣ

μετάφραση – επιστημονική επιμέλεια
Δέσποινα Σιδηροπούλου-Δημακάκου





Περιεχόμενα

Εισαγωγή στην ελληνική έκδοση.	11
Εισαγωγή στη δεύτερη έκδοση	31
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	
Εισαγωγή.	37
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	
Θέματα που απασχολούν την επαγγελματική συμβουλευτική	57
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	
Αρχική διαγνωστική αξιολόγηση, σύναψη συμβολαίου και διερεύνηση.	93
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4	
Πώς βοηθούμε τον πελάτη να γνωρίσει τον εαυτό του	121
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5	
Χρήση τεστ, ερωτηματολογίων και επαγγελματικών πληροφοριών . .	157
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6	
Δράση, αποτελέσματα και τερματισμός της διαδικασίας	189
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7	
Επαγγελματική συμβουλευτική σε οργανισμούς	217
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8	
Προκλήσεις για τους επαγγελματικούς συμβούλους κατά την άσκηση του επαγγέλματός τους	245
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9	
Η αυτοδιαχείριση των επαγγελματικών συμβούλων.	273

Παράρτημα Α': Οδηγίες για τα τεστ	289
Παράρτημα Β': Σχέδιο δράσης	291
Παράρτημα Γ': Πηγές επαγγελματικής πληροφόρησης	292
Παράρτημα Δ': Η χρήση λογισμικού στην υποστήριξη της επαγγελματικής συμβουλευτικής	300
Παράρτημα Ε': Σπουδές στην επαγγελματική συμβουλευτική	302
Παράρτημα ΣΤ': Σχετικά περιοδικά	304
Παράρτημα Ζ': Χρήσιμοι οργανισμοί	305
Παράρτημα Η': Ασκήσεις επαγγελματικής συμβουλευτικής	308
Βιβλιογραφία	321
Ευρετήριο όρων	325

4

Πώς βοηθούμε τον πελάτη να γνωρίσει τον εαυτό του

Στην πρώτη συνεδρία οι πελάτες ξεκινούν να μιλούν στο σύμβουλο για το πώς αντιλαμβάνονται τον εαυτό τους και την επαγγελματική τους κατάσταση. Το πρόβλημα που παρουσιάζεται και διερευνάται μπορεί να είναι σχετικά απλό και να σχετίζεται με την προσπάθεια του πελάτη να κατανοήσει τις δυνατότητες και τις αδυναμίες του, που σχετίζονται με τη σταδιοδρομία του, ή να είναι κάτι πιο σύνθετο (π.χ. η έκφραση των συναισθημάτων απώλειας και θυμού ύστερα από μια απόλυση). Ωστόσο, και στις δύο περιπτώσεις, οι πελάτες συνήθως αναζητούν, φανερά ή συγκαλυμμένα, διασαφήνιση και απαντήσεις στα ακόλουθα θέματα:

- Ποιος είμαι; Πού βρίσκομαι τώρα;
- Τι θέλω; Πού θα ήθελα να είμαι;
- Τι τρόπους διαθέτω και τι μέσα μου παρέχει το περιβάλλον μου, ώστε να μπορέσω να προχωρήσω;
- Τι με εμποδίζει να προχωρήσω;

Οι απαντήσεις του πελάτη σε αυτά τα ερωτήματα μπορεί να είναι ανακριβείς, παραποιημένες ή περιορισμένες με πολλούς τρόπους. Ένας από τους στόχους αυτού του σταδίου είναι να βοηθηθούν οι πελάτες να αναπτύξουν μια πιο αντικειμενική και ακριβή αυτογνωσία και να κατανοήσουν καλύτερα την κατάστασή τους. Στόχος είναι να καταστούν οι πελάτες ικανοί να προχωρήσουν σε μια νέα και πιο εποικοδομητική αντίληψη, η οποία μπορεί να διαμορφώσει μια βάση για τις αποφάσεις τους και τη δράση τους.

Σε αυτό το κεφάλαιο θα εξετάσουμε τη χρήση των εργασιών που ανατίθενται για το σπίτι και οι οποίες γίνονται στο μεσοδιάστημα των συνεδριών. Όπως η γραπτή προετοιμασία που αναλαμβάνουν οι πελάτες πριν από την πρώτη συνάντηση, έτσι και οι ασκήσεις που ενθαρρύνουν τη διερεύνηση και την αποσαφήνιση μπορεί να αποδειχτούν πολύ χρήσιμες. Θα συζητήσουμε

το σκοπό των εργασιών που πρέπει να γίνονται στο μεσοδιάστημα των συνεδριών, θα δώσουμε αρκετά παραδείγματα του τύπου των ασκήσεων που μπορούν να δοθούν στους πελάτες και θα εξηγήσουμε πώς μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως αναπόσπαστο μέρος της διαδικασίας της επαγγελματικής συμβουλευτικής. Στο Παράρτημα Η' γίνεται μια σύνοψη αυτών των ασκήσεων. Θα εξετάσουμε, ακόμα, πώς μπορούμε να αντιμετωπίσουμε, αλλά και να προκαλέσουμε, τα εσωτερικά εκείνα εμπόδια των πελατών που τους δυσκολεύουν να προχωρήσουν στην επαγγελματική συμβουλευτική.

Μερικοί πελάτες το μόνο που χρειάζονται είναι μεγαλύτερη αυτογνωσία και αυτό μπορεί να έχει αποτέλεσμα μια ανανέωση ή αλλαγή συμπεριφοράς. Για άλλους η αυτογνωσία είναι απλώς το πρώτο στάδιο. Θέλουν η επαγγελματική συμβουλευτική να τους βοηθήσει να πάρουν αποφάσεις ή να διαμορφώσουν σχέδια δράσης. Το στάδιο αυτό αναλύεται στο Κεφάλαιο 6.

Πώς χρησιμοποιούνται οι εργασίες που ανατίθενται για το σπίτι

Καθεμία από τις εργασίες που ανατίθενται για το σπίτι έχει κάποιους γενικούς σκοπούς, ενώ ταυτόχρονα κάθε εργασία έχει και τους δικούς της ειδικούς σκοπούς, που σχετίζονται με τη συγκεκριμένη άσκηση.

Γενικοί σκοποί

Πρώτον, οι εργασίες που ανατίθενται για το σπίτι βοηθούν στη διατήρηση της συνέχειας της διαδικασίας των συναντήσεων και, παράλληλα, συντηρούν το ενδιαφέρον και την ενέργεια του πελάτη, γι' αυτό και θεωρούμε ότι λειτουργούν σαν μια «γέφυρα» μεταξύ των συναντήσεων. Δεύτερον, οι εργασίες αυτές δίνουν στους πελάτες την ευκαιρία να διερευνήσουν ένα θέμα βαθύτερα και με την άνεσή τους. Τρίτον, η ανάληψη εργασιών για το σπίτι υποδηλώνει ότι η επαγγελματική συμβουλευτική δεν είναι ένα επεισόδιο, αλλά μια διαδικασία που συμβαίνει για κάποιο χρονικό διάστημα. Κατά τη διάρκεια του σταδίου της σύναψης συμβολαίου, οι πελάτες χρειάζεται να έχουν καταλάβει ότι η επαγγελματική συμβουλευτική δεν είναι απλώς ένας αριθμός συνεδριών, τις οποίες «παρακολουθούν» παθητικά και μετά φεύγουν και τις ξεχνούν έως την επόμενη συνάντηση, αλλά μια διαδικασία κατά την οποία το άτομο σκέφτεται και προσπαθεί να κατανοήσει, σε όλη

την έκτασή τους, τις εμπειρίες του παρελθόντος και τις καταστάσεις του παρόντος, προτού σχεδιάσει το μέλλον. Περιλαμβάνει αυτοανάλυση, κατανόηση της ανάλυσης, λήψη αποφάσεων και δράση, θέματα με τα οποία οι πελάτες θα έπρεπε να ξεκινήσουν να ασχολούνται πριν από την πρώτη συνάντηση με το σύμβουλο και τα οποία εκτείνονται πέρα από την τελευταία συνάντηση μαζί του. Οι ασκήσεις και ο σύμβουλος βρίσκονται εκεί για να βοηθήσουν, να υποστηρίξουν και να προκαλέσουν τους πελάτες κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου.

Ένας τέταρτος σκοπός των εργασιών που ανατίθενται για το σπίτι είναι να βάλουν τους πελάτες στη «θέση του οδηγού», του ατόμου που συμμετέχει ενεργά στη διαδικασία. Βασίζονται στη δουλειά που έχει γίνει στο στάδιο της σύναψης του συμβολαίου, για να επιτύχουν και να διατηρήσουν αμείωτη τη συμμετοχή του πελάτη στη διαδικασία, καθώς και την αίσθηση ότι το ζήτημα που εξετάζεται είναι «δικό του». Τονίζουν ότι ο πελάτης είναι το πρόσωπο που έχει την ευθύνη για την εξέλιξη της διαδικασίας. Ο σύμβουλος είναι το πρόσωπο που διευκολύνει τη διαδικασία, ένας ουδέτερος βοηθός που μπορεί να αποστασιοποιείται και συνδράμει τον πελάτη να εξετάσει διάφορα πρότυπα και να ολοκληρώσει την προσωπικότητά του.

Τέλος, οι εργασίες για το σπίτι μπορούν να αναδείξουν ζητήματα που σχετίζονται με τους επαγγελματικούς προβληματισμούς του πελάτη, είτε ως προς το περιεχόμενο είτε ως προς τη διαδικασία. Οι ασκήσεις για το σπίτι είναι ένα δείγμα εργασίας και μας δίνουν χρήσιμες πληροφορίες για τον πελάτη, ανάλογα με το πώς διαχειρίζεται την εργασία που του ανατέθηκε. Ο τρόπος με τον οποίο ο πελάτης παρουσιάζει τις ασκήσεις του αποκαλύπτει συχνά όσα και το ίδιο τους το περιεχόμενο και μπορεί να είναι η απάντηση για σημαντικά ζητήματα συμβουλευτικής:

Η εργασία του Πολ, που την αποτελούσαν 6 σελίδες άψογα δακτυλογραφημένες, ήταν καλοδουλεμένη και την παρέδωσε μέσα σε έναν τακτοποιημένο φάκελο. Ο σύμβουλος του έβαλε A+ χωρίς δεύτερη σκέψη! Ένα σημαντικό ζήτημα στη σταδιοδρομία του Πολ ήταν η τελειομανία του, που προερχόταν από την ανάγκη για αποδοχή.

Η Στέλα έφτασε στη συνάντηση λαχανιασμένη και αναμαλλιασμένη, λέγοντας: «Δεν είχα αρκετό χρόνο να τελειώσω αυτές τις ασκήσεις!». Χρειά-

στηκε να αγωνιστεί για να βγάλει από έναν ακατάστατο χαρτοφύλακα πολλά τσαλακωμένα φύλλα καλυμμένα με πρόχειρες σημειώσεις. Αυτή η χασομή προσέγγιση της εργασίας της αντανακλούσε και το χάος στη ζωή της, εντός και εκτός δουλειάς.

Ειδικοί σκοποί

Καλό είναι να δίνουμε στον πελάτη μια άσκηση που εξυπηρετεί κάποιο συγκεκριμένο σκοπό, ανάλογα με τη φάση στην οποία βρίσκεται η συμβουλευτική διαδικασία, όπως επίσης και με βάση τις ατομικές ανάγκες του πελάτη. Αν, για παράδειγμα, η χαμηλή αυτοεκτίμηση παρεμποδίζει την επιλογή σταδιοδρομίας ή την επαγγελματική ανάπτυξη του πελάτη, θα ήταν χρήσιμο να του δοθεί μια άσκηση, για να καταγράψει δέκα πράγματα που του αρέσουν στον εαυτό του ή κάποια θετική ανατροφοδότηση που έχει λάβει από άλλους (βλ. άσκηση «Αυτοεπιβεβαίωση», σ. 133).

Ποιος είμαι;

Στο στάδιο αυτό το έργο του συμβούλου είναι να βοηθήσει τους πελάτες να απαντήσουν στην ερώτηση «ποιος είμαι;». Όπως αναφέρθηκε στο Κεφάλαιο 3, οι πελάτες έχουν ήδη ξεκινήσει να ασχολούνται με αυτό το θέμα, μέσω της γραπτής τους προετοιμασίας και της προκαταρκτικής διερεύνησης κατά την πρώτη συνάντηση.

Οι πελάτες μπορεί να θέλουν να αναπτύξουν την αυτογνωσία τους στα ακόλουθα πεδία:

- Δεξιότητες (τι μπορώ να κάνω στην παρούσα φάση;)
- Αξίες (τι είναι σημαντικό για μένα;)
- Ενδιαφέροντα (τι πραγματικά με ελκύει;)
- Επιθυμίες και ανάγκες που σχετίζονται με τη σταδιοδρομία
- «Οφέλη από το παρελθόν» (τι έχω αποκομίσει από στιγμές προσωπικής υπερφάνειας και από εμπειρίες επιτευγμάτων, ικανοποίησης ή απόλαυσης;)
- Προσωπικά χαρακτηριστικά (ποιες δυνάμεις μου «δίνω» στη δουλειά μου; Και ποια πεδία θα ήθελα να βελτιώσω;)
- Κλίσεις (ποιες ικανότητες και σε ποιο βαθμό μπορώ να τις αποκτήσω;).

Όταν ζητούμε από τους πελάτες να κάνουν την προκαταρκτική αυτοαξιολόγησή τους, είναι σημαντικό να τους ενθαρρύνουμε να είναι συγκεκριμένοι. Οι πελάτες μπορεί συχνά να κάνουν ασαφείς δηλώσεις:

- Μ' αρέσει να αναλαμβάνω ευθύνες.
- Είμαι δημιουργικός άνθρωπος.
- Δεν τα πηγαίνω καλά με τους αριθμούς.
- Θέλω να κάνω κάτι πιο αξιόλογο.
- Χρειάζομαι μια πρόκληση.
- Τα πηγαίνω καλά με τους ανθρώπους.
- Δεν έχω αρκετή ποικιλία στην εργασία μου.

Όμως, έννοιες όπως «δημιουργικός» και «αξιόλογο» μπορεί να σημαίνουν διαφορετικά πράγματα για διαφορετικούς ανθρώπους. Η έννοια κάθε λέξης για κάθε άτομο πρέπει να διερευνάται και ο πελάτης χρειάζεται να προκαλείται διακριτικά, σε περίπτωση που η αντίληψή του φαίνεται να είναι λανθασμένη.

Πελάτης: Δεν είμαι δημιουργικός άνθρωπος.

Επαγγελματικός σύμβουλος: Τι εννοείς λέγοντας «δημιουργικός»;

Πελάτης: Να, θα μου άρεσε να ζωγραφίζω και να σχεδιάζω, ακόμα και να παίζω κάποιο μουσικό όργανο. Αλλά πάντα ένιωθα ότι ήταν χαμένη υπόθεση, καθώς τα αδέρφια μου είχαν εξαιρετικό ταλέντο.

Επαγγελματικός σύμβουλος: Λοιπόν, το να είσαι δημιουργικός σημαίνει να είσαι τόσο καλός όσο τα αδέρφια σου;

Πελάτης: Χμ. Αυτό νόμιζα τότε.

Επαγγελματικός σύμβουλος: Και τώρα;

Πελάτης: Δεν ξέρω. Υποθέτω ότι μπορεί να είμαι κάπως σκληρός με τον εαυτό μου.

Επαγγελματικός σύμβουλος: Ας υποθέσουμε ότι γίνεσαι λιγότερο σκληρός με τον εαυτό σου. Τι θα άρχιζες να λες;

Ο σύμβουλος έχει τη δυνατότητα να κάνει υποθέσεις για τον τρόπο με τον οποίο οι πελάτες χρησιμοποιούν (ή δεν χρησιμοποιούν) τις δεξιότητές τους, τις αξίες τους, τα ενδιαφέροντά τους και τα προσωπικά τους χαρακτηριστικά μέσα στην εργασία τους. Οι πελάτες μπορούν να βοηθηθούν, για να αξιολογήσουν τον εαυτό τους με συστηματικό τρόπο, μέσω της χρήσης γραπτών εργασιών και μέσω των ψυχομετρικών τεστ και ερωτηματολογίων.

Αργότερα, ο σύμβουλος μπορεί να ελέγξει αν ταιριάζουν τα αποτελέσματα των ερωτηματολογίων με τις αρχικές του υποθέσεις. Το Κεφάλαιο 5 εξετάζει τη χρήση των τεστ και των ερωτηματολογίων στη διαδικασία της επαγγελματικής συμβουλευτικής.

Παραδείγματα ασκήσεων

Οι ασκήσεις που περιγράφονται στη συνέχεια δεν είναι καθοδηγητικές, αλλά χρησιμοποιούνται για να υπογραμμίσουν συγκεκριμένες αρχές και να δείξουν πώς οι εργασίες για το σπίτι μπορούν να ταιριάζουν στη διαδικασία της επαγγελματικής συμβουλευτικής.

Άσκηση «Ευχάριστα γεγονότα»

Σκοπός: Πολλοί άνθρωποι έχουν την τάση να ξεχνούν τις στιγμές της ψυχικής ευφορίας και του κεφιού ή να τις θεωρούν δεδομένες. Ο σκοπός αυτής της άσκησης είναι διττός. Πρώτον, να υπενθυμίσει στους πελάτες τις θετικές εμπειρίες που ίσως έχουν ξεχάσει. Αυτό μπορεί να είναι ενθαρρυντικό, ειδικότερα αν οι πελάτες θεωρούν την παρούσα τους κατάσταση αρνητική. Δεύτερον, βοηθά τους πελάτες να αναγνωρίσουν διάφορα πρότυπα ευχάριστων γεγονότων, όπως «η σπουδαιότητα του να συνεργάζεσαι με άλλους ανθρώπους», τα οποία βοηθούν το σχεδιασμό της σταδιοδρομίας.

Μέθοδος: Ζητείται από τον πελάτη να φτιάξει έναν κατάλογο ευχάριστων γεγονότων και να προσδιορίσει τι ακριβώς ήταν ευχάριστο σε αυτά. Ζητείται, επίσης, από εκείνον να προσδιορίσει τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητάς του που χρησιμοποίησε κατά το ευχάριστο γεγονός και να προσπαθήσει να φέρει στην επιφάνεια τις πιο σημαντικές πηγές της ευχαρίστησης. Για παράδειγμα, η ορειβασία μπορεί να απαιτεί καλή φυσική κατάσταση, οργανωτικές ικανότητες και προσπάθεια ομαδικής συνεργασίας.

Ένας απογοητευμένος πελάτης ίσως χρειαστεί ενθάρρυνση από το σύμβουλο για να ανασύρει τέτοιου είδους μνήμες. Ο σύμβουλος μπορεί να βοηθήσει τον πελάτη να μην μειώνει τον εαυτό του, λέγοντάς του, για παράδειγμα: «Το ευχάριστο γεγονός που σου συνέβη δεν χρειάζεται να είναι κάτι πολύ σπουδαίο ή κάτι που κάποιος τρίτος το έκρινε έτσι. Πρέπει να είναι κάτι που *εσύ* ευχαριστήθηκες».

Μερικές φορές τα πρότυπα είναι τόσο ξεκάθαρα στους πελάτες, που περιγράφουν αμέσως την πηγή της ευχαρίστησης. Για άλλους πάλι πελάτες οι πηγές της ευχαρίστησης μπορούν να έρθουν στην επιφάνεια μόνο μέσω συζήτησης. Μερικές φορές η άσκηση αποκαλύπτει μια έκπληξη:

Η Γιαν είχε μια μάλλον μοναχική εργασία ως ερευνήτρια και πάντα πίστευε ότι προτιμούσε να δουλεύει μόνη της. Αισθάνθηκε έκπληξη, όταν ανακάλυψε ότι της άρεσε πολύ να είναι με άλλους ανθρώπους και να αναλαμβάνει ομαδικές εργασίες.

Σύμφωνα με την εμπειρία μας, υπάρχουν πελάτες που αναφέρουν ότι «κάνενα από τα ευχάριστα γεγονότα της ζωής τους δεν αφορά τη δουλειά». Παρά το ενδιαφέρον που παρουσιάζει αυτό το εύρημα, είναι σημαντικό να αποτρέψουμε τον πελάτη να φτάσει στο συμπέρασμα «γι' αυτό δεν βρήκα ποτέ ευχαρίστηση στη δουλειά μου». Για την αποφυγή τέτοιων σκέψεων χρειάζεται να δοθεί έμφαση στα *πρότυπα* που βρίσκονται πίσω από τα γεγονότα.

Αυτή η άσκηση φέρνει τους πελάτες σε επαφή με τον πραγματικό τους εαυτό. Όταν οι άνθρωποι βρίσκονται σε «ευχάριστη» κατάσταση, είναι πιθανό να γίνουν διαισθητικοί, να είναι ειλικρινείς και πιο απελευθερωμένοι από την επιρροή των «ενδοβαλλόμενων αξιών» τους (βλ. σ. 148). Από την κατάσταση αυτή οι πελάτες είναι ευκολότερο να προσδιορίσουν αυθόρμητα τι πραγματικά τους ευχαριστεί και ποια πορεία πρέπει να επιλέξουν για το μέλλον. Προφανώς, είναι απαραίτητο να ληφθούν υπόψη οι ευθύνες και οι πρακτικές συνθήκες, καθώς και το γεγονός ότι στην πραγματικότητα οι περισσότεροι άνθρωποι δεν εργάζονται κάνοντας κάτι που διαρκώς τους ευχαριστεί. Είναι πιθανό ότι οι πελάτες θα χρειαστεί να συμβιβαστούν σε κάποιο βαθμό:

Η Τζούντι ήταν καλή στο σχέδιο στο σχολείο, αλλά οι γονείς και οι δάσκαλοί της την αποθάρρυναν να επιλέξει κάποιο σχετικό επάγγελμα και γι' αυτό έγινε γραμματέας. Τα δικά της «ευχάριστα γεγονότα» σχετιζόνταν με ό,τι αφορούσε αυστηρά το σχέδιο και καθώς τα συζητούσε φαινόταν σαν να «ζωντανεύουν». Στην ηλικία των 40, παρόλο που είχε βαρεθεί να εργάζεται ως γραμματέας, επειδή ήταν ανύπαντρη μητέρα και επιπλέον είχε πάρει δάνειο με υποθήκη, δεν μπορούσε να ριψοκινδυνεύσει να ακολουθήσει την τέχνη ως επάγγελμα πλήρους απασχόλησης. Όμως, αφού ζήτησε βοήθεια

από επαγγελματικό σύμβουλο, ξεκίνησε απογευματινά μαθήματα ζωγραφικής, άρχισε να φτιάχνει χειροποίητες ευχετήριες κάρτες και πήρε μεγάλη ικανοποίηση και ευχαρίστηση πουλώντας τες σε εκθέσεις κατά καιρούς. Σχεδίασε, επίσης, κάποια πακέτα γραφικών, με τη βοήθεια της πρωτοβουλίας LearnDirect, τα οποία τη βοήθησαν να αναλάβει αργότερα πιο ενδιαφέρουσες γραμματειακές εργασίες.

Άσκηση «Επιτεύγματα που μου δίνουν ικανοποίηση»

Σκοπός: Όπως και στην άσκηση «Ευχάριστα γεγονότα», σκοπός αυτής της άσκησης είναι να αυξήσει την αυτοεκτίμηση του πελάτη, βοηθώντας τον να επικεντρωθεί σε θετικές αναμνήσεις και να αναγνωρίσει δεξιότητες που ενδέχεται να θελήσει να χρησιμοποιήσει στη σταδιοδρομία του.

Μέθοδος: Ζητείται από τον πελάτη να φτιάξει έναν κατάλογο επιτευγμάτων που του έδωσαν ικανοποίηση και να τονίσει τι τον ικανοποίησε σε αυτά. Είναι σημαντικό να δοθεί έμφαση στο τι βρίσκει ο ίδιος ικανοποιητικό και όχι σε αυτά που ικανοποιούν άλλους ανθρώπους (εκτός και αν αυτό συμπίπτει με το τι ικανοποιεί τον πελάτη). Ζητείται, κατόπιν, από τον πελάτη να προσδιορίσει τις δεξιότητες και τα προσόντα του που χρησιμοποίησε στο κάθε επίτευγμα και να προσπαθήσει να φέρει στην επιφάνεια τις πιο σημαντικές πηγές της ικανοποίησης. Ο πελάτης μπορεί να βοηθηθεί για να σκεφτεί τις δεξιότητες που χρησιμοποίησε, αν ανατρέξει σε έναν κατάλογο δεξιοτήτων (βλ. Nathan και Floyed, 2002).

Για μερικούς πελάτες, τα επιτεύγματα δεν σχετίζονται απαραίτητα με τη δουλειά:

Τα επιτεύγματα του Πολ είχαν σχέση με τον ελεύθερο χρόνο του (επιτυχίες στα σπορ, βραβεία κηπουρικής), παρόλο που έλεγε πως για τον ίδιο αυτές οι επιτυχίες «δεν μετρούσαν». Θεωρούσε τον εαυτό του «άτολμο» σε θέματα εργασίας, καθώς δίσταζε να ριψοκινδυνεύσει. Ο σύμβουλος παρατήρησε ότι τα κατορθώματα που ο Πολ θεωρούσε ασήμαντα χρειάστηκαν μεγάλο κουράγιο. Ο Πολ συνειδητοποίησε ότι δεν μπορούσε να ριψοκινδυνεύσει στη δουλειά του, εξαιτίας του φόβου του μήπως απογοητεύσει τον πατέρα του. Αυτό όμως δεν ίσχυε και για τον ελεύθερο χρόνο του. Ένωθε πίστη μόνο για τα επιτεύγματα που σχετίζονταν με τη δουλειά.

Η επαγγελματική συμβουλευτική συχνά εκλαμβάνεται, λανθασμένα, ως παροχή συμβουλών για το ποιο επάγγελμα είναι το καλύτερο. Το βιβλίο αυτό εξηγεί τι πραγματικά είναι η επαγγελματική συμβουλευτική και περιγράφει τα προβλήματα τα οποία συνήθως οδηγούν τους ανθρώπους στην αναζήτηση βοήθειας από τον επαγγελματικό σύμβουλο.

Οι συγγραφείς παρουσιάζουν αναλυτικά τις δεξιότητες, τα εργαλεία και τις τεχνικές που χρησιμοποιούνται από τους επαγγελματικούς συμβούλους. Τονίζουν επίσης τη σπουδαιότητα της υιοθέτησης μιας «ολιστικής» προσέγγισης του ατόμου, εστιάζοντας πάντα στο ζήτημα της σταδιοδρομίας. Τα θέματα που εξετάζονται περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων:

- Το αντικείμενο της επαγγελματικής συμβουλευτικής
- Την αρχική διαγνωστική αξιολόγηση και τη σύναψη συμβολαίου
- Τη διευκόλυνση της λήψης αποφάσεων και της διαχείρισης των «εμποδίων»
- Την αυτοδιαχείριση και τη συνεχή επαγγελματική ανάπτυξη των επαγγελματιών συμβούλων.

Το βιβλίο περιέχει, σε όλη του την έκταση, παραδείγματα με μελέτες περίπτωσης από την εμπειρία των συγγραφέων. Η μεθοδολογία που χρησιμοποιεί εκτείνεται από την ανθρωπιστική προσέγγιση του Carl Rogers μέχρι τη συμβουλευτική που εστιάζεται σε λύσεις. Περιλαμβάνει επίσης ένα κεφάλαιο για το ρόλο της επαγγελματικής συμβουλευτικής σε οργανισμούς και έναν μεγάλο αριθμό ασκήσεων που μπορούν να χρησιμοποιήσουν οι επαγγελματικοί σύμβουλοι με τους πελάτες τους.

ISBN 978-960-375-895-2



9 789603 758952

ΒΟΗΘ. ΚΩΔ. ΜΗΧ/ΣΗΣ 3895