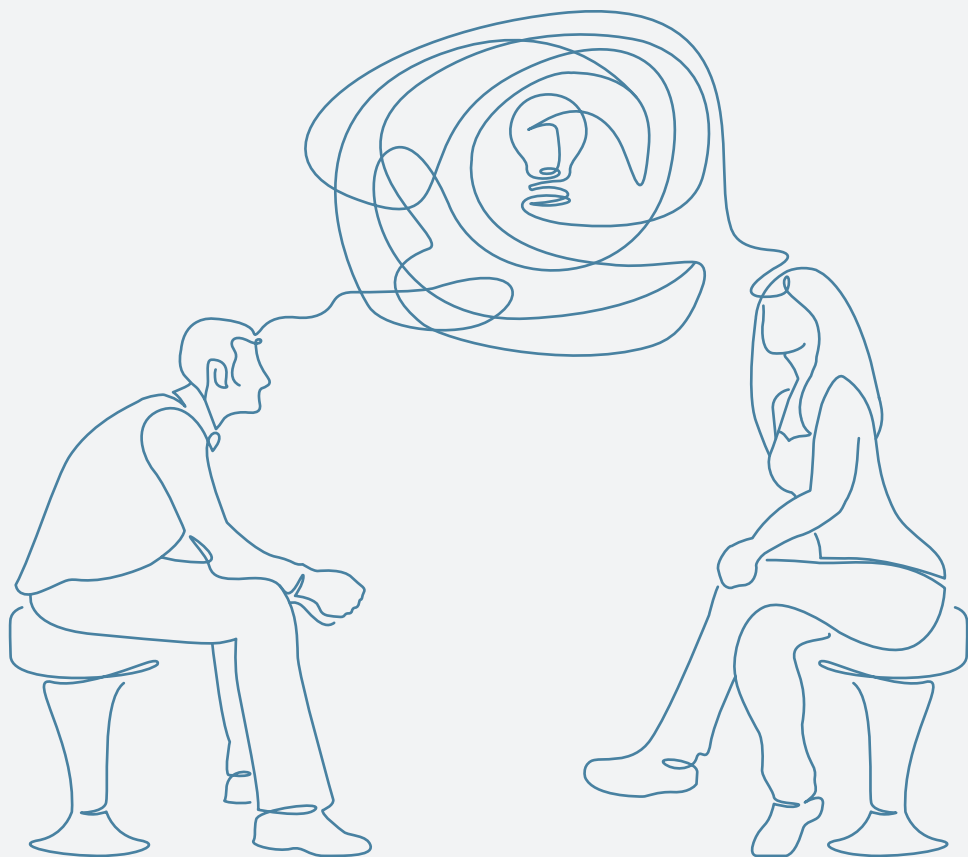

MARK L. SAVICKAS

Kézikönyv az élettervezési tanácsadáshoz



MARK L. SAVICKAS

Kézikönyv az élettervezési tanácsadáshoz

Szerkesztette

Füleki Beáta

Fordította

Mailáth Nóra

Aradi Judit

Füleki Beáta

FETA Könyvek 13

Felsőoktatási Tanácsadás Egyesület • Budapest, 2019

A kötet kiadását az Emberi Erőforrások Minisztériuma támogatta.

A fordítás alapjául szolgáló művek

Mark L. Savickas: Life-Design Counseling Manual

First published by Mark L. Savickas in 2015

Copyright © 2018 by Mark L. Savickas

Mark L. Savickas: Meaning and Mattering in Career Construction:

The Case of Elaine

Copyright © 2004 by Mark L. Savickas

Mark L. Savickas and Paul J. Hartung: Career Construction Interview

Copyright © 2012 by Mark L. Savickas and Paul J. Hartung

Mark L. Savickas and Paul J. Hartung: My Career Story. An Autobiographical Workbook for Life-Career Success

Copyright ©2012 by Mark L. Savickas and Paul J. Hartung

Fordította: Mailáth Nóra, Aradi Judit, Füleki Beáta

Szerkesztette és az eredetivel egybevetette: Füleki Beáta

Lektorálta: Ritoók Magda

Olvasószerkesztette: Juhász Emese

Hungarian translation © Mailáth Nóra, Aradi Judit, Füleki Beáta, 2019

© Felsőoktatási Tanácsadás Egyesület, 2019

ISSN 1788-9863

ISBN 978-615-80732-2-6

TARTALOMJEGYZÉK

Előszó (Ritoók Magda, Puskás-Vajda Zsuzsa)	5
Fordítói előszó (Mailáth Nóra)	7

Kézikönyv az élettervezési tanácsadáshoz

(Fordította: Mailáth Nóra)

Első fejezet: Élettervezési tanácsadás	11
Második fejezet: Az átmenet narratívája	23
Harmadik fejezet: Az életpálya-építési interjú	35
Negyedik fejezet: Az életportré megalkotása	46
Ötödik fejezet: A tanácsadás folyamata	79
Utóirat	94
Irodalom	96

Gyakorlati segédanyagok

Jelentés és fontosság az életpálya-építésben: Elaine esete (Fordította: Mailáth Nóra)	102
Életpálya-építési interjú (Fordította: Mailáth Nóra)	123
Karriertörténetem. Önéletrajzi munkafüzet a sikeres életpályaért (Fordította: Aradi Judit és Füleki Beáta)	125

ELŐSZÓ

A munka mára az élet értelmének szinonimája, miközben egyre több az automatizált munkafolyamat. A munkaerőpiac flexibilitáselvárássai szerint munkát vállalni elképzelhetetlen, ha a pályaválasztásra, mint nehéz, életre szóló döntés meghozatalának folyamatára gondolunk.

Savickas módszertana a kreatív számbavétel folyamatára fókuszál. Lehetővé teszi, hogy a korábbi életszakasz lezárásaként megnézzük, reflektív viszonyba kerüljünk azzal az ismeret- és készségkinccsel, amit összegyűjtöttünk az életutunk során. Savickas játékos kérdésfeltevése az egyéni érdeklődést, korai pályaelképzeléseket, emlékeket és példaképeket számba vevő kérdéssora eltérő mélységű közös munkát tesz lehetővé. Akár csoportosan osztályfőnöki óra keretében, akár a felsőoktatási tanácsadás keretei között a megszerzett ismeretek számbavétele és az egyéni érdeklődés kérdései mentén megfogalmazott narratívák megmutatják azokat a hídfőket, amelyekhez a fiatalok a következő pilléreket hozzá tudják illeszteni.

A szerző a következőképpen foglalja össze munkája lényegét: „Ez a kézikönyv a fogalmak szintjén leírja, illetve a működés szintjén is meghatározza az élettervezési tanácsadás célját, elveit és gyakorlatát. Végső célja, hogy felvértezze a klienst, hogy képes legyen megalkotni saját karrierjét” (15. o.). Ebben a megközelítésben az élettervezési tanácsadás két szakértő egyenrangú kapcsolatában valósul meg. „A kliensek saját életük, történeteik szakértői, az élettervezési tanácsadó pedig az élettervezési folyamaté” (17. o.).

A tanácsadási paradigmák sorában Savickas módszertana a harmadik paradigma, ahol a pályaválasztási döntés és a pályafejlődés segítése mellett az élettervezés támogatása a tanácsadás legfon-

tosabb feladata. Savickas azt is hangsúlyozza, hogy nem a kliens megváltoztatása a cél, hanem az, hogy teljesebbé váljék ő maga.

A kézikönyv hasznos elméleti-módszertani segítséget jelent a Magyarországon tanácsadással foglalkozó vagy a segítő kapcsolatok különféle területén dolgozó számos szakembercsoport részére: például tanácsadó pszichológusok, mentálhigiénikusok, pályaválasztást segítő pedagógusok, karriercoachok. A felsőoktatási tanácsadás számára is a módszertani továbbfejlesztés egyik lehetőségét jelenti¹.

Savickas jelen kötetben közölt gondolatai ráirányítják a figyelmet a tanácsadó szakember szakmai fejlődési lehetőségeire is: „Az élettervezési technikák módszerkészletet adnak a tanácsadónak a saját módszertanuk kiegészítésére. Az élettervezési technikákban való jártasság és az életpálya-építés módszertanának ismerete a gyakorlással fejlődik. A tanácsadók minden egyes ülésen továbbfejlődnek – ebben nincs végpont. Több évtizedes élettervezési tanácsadási gyakorlat után még mindig tanulok valami újat a klienseimtől, és Önök is fognak. Végül is, a klienseink a legjobb tanítómesterek” (94. o.).

A kézikönyv megjelentetése alkalmat ad arra is, hogy fölidézzük: Savickas professzort személyesen is üdvözölhettük Magyarországon. 1993-ban az IAEVG, a tanácsadás világszervezete munkanélküliség és tanácsadás témában konferenciát rendezett Budapesten. A konferencián Savickas professzor *Problems of Young People at the Beginning of their Career* címmel tartott előadást. Köszönetünket szeretnék kifejezni neki, hogy e kötet megjelenéséhez és a hazai szakemberek körében való ingyenes terjesztéséhez hozzájárult.

Puskás-Vajda Zsuzsa és Ritoók Magda

¹ Vö. Fülek, B. (2017): „Valakivé válni – Pálya- és karrierorientációs csoport Mark L. Savickas nyomán. In Kiss, I., László, N. és Puskás-Vajda, Zs. (szerk.), *Krízisek a fejlődésért: Pályakép, jövőkép alakulása fiatal felnőttkorban* (pp. 23-33) Budapest, FETA Könyvek 12.

FORDÍTÓI ELŐSZÓ

Mark L. Savickas gyakorlatorientált módszere az életpálya-tanácsadás elősegítésére többféle, izgalmas kérdést felvetett a fordítással kapcsolatban. Egyrészt ez a megközelítés új a pályatanácsadás gyakorlatában (a kézikönyvet 2015-ben adták ki), magyar fordításban pedig először jelennek meg Savickas művei. Így a Savickas által bevezetett fogalmak (maga az életervezési tanácsadás, illetve az életervezés is) magyar nyelven is új fogalmak bevezetését jelenti.

Másrészt a módszer elhelyezése a már létező pálya-tanácsadási gyakorlatban újra előhívta azokat a régebbi vitákat és kérdéseket a hazai tanácsadási szakzsargon területéről, amelyek a különböző korokban az angol nyelvterületen létező eljárások fordításából származtak – s többnyire tükrözik az adott korszak viszonyulását, ideológiáját az importált módszerekkel kapcsolatban. (Erre jó példa a counseling tükörszerűen *tanácsadássá* fordítása, amely mellőzi azt a fontos ténytet, hogy maga a folyamat módszertanilag sokkal inkább *tanácskozás* és tipikusan egyenrangú, kétirányú. Az itthon a hatvanas évek végén bevezetett fogalom így egy korszak politikai-társadalmi viszonyait is tükrözi.)

A szakfordítás visszatérő problémája, hogy ha korrigálni szeretné a fent említett hangsúlyeltolódásokat, torzulásokat, és új néven nevezné a már létező fogalmat, meg kell ütköznie a régi elnevezés ismertségével, hagyománnyá válásával. Sokszor olyan széles körben elterjedt az elsőként bevezetett magyar elnevezés, hogy minden újítási kísérletnek ellenáll. Ez, például éppen a *counseling* – *tanácsadás* esetében, erre a módszertani kötetre is igaz. Szerencsénkre, a szerző a bevezetésben elhelyezi módszerét a pályatanácsadás három, egymást váltó nagy paradigmáján belül, s ez – legalábbis

a szakterületen otthonosan mozgó olvasó számára – egyértelműbbé teszi módszere működését.

Az alábbiakban néhány, a kötetben fontos fogalom fordításához szeretnék megjegyzést fűzni, ami remélem, érthetőbbé teszi a szöveget, és megvilágítja a fordítás során adódott szakmai-nyelvi dilemmáimat is.

A módszer teljes elnevezését (Life Design Counseling for Career Construction) *élettervezési tanácsadás az életpálya-építésben*re fordítottam. A kissé nehézkes elnevezést – amelyet maga Savickas, és a kötetben én is több helyen rövidítve *élettervezésként* említünk (life design/ing/) – azért választottam, mert az élettervezés még nem foglalt kifejezés a szakirodalomban, így a szövegű fordítás tűnt egyértelműen megfelelő választásnak. A career construction kifejezést *életpálya-építés*nek fordítottam, mert maga Savickas is két külön kifejezést használ (design és construction), így a szóismétlés (tervezés szó kétszeri használata) elkerülhető volt; a career szó fordításánál pedig maradtam a magyar nyelvű szakirodalomban már megszokott fordításnál, ami az *életpálya*, így egyúttal el tudtam kerülni, hogy a karrierépítés köznyelvben elterjedt fogalmát kelljen használnom. Néhol így is szükséges volt karriertervezésnek vagy karrier-újratervezésnek nevezni, hogy a konkrét módszert elkülönítsem egy általánosabb folyamattól.

A fentihez hasonló megfontolás miatt lett a Career Construction Interview magyarul *életpálya-építési interjú*.

Az angol career education fogalmat (mint a pályatanácsadás második paradigmáját) *pályaszocializáció*nak fordítottam, mert a pályafejlődés-támogatást túl hosszúnak és kissé megfoghatatlannak éreztem. A második paradigma a pályafejlődés szakaszaira alapoz (ennek a paradigmának az egyik legtöbbet hivatkozott képviselő-

je Donald E. Super), amelyben az egyes életkori szakaszok adottságai meghatározzák a munkaviselkedés minőségét is. Ez a paradigma Savickas felfogásában nem counseling, hanem sokkal inkább teaching, education, amennyiben az embert az előtte álló következő fejlődési szakasz kihívásaira készíti fel. A *pályaorientáció* fogalom, amelyre szintén fordítani szokták a career educationt, megtévesztő, mert ez nagyon erősen asszociálódik a fiatalok számára az egyes foglalkozásokat demonstráló oktatással.

Hasonló nehézségem volt az első paradigmát fémjelző vocational guidance fogalommal. Hagyományosan ezt pályaválasztási tanácsadásnak fordítjuk, s ebben a szöösszetételben meg is tartottam ezt a hagyományt. Amikor önállóan mint guidance állt, ott már *irányításként* fordítottam, hogy a szöveg lényegi üzenetét megragadjam: az első paradigmában a kliens hasonlóságát mérik fel különböző foglalkozások prototipikus képviselőihez, s így segítik pályaválasztását, míg az élettervezésben a kliens egyedi vonásai számítanak. A két megközelítési mód nem csak a választás módszerében, de magában a tanácsadás folyamatában is különbözik: az elsőben egy szakember megállapít valamit egy hiányos ismeretekkel rendelkező emberről, a másodikban két szakértő beszélget különböző lehetőségekről, és a tanácsadó csak egy keretet ad a kliens döntéséhez.

Holland 1997-es RIASEC-modelljének fordításánál a mozaikszó okozott fejtörést. Mivel ezt a modellt és az általa leírt típusokat a külföldi szakirodalomban is így említik, szükségesnek tűnt megtartani a típus nevének kezdőbetűit. Ezt szinonimák segítségével meg lehetett oldani; azonban az így megtalált magyar szó, amely most már változatlanul az angollal azonos kezdőbetűvel volt jelölhető, néhol nem a legtalálhatóbb megnevezése volt az adott típusnak. (Például az „Investigative” típusnak az elemző jobb leírása, mint az intellektuális; a „Realistic” típusnál a tárgyias megnevezés jobban kifejezi a konkrét cselekvés tárgyra irányultságát, mint a rea-

lista.) Ezért a könyvben és a munkafüzetben is kettős megnevezéssel láttam el a hat típust; elől áll a kódnak megfelelő név, mögötte az a magyar név, amely érzékletesebben leírja a típust.

A client fogalom kliensként a magyar használatban is elfogadott lett, így ezt használtam, szóismétlés elkerülésére pedig a *tanácskérőt* – a néhol itthon is használt ügyfél szót túl hivatalosnak találtam.

Savickas módszerének részletes leírásában visszatérő pont a racionale kifejezés, amelyben kifejti, hogy miért az adott technikával közelít meg egy kérdést. Ezt az *eljárás magyarázata*ként fordítottam, mert a puszta eljárás szó protokollra utal, miközben ezek a részek adják a módszer megértésének lényegét.

Az élettervezési tanácsadásban fontos szerepet játszanak a kliens kedvenc történetei: könyvek, filmek, tv-műsorok, internetes portálok. Ezek fordításánál azt a gyakorlatot követtem, hogy amennyiben létezik magyar változata az adott címnek, ezt adtam meg, és zárójelben az angol eredetit.

Bízom benne, hogy sikerült megközelítően hasonlóan visszaadni Savickas eredeti gondolatait.

Mailáth Nóra

Mark L. Savickas

Kézikönyv az élettervezési tanácsadáshoz

1. FEJEZET

Élettervezési tanácsadás

Ez a kézikönyv olyan elméletileg megalapozott segítségnyújtási módszert mutat be, amelyet a tanácsadók jól használhatnak, hogy segítséget nyújtsanak pályaválasztás vagy pályamódosítás előtt álló klienseiknek. A könyv megírására elsősorban az ösztönzött, hogy segítsek az *élettervezési tanácsadás az életpálya-építésben* módszert már használó egyetemi hallgatóknak és gyakorló szakembereknek elméleti tudásuk, készségeik és gyakorlati módszereik fejlesztésében. Azaz ez a kézikönyv segít az élettervezési tanácsadóknak, hogy céltudatosabban segítsék a kliens átalakulását, és tudatosabbak legyenek abban, mit miért tesznek. Másodsorban szerettem volna egyértelműbb fogalmi alapot biztosítani az élettervezési tanácsadás kutatóinak az esettanulmányokhoz.

Mielőtt továbblépniénk, fontos megvilágítani, mit jelent az *élettervezési tanácsadás az életpálya-építésben*. Különbséget teszünk az alkalmazott pszichológiában a munkaviselkedés területén használt életpályaépítés-elmélet (Savickas, 2002; 2013) és az élettervezés (Savickas, 2011) tanácsadói szakmában használt fogalmak közt. *Élettervezésnek* a harmadik nagy paradigmát nevezem az életpálya-tervezési intervenciók területén a *pályaválasztási tanácsadás* és a *pályaszocializáció* mellett (Savickas, 2015/a). Az első megközelítés, azaz a pályaválasztási tanácsadás pontszámokra, a pályaszocializáció szakaszokra, az élettervezés történetekre alapoz. Ebben

a kézikönyvben az életpálya-építés elméletét az élettervezési tanácsadás módszerére alkalmazzuk. Magát a módszert pontosan az élettervezési tanácsadás az életpálya-építéshez kifejezéssel írhatjuk le. A rövidség kedvéért élettervezési tanácsadásként vagy élettervezésként fogok hivatkozni rá. Más szerzők néha hivatkoznak úgy erre a beavatkozásra, mint életpálya-építési tanácsadásra. Az élettervezés természetesen sokkal tágabb fogalom, mint az életpálya-építés. Ennek szellemében számos kollégámmal együtt jelenleg azon dolgozunk, hogy az élettervezési tanácsadás keretei között a társas és intim kapcsolatokkal is foglalkozzunk.

Ez a kézikönyv az élettervezési tanácsadás protokollja, amely keretként szolgál a tanácsadónak a kliense karrierjével kapcsolatos nehézségeinek megértéséhez. Leírja a tanácsadás szakaszait, az üléseket szervező elveket, és vázolja a konkrét eljárásokat. Minden résznél igyekeztünk világosan meghatározott, mégis rugalmasan alkalmazható lépéseket leírni a mindennapi gyakorlatban való hasznosításhoz. A konzultációs (tanácsadói) technikák és stratégiák konkrétak, egyediek, és kliensek példáival illusztráljuk őket. Bár gondolkodásunk vezérfonalai strukturáltak, és rendszert alkotnak, elég rugalmasak ahhoz, hogy a tanácsadó figyelembe tudja venni a kliens saját helyzetét és értékeit. Irányelveink alkalmasak arra, hogy gépies használat helyett a tanácsadó a kliens valós helyzetéhez és szükségleteihez igazítva tudja alkalmazni.

De hogyan illesszük ezt a módszert az egyes kliensek sajátos igényeihez? Nos, ez a munka kreatív része. Azt, hogy mi használ a kliensnek, leginkább úgy tudjuk eldönteni, ha átgondoljuk, hogy amit tenni készülünk, az hogyan tudja közelebb vinni őt a céljához. Az élettervezési tanácsadás maga is improvizáció egy cselekvési terven belül. Szeretem a dzsesszhez hasonlítani. A hangjegyek, a dallamvonal ismerete nélkül nem lehet jazzt játszani, de a dzsesszzenészek mégsem a leírt hangjegyeket játsszák. A kottát kreatívan hasz-

nálják és néha a „sorok közt” játszanak. Az érzékeny tanácsadó, aki ismeri az élettervezési tanácsadás és az életpálya-építés módszerét, magabiztosan improvizálhat, ha ezzel az adott kliens egyedi igényeihez jut közelebb. Picasso így fogalmazta meg ezt: „Tanuld meg a szakma szabályait, mint egy mester, hogy aztán széttörhesd a szabályokat, mint művész.”

Honnan származik az élettervezés „kottája”? A fő irányelvek és a beavatkozásokra vonatkozó előírások főként a tanácsadási gyakorlat kutatásából. Elsősorban a gyakorlati munkából származó bizonyítékokra épül: kliensek visszajelzéseire, klinikai megfigyelésekre, publikált esettanulmányokra. Ez a kézikönyv nem kutatási bizonyítékokon vagy bizonyított kimeneti eredményeken alapul. Az életpálya-építéshez alkalmazott élettervezési tanácsadás legjobb gyakorlatát részletezi, esettanulmányokra és a módszert gyakorlatok közös tapasztalatára alapozva. Ennek megfelelően az élettervezési tanácsadást nem tartjuk önálló modellnek vagy elméletnek. Inkább *megközelítési mód*, amelyben a fogalmak segítenek megérteni, hogyan haladjon a tanácsadó a gyakorlati munkában. Egy olyan eszköz, amellyel leírható, rendszerezhető a gyakorlati tudás – nem a tudományos mérés, kísérletezés vagy jóslás eszköze.

A tanácsadás területén szívesebben használom a megközelítés kifejezést, mint az elmélet vagy modell esszencialista fogalmait. Ez azt jelenti, hogy a tanácsadás maga hozza létre az elméleti megközelítést, nem pedig az eredménye annak. A gyakorlat vezeti az elméletet, és nem fordítva. A munka társadalmi szerveződésének fejlődésével, a pályáívek változásával a tanácsadóknak meg kell tudni felelniük klienseik igényeinek, még mielőtt az elmélet fejlődése követni tudná ezt. Ennek megfelelően, az élettervezési megközelítés követi és formalizálja a hatékony, új pályatanácsadási gyakorlatot. A pályatanácsadás az idők során sokoldalú tudománnyá alakult, amely számos, különböző beavatkozásokat és szolgáltatásokat egyesítő

megközelítést alkalmaz: például pályaválasztási tanácsadást, tanulmányi tanácsadást, karrierépítéssel kapcsolatos edukációt, állásközvetítést, karrierfejlesztést, karriercoachingot, munkaügyi rehabilitációt, életpálya-építést és élettervezést. (Savickas, 2015a).

Irányítás kontra tanácsadás

A jelenlegi célunknak megfelelően, itt egyszerűen csak különbséget szeretnék tenni a tesztpontszámokra épülő *pályaválasztási tanácsadás* és az egyéni történetekre alapozó *élettervezési tanácsadás* közt. A pályaválasztási tanácsadás a logikai pozitívizmuson alapul. Ez a megközelítés a tanácsadóra alanyként, a tanácskérőre tárgyként tekint.

A pályaválasztási tanácsadáson azt mérik fel, hogy a kliens objektív mérések alapján mennyire hasonlít egy prototipikus foglalkozási csoporthoz olyan esszencialista kategóriák mentén, mint például a képességek, az érdeklődés vagy a személyiségvonások. Az élettervezési tanácsadás mint tudományág szemléleti módja kettős hermeneutikát alkalmaz (Rennie, 2012), amennyiben a klienst és a tanácsadót is alanyként, a megismerés szubjektumaként kezeli. A tesztpontszámok helyett, amelyek a kliens hasonlóságát mutatják másokhoz, az élettervezési tanácsadás történetekre alapoz, amelyek a tanácskérő egyediségét fejezik ki. Az élettervezési tanácsadás más oldalról méri fel a klienst: olyan konstrukcionista kategóriákkal, mint például a szándék, cél és elhivatottság (Madigan, 2011). Röviden: a pályaválasztási tanácsadás (pályaorientáció) pontszámokra alapoz, az élettervezési tanácsadás történetekre.

A két megközelítés közti különbségről további részleteket közöl Savickas (2012, 2015a). A jelen témánk szempontjából elég itt most annyit leszögezni, hogy a pályaválasztási tanácsadás és az

élettervezési tanácsadás is fontos, de nagyon eltérő beavatkozás. A képzett tanácsadó mindkét megközelítést alkalmazhatja a kliens szükséglete szerint. A tanácsadók munkájuk során megtapasztalják, hogy a szakértővé váláshoz nem elég egyetlen módszer ismerete: a kompetens működés azt jelenti, hogy többféle szolgáltatást tudnak nyújtani, változatos technikákkal. Az élettervezési tanácsadás nem helyettesíti a pályaválasztási tanácsadást, csak kiegészíti azt.

Amikor a tanácsadó elsajátít, majd alkalmaz is egy bizonyos megközelítést, legyen akár pályaválasztási tanácsadás, karrierépítéssel kapcsolatos információs tanácsadás vagy élettervezési tanácsadás, egy olyan „szemantikus ösvényre” lép, amely sajátos, egyedi célhoz vezet, és irányelvei, valamint gyakorlati része is egyedi. Az élettervezési irányzat ösvénye a „karrier” sajátos meghatározásával indul: úgy értelmezzük, mint egy történetet, amelyet a kliens saját magáról vagy az életének munkával kapcsolatos területéről mesél. Mivel a nyelvünkben élünk, ez a történet erős jelentést hordoz a munkaválasztással, munkaviselkedéssel kapcsolatban. Az élettervezési tanácsadás lényegében egy jelentésadási folyamat kliens és tanácsadó közt. Ennek során először arra bátorítjuk a klienst, hogy folyamatában beszélje el saját történetét; majd azt segítjük elő, hogy adaptív lépéseket tegyen egy olyan élet felé, amelyet valóban szeretne élni.

Ez a kézikönyv a fogalmak szintjén leírja, illetve a működés szintjén is meghatározza az élettervezési tanácsadás irányzat célját, elveit és gyakorlatát. Végső célja, hogy felvértezze a klienst, hogy képes legyen megalkotni saját karrierjét. A tanácskérő és a tanácsadó együtt haladnak az ösvényen, miközben olyan kapcsolatot alakítanak ki, amelynek célja a karrierrel kapcsolatos aggodalmak és a munkaszerep nehézségeinek közös megoldása.

Útmutató a narratívák használatához

Az emberek történetek segítségével szervezik az életüket, építik identitásukat, és ezek segítségével értelmezik a problémáikat is. Klienseink rendszerint úgy lépnek be a tanácsadói szobába, hogy valamilyen átmenetről számolnak be. Az, amit elmesélnek, valamilyen módon már előre jelzi, hogyan kell gondoskodnunk erről a kliensről. Azáltal, hogy letéteményeseivé válunk ezeknek a történeteknek, képessé tesszük őket, hogy reflektálhassanak saját életükre. Ha lehetséges elidőzniük saját történeteikben, emlékeikben, az gyakran megingatja a régi meggyőződéseiket, ami blokkolta a döntéshozatalt; és sokszor olyan tudatosságot alakít ki, amely új lehetőséget teremt. Amikor a kliens hangot ad a vele történeteknek, meg is hallja azt, amit tulajdonképpen már tudott, és megtalálja a választ, amit keresett. Így saját tudásából, tapasztalatából emelkedik ki az az új perspektíva, hogy más, új, átdolgozott identitás-történetet lásson önmagáról. Erről az új szemléleti pontról a kliens úgy dolgozza meg és formálja át saját történetét, hogy az világosan kirajzolódó választási lehetőségeket eredményez, és lehetővé teszi azokat az átalakulást hozó viselkedéseket, amelyekre a teljesebb változás épül.

Az élettervezési tanácsadás folyamata (1. táblázat) rögzített sorrendet követ, Kolb (1984) kísérleti tanulási ciklusához és Watson és Rennie (1994) a kliens működési ciklusáról szóló modelljéhez hasonlóan. A folyamat kezdetén úgy közeledünk a kliens feszültségéhez, hogy mikronarratívákat alkotunk, amelyek az ő konkrét tapasztalatainak szimbolikus megfelelői. Ezután a korlátozó gondolatok és tévhitek lebontása következik, figyelmünket a reflektív megfigyelésre és a kliens önvizsgálatára irányítva. A harmadik lépésben az új szándékok, elhatározások által jelennek meg, hogy újra összeáll a makronarratíva, az elképzelések elvont megfogalmazásával, amit majd a tett követ. Végül a kliens és a tanácsadó ösz-

szeállítanak egy cselekvési tervet, amelyben a kliens önrevízióját kiterjesztik a valóságban történő aktív kísérletezésre is.

1. táblázat: Az élettervezés folyamatának vázlata

A kliens tapasztalata	Élettervezés	Tanulási ciklus (Kolb, 1984)	Kliens-működés (Watson és Rennie, 1994)
Feszültség	Építkezés	Konkrét tapasztalat	Szimbolikus reprezentáció
Figyelem	Lebontás	Reflektív megfigyelés	Reflexív önvizsgálat
Szándék	Újraépítés	Elvi tervezés	Új viselkedések
Kiterjesztés	Közös építkezés	Aktív kísérletezés	A szelf újraértelmezése

Alapelemek

Az élettervezés meghatározó elemei a kapcsolat, a reflexió és az értelmezés. Az élettervezési tanácsadók a kapcsolat kialakításnak, az (ön)reflexió elősegítésének és az értelem, a jelentés keresésének szakértői. A kliens jelentés- és megoldáskeresését a tapasztalatai újrászervezésével képesek segíteni. Tudják, hogy az együttműködő kapcsolat biztonságos helyet teremt ehhez az értelem- (jelentés-) kereséshez. Azt is tudják, hogyan kell ebben a megtartó környezetben elősegíteni a kliens önreflektív működését, hogy ebből aztán a karrierje újraalkotására irányuló szándék szülessen.

KAPCSOLAT: Az élettervezési tanácsadás két szakértő egyenrangú kapcsolatában valósul meg. A kliensek saját életük, történeteik szakértői, az élettervezési tanácsadó pedig az élettervezési folyamaté. Az élettervezési tanácsadás legelső feladata tehát olyan kapcsolat kezdeményezése, amelyben a kliens eléggé biztonságban érzi magát ahhoz, hogy elmesélje a történetét, és reflektálni is próbáljon arra.

A tanácsadó és a kliens kapcsolata biztos alapot épít egy megtartó környezethez, amelyben a kliens kényelmesen érzi magát, és képes megosztani velünk ötleteit és élettörténeteit, beleértve az „implicit tudattalant” (Stern, 2004) és az „elgondolatlanul tudottat” (Bollas, 1987). E. M. Forster (1927/1985, 99.o.) így írt erről: „Hogy mondhatnám el, mit gondolok, amíg nem hallom, mit beszélek?” Klienseink jobban értik és jobban is kezelik saját, implicit tudásukat és még végiggondolatlan fantáziáikat, ha elmondják történetüket a tanácsadónak. Egy biztonságos kapcsolatban, amelyben a kliens bízik a tanácsadóban, a kliensek elkezdik jobban érteni, amit rejtve tudnak már – sőt, reflektálni is tudnak erre a rejtett tudásra. A tanácsadónak pedig abban kell hinnie, hogy amire a tanácskérőnek szüksége van, az már ott van, benne. A tanácsadás nem a kliens megváltoztatását tűzi ki célul, inkább arra irányul, hogy a kliens egészségesebbé váljon általa, jobban önmagává lehessen, azoknak az akadályoknak az elmozdításával, amelyek a jobb önismeret és a helyzete megértése útjában álltak.

REFLEXIÓ: A karriertervezés és újratervezés a kimondott, megfogalmazott önéletrajzi reflexiókból nő ki, amelyek elmélyítik a kliens tudását saját életéről. Az élettervezési tanácsadásban az önreflexió mindig a jelenlegi szelférzettől indul, hiszen a múltat is a jelen perspektívájából szemléljük. A tanácsadók azáltal bírják rá a klienst, hogy megvizsgálja a folyamatosságot, a koherenciát saját életében, hogy rámutatnak: jelenlegi szelfje és élethelyzete korábbi választásainak és tetteinek eredménye. Ez az elmozdulás az értelemkeresésben új helyzetbe hozza a klienst: élettörténetét tisztábban látja egy másik perspektívából.

Az élettervezési tanácsadásban az emlékezés anyaga kis történetekből áll össze, amelyek felbukkanását kérdésekkel segítjük. Ezek a kérdések állványzatul szolgálnak, amire a kliens történeteit felűzheti. A kérdések arra serkentik a tanácskérőket, hogy adjanak

teret önmagukban a reflexiónak, azáltal, hogy egy kicsit „elengedik” a problémáikat, nem arra koncentrálnak. Önépítő és önszervező folyamatok indulnak be, amikor a kliensek a korábbi történeteiket kezdik elmesélni és reflektálnak ezekre, s ez azt is jelzi, hol tartanak jelenleg az összefüggések, körülmények, szerepek megértésében. A mikronarratívákról szóló önéletrajzi reflexió lehetőséget teremt az értelemkeresésre és jelentésalkotásra. A kis sztorik elmesélése közben a kliens túlléphet önmagán, és ez alkalmasabb helyzet arra, hogy az életét felülvizsgálja. Ezután lesz képes újraalkotni egy makronarratívát, amelynek segítségével életét egy nagyobb, átfogóbb képben tudja meg tapasztalni. Az ezen a nagyobb képen belüli jelentésadás, azaz az újrafogalmazott identitás vezet az elhatárolás(ok) tudatos kialakításához.

JELENTÉSÁTADÁS: Az értelemadás az élettervezési tanácsadás központi eleme, mivel világosabbá teszi az életcél, elősegíti a szándékos tervezést és az önmagunknak való elköteleződést. A korábbi generációk, akik szilárdabb, egységesebb társadalmi berendezkedésekben éltek, könnyebben elköteleződtek egy olyan szervezetnek, amely stabilitást biztosított, célt és keretet tudott adni egy akár három évtizedes karrierhez. Ma a posztmodern társadalmak „folyékony halmazállapota” instabilitást, bizonytalanságot és a kockázat érzetét kelti az emberekben. A „cseppfolyós” társadalmakban sokunknak fel kell tenni a kérdést: „Hogyan is kellene élnem?”, „Hogyan tervezzem meg az életemet, hogy elérjem, amit szeretnék?” A társadalmi intézmények többé nem látnak el bennünket azokkal a normatív forgatókönyvekkel, amelyekre építve szüleink és nagyszüleink megválasztották maguknak ezt a kérdést. A ma embere ezekre a kérdésekre úgy válaszol, hogy saját elképzelése, szándéka alapján alakít ki identitásképző projekteket. Ez azzal jár, hogy ma sokkal inkább saját terveinknek köteleződünk el, mint egy szervezeten belüli pályafutásnak.

Az élettervezési tanácsadás arra bátorítja a klienst: úgy keressen értelmet, hogy megfogalmazza a célját, kialakítja szándékait, és elköteleződik önmagának. Természetesen eközben a karriert közvetlenül érintő döntések is megtörténnek, de a valódi eredmény egy olyan cél/szándék megszületése, amely aztán a karrierben adódó számos későbbi lehetőség választásánál iránytűként szolgál. A megtalált szándékok, vágyak célokat fognak létrehozni, és ez irányt ad az életnek. Ezért központi dolog az élettervezési tanácsadásban a jelentésadás: ez világítja meg a szándékokat, amelyek irányítják a kliens észlelését, és sajátos módon világítják meg előtte az adódó lehetőségeket. Röviden: a szándékokból lesznek a célok, amelyek a munka világában tett lépéseinket irányítják.

Az élettervezési tanácsadásban a jelentésadás magában foglalja narratívák megalkotását. Klienseink rendszerint akkor fordulnak tanácsadóhoz, ha éppen lezártak egy történetet, ha őket zárták ki egy történetből, vagy valamilyen módon kihullottak egy történetből. Nem értik a helyzetet, amibe belekerültek, és tanácstalanok, mit kellene tenniük. Értelmet kellene találniuk abban az elbizonytalanító veszteségélményben, amely megzavarta, vagy akár mindenestől felfordította az életük szokványos menetét. A legtöbb kliens elveszettnek érzi magát, és úgy gondolja, teljesen új helyzetbe került, amire nincs használható „forgatókönyve”; amely megszúgná, ki ő most, és mit kell tennie. Érthető magyarázatot kell találniuk arra, ami történt, hogy új forgatókönyvet ír hassanak az élet folytatásához. A jelentésadás azt jelenti, hogy az új helyzetet annak szavakba és történetekbe foglalásán keresztül kell megérteniük, hogy később cselekvésbe tudják fordítani a megértést. Az új történet egy lehetséges magyarázatot kínál arra, ami épp történik, és cselekvési lehetőségeket is felmutat. Az élettervezési tanácsadók számára a cselekvés azt jelenti, hogy a viselkedés értelemmel telik meg. Ahogyan azt Kelly már 1955-ben megfogalmazta: az ember kísérletezve ismeri meg a világot, cselekszik, és megnézi, mi ennek a következménye. A ta-

nácsadás akkor ér véget, amikor a kliensek szándékos cselekvéssel tesztelik, hogy működnek-e az új narratívában kidolgozott elképzeléseik, amelyekre a tanácsadás során tettek szert.

Az élettervezési tanácsadók feladata a jelentésadás, azaz olyan „lehorgonyzó pontként” szolgáló kérdésekkel befolyásolni a kliens értelemkeresését és jelentésalkotását, amelyek kedveznek a személyes történetek előkerülésének. Ezek a kérdések gyorsan elvezetnek egy rekonstruált, újjászervezett narratíva megalkotásához, amely új fontossági sorrendet állít fel, és újfajta cselekvést sürget.

Szeretném megnyugtatni azokat a tanácsadókat, akik aggódnak, hogy az élettervezési tanácsadásban tulajdonképpen értelmezéseket kellene adniuk a kliensnek: a jelentésadás más, mint az értelmezés (Matlis és Christianson, 2014). A jelentésadás egy folyamat, amelyben bizonytalan vagy többértelmű helyzeteket strukturálunk és értelmet adunk nekik. Az értelmezés esetében a tanácsadó olyan szakértő lenne, aki azonosítja a rejtett tartalmat, és feltárja a tudatalan összefüggést, hogy ezzel serkentse a kliens belátását. Az értelmezés azt jelenti, hogy már eleve rendelkezünk egy jelentésadási kerettel, és a tanácsadó bizonyos kulcsjelzések alapján próbálja ezt felismerni a kliensében. Például a teszteredmények értelmezésekor a tanácsadó bizonyos kulcselemeket keres a kliens viselkedésében, hogy elhelyezze őt a RIASEC-teszt értelmezési keretében (Holland, 1997). A jelentésadás sokkal inkább a kliens ötleteire és felfedezéseire épül, mint a tanácsadó értelmezéseire (Weick, 1995). A jelentésadás során a kliensek először is felszínre hozzák azokat az eseményeket és perspektívákat, amelyről ők maguk később fognak gondolkodni; ezáltal értik meg, hogy megalkotják a saját jelentéskereket, nem egy, már előtte létező keretbe próbálják beilleszteni azt. Röviden, a jelentésadást narratíva megalkotása előzi meg. Fontos hozzátenni, hogy a kliens által előnyben részesített jelentésadási keretnek nem kell objektívnek vagy „helyesnek” lennie. Bármely egye-

di nézőpont egyike a számos, lehetséges tapasztalatszervezésnek, amelyek mind hasznosak lehetnek az értelemkeresésben és a jelentésadásban.

2. FEJEZET

Az átmenet narratívája

Az életertervezési tanácsadók az első találkozást a kliens bátorítására használják, hogy mesélje el karrierje történetét, és merüljön el az önéletrajzi emlékezetben, elmélkedésben. Az első alkalmat egy átmeneti narratíva megteremtésének szenteljük, illetve egy *életpályá-építési interjút* készítünk. A kliens válaszait a második találkozón aztán arra használjuk, hogy értelmet találjanak a jelenlegi átmeneti állapotban, szándékokat formáljanak, célokat tűzzenek ki, és cselekvési tervet készítsenek. Az átmeneti narratíva létrehozásának bevezetéseként a tanácsadó először kapcsolatot teremt a klienssel.

Az átmeneti narratíva megteremtése

CÉL: Munkakapcsolat kialakítása: a kapcsolat megalapozása, célkitűzés, az elvégzendő feladatok megbeszélése (Bordin, 1979).

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: A konzultáció elején a tanácsadó tájékoztatja a klienst arról, mi fog történni. A tanácsadási folyamat három aspektusáról kell beszélnünk, akár nyíltan, akár csak körülírva. Az első, hogy míg mi, tanácsadók, a tanácsadás szakértői vagyunk, ő viszont a saját életéé. A második: az üléseket ő irányítja, mi csak a háttérből „vezetünk”, azáltal, hogy átlátjuk az éppen zajló folyamatot. A harmadik: a mi munkánk abban áll, hogy munkára készítsük klienseinket. A munkáját jól végző tanácsadó zseniálisan kérdez, nem pedig kész válaszokat kínál.

A fenti alapelveket szem előtt tartva, a tanácsadó oda „csatlakozik be” a kliens mellé, ahol ő éppen tart. Ha elfogadjuk az aggodalma-

it, céljait, az megteremti a kliensben az érzést, hogy ő a szakértő, ő irányítja az ülést. Ha fel tudjuk deríteni, hogyan gondolkodik kliensünk a jelenlegi helyzetéről, és mit érez ezzel kapcsolatban, az nagyon megkönnyíti a továbblépést. S miközben ez történik, a tanácsadó kliense legértékesebb énrészeit ismeri fel, és jelzi vissza. A tanácsadónak az is éreztetnie kell kliensével, hogy törődik vele. Kliensek arról számoltak be, hogy nagyon megindító volt, amikor autentikus, érzékeny gondoskodást éreztek a tanácsadó részéről. Sokan érezték úgy, hogy a tanácsadás legfontosabb pillanatai azok voltak, amikor a tanácsadó kifejezte, hogy kliense fontos számára.

NYITÓ KÉRDÉS: A klienssel való kapcsolatba lépés és a diszkreciónkról való biztosítása után a tanácsadó a következő kérdéssel alapozza meg az együttműködést: *Hogyan tudnék hasznos lenni az Ön számára?* Ebben a nyitó kérdésben mindig a hasznos kifejezést használjuk a segíteni helyett. A kliensek képesek segíteni magukon. Azért jöttek, hogy hasznosítsák a tanácsadási szolgáltatást. Az első kérdéssel azonban koránt sincs vége a kliens „nyitogatásának”. Azért, hogy ügyfelünket még inkább meg tudjuk nyitni önmaga felé, a tanácsadó az előző kérdésre adott válasz után tovább kérdez: *Van-e esetleg más is...?*

Miközben a kliens beszél, a tanácsadó a megjelenő érzelmeket figyeli. Néhány kliens szabadon és teljesen kifejezi érzéseit, mások nagyon visszafogottak. Még ha a kliens nem is használ érzelmeket kifejező szavakat, a tanácsadó figyeli, hogy benne magában milyen érzelmeket váltanak ki a körülmények, amelyekről a kliens beszél. Ha a kliens érzi a lehetőséget és a biztatást, mélyebb érzelmeiről is beszélni fog, és ez a változás kapuja. A közepesen erős negatív érzések jelzik a változás igényét, és biztosítják az energiát az értelemkereséshez. Néhány tanácsadó elmagyarázza a kliensnek, hogy az érzelmek tulajdonképpen üzenetek „tőlem-nekem”, azaz

önmagunkról önmagunknak (Leitner és Fraideley, 2003), amelyek ráirányítják a figyelmet, milyen irányban változunk, „kivé válhatunk”.

Jó megoldás azáltal normalizálni a kliensünk problémáját, hogy elmondjuk: a panasza érthető, és nagyon sokan küzdenek hasonlóval. A tanácsadásban ez csak egy futó epizód, hacsak nem fejez ki a kliens szégyent vagy büntudatot – azaz problémája van a problémával. Ebben az esetben a tanácsadónak gondoznia kell a kliens érzelmeit.

A tanácsadók különböznek abban, hogy mennyi háttérinformációra van szükségük a kliensről. Én magam meglehetősen kevés adatot gyűjtök, mert hiszek benne, hogy a valóban fontos információ fel fog bukkanni a konzultációban, amikor szükség lesz rá. Vannak olyan kollégák, akik szeretnek többet tudni a kliens iskoláiról és korábbi munkaviszonyairól. Tekintélyes mennyiségű időt szánhatnak az ilyen élettörténeti adatokra – de ez általában a tanácsadó és nem a kliens igényét szolgálja. A másik probléma az ilyen típusú konzultációval, hogy már a folyamat elején a tanácsadó kerül irányító szerepbe, és ez azt sugallja a kliensnek, hogy a tanácsadó kicsit olyan, mint egy orvos: adatokat gyűjt, diagnosztizál, végül pedig (ő maga) megoldja a problémát.

TIPPEK: Használjunk olyan metaforákat, amelyek összecsengenek a kliensünk által használt képekkel. Ha például a kliens úgy fogalmaz, hogy olyan, mintha eltévedve bolyongana a tengeren, a tanácsadó használhat rokon értelmű metaforákat: iránytű, navigáció, vihar, biztonságos kikötő.

Fontosak a történetekben a hiányok: amit a kliens nem említ, vagy nem tud elmondani.

Amikor egy kliens sír, érzi, mire lenne szüksége. Fogadjuk el a köny-nyeket, és próbáljuk meg azonosítani a háttérben álló kielégítetlen szükségletet.

Bánjunk tisztelettel és elfogadással a kliens hallgatásával. Várjuk meg a következőnek megjelenő szükségletét, vagy próbáljunk meg rájönni, mi születik éppen a szelf mélyén. A csend ereje ebben a ter-mékeny űrben van.

Derítsük ki, mi áll a sóhajtások mögött. Ezt általában a következő megszólalás teljes kibontásával tudjuk elérni. A sóhajt néha egy olyan, átsuhanó gondolat okozza, amely „elállítja a kliens lélegzetét”.

Ne hagyjuk, hogy a kliens általánosításokba menjen, mint például „...*de hát ezzel mindenki így van...*”

Küzdjünk az olyan mondatok ellen, amelyek állítják, hogy a kliens-nek valamit *kell, muszáj*, vagy *kötelező* tennie.

Erősítsük meg azokat a kifejezéseket, amelyek szükségletet fejez-nek ki: például *remélem, akarom, keresem, vágyom rá, hiányzik*.

A későbbi megvitatás miatt keressük, mikor használ nyomatékosító kifejezéseket, amelyek felerősítik a mondanivalót: például: *nagyon, kifejezetten, mindig, igazából, teljesen, abszolút*.

Tartsuk magunkat ahhoz, amit a kliens szeretne: ne tegyünk olyan intervenciót, amiről csak gondoljuk, hogy az jó lesz neki, vagy ami-ben jók vagyunk, ami a tanácsadó számára élvezetes. Az életterve-zési tanácsadás végén, a megoldás megtalálása után még lesz lehe-tőség kiegészítő javaslatokat tenni.

A narratív tartalom és forma felmérése

Az emberek azért fordulnak tanácsadóhoz, hogy értelmet adjanak bizonyos kérdéseknek, és megküzdjenek az ellentmondásos, nagyon új, szokatlan történetekkel. A klienseknek a nyitó kérdésünkre adott válaszai elárulják, milyen narratívába ágyazva tudták megérteni a jelenlegi átmenetet. Ez a történet ad keretet a kialakuló konzultációnak. Tanácsadóként mindig felmérjük, mennyire tudott a kliens narratívát alkotni a problémához, azaz értelmet találni a tapasztalatban, és egy történet részévé tenni azt. A tanácsadó úgy fogja fel ezt a rövid történetet, amelyet én *átmeneti narratívának* nevezek, mint amely előrevetíthet bizonyos témákkal kapcsolatos aggodást, ahogy a történet kibomlik. Az átmeneti narratíva egy sor fontos dolgot előre jelez a tanácsadó számára: a várható nehézségeket, a reménykedőt, új belátásokat a kliens részéről és a lehetséges megoldásokat. A tapasztalt tanácsadók gyakran előre látják a tanácsadás végeredményét ebből a „kezdeti látképből”. A kliens azonban még nem látja ezt a kimenetelt, és végig kell mennie a tanácsadás folyamatán, hogy megértse azt, amit az átmeneti narratívában elmondott.

A NARRATÍVA TARTALMA: Ahhoz, hogy megértse a kliens történetét, a tanácsadó először felméri mind a történet tartalmát, mind pedig azt, ahogyan elmondja: a jelentés és az érzelmek szempontjából. A történet tartalma arról szól, hogyan pozicionálja önmagát a kliens a problémához, másokhoz és a tanácsadóhoz való viszonyában (Madill, Sermpetis és Barkham, 2005). A történet tartalmának felbecsléséhez négy irányadó kérdésünk van:

Az adott probléma vonatkozásában megjelenik-e a kliensben az az érzés, hogy tehet valamit a probléma megoldásáért?

A problémáról rögzült módon, negatív címkével és pszichológiai fogalmakkal beszél, vagy adaptívabban – esetleg néha pozitív érzelem is megjelenik?

A többiek vonatkozásában úgy jeleníti-e meg önmagát a kliens, mint akinek van társas támogatottsága és erőforrásai? A tanácsadóval való kapcsolatban aktívan, együttműködő félként pozicionálja-e önmagát a kliens?

A tanácsadók szinte az első pillanattól fogva afelé mozdítják a klienset, hogy fontos tényezője legyen a helyzet megoldásának, működjön együtt a tanácsadóval és használja erőforrásként társas kapcsolatait.

A NARRÁCIÓ FOLYAMATA: A történet tartalma mellett azt is fel kell mérnie a tanácsadónak, hogy a kliens hogyan mondja el azt. Az élettervezési tanácsadót a kliens megközelítésében az segíti, ha felméri, miről szól, milyen érzelmeket hordoz a narratíva tartalma. Azt a kérdést kell feltennie: *mennyire tisztán és koherensen fejezi ki a történet tartalma, hogy mit jelent mindez, és milyen érzéseket okoz a kliensnek.* Az érzelemfókuszú terápia megalkotói hat különböző módját írták le annak, ahogy a kliensek a történeteket alakítják (Angus és Greenberg, 2011). Ezek a történettípusok jól megfeleltethetők a kliensek által bemutatott átmeneti narratíváknak, amelyekben „elmondják”, mit szeretnének elérni a tanácsadással. Néhány történettípus a történet tartalmának kibontása, jelentésének mélyebb megértése felé vezeti a tanácsadót, mások inkább az érzelmek jelentőségét mutatják. A hat történettípus a következő: „Ugyanaz a régi nóta” – típus; az elmondatlan történet; érzések történet nélkül; átmeneti történet; üres történet; versengő történetek.

„Ugyanaz a régi nóta”: a kliens a problémának egy általánosított változatát mutatja be. A kulcsszavak: *soha, mindig, folyamatosan, örökké.*

Példa: *Próbálom eldönteni, maradjak-e a jelenlegi munkámnál. Mindig is ezt csináltam, mióta csak leszereltem a katonaságtól. Szeretném tudni, ezen a területen maradjak-e. Az évek során sokszor gondolkodtam munkaváltáson. De sosem tettem meg. Mindig inkább úgy döntöttem, maradok, és innen fogok nyugdíjba menni. De most megint nagyon sokat töprengek a pályamódosításon. Egyfolytában ezen gondolkodom.*

Amikor a tanácsadó azon gondolkodik, mit fejez ki a kliens által elmondott történet, arra biztatja őt, hogy tegye egyedibbé a történetét a részletek hozzáadásával (Kashdam, Barrett és McKnight, 2015). Ha az „ugyanaz a régi nóta” típusú történetet hallja, azzal segíti előre a klienst az általánosításokon, kliséken túlra, ha megkéri, menjen bele jobban a történet egyéni, sajátos részleteibe, s csak utána kezdik el vizsgálni ennek a sajátabb, megéltebb tartalomnak a jelentését és a jelentés keltette érzelmeket.

Elmondatlan történet: a kliens rejteget vagy kihagy egy fontos elemet a narratívából.

Példa: *Egy elsőéves orvostanhallgató azt mondja el, hogy az egyetem épületébe való belépés lehangoltta teszi. Amikor a tanácsadó rákérdezett, hogyan viszonyulnak a szülei a kliens pályaválasztásához, azt felelte, nem szólnak bele. Csak annyi fontos nekik, hogy boldog életet éljen. A második ülésen, amikor a tanácsadó rejtélyesnek találta a kliens helyzetét, a kliens elárulta, hogy valójában az anyja nagy nyomást gyakorolt rá, hogy legyen orvos, neki pedig nem volt kedve ehhez a foglalkozáshoz.*

Ha a kliens hiányos történetet tár elénk, segítjük azzal, ha rákérdezünk azokra a részletekre, amelyek a mi megértésünkben hiányosak, de valamiképpen következnek a történetből. Néha azonban várnunk kell, amíg a kliens eléggé otthonosan érzi magát ahhoz, hogy kiegészítse a történetét.

Érzések történet nélkül: a kliens narratívája erős érzelmeket jelenít meg, de látható ok nélkül. Az érzések nem ágyazódnak egy összefüggérendszerbe, és nincs személyes jelentésük a kliens számára.

Példa: Most éppen a graduális képzésem befejezésénél tartok. Eddig nem nagyon gondolkodtam a jövőbeli hivatásomon, vagy azon, hogy mi lesz a főiskola után. Nagyon szorongató, hogy ki kell lépnem a való világba. Pedig most már itt az ideje kilépni a világba, tényleg elkezdenni a szakmámat, és teljes időben munkába állni. Tudom, hogy mit szeretnék csinálni, és három munkaaajánlatot is kaptam. De annyira tartok ettől az egésztől, hogy inkább azt fontolgatom, jelentkezek egy doktori programra, hogy a campuson maradhassak, mert itt biztonságban érzem magam.

A tanácsadó, aki szeretné megérteni a (látszólag) ok nélküli erős érzelmeket, általában az aktív meghallgatás és empatisz válasz módszerét használja (Carkhuff, 1969). Erős érzelmek esetében megpróbálja megtalálni azt a jelentést, amely energetizálja az adott érzést.

Átmeneti történet: A felmerülő jelentés arról tanúskodik, hogy a kliens éppen az átalakulás fázisában van. A narratívába ilyen kifejezések jelenhetnek meg: „épp most jutott eszembe”, vagy „nem biztos, hogy ennek van jelentősége, de...”.

Példa: Egy hónap múlva befejezem az egyetememet, és eddig azt hittem, tudom, mit akarok majd csinálni. Most meg hirtelen nem vagyok biztos benne, hogy ezt akarom, főleg egész életemre. Találtam egy egészen más jellegű dolgot, ami izgat, de fogalmam sincs, tudnám-e már most is csinálni, vagy még képeznem kellene magamat hozzá.

Az átmeneti történettypusnál a tanácsadó próbálhatja megteremteni a folytonosságot, a kapcsolatot a múlt, jelen és jövő közt. Kérdezhet

a probléma háttéréről, olyan adalékokról, amelyek a vázolt szituáció alatt, mélyebben találhatók, ahonnan a fő narrativa kezdődik.

Hiányos történet: A kliens drámai történetet mond el, de az külső eseményekre koncentrál, és hiányoznak belőle az érzelmek.

Példa: A főnököm szexuálisan zaklat, muszáj új munkahelyet találnom. Bizonytalan vagyok benne, hol folytassam. Talán arra kéne használnom ezt az alkalmat, hogy munkaterületet váltsak. Ez egy új kezdet lehetősége, de előtte elemeznem kéne az érdeklődési köreimet.

Ha nincs érzelem a történetben, rá kell jönnünk, nem a szorongást és feszültséget kerüli-e el a kliens. Az ilyen kliensekkel finoman és lassan mozdulunk az érzelmek elérése felé; először szilárd alapot teremtve a kliens bizalmának, megtartó környezetet létrehozva a fájdalom befogadásához. Ezután a nonverbális jelzéseik segítségével tudjuk őket saját érzéseik felismerése felé vinni: például azzal, hogy ráirányítjuk a figyelmüket: összeszorítják az állkapcsukat, vagy markolják a szék karfáját. Közben óvatosan megpróbálunk szavakat találni az egyelőre nagyon halványan megjelenő érzelmek megnevezésére.

Versengő forgatókönyvek: A kliens összezavarodott, mert egymásnak ellentmondó érzései vagy céljai vannak. Például saját céljai ellentétben állnak azzal, amit a szülei szeretnének.

Példa: Szeretném tisztábban látni, mi a következő lépés számomra. Nem tiszta a kép, mert a családom belezavar. Tudom, mit szeretnék csinálni, de a családom szerint ez valószínűleg nem a legjobb döntés. Azt hiszem, elég rosszul érintené őket, ha mégis ezt választanám. Ha csak a saját karrieremre összpontosítok, tulajdonképpen egyértelmű a helyzet; ha a családom elvárását nézem, akkor is egyértelmű a helyzet, csak épp teljesen más. A zavart az okozza, ha a kettőt egyszerre próbálom figyelembe venni.

Minél jobb magyarázatot tud adni a kialakult helyzet jelentésére a kliens, és minél inkább tudatában van saját érzéseinek, annál kevésbé fogja őt ez a helyzet túlterhelni. Az egyértelmű jelentés és a nyilvánvaló, látható érzelmek jól informálják a tanácsadót arról, hogyan lépjen kapcsolatba a klienssel. Az átmeneti narratíva típusától függetlenül, a problémamegoldás és a célkitűzés előmozdítása érdekében a tanácsadónak végül mindig empátikus válaszokat kell adnia. Ezzel segíti a kliens aktuális érzéseinek felfedezését, beteljesületlen szükségletei és kimondatlan olvasatainak megbeszélését, mert ezek váltották ki a szóban forgó érzelmeket. Több érzelmé elérhetővé tétele javítja a megküzdést, mert két érzelm jobb, mint egy (Kashdan, Barrett és McKnight, 2015). Ha meg tudjuk nevezni az érzelmeinket, és azok a helyzethez illeszkedők, akkor szabályozni is könnyebb őket, és akár még segíthetnek is bennünket a törekvésünkben, de legalábbis nem zavarunk meg ebben.

Ha a tanácsadó fel akarja mérni kliensének a helyzetével kapcsolatos érzelmeit, hasznos lehet az átmeneti narratívában megtalálható érzelmi szókészlethez fordulni. A következő kérdések hasznosak lehetnek:

Hány érzelmre utaló szót használ a kliens?

Ezek közül mennyi különböző?

Mennyire specifikusak ezek a szavak?

Megjelenik-e a kliensnek a dolgok összetettségéről való tudása abban, hogy pozitív és negatív érzelmekre utaló szavakat egyaránt használ?

Felismeri-e, be tudja-e azonosítani kliensünk a saját érzéseit? Érzelmeit csak egy rossz tapasztalat kifejezésére használja, vagy egy olyan vágy vívőerejévé is válnak, ami cselekvésre készíti a klienst?

Elég egy gyors választ adnunk ezekre a kérdésekre, és máris felkészültek vagyunk, hogy teljességében is válaszoljunk a kliens átmeneti narratívájára.

A tanácsadás céljainak együttes kidolgozása

Miután meghallgatta a kliens jelenlegi aggodalmait, és ehhez némi háttértörténettel is rendelkezik már, a tanácsadónak ki kell derítenie, mit vár kliense a tanácsadástól. Annak eldöntésében, hogy mit szeretne a kliens, és mit nem, mindig a kliens tapasztalata kap elsőbbséget. Szem előtt kell tartaniuk, hogyan vélekedik a kliens a tanácsadás működéséről, mi az ő elképzelése. Hangsúlyozzuk felé, hogy fontos jelezniük a tanácsadónak, ha félreértés történt; ne nyugodjanak bele egyszerűen, mondván, hogy a tanácsadó a szakértő. Néhány tanácsadó egyenesen ezt kérdezi kliensétől: *Mi lenne a legrosszabb, amit az Ön tanácsadójaként tehetnék?* Azt is elmagyarázzuk, mit jelent, hogy a kliens a szakértője saját tapasztalatainak, s mi, tanácsadóként, csak megpróbálunk közelebb jutni ehhez a tapasztalathoz, de nem leszünk jobb szakértői, mint ő maga. Ahogy Abraham Lincoln megjegyezte egyszer: „A helyesen kitűzött cél már fél megvalósulás”. A tanácsadók úgy próbálják tisztázni a kliens felállította célokat, hogy az fokozza a kliens öntudatosságát, és továbblépve, azt is, milyen lépéseket tervez. Ezalatt a beszélgetés alatt a tanácsadónak végig nyitottnak és figyelmesnek kell maradnia a kliens rejtett témákra, további célokra vonatkozó megnyilvánulásai iránt. A kliens és a tanácsadó együtt foglalják össze a probléma lényegét, és tűznek ki körülhatárolt célokat. A tanácsadó jól teszi, ha ezeket írásban is rögzíti, mert a tanácsadási folyamat végén ezek újra elő fognak kerülni. A célkitűzésben fontos, hogy a tanácsadó tudjon hinni abban, hogy a közösen kitűzött cél elérhető. Életerv-tanácsadóként néha találkozom olyan kliensekkel, akik szakmai önéletrajzírással kapcsolatban kérnek segítséget. Ezeknek a klienseknek azonnal azt javaslom, forduljanak speciális karrier-tanácsadóhoz. Ha ezt az első találkozás végén vagy a következő ülés elején tenném, a kliens azt hihetné, azért csinálom, mert nem szívesen dolgoznék vele.

Ha a célokat már kitűzték, a tanácsadó a keretek tisztázásával és a titoktartásról való biztosítással megteremti a beszélgetés tereit. Az együttműködés elősegítésére részleteiben is tisztázza, mit vár ő a kliensétől, és a kliens mit várhat tőle. Ennek érdekében a tanácsadó röviden leírhatja, mi fog történni az egyes üléseken: milyen feladataik lesznek, és ehhez milyen módszereket használnak majd. Ez demisztifikálja, átláthatóvá teszi a folyamatot. Az interjú indításához az alábbi témákról érdemes többet olvasni: a karrierépítési projektek tervezése (Savickas, 2015b); az első találkozás jelentősége (Stiles, Leiman, Shapiro, Hardy, Barkham, Detert és Llewelyn, 2006); és a kliens pozicionálása (Madill, Sermpetis és Barkham, 2005).

3. FEJEZET

Az életpálya-építési interjú

Az *életpálya-építési interjú* (Career Construction Interview, CCI) olyan strukturált interjútípus, amelyben a tanácsadó öt területről kérdez, amelyek felfedik az élettémákat, és segítik a döntést a jelenlegi pályamódosításnál. Ez az öt téma a szerepmodellek, a kliens által érdekesnek tartott újságok, televíziós műsorok és internetes portálok, kedvenc történet, kedvenc szólás/idézet és a korai emlékek. Akkor kezdi az interjút, ha már megalapozta a kapcsolatot, felsorakoztatta a célokat, és vázolta a kliensnek a tanácsadás folyamatát. Ezután úgy teszi fel ezt az öt CCI-kérdést, hogy az fogódzót adjon a jelentésadáshoz, a szándék megformálásához, a cél kinyilvánításához és a cselekvés elindításához. A CCI a kliens emlékezését, beszámolóját óvatos, lassan haladó, de előremutató kérdezéssel tartja sínen; ez segít, hogy a kliens mélyebben bele tudjon merülni a múlt emlékeibe és a jelen aggodalmaiba. Ahogy elkezd belemenni a kérdések megválaszolásába, a tanácsadó érdeklődéssel és gondos utánkérdezéssel segíti választai kibontását.

1. kérdés:

Példaképek (szerepmodellek)

CÉL: Olyan melléknevek, tulajdonságok megtalálása, amelyek tanúskodnak a kliens önképéről, annak megalkotásáról.

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: Az életterv-tanácsadó a példaképekről (szerepmodellekről) kérdez, mert a szerepeink kiválogatása az első tevékenységünk, amely már a karrierünk tervezése felé mutat.

Ha csak egyetlen kérdést állna módjában feltenni a tanácsadónak, ez legyen az. Az erre a kérdésre adott válaszok adják azokat a jellegzetes karaktervonásokat és figurákat, amelyeket a kliens öntőformaként használt saját személyisége kialakításához. A késői serdülőkorban ezeket az attribútumokat, illetve identitásdarabkákat formáljuk a későbbi hivatásszemélyiségünk alapjaivá.

KÉRDÉSEK: *Kit csodált gyermekkorában? Kik voltak a hősei/hősnői? Szeretném, ha kiemelne három embert, a szülein kívül, akiket 3 és 6 éves kora között igazán csodált. Lehetnek valós személyek, akár ismerte őket személyesen, akár nem, de lehetnek regényhősök, film- vagy képregényfigurák is, esetleg olyasvalaki, akiről a médiában hallott.*

Ha a kliens megnevez egy szerepmodellt, így folytatja: *Mindig három példaképet szoktam kérni, szóval, kérem, mondjon még kettőt.*

Ha már megvan mindhárom példakép, a tanácsadó megkéri a klienst, hogy írja le őket, sorban, egymás után. Ha a kliens pusztán csak arról beszélt, mit csinált a példaképe, akkor külön rákérdez a személyiségvonásaira: *„Szeretném tudni, milyen (volt) ő, mint ember. Kérem, írja le a személyiségét, beszéljen a karakteréről is.”* Ehhez hasonlóan, ha a kliens túlságosan csak a példaképe konkrét, külső jellemzőiről beszél, megkéri, említsen belső tulajdonságokat is; jellemezze példaképe gondolkodását, érzéseit, értékeit. A tanácsadó addig alkalmaz finom nyomást a kliensre, amíg megjelennek a példakép lelki tulajdonságait megjelenítő szavak. Legalább négy tulajdonságot (melléknevet) kell kapnia a kliens minden szerepmodelljéről. Figyeljen az ismétlődő szavakra, mert az ismétlés jelzi a magtulajdonságokat, melyek a legalapvetőbbek a kliens számára.

JAVASLATOK: Ha a kliensünk kellően leírta példaképeit, tulajdonképpen már megvan a legszükségesebb anyagunk. Mindazonáltal, tovább bővíthetjük ezt a témát az alábbi kérdésekkel:

Miben hasonlít.....-hoz?

Miben különbözik tőle?

Mit gondol, mi az, ami közös a három példaképében?

Miben különböznek ők hárman?

Ha a kliensünk azt mondja, az ő példaképe az anyja vagy az apja, akkor megkérjük, említsen más modellszemélyeket. Szüleink heteronóm (kívülről irányított) módon gyakorolnak ránk hatást, míg példaképeinkkel autonóm, magunk választotta módon azonosulunk. Más családtagokat azonban elfogadhatunk példaképnek – például a nagyszülőket, nagybácsikat, nagynéniket, unokatestvéreket. Ha a három példaképre vonatkozó információkat már megkaptuk, visszatérhetünk a kliens szüleire függetlenül attól, hogy spontán említette-e őket korábban. Gyakran egy egyszerű, a kötődéskutatásból ismert kérdést tesztek fel: *Kérem, mondjon három szót, amely jól leírja az édesanyját.* Utána ugyanezt a háromszavas jellemzést kérem az apáról is. Néha, amikor az átmeneti narratíva alapján ez fontosnak tűnik, teljesebb leírást is kérek a szülőkről.

Ha a kliensnek próbálkozás ellenére sem sikerül egyáltalán példaképet felidézni a korai gyermekkorból, a tanácsadó kérhet fontos szerepmodelleket későbbi életkorából – a középső gyermekkorból, vagy akár a korai serdülőkorból.

2. kérdés: Újságok, televíziós műsorok, internetes portálok

CÉL: A klienst érdeklő környezet és tevékenységtípusok azonosítása.

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: Érdeklődést akkor élünk át, ha valami megragadja a figyelmünket, felkelti a kíváncsiságunkat vagy erősen foglalkoztat. Az érdeklődés vizsgálata három fő módszerrel történhet: *kérdőívekkel*, például a *Strong érdeklődés kérdőívvel* (Strong Interest Inventory, SII); *érzelmi kifejezés vizsgálatával*, mint például a munkával, hivatással kapcsolatos nappali álmodozással az *önirányított kutatás* (Self-Directed Search, SDS) módszerben, és a *látható viselkedés megfigyelésével* a tevékenység és a (választott) környezet terén. Az egyéni tanácsadásban a manifeszt, látható érdeklődés megfigyelése az előnyben részesített módszer, mert ennek van a legjobb előrejelző értéke. A csoportos pályatanácsadásnál természetesen érdeklődési kérdőíveket használunk, hiszen nem készíthetünk interjút a csoport minden tagjával.

A manifeszt (megnyilvánuló) érdeklődést a tanácsadók a tipikus környezetek, helyzetek jellemzőinek azonosításával mérik fel, amelyekbe a kliens szereti helyezni magát – akár ténylegesen, akár közvetetten, mások által. Az érdeklődés pszichoszociális kapcsolatot foglal magában az egyén és egy sajátos környezet között. Ezért az érdeklődéshez szükség van egy tárgyra vagy egy környezetre. Ennek megfelelően az élettervezési tanácsadó arról a speciális környezetről kérdez, amely felkelti a kliens érdeklődését. Ez az élettervezési tanácsadás módszere arra, hogy megvizsgálja a kliens foglalkozása terén a megfelelést, hitelességet és az illeszkedést az adott munkához. Az élettervezési tanácsadók nem használnak rutinszerűen érdeklődési kérdőíveket. Azok a tanácsadók, akik még csak most kezdik használni az élettervezési tanácsadás módszerét, továbbra is használhatnak érdeklődést mérő kérdőíveket, egészen addig, amíg nem lesznek biztosak saját

képességükben, amellyel fel tudják mérni a manifeszt érdeklődést. Ha egy tanácsadó az egyes árucikkek, termékek preferenciájával szereti mérni az érdeklődést, annak is van helye.

KÉRDÉS: A tanácsadók a manifeszt érdeklődés vizsgálatát általában az újságokról szóló kérdéssel kezdik: *Előfizet-e, vagy rendszeresen olvas-e valamilyen sajtóterméket?* Ha sikerült a kliensből legalább három újságcímet megtudniuk, mindegyikről részletesen is kérdeznak, hogy a kliens érdeklődést fel tudják mérni. A tanácsadó akár közvetlenül is rákérdezhet erre: *Kérem, meséljen arról, mikről szól ez a lap.* Utánkövető kérdések esetén motivációs nyelvezetet használ:

Mi a vonzó az Ön számára a-ban?

Mit talál érdekesnek a-ban?

Mi a megkapó ebben a-ban?

Miért szereti ezt jobban, mint?

Mit szeret ebben az újságban?

Ha a kliensnek nincsenek kedvenc folyóiratai, vagy a tanácsadó több információt szeretne az érdeklődési köréről, kérdezhet tévéműsorokról. „Van olyan tévéműsor, amit rendszeresen néz?” Mint máskor is, a tanácsadó három példát kér. A televíziós műsorokról ezután ugyanazokkal a motivációs kérdésekkel érdeklődik, mint az újságok, folyóiratok esetében.

Néhány kliens nem olvas újságot, és tévét sem néz; vagy, ha igen, akkor sincs közülük kedvence. Ilyenkor a kedvenc weboldalakra kérdezzük rá: *„Mely honlapokat látogatja rendszeresen az interneten?”* Itt is három példát kérünk, és mindegyikről részletesen kérdezzük.

JAVASLATOK: A legfontosabb, hogy azt az aktuális érdeklődést azonosítani tudjuk, amely az újságok, tv-programok és az internetes oldalak kiválasztása mögött áll.

Hagyjuk, hogy a kliens a saját szavaival mondja el, mi érdekli az adott tevékenységben, programban. Ha például a tanácsadó is nézi a szóban forgó tv-műsort, azt hiheti, tudja, mi érdekli abban a klienst – de alapvetően fontos a kliens saját magyarázatát hallani, mert ez egészen eltérő lehet a tanácsadó motivációjától.

3. kérdés: Kedvenc történet

CÉL: Megérteni, milyen narratívát, kulturális forгатókönyvet használ a kliens, hogy előrevetítse saját, átmeneti élethelyzetének megoldását.

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: Egy film vagy egy könyv cselekménye azért válhat a kliens kedvencévé, mert olyan stratégiára találhat benne, amely saját válaszüttján is használható. A kedvenc történetben valahol megbújik egy kezdeti terv a kliens saját élete következő fejezetéhez. Kedvenc történeteink mintegy megnyitnak bennünket önmagunknak: segítenek tisztázni, mi a következő lépés, amit tennünk kell. A kliensek kedvenc történeteiben már halványan körvonalazódik, mit tartanak lehetséges megoldásnak, sőt, akár egy kezdeti cselekvésterv is megjelenik.

Egy színész személyes karaktere viszonylag stabil egy életen át; a forгатókönyvek azonban változnak, és éppen ez teszi képessé a színészt a különböző munkahelyzetekhez való alkalmazkodásra. Általában minden új munkához új „forгатókönyv” kell, ezért a pályamódosításhoz tipikusan új történeteket veszünk elő. Az új kedvenc történet keresztülvihető sémákat és stratégiát biztosít, amelyekkel ki lehet dolgozni az alkalmazkodást a pályamódosításhoz. Az új életszakaszokhoz is új forгатókönyvre lehet szükség. Például a fiatal felnőttkorban használt stratégia alkalmatlan lehet nyugdí-

jas korban. Ha visszatekintünk az életünkre, azt találhatjuk, más mese/történet állt hozzánk közel gyermekkorunkban, serdülőkorunkban, illetve fiatal felnőttként. Ugyanekkor az ember különböző életszakaszaiban kedves történetei hasonlóságot is mutatnak, mert újra előhoznak olyan nagy, az életen átívelő témákat, amelyek folyamatosságot jelentenek az élettörténetben. Néha találkozunk olyan klienssel is, akinek gyermekkorától kezdve, évtizedeken át nem változik a kedvenc története. Bár az alaptörténet ugyanaz, ezeknek a klienseknek gyakran támadnak új belátásai, amelyekkel hozzáigazítják a történetet az új életszakasz vagy munkakörülmények követelményeihez.

Az életszakaszok és munkahelyek változásán kívül az életben betöltött szerepeink is különböző „forgatókönyveket” igényelnek. A „szerelmi partner”-szerep például egészen másfajta történet, mint a „munkatárs”. Ezért van többszörös identitásunk, amelyben minden egyes, külön identitás egy „szelf-a-szerepben” helyzet. Az életterv-tanácsadásba beletartozhat olyan kapcsolati szerepek megalkotása vagy újraalkotása is, amelyeknek nem feltétlenül van köze az illető munkájához.

KÉRDÉS: Mostanában melyik a kedvenc története? (Könyv vagy film is lehet.) Kérem, mesélje el a történetet. A legtöbb kliens regény- vagy filmtörténetet mond el. De kiválaszthatják egy rockopera (például *Quadraphenia*), egy képregény (például *Batman – a Sötét Lovag visszatér* vagy a *Takarók*), egy bibliai történet (például *Sámson és Delila*), de akár egy gyermekkönyv (például *A kisvonat, akinek sikerült*) cselekményét is.

JAVASLATOK: Amikor feltesszük a harmadik kérdést, hangsúlyozzuk a „mostanábant”, vagy azt, hogy „az utóbbi időben”. A pályaeépítés elmélete úgy tekint a történetek cselekményére, mint az alkalmazkodóképesség és rugalmasság forrására az új élet- vagy

munkahelyzetben. Ha a kliens legkedvesebb filmjére vagy könyvére kérdezzük rá, az inkább az egész életén átívelő, nagy témákhoz fog elvezetni, nem annyira a közvetlen jelen kérdéseire.

Biztassuk a klienst, hogy saját szavaival mondja el a történetet. Legalább négy-öt mondatban foglalják össze, másként félő, hogy valamely kulcselem ki fog maradni a narratívából.

Ha az elsőként elmondott történetnek nem világos a jelentősége az átmeneti narratívával kapcsolatban, kérjünk egy másik mostani kedvenc történetet is. Később talán majd megértjük mindkét történet jelentőségét a kliens átfogóbb makronarratíváján belül.

4. kérdés: Kedvenc szólas

CÉL: Megtudni, milyen tanácsot ad önmagának a kliens.

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: Az élettervezés-tanácsadási cél itt az, hogy a kliens képessé váljon meghallani, és meg is fogadni saját bölcs tanácsát. Ez a cél egy Winnicott (1969) által megfogalmazott elvből ered: „A páciens, és csakis a páciens rendelkezik a válaszokkal”. A kedvenc szólasmondás kifejezi a legjobb tanácsot, amit a kliens önmagának csak adhat. Ez a tanács általában közvetlenül az átmeneti narratíva témájáról szól, és tipikusan rögtön érthető a kliens és a tanácsadó számára is. A szólas/közmondás önterápiaként működik; általa a kliens ismételten elmondja önmagának, mit kell tennie, hogy új fejezetet nyithasson az életében, s ezáltal kiteljesedhessen. A tanácsadó megismétli és megerősíti ezt az üzenetet a kliens számára a későbbi üléseken.

KÉRDÉS: *Mi a kedvenc szólásmondása?* Ha némi várakozás és biztatás után sem talál egyetlen egyet sem a kliens, a tanácsadó ilyen-mivel próbálkozhat: *Látott-e mostanában valami jó szöveget valahol, például egy plakáton vagy egy autó hátulján?* S ha még ez sem működik, kérdezhetjük ezt: *Van-e valamiféle mottó, amely meghatározó az életében?*

JAVASLATOK: Ha a kliens képtelen rátalálni egy kedvenc szólásra, megkérdezhetjük: *És nem lenne kedve kitalálni egyet most?* Egy 14 éves lány, aki regényíró szeretett volna lenni, például ezt találta ki: *„Kívánj valamit, próbáld meg, és lásd, valóra válik.”*

Ha a kliens szólásmondása egyelőre nem telik meg jelentéssel számunkra, kérjünk tőle egy másikat.

Ha kliensünk valamelyik szülőjének kedvenc mondásával válaszol, kérjünk tőle egy saját kedvencet is. A szülő szólásmondása egy szülői tanács a gyermek felé, nem az egyén üzenete saját magának.

Ha a kliens tetoválást visel, kérdezzünk rá ennek jelentésére. Lehet, hogy szimbolikus jel formájában valamilyen elvet, tant ábrázol, amelynek viselkedésirányító szerepe van.

5. kérdés: Korai emlékek

CÉL: Megérteni, hogy a kliens milyen perspektívából szemléli azt a problémát, amely megjelenik az átmeneti narratívában.

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: Hasznos, ha a tanácsadó bele tud helyezkedni abba a nézőpontba, ahonnan a kliens a jelenlegi problémát vagy a karrierjével kapcsolatos kérdést látja. Ezt a nézőpontot

meghatározhatja a jelentésadás sajátos módja, amely például különösen egy adott témára irányul vagy fájdalmat fejez ki.

A kliens nézőpontja megtalálásához az életterv-tanácsadó korai emlékekről kérdez (Mayman, 1960; Mosak, 1958). A kliens korai emlékeiben a tapasztalatai mélyen személyes felidézése történik, ami kifejezi a jelenlegi szelfet. A korai emlékek („KE”) segítenek a tanácsadónak megérteni azt a világot, amelyben a kliens él, és azt, ahogyan kezeli ezt a világot. A KE-k meghallgatása teszi lehetővé a tanácsadó számára, hogy észlelje az Én és mások rejtett előfeltevéseit, amelyek az élettörténet témáit kialakítják. Ha továbbra is a „szelf mint a színpadon zajló előadás” metaforánál maradunk, a „KE”-k azt mutatják meg, mi zajlik a színpalak mögött.

KÉRDÉS: *Melyek a legkorábbi emlékei? Szeretnék három történetet hallani, amelyek három- és hatéves kora közt történt eseményekről szólnak.* Amikor a kliens befejezi a beszámolót egy korai emlékérről, a tanácsadó ezt mondja: *Ha egy érzést kéne kapcsolnia ehhez az emlékéhez, milyen érzés lenne az?* Miután a tanácsadó lejegyzí az emlékhöz kötődő általános érzést, egy másik kérdést is feltesz: *Ha lenne egy fényképe ennek az emléknek a legélénkebb részéről, mit látnánk ezen a képen?* Miután mindhárom emléket sorra vette, a tanácsadó arra kéri kliensét, adjon címet ezeknek az emlékeknek. Ezt mondja a kliensnek: *Kérem, most adjon egy szalagcímet mindhárom emléknek. Ez olyan, mint az újságokban a főcímek vagy mint egy film címe. A jó szalagcímben ige szerepel.* Ezután felolvassa, amit az első korai emlékérről elmondott, és megvárja, míg kitalál egy címet. A tanácsadó gondozza ezt a folyamatot, míg a kliens azt nem érzi, hogy a cím most már megfelelő. A korai emlékek ellátása címmel nem egyszerűen nyelvi feladat: a saját tulajdon kifejezése is, amellyel a kliens maga ad jelentést az élményének. A folyamat arra veszi rá a klienst, hogy találja meg saját jelentését, és élje át ennek érzelmi igazságát.

JAVASLATOK: A korai emlék szóljon egy egyszeri történésről. Ha például a kliens azt mondja: „Minden vasárnap meglátogattuk Nagyit”, a tanácsadó kérje meg, hogy válasszon ki egy bizonyos látogatást.

Mindegyik korai emlékről mondjon legalább négy mondatot a kliens.

Igyekezzünk elérni, hogy minden szalagcímben legyen ige, és mindegyik korai emlékhez fűzzön a kliens érzelmet kifejező szót.

Az életpálya-építési interjú lezárása

Miután a tanácsadó befejezi a CCI felvételét, jelzi a kliensnek, hogy a befejezés felé tartanak, és megkérdezi, van-e valami, amiről még szeretne beszélni. Ezután a tanácsadó egy kicsit előkészíti a következő ülést azzal, hogy elmondja a kliensnek, eddig nagyjából úgy működött, mint egy újságíró: igyekezett minél többet megtudni a kliens történetéről. A következő találkozásig tanulmányozni fogja a kliens által elmondott kis történeteket, hogy aztán ezekből egy nagyobb, átfogóbb történetet állítson össze, amely segítheti a kliens döntését és a további tervezést. Ezután időpontot egyeztet a következő találkozásra, kb. egy héttel későbbre.

4. FEJEZET

Az életportré megalkotása

A második ülés előtt a tanácsadó a kliens kis történeteiből olyan nagyobb élettörténetet próbál alkotni, amelyben kibomlik egy mélyebb jelentés, és segíti a döntést.

Forgatókönyv és téma

CÉL: A kliens rövid történeteit beágyazni egy olyan átfogóbb történetbe, amely gazdagítja a kliens önmegértését; megváltoztatja a nézőpontját; felfedi, mi forog kockán a jelenlegi átmeneti szakaszban; megkönnyíti a döntést, és cselekvést sürget.

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: A tanácsadó a CCI-ben kapott kis történeteket egy élettörténeti képpé fűzi össze. A cél az, hogy elősegítse a kliens változását, azáltal, hogy a kis történeteket élő, jelképes módon alkotja újra, ami által az meghaladja a konkrét, nyilvánvaló szintet. Ez az újraírás megadja a lehetőséget, hogy a kliens gyógyító, helyreállító jelentéssel tölthesse meg az átmeneti narratíváját a folytatáshoz. Az, hogy a kliens drámai módon újra belép saját élettörténetébe, lehetőséget ad neki, hogy teljesebb módon birtokolja, „belakja” saját élettörténetét, amikor a jövő felé lép.

Amikor rekonstruáljuk a kliens élettörténetét, nem az egyes, kis történeteket vesszük revízió alá, inkább egy olyan keretet építünk, amelybe beágyazható a sok, kisebb történet, hogy így egy nagyobb történetet alkossanak. A kis történetek egy-egy aktuális eseményt mesélnek el, míg a forgatókönyv a történet teljes ívét. Leegyszerűsítve: az élettervezésben a forgatókönyv az, ahogyan a tanácsadó

konkrétan elrendezi az eseményeket egy átfogó történetben. Ugyan- az a történet többféle keretben, az események másfajta elrendezése mellett is elmondható. A tanácsadó úgy szerkeszti meg a kliens élményeinek forгатókönyvét, hogy az hasznos legyen a jelenlegi átmenetben. Tanácsadóként nem mi mondjuk meg, mi az igazság, vagy azt, mit jelentenek valójában ezek a történetek. Az, ahogyan elrendezzük a történeteket, nem teljesen objektív, de nem is végletesen szubjektív. Ehelyett az életterv-forгатókönyv az átfogó történet rekonstruálásában lesz hasznos, amely megmutatja az értékeket, és új jelentést ad a kis történeteknek.

Az élményszerveződés számos lehetőségei közül, amelyek mind alkalmasak a jelentésgenerálásra és az értékek kiemelésére, az élettervezési tanácsadók egy általános forгатókönyv-szerkezetet használnak a nagyobb történet újraalkotásához. A kliens mikronarratíváinak ebbe az általános forгатókönyvbe való beillesztéséhez az élettervezési tanácsadók a CCI-kérdések mélystruktúrájába ágyazott mintázatfelismerés-sémát használják. Lehorgonyzó kérdéseik úgy vannak sorba állítva, hogy összekössék a kliensek mikrotörténeteit egy makronarratívává. Az öt nagy, lehorgonyzó kérdés a következőket célozza: a *szelf*, a *színpad*, ahol a szelf előadása zajlik, a következő lépés *forгатókönyve*, *tanács* arra, hogy hogyan kezdje, és az átmenet alapvető *szemléleti módja*.

Az általános forгатókönyv használata a kliens mikronarratíváinak amakronarratívába történő beillesztéséhez egyáltalán nem bonyolult, könnyű megérteni. Ennél egy kicsivel több gyakorlatot kíván annak a témának a felismerése, amely végighúzódik a forгатókönyvön. A téma az a fő gondolat vagy kérdés, amely egységesíti a forгатókönyvet. A cselekményen végighúzódó téma leszűréséhez a tanácsadók több értelmezési lehetőség közül választanak, rendszerint azt választva, amelyiknek a legnagyobb folytonossága és összetartó ereje van a cselekményszálak közös nevezőre hozásában.

A választott témának egyszerre kell újfajta értékkel bírnia a múlt és a jelen újfajta értelmezésére vonatkozóan, és közben megmozgatónak is a jövő céljai felé. Az élettervezés általános forgatókönyv-szerkezetét követve, a tanácsadók a választott téma köré sűrítik a kliens kis történeteinek legfontosabb vonatkozásait. Ezzel a tanácsadók a téma alapvető fontosságát hangsúlyozzák a jelenlegi átmenetben. A makro-narratíva megalkotásában a tanácsadók újra és újra visszautalnak a témára, és azáltal megerősítik, hogy rámutatnak megjelenésére a kliens mikrotörténeteiben kifejeződő hiedelmekben, értékekben és célokban.

A kliens történetének az általános keret valamely témája szempontjából való újrafogalmazása nem jelenti egyben a történetek értelmezését is. Inkább az a cél, hogy a szélesebb értelemben vett fontosság szempontjából helyezzük el ezeket, ami mélyíti a jelentést, és javaslatot nyújt arra, hogyan terjesszük ki az adott történet üzenetét az életet megerősítő módon. Az egyes kliensek egyedi igényeinek megfelelően ez a következők megbeszélését jelentheti: mi a legfontosabb nekik; minek a kifejezésére van szükségük; milyen lemondásokkal, áldozatokkal fog ez járni; mi az az egyensúly, amelyet helyre kell állítani.

JAVASLATOK: A tanácsadó „újraszövegezésében” a kliens eredeti mondanivalója maradjon nagyon hasonló.

Legyünk tömörek. A kliensnek nincs szüksége minden információra, amely az eredeti történetében megjelent.

Tegyük élővé a történetet rövid, hétköznapi szavak használatával, jelen idejű igékkel.

Ne ítélkezzünk, ne elemezzünk, ne magyarázzunk. Maradjunk az anyag szervezésénél a kliensnek a keretadó kérdésekre adott válaszaiból, kifejezéseiből.

1. feladat: A nézőpont megtalálása

Használjuk a korai emlékeket a klienset segítettő, hogy megértse és mérlegelje a hasonlóságukat a mostani átmeneti problémához, és hogy a figyelmét koncentrálni tudja azokra a kérdésekre, amelyek most megkerülhetetlenek.

Kezdjük azzal, hogy kiegészítjük a kliens portréjának első mondatát: *„Ebben a mostani átmenetben a mélyben meghúzódó aggodalmam arra emlékeztet, hogy/amikor”* Ez a mondat végül majd állhat önmagában is, vagy lehet egy külön bekezdés témamondata.

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATAS: A CCI utolsó kérdése korai emlékek felidézésével szerez információt a kliensnek az átmenethez való viszonyáról. Azért ez az utolsó kérdés a CCI-ben, mert ez a legszemélyesebb. A tanácsadó csak azután kérdez rá erre, ha már megtudott alapozni egy bizalmi kapcsolatot a klienssel, és van valamilyen kötődésük. Mivel a korai emlékek általában nagyon jelentőségteliek, az ezekben kifejeződő állásponttal kezdje a kliens portréjának megrajzolását.

Az első jelentésrétegben azt határozzuk meg, hogy a korai emlékekben (különösen az elsőként elmeséltben) milyen nézőpont rajzolódik ki – innen fogunk az átmeneti narratívában megjelenő problémára tekinteni. Azt figyeljük, hogy a korai emlékekben látható perspektíva milyen módon mutat kiutat a jelenlegi problémából. Párhuzamot is vonhatunk a korai emlékek és az átmenet narratívája közt, ha valóban úgy látjuk, hogy vannak közös jellemzők.

Egy második, mélyebb szinten a tanácsadó azt vizsgálja, vajon a perspektíva egyben a kliens általános szemléletmódja, viszonyulása-e – olyasmi, ami akár egy foglalkozás csírája is lehet. A viszonyulás módja gyakran nem csak az adott, konkrét helyzetre érvényes, hanem gyakran használt gondolkodási séma számos különféle tapasztalat magyarázatára. Ezen a szinten a korai emlékek sokszor fontos magszerepeket vagy kielégületlen szükségleteket fednek fel.

A harmadik, legmélyebb szinten a tanácsadó azt mérlegeli, vajon a fő gond nem egy mély fájdalomhoz kötődik-e. A fájdalom nem érzélem, hanem teljes rendszerválasz a traumára és a sérülésre. A fájdalom abból fakad, hogy kizárnak valamiből, elveszítünk valamit, ami fontos, értékes számunkra. Metaforikusan azonban a fájdalom anyaméh is lehet, amelyből valami új születik. Ahogy a 13. századi perzsa költő, Rumi írta: „sebünk a kapu, ahol belép a fény”. A fény tipikusan más megvilágításba helyezi a történetet, kiutat mutat, s ez a lehetőség mindig benne rejlik a fájdalomban. A tanácsadó követi a fájdalom útját az eredetéig, hogy rájöjjön, milyen szükségletek nem tudtak kielégülni, és megfigyelje, mi alakul ott. A tanácsadó empatikusan kapcsolódik a klienséhez, miközben a kliens tudatosítja, mire van szüksége, és hogyan tudná elérni azt. A legtöbb kliens az érzéseiből jön rá, mire vágyik, így nem ritka a sírás, ahogy nő a tudatosság.

Kezdő tanácsadók kényelmetlenül érezhetik magukat, ha ki vannak téve a kliens fájdalmának, amikor belemerül a sérülése átélésébe. Ezek a tanácsadók kihagyhatják a korai emlékre vonatkozó kérdést. Helyette dolgozhatnak azzal a megoldással, amit a kliens a példakép (szerepmodell) kérdésre ad – így nem kell közvetlen kapcsolatba kerülni a fájdalommal. Ha viszont a tanácsadó tud a fájdalommal dolgozni, el kell döntenie, hogy az átmenet vajon aktivál-e egy korábbi kötődési sérülést, illetve milyen mértékben kavarja fel a kliens belső világát. Ezen a szinten már gyógyítás, terápia történik.

Legmélyebb szintjén a fájdalom a múlthoz kapcsolódás révén helyezi új perspektívába a jelenlegi problémát, s végül a kliens figyelmét az első jelentésszintnél megragadott nézőpont megváltoztatására irányítja.

ÉRTÉKELÉS: Bár a korai emlékek tartalma a múltból jön, a történetek a jelenről szólnak. Szerepük van egy kivitelezhető vízió kialakításában a jelenben, és egy startégiáében a jövőre nézve. Az emlékezet aktívan válogat; a kliensek intuitív módon olyan korai emlékeket választanak ki, amelyek a jelenlegi problémához tartoznak. Vegyünk például egy klienst, akinek nehézsége támad a munkájában. Korai emlékében egy bébiszitterről beszél, aki kizárta őt a házból, amikor hároméves volt. A tanácsadónak ilyenkor meg kell értenie, hogy a jelenben a kliens milyen módon érezheti magát kizárva a lehetőségekből a munkahelyén. Egy másik kliens korai emlékében kicserélték a pelenkáját, pedig ő éppen nagyon nem akarta ezt. A tanácsadónak ilyenkor a kliens karrierjében éppen most bekövetkező, nem kívánatos változásokról kell gondolkodnia. Vegyük észre, hogy mindkét esetben a cselekvést jelölő ige hordozza a jelentést, és ez a legtöbb korai emlék esetében így van. A tanácsadónak ki kell hangosítani ezeket az igéket a kliens portréjában.

Ráadásul nemcsak azt gondoljuk, hogy a korai emlék valójában a jelenről szól; az élettervezési tanácsadók tudják, hogy a klienseik azokat a történeteket mondják el, amelyeket szükséges meghallaniuk. Az összes választható történet közül azokat emelik ki, amelyek támogatják a mostani céljaikat, és cselekvésre sarkallják őket. Emlékezés helyett inkább újra bekapcsolódnak a múltjukba, így korábbi események támogathatják a jelenben adott lehetőségeket, és előkészíthetik a talajt a jövőnek. A tanácsadó feladata, hogy biztassa kliensét: hallja meg az üzenetet, amit ő küld saját magának a korai emlék által.

A tanácsadók személyes benyomásra és intuícióra alapozva találhatnak értelmet a korai emlékekben. De használhatnak különböző értelmező rendszereket is. (Jó szívvel ajánlom a Clark /2002/ által leírt módszert.) Én magam úgy próbálok jelentést adni a korai emlékeknek, hogy vegyítem az intuíciót egy szűkszavú, logikus keretbe való illesztéssel. Egy általános benyomás kialakításával kezdem, arról, hogyan kapcsolódik a kliens másokhoz az élettörténetében. Ezután megkeresem és felerősítem az első ígét, amelyet a kliens mond, mert ez gyakran jól jelzi, hogyan közlekedik a kliens a világban. Az érelemre utaló szó valószínűleg gyakran átélt érzést jelöl, így az átmenetre is jellemző lehet. A szalagcím rendszerint egyértelműsíti az emlék fő jelentését, és kijelöl egy témát. Végül összehasonlítom a korai emléket az átmenet narratívájában megjelenő problémával. Eközben mérlegelem annak lehetőségét, hogy az átmenet célja esetleg a korai emlékekben megjelenő probléma aktív kezelésének képessége, a probléma uralása. Például ha valaki kizárva érzi magát, meg kell találnia az útját vissza, befelé, vagy el kell mennie máshová. Ha valaki úgy érzi, folyton változást erőszakolnak rá, meg kell találnia a módját, hogy valamelyes állandóságot tartson fenn az életében.

Esetpélda: Egy 35 éves nő, akire az esetleírásban W. W.-ként hivatkozom, akkor jött karrier-tanácsadásra, amikor fia első osztályos lett az iskolában. Első korai emléke:

Emlékszem, három vagy négy éves lehettem, kórházban voltam, és egy rácsos ágyban feküdtem. Körben végig korlát volt rajta. A lámpák alig pislákolnak, elég sötét volt a szobában. Vártam, hogy anyukám bejöjjön hozzám a kórházba. Ideges voltam, és félttem, hogy nem fog jönni. Kétségbeejtően vánszorgott az idő. Emlékszem, valaki egy 7 Up-ot vagy Sprite-ot adott nekem, miközben váraкоztam. Végre feltűnt anya, és egy libafigurát hozott nekem. Egy Lúdanyó plüssfigurát.

Személyközi orientáció: kapcsolatra vágyik.

Első ige: várok (továbbiak: szeretném, remélem, álmodom).

Érzés: magány, idegesség, izoláció.

Szalagcím: Hol az anyukám?

Alaphelyzet: El van különítve másoktól, és egyedül érzi magát. Szeretne kapcsolatba kerülni a többiekkel.

Passzívból aktívba fordítás: Magányos, gondoskodásra vágyó embereknek segíteni.

W. W. életportrémondata: *Ebben a mostani átmenetben a mélyben meghúzódó aggodalmam arra emlékeztet, hogy félek egyedül, elhagyva maradni.*

A TÖRTÉNETSORREND ELEMZÉSE: Szerintem jó gyakorlat három korai emlék felidézését kérni a klienstől, mert az emberek gyakran számos történet kapcsán találhatnak rá az érdeklődési területükre. Én az Arnold által 1962-ben leírt történetssorrend-elemzés elveit alkalmazva követem a kliens gondolatait emlékről emlékre. A legelső korai emlék arról a problémáról, kérdésről szól (vagy erre utal), ami legjobban foglalkoztatja a klienst. A korai emlék általában kifejezi valahogyan, hol akadt el a kliens, vagy mitől szenved. Csapdába esettnek érezheti magát, mert ez egy *határálmény*. Bühler (1935, 58. o.) úgy ír a határálményről, mint valamiről, amit az egyén úgy érzékel, mint énjének, lehetőségeinek a határát; valamit, amin nem tud átlépni. A második korai emlék gyakran még jobban felerősíti ezt a kérdést, azáltal, hogy tovább részletezi. A dolgok sokszor még rosszabbá válnak, mielőtt megjavulnának. A harmadik korai emlék gyakran hoz egy lehetséges megoldást vagy elhatározást. A tanácsadó jó eséllyel találhat a harmadik korai emlékből olyan átalakító aktivitást, amellyel a kliens már elkezdheti a passzív szenvedés

átfordítását aktív megküzdésbe. Az átalakító korai emlék megköti a fájdalmat: a klienst már kevésbé ez irányítja, sokkal inkább a lehetőségei.

Nézzünk egy példát erre. Egy kliensem korai emlékének középpontjában ez állt: *Emlékszem, új házba költöztünk*. Felerősítettem az első ígét, feltételezván, hogy ez egy gyakori cselekvés kliensem életében. Az intuíciómot használva elképzeltem őt mozgás közben: mint aki élvezi a kimozdulást, szeret mozgásban lenni, mint aki a változás motorja; tud megindult lenni, van motivációja, és utálja a röghöz kötöttséget. Az is fontos, hogy az elmozdulás, amit említett, egy új házba történt. Ezért az új helyzet felé történő elmozdulás fontos eleme a témájának, annak pozitív és negatív hozadékaival együtt. A második korai emléke az alkalmazkodás nehézségéről szólt a költözés körül. *Egyik nap az autóúton bicikliztem felfelé. Olyan gyorsan tekertem, ahogy csak tudtam, nehogy lezuhanjak a bajok mocsarába*. Ez a két korai emlék jól ábrázolja a jelenlegi karrierproblémáját: nemrégiben kezdett el egy új munkát, olyan keményen dolgozik, ahogy csak tud, mégis nehézséget jelent stabilitást elérnie. Úgy érzi, hogy olyan erők húzzák lefelé, amelyeket nem tud irányítani. Életportréjába ezt a mondatot írtam számára: *Ebben a mostani átmenetben a mélyben meghúzódó aggodalmam arra emlékeztet, hogy félek, hogy be fog szippantani a bajok mocsara, ha valami újra kezdek*.

Harmadik korai emléke mutatott egy lehetséges megoldást. Ebben az emlékből négy éves, és édesanyja egy csomó születésnap-i üdvözlőkártyát vesz neki. Amikor édesanyja felolvassa neki ezek szövegét, lenyűgözi, hogy a beszédet le lehet írni, és mások ezt meg tudják érteni. Ezt mondta: *Azt hiszem, ezt valamiféle csodának éreztem*. Talán a papírra írt szavak valahogy segíthetnek a lefelé húzó erők ellen. Miután ugyanazon a munkaterületen nyolc különböző pozíciót töltött be, 55 évesen azért fordult tanácsadóhoz, mert foglalkozásváltáson gondolkodott. Anyagilag biztonságban volt, és valami újra

szeretett volna kezdeni, például politikai tisztséget vállalni. Hamar nyilvánvalóvá vált, hogy ez az új dolog az írás, illetve a motivációs szónoki szerep lehet. Szakterülete lehetne mások tanítása arra, hogyan alkalmazkodjanak új helyzetekhez, anélkül, hogy „beszívná őket az ingovány”.

Kezdeként próbáljuk meg a kliens által adott három szalagcímet összekapcsolni, és megnézni, összeállnak-e egy átfogóbb történetté. Az irány általában az elsőtől sorban a harmadikig, de néha fordítva: a harmadik történettől az első felé. Írjuk le az első korai emlék címét, majd utána egy-két mondatot, amely leírja a címben közvetített nézőpontot és érzéseket. Fontos, hogy a központi igét (cselekvést) emeljük ki – ez általában az először előforduló ige. Ezután írjuk le a második címét is, és egy-két mondatban fejtsük ki, hogyan ad ez magyarázatot az első emlékből megjelent érzésekre, problémára. Végül, a harmadik cím mellé pár mondatban azt írjuk le, miképpen adhat megoldási javaslatot az utolsó korai emlék erre a problémára. Íme, egy példa arra, hogyan követjük a kliens gondolatait emlékről-emlékre:

Az Ön első szalagcíme így hangzik: „Ugyanaz a régi nóta – a lány már belefáradt”. Önt untatják és frusztrálják az ismétlődő feladatok, az, hogy mindig ugyanaz történik. A második szalagcímmel viszont ad egy magyarázatot, miért lehet ez: „A lány retteg a változástól”. Úgy tűnik, szorongató lenne, ha ki kéne mozdulnia abból a biztonságos helyzetből, amit kialakított, bár az szörnyen unalmas. A harmadik szalagcímben Ön ezt mondja: „Lány új utakon”. Elmondta, hogy változtatnia kell azon, ahogy a dolgokra tekint, hogy aztán majd cselekedni is másképp tudjon. Új szempontból nézni a dolgokat érdekes, kihívó, drámai és lebilincselő.

Amikor felolvassuk a történetrend-elemzést a kliensünknek, kérjük meg, hogy reflektáljon sorban minden címre, és ezek magyará-

zatára is – és a legvégén az egészre is, hogy nyomon tudjuk követni a haladását.

JAVASLATOK: Segítsük elő az önreflexiót, és erősítsük meg a klienst azzal, hogy belátásra utaló szavakat használunk: például *gondolni, rájönni, hinni*; valamint okságra utalókat, például *mert, hatás, ok*.

Álljunk meg, ha az erről való beszélgetés erős érzéseket vált ki a kliensből, és gondozzuk.

Használjunk hatásos metaforát, ha valami újat szeretnénk életre hívni. A metafora segít, hogy a kliens az ismertből átlépjen az ismeretlenbe. A korai emlékek bővelkednek a metaforákban, és megvan az az előnyük, hogy ezeket a kliens találta ki, így számára különösen jelentőségteliek. Például az egyik kliens korai emlékében elmesélte, hogy milyen új perspektívát nyitott előtte, amikor visszafelé, háttal ment le a lépcsőn. Ezután ezt a metaforát használtuk annak megbeszélésében, hogy talán érdemes lenne lejjebb lépni a karrierlétrán, hogy új szempontból lássa a helyzetet, mielőtt komolyabb váltást csinál.

2. feladat: A szelf ábrázolása

Következőként a tanácsadó a kliense önképét veszi szemügyre a kliens által megalkotott jelentés alapján. Később a tanácsadó ezeket a mellékneveket, tulajdonságokat a jelenlegi problémához és a jövőbeli tervekhez fogja kapcsolni. Egészítsük ki a portré második mondatát:
„..... és vagyok.”

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: A szerepmodellek (példaképek) identitásunk kialakításának fantáziára épülő forrásai. A szerepmodellek megválasztása jelzi döntéseinket önmagunk megalkotásában,

és mutatja azt is, milyen vonásokat érzünk szükségesnek kifejleszteni önmagunkban. Klienseink leírásai példaképeik tulajdonságairól feltárják az önmagukról alkotott koncepció magvát. Azok a jellemzők, amelyekkel szerepmodelljeiket leírják, önmagukra is alkalmazhatók. Serdülőkorunk végére egységes identitássá gyúrjuk össze azokat a vonásokat, amelyeket korábban utánoztunk. A tanácsadók ezeket a jellemvonásokat tömör, szöveges leírásba sűrítik, s ez adja a kliens vázlatos, általános karakterét.

ÉRTÉKELÉS: A jellem fő körvonalainak megragadásához a tanácsadó azonosítja az önkép magvát, s ezt az *elsőség, ismétlődés és komplexitás* elvei alapján teszi. Azzal a tulajdonsággal kezdi, amelyet a kliens először elmond az első számú példaképéről. Az elsőség általában fontosságot jelez. Hasonlóan az első korai emlékekben előforduló legelső ígéhez, az első melléknév a példakép leírásában magtulajdonságot ad meg.

Az elsőséghez hasonlóan, a gyakoriság is a fontosságot jelzi. A pszicholexikai elvet követve, a tanácsadó alaposan megvizsgálja az ismétlődő szavakat és kifejezéseket, mert a gyakran használt szavak sok esetben a szelf kiemelkedőbb, jellegzetesebb vonásairól szólnak. Ehhez hasonlóan, az ismétlődő szavak stabilabb jellemzőkről szólnak, amelyek különböző helyzetekben is következetesen állandó viselkedéssel járnak együtt (Leising, Scharloth, Lohse és Wood, 2014.).

Az ismétlődő szavak mellett a tanácsadó az egyedi vonásokat leíró szavak számát is összegzi, mert ezek az énkép összetettségét mutatják.

Végül azt próbáljuk megítélni, vannak-e a leírásban ellentétes tulajdonságok; s ha nyilvánvaló ellentmondást találunk, feloldódik-e koherens szintézisben. Ha két olyan jellemvonásra kezdünk figyelni, amelyek általában nem fordulnak elő együtt, az sokszor vezet a kliens mélyebb megértéséhez. Tegyük fel, hogy valaki önmaga leí-

rásához egyszerre használja a „kemény” és a „gyengéd” szavakat. Ez a kettő általában nem fér össze, de a kliens mégis feloldhatja az ellentmondást, például azáltal, hogy leírja, hogyan védi meg a gyengébbeket a támadóktól. Az, ahogyan a kliens integrálja az ellentétes vonásokat, szelfszerkezetének egyedi vonásairól árulkodik.

Ha már egy csokornyit gyűjtöttünk a fontos, énvonatkozású kifejezésekből, a tanácsadó kialakít egy rövid, élesen megrajzolt jellemzést a kliensről. Például W.W., akinek az egyik korai emléke arról szólt, hogy várja a kórházban az édesanyját, azt mondta, gyermekkorában fontos példaképe volt Wonder Woman. Úgy írta le Wonder Womant (és ezzel implicit módon önmagát), mint aki *segítőkész, erős, de nem erőszakos, és mindig ott terem, ha segítségre van szükség*. Második példaképét, Xeniát, így írta le: *erős, bátor, védi az ártatlanokat, össze tud fogni a többiekkel, harcol az álmaiért*. Harmadik szerepmodelljét, Barney-t, így jellemzi: *derűlátó, gondoskodó, mindig segít másoknak*.

W. W. életportrémondata: *Erős, gondoskodó és segítőkész vagyok. Mindig megvédem az ártatlanokat, de nem erőszakosan.*

Vegyük észre, hogy W. W. kétszer is használja a „mindig” nyomatékosító szót. Amikor alkalom nyílik rá, meg kell beszélnünk a klienssel, nem helyez-e rá túl nagy nyomást az a meggyőződése, hogy mindig segítenie kell másokon.

JAVASLATOK: Hagyjuk figyelmen kívül a tisztán értékelő szavakat, például jó, nagyszerű.

Minél elvontabb egy kifejezés, annál befolyásosabb szerepe van az énkép szerveződésében. Ha a kliens több, hasonló jelentésű szót használ szerepmodellje leírásában, válasszuk a legtöbbször használt szót, vagy azt, amely a legelvontabb, de még a viselkedést írja le. Például válasz-

szuk a „kedves” szót az alábbi, hasonló vonásokat jelentő szavak csoportjából: jószívű, tapintatos, udvarias, gondos.

Ha egy példakép jellemzése erős érzéseket vált ki, próbáljuk meg kideríteni, mit jelent ez a kliens számára érzelmileg, minek a szimbóluma ez a figura.

A szülők és a példaképek internalizációjának lélektani szempontból eltérő szerepe van. A példaképeinket mi választjuk, a szüleinket nem. Szüleink hatását belsővé tesszük, a példaképeinkre viszont hasonlítani szeretnénk.

A közösséget a középpontba helyező kultúrákban a szülői útmutatás hatása erősebb a karriertervezésre, mint a példaképekkel való azonosulása.

3. feladat: Kössük össze a korai emlékeket a példaképek tulajdonságaival!

Kössük össze a korai emlékek által kijelölt nézőpontot és érdeklődést azokkal a megoldásokkal, amelyek tulajdonság, jellemvonás formájában láthatók a példaképeknél!

Körvonalazzuk a kliens portréját egy harmadik mondat kiegészítésével az élettörténeti képben; ez a mondat általában egy teljes bekezdés témamondata lesz: *Azért, hogy megoldjam a problémáimat, felnővekedésem során a-t-tá változtattam.*

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: A kliensek változnak, ahogyan problémáikra megoldást találnak a példaképeiknél. Az életportré megmutatja, milyen vonásokat kölcsönöztek tőlük a kliensek, hogy a korai emlékekben megjelenő problémáikat megoldják. Azon túl, hogy a kliens mikronarratíváit egy nagyobb történetbe ágyazzák, a tanácsadók kör-

vonalazzák is a karakterét. Ez a körvonalezás egy belső utazás nyomait követi, amelyben a kliens átalakult. A hangsúlyt arra tesszük, hogy a késői serdülőkorban és fiatal felnőttkorban hogyan szötte bele a példaképekkel való azonosulást saját identitásába, és mindez hogyan határozta meg, kivé váltak és válhatnak még a későbbiekben.

ÉRTÉKELÉS: Az életerv-forgatókönyv sorrendi szerkezete felfedi a karakter kialakulásának ívét. Az erről való beszélgetést a tanácsadó a korai emlékekben feltárult nézőpont és központi probléma közlésével kezdi. Azzal folytatja, hogyan választott a kliens példaképeket, akikre megpróbált hasonlítani. Elméletileg minden kliens esetében igaz, hogy választott példaképe valamilyen megoldást kínál a korai problémáira és a folyamatosan fennálló központi gondjára, kérdésére. Ezért az életervezési tanácsadónak kitartóan kell próbálni megérteni, és aztán a kliensnek is elmondani, hogyan oldották meg példaképei azt a nehézséget, amely a korai emlékekben megjelenik. Vegyük például W. W.-t, azt a klienst, aki korai emlékében elhagyatottság érzéssel várta édesanyját a kórházban. Már tudjuk, hogy példaképe, Wonder Woman mindig jókor jön, hogy segítsen másoknak.

W. W. 3. életportrémondata: *Azért, hogy megoldjam a problémáimat, felnövekedésem során az elhagyatottság érzését arra változtattam, hogy mindig elérhető maradok a magukat elhagyatottnak érzők számára.*

Nézzünk egy másik példát, egy segítő foglalkozású nő esetét. *Emlékszem, a bácsikáméknál voltunk, és beleestem az úszómedencébe. Nem tudtam úszni, lassan süllyedtem lefelé, az egyetlen dolog, amire képes voltam, hogy felfelé nézzek, van-e ott egy kéz, amelyik kihúz. Rémült voltam és reménytelen.* Első példaképe Dorothy volt az Oz, a nagy varázsló című meséből, mert *független volt, és tudott segíteni másoknak, hogy azok megvalósítsák, ami hiányzott az életükből.* Volt bátorsága megküzdeni a gonosz boszorkánnyal, és elmenni idegenbe. Dorothy példát mutat a függetlenségre (a tehetetlenséggel, reménytelenséggel

szenben) és a bátorságra (a félelemmel szemben). Az pedig, hogy segített másoknak elérni, amit azok szerettek volna, jól egybevághat a kliens foglalkozásával.

Néhány kliens magától is felfedezi az összefüggést, mielőtt még a tanácsadó felhívna a figyelmét a kapcsolatra. Egy női kliens például így beszélt hősnőjéről, Nancy Drew-ről: *Mindig tetszett a bátorsága, mert én nem voltam bátor gyerek. Félelmetes dolgokat tudott véghezvinni. Mindig csodáltam, hogy lemerészkedik egyedül a lépcsőn, zseblámpával a sötétben. Még mindig nem vagyok olyan bátor, mint ő, de már dolgozom rajta.*

JAVASLATOK: Próbáljuk megmutatni kliensünknek a karakter „ívét”, amelyben a korai emlék tükrözte passzív szenvedés aktív megküzdéssé változik azáltal, hogy a példaképek jellemvonásait igyekszik felülmúlni. Erősítsük meg a passzívból aktívba fordítás működését, és jelezzük előre, hogy a mostani átmenet megoldása hogyan fogja még inkább kiterjeszteni és megerősíteni ezt a karakterívet.

Ha a kliens nehezen érti az összefüggést, írjuk le egy papír bal oldalára a korai emléket, jobb oldalára a példaképe jellemvonásait, aztán kössük össze vonallal, hogy ezzel szemléltessük, hogyan megy végbe a passzívból aktívba fordítás művelete. A vonalra írjunk le egy mondatot az életportréból, amely magyarázza az adott kapcsolódást. Például a korai emlék arról szól, hogy a kliens meg van rémülve, miközben példaképeiben csodálja a bátorságot. Ebben az esetben ezt írjuk a vonalra: *Őn félős kissrácként kezdte, de ahhoz, hogy túléljen ebben a világban, és elérje a céljait, bátorságra volt szüksége. Nézze csak, hogy körbevette magát bátor hősökkel, akikre hasonlítani szeretne. Arra használta őket, hogy a félelmét bátorsággá alakítsa.*

Ha adódik rá lehetőség, használjunk szinonimákat, amelyek a korai emlékekben és a példaképek jellemvonásaiban is előfordulnak.

Például annak a kliensnek, aki ezt a szalagcímet adta az egyik korai emlékének: „A lány retteg a változástól”, két kifejezést emeltem ki a példaképei jellemzéséből. Egyik szerepmodelljéről ezt mondta: *képes volt szembenézni a félelmeivel*. A másik modellt így jellemezte: *tett azért, amire vágyott*. Én pedig ezt mondtam a kliensnek: *Ön fél a változástól, mégis kialakított egy olyan személyiséget, amely nem fél szembenézni a félelmekkel, és amely utána megy annak, amire vágyik*.

Terjesszük ki a passzívból aktívba való átfordítást az átmeneti narratívára is. Kérdezzük meg kliensünket, hogy személyisége erőseit hogyan használhatná a változás áthidalásánál és esetleg a következő munkaterületén.

A motivációs pszichológiában három kiemelt fogalmat használunk: a szükségleteket, az értékeket és az érdeklődést (Savickas, 2014). A korai emlék arról szól, mire van szükségünk, illetve mi hiányzik. A szerepmodellek (példaképek) az értékeinket fedik fel, vagyis azt, hogy mit keresünk, hogy az eredeti szükségletet általa ki tudjuk elégíteni. Így az értékesnek tartott célok (például a teljesítmény) kielégítenek egy szükségletet (például azt, hogy legyőzzük az alkalmatlanság-érzésünket). A harmadik alapfogalom az érdeklődés, amely összeköti a szükségletet az értékkel.

4. feladat: Az érdeklődési körök azonosítása

Nevezzük meg azokat a tevékenységeket vagy tanulmányi területeket, amelyek illenek a kliens érdeklődéséhez, és magyarázzuk meg, hogyan jelennek meg bennük azok a tulajdonságok, amelyeket a kliens a példaképektől kölcsönöz.

Egészítsük ki a következő életportrémondakat.

Most már képes vagyok használni a példaképeimtől tanult tulajdonságokat a tanulmányaimban/munkámban. Ezek érdekelnék:

olyan emberekkel együtt lenni, akik:;
olyan helyeken, amelyek:;
olyan problémák megoldásán dolgozni, amelyekben van:;
olyan módszerek használatával, amelyek:;
lényegében engem érdekel a, a, és a.....

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: Életervezési tanácsadóként felbecsüljük, milyen tanulmányi/foglalkozási érdeklődésről tanúskodnak a kliens kedvenc webhelyei, tv-műsorai, és az újságok, amiket olvas. Ahogyan a kliens ezeket a maga által választott közegeket leírja, az jelzi, milyen munkakörnyezetben dolgozna szívesen, és mi a számára vonzó elfoglaltság.

ÉRTÉKELÉS: Ha segíteni akarunk a kliensnek a negyedik portrémondat üres helyeit kitölteni, négy dimenzióját ragadhatjuk meg az érdeklődésének. Azt akarjuk megtudni, milyen munkakörnyezetben akar dolgozni; milyen típusú emberekkel szeretne interakcióba kerülni; milyen típusú problémák megoldását részesíti előnyben; és mik azok az eljárások, amelyeket szívesen használ. Próbáljuk ki ezt saját magunkon! Becsüljük fel ezt a négy dimenziót önmagunknál, és vonjuk le a következtetést a saját érdeklődésünkre nézve. A következő mondat talán illeni fog a Tisztelt Olvasóra: *Szeretek altruista és lelkesítő emberek társaságában lenni, akik például iskoláknak és ügynökségeknek dolgoznak, tanácsadási eljárásokat használnak, hogy ezáltal mások karrierproblémáit segítsenek megoldani.*

A W. W. nevű kliens négy műsort szeret nézni a tv-ben. Szereti a *Grace kilinka (Grey's Anatomy)* című sorozatot, mert olyanokról szól, akik együtt dolgoznak egy probléma megoldásán, próbálnak túljutni a ne-

hézsegeken, és segíteni másoknak. Mélységet érez a karakterek fejlődésében. Minden egyes küzdelem kisebb-nagyobb sikerrel jár. Szereti a *Balfékek (Community)* című sorozatot, amit egy csapatnyi csodabogárról szóló tanulmányként jellemzett. Szereti még a *Dr. House*-t, aki egy szakadár a saját kórházán belül, és a *Veronica Mars* című sorozatot, amelynek főhőse egy kívülálló lány az iskolában.

Manifeszt érdeklődései alapján a következő mondatot állíthatjuk össze:

W. W. negyedik életportrémondata: *Most már képes vagyok használni a példaképeimtől tanult tulajdonságokat a tanulmányaimban/munkámban. Ezek érdekelnék:*

Olyan emberekkel együtt lenni, akik: teamben dolgoznak; kórházban vagy iskolában, tanácsadással vagy gyógyítással foglalkoznak; hogy segítsenek azoknak, akik kívül rekedtek a rendszeren, megoldani a bajaikat, legyőzni a nehézségeket. Lényegében véve szívesen lennék pszichológus, szociális munkás vagy tanácsadó.

A manifeszt érdeklődés becslésében használhatjuk Holland (1997) hivatásszemélyiség- és munkakörnyezet-tipológiáját. Az ő RIASEC-modellje olyan ismeretelméleti rendszer, amely egy szótárt kínál különböző egyéniségek és foglalkozástípusok elkülönítéséhez. A RIASEC-tipológia segítségével a tanácsadók hatékonyabban tudnak gondolkodni az egyének és a munka világának kapcsolatáról. A hat hivatásszemélyiség- és munkakörnyezet típus rendkívül hasznos, amikor el akarjuk különíteni azokat az attribútumokat, amelyek megkülönböztetik az egyes munkakörnyezeteket és az ezeket előnyben részesítő embereket. Itt olvasható a prototípusok rövid leírása.

Realistic (Realista/tárgyias) típus: ők csinálni szeretik a dolgokat, megvalósítók. Sokszor szabadidőmunkát, gépi munkát végeznek szívesen.

Investigative (Intellektuális/elemző) típus: gondolkodók, akik a tudomány és a technológia iránt érdeklődnek.

Artistic (Alkotó/művészi) típus: alkotók, a művészetek, zene, írás iránt érdeklődők.

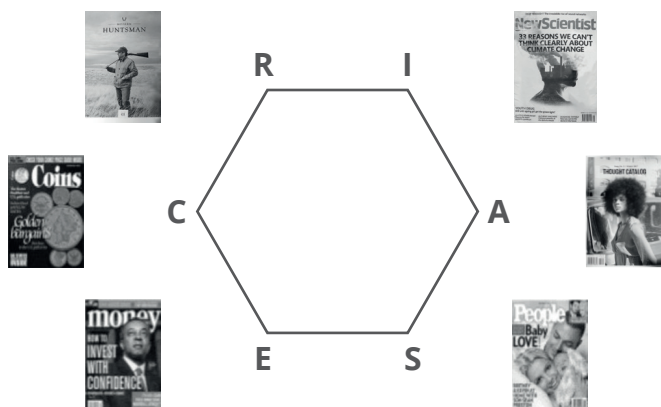
Social (Szociális/közösségi) típus: segítők, érdeklődési területük az oktatás, a kommunikáció.

Enterprising (Vállalkozó/szervező) típus: vezetők, akiket az ügyek szervezése és mások meggyőzése érdekel.

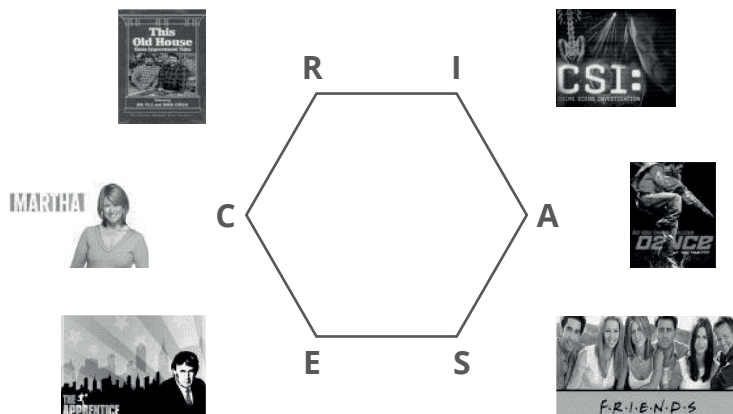
Conventional (Konvencionális/megvalósító) típus: csapatban szeretnek dolgozni, érdeklődési területük az üzlet és az adminisztráció.

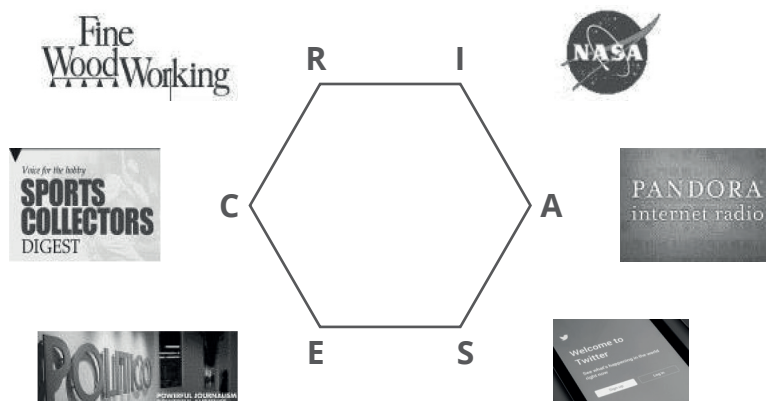
A tanácsadók megvizsgálják, milyen érdeklődési köröknek felelnek meg a kliensek által leírt tévéműsorok, weboldalak és magazinok; majd ennek alapján sorolják be őket a fenti típusokba. A legtöbb kliens manifeszt érdeklődése eléggé egyértelműen besorolhatóvá teszi őt egy vagy két alaptípusba. Például W. W. leginkább intellektuális (az elemző) és a szociális (közösségi) típusra emlékeztetett. A kliens egyedi érdeklődése esetenként eltérhet attól, ahogyan a tanácsadó értelmezi érdeklődésének tárgyát. Mindenestre az alábbiakban szeretnénk néhány támpontot adni ahhoz, hogyan lehet bizonyos típusú tv-műsorokat, magazinokat, weblapokat besorolni a RIASEC-tipológiába.

RAISEC: Magazin példák



RAISEC: Televíziós sorozat példák





Szakosodási (specializációs) kérdések a munkaterületen belül

A manifeszt érdeklődés alapján az egyes munkaterületeken belüli, speciális szakterület megtalálása is lehetséges, mint amilyen például a tanácsadás a segítő szakmán belül. Az alábbiakban erre adunk példákat öt képzésben lévő tanácsadó-gyakornok esetéből. Fontos, hogy a RIASEC-ben mindannyian a szociális típusba tartoznak, de különböznek a típuson belüli, speciális érdeklődésükben. Ezt a fajta érdeklődést nem a magazin vagy a tv-műsor címe tárja fel: a titok nyitja abban van, hogy maga a hallgató mit talál érdekesnek benne.

Az egyik hallgatónk, aki szexuálterapeuta szeretne lenni, a következőt mondta: *Kedvelem a Cosmopolitan magazint, mert zavarbaejtően tudnak írni szexuális témákról.*

Egy másik hallgató, aki iskolai tanácsadó szeretne lenni, és problémás tizenévesekkel tervez dolgozni, ezt mondta: *Bírom a Terhes Tinik műsort. Felkavarodott életekkel és kapcsolatokkal foglalkoznak. Szomorú és ijesztő, de nagyon izgalmas. Mindig azt érzem, hogy szeretnék én is beszélni velük, és segíteni nekik, hogy észrevegyék: milyen mérgező dolgokat tesznek, és kik azok a figurák az életükben, akik ártanak nekik.*

Egy leendő karrier-tanácsadó így nyilatkozott: *„Dr. Who folyton azon töpreng, vajon jól dönt-e, és fantasztikusan átgondolja, mielőtt bármit lép.”*

Egy hallgató, aki később majd a börtönből frissen szabadulók visszailleszkedését szeretné segíteni a társadalomba, ezt mondta: *A kedvenc tv-műsorom a Rejtély. Párhuzamos világokról szól. Meg kell próbálni rájönni, mi történik itt, és mi ott. A főszereplők próbálják kiegyenlíteni a dolgokat a kettő közt, és másokat is próbálnak eligazítani a két világ közt.*

Az ötödik hallgató azt tervezi, hogy szerhasználókkal fog foglalkozni: *A kedvencem a The Walking Dead. Olyan emberekről szól, akik próbálnak valahogyan túlélni. Egymást próbálják kihúzni a bajból.*

JAVASLATOK: Használjuk a Holland-féle *Foglalkozáskódok szótárát* (Dictionary of Holland Occupational Codes, Holland és Gottfredson, 1996), vagy a *Szakták jegyzékét* (<https://crlp71.pbworks.com/f/occupations.pdf>) egy olyan foglalkozásgyűjtemény összeállításához, ami illeszkedik a kliens kétbetűs RIASEC-típusához. Vitassuk meg ezt a listát a klienssel, aztán adjuk neki.

Jelöljük, mennyire koherensek és tartósak a kliens érdeklődései. Ehhez vizsgáljuk meg, hogy a múltban a kliensünk tanulmányai, munkahelyei és szabadidős tevékenységei mennyire álltak összhangban az a területtel, amelyet most, a jelenlegi beszélgetésben megtaláltunk.

5. feladat: Írjunk szerepet!

Fordítsuk le a kliens mostani kedvenc történetének cselekményét a jelenlegi átmenet problémájára, és vizsgáljuk meg, ad-e valamilyen lehetséges kimenetelt a történet. Egészítsük ki az ötödik életportré-témamondatot, az úgynevezett forgatókönyvmondatot: *Ha a kedvenc történetem cselekményét veszem alapul, akkor én.....*

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: A történetek nagytólencseként is szolgálhatnak, amelyen keresztül észrevevesszük és megértjük az eseményeket, amelyeken keresztül meggyünk. Kedvenc történeteink saját történetünk bizonyos aspektusait tükrözik. Ha beleéljük magunkat a történetbe vagy a mi körülményeinkre alkalmazzuk azt, átalakíthatja a szelférzetünket; főleg, ha a történet járható utat mutat, amelyet magunk is folytathatunk.

ÉRTÉKELÉS: A kedvenc történet megnyugtató lehet a kliensnek, amennyiben megtudhatja belőle, hogy egy másik ember hogyan oldott meg egy hasonló problémát, s így láthatja, ő maga hogyan juthatna előrébb. Ezért nagyon figyelünk, hogy abból, ahogy a kliens kedvenc történetét előadja, kivehető-e már valamiféle terv körvonala az átmenet megoldásához. A tanácsadókat gyakran meglepi, milyen pontosan leír a történet ehhez egy szerepet, amelyet a kliens is megpróbálhat eljátszani. Ez korántsem véletlen. A történet éppen azért lett a kedvence, mert a kliens implicit módon tudja, hogy a történet megoldást kínál, egy irányvonalat, amely szerint megélheti élete következő fejezetét.

W. W. azt mondta, kedvenc filmje a *Kés, villa, olló* (*Running with Scissors*). Így jellemezte: *Ez egy valós történet, egy diszfunkcionális családról, amelyik ugyanolyan rosszul működik, mint az enyém, talán még rosszabb is. A gyerekeknek magukról kell gon-*

doskodni. Az anyának mentális problémái vannak, elhanyagoló és bántalmazó. Az apa elhagyta őket. Szeretnék segíteni azoknak a gyerekeknek, akikkel nem törődnek, vagy akikről lemondtak – én is így éreztem magamat gyerekként.

W. W. ötödik életportrémondata: *Ha a kedvenc történetem cselekményét veszem alapul, akkor olyan gyerekeknek fogok segíteni, akiket a rosszul működő családjuk elhanyagol, vagy akikről lemondtak.*

ELSŐ ESETPÉLDA: Egy fiatalember, aki egy Borostyán Liga¹ középiskolában diplomázott, három évvel azelőtt már sikeres kereskedelmi karriert épített fel. Mégis vágyott egy kalandra az ország nyugati részén. Azt a tervet is dédelgette, hogy másoknak fog segíteni. Figyeljük meg, hogyan változik a kedvenc története, hogy megfelelően ennek az irányultságnak.

Az utóbbi időben kicsit összezavarodtam ezzel az új kedvencemmel. Többször egymás után megnéztem a filmet, és a könyvet is többször elolvastam. Most újra megnéztem a filmet, és valahogy lehangolt. A film az Út a vadonba (Into the Wild). Van egy srác, aki egy elit főiskolán diplomázik, és munkát is kap. 20.000 dollár megtakarítása van. A családjá szeretne venni neki egy autót, de azt mondja: Nem, semmi ilyesmire nincs szükségem. Minden pénzét jótékonyásra adja, aztán autóstoppal bejárja az országot, végül Alaszkába megy. Túl sokat eszik valami mérgező növényből, és végül ott hal éhen. A film azzal ér véget, hogy ezt írja a naplójába: „A boldogság közös.” Hiszek ebben a mondatban. Amikor most, utoljára megnéztem a filmet, dühös és önző gyerekek láttam ezt a fiút. Ugyan miért kellett ennyi minden átmenni, ennyi fájdalmat okozni a szüleinek, a családjának és a barátainak, hogy eljusson ehhez a gondolathoz? Szerintem semmi szükség nem volt erre. Önző dolog csak úgy elmenni, átmenni eze-

¹Az Ivy League (Borostyán Liga) eredetileg nyolc magánegyetem sportszövetsége az Egyesült Államok északkeleti területén. Manapság ez a név azt a nyolc egyetemet jelenti, melyek magas színvonalukról híresek, ezek Észak-Amerika elit felsőfokú iskolái.

ken az élményeken, és semmit vissza nem adni belőle a közösségnek, ahová tartozol. Fontos dolog visszaadni valamit a többieknek.

Az ő forgatókönyvmondata így hangzik: Ha a kedvenc történetem cselekményét veszem alapul, akkor úgy fogok kalandokat keresni, hogy azzal ne okozzak fájdalmat a családnak, és még segítek is vele valamelyik közösségnek, amelyhez tartozom.

Ez a kliens egy olyan cégnél szerzett munkát, akik terápiás módszerként szerveztek túrákat a vadonba. Azt tervezte, hogy idővel saját vadonterápiás módszert fog kidolgozni.

MÁSODIK ESETPÉLDA: Egy 28 éves nő, aki középvezetőként dolgozott egy nagy cégnél, szeretett volna más hivatást választani, és ezért valami újat akart tanulni. Szülei azonban azt képviselték, hogy maradjon ott, ahol biztos állása van. Főnöknője szintén a maradást javasolta, jelezve, hogy két előléptetésre is kilátása van, s ezek nagy fizetésemeléssel járnak. Már nem tudta, menjen-e vagy maradjon. Kedvenc történetéről ezt mondta:

Van egy újabb Disney film, a Tangled (magyarul: Aranyhaj és a nagy gubanc), tulajdonképpen a Rapunzel mese átírata. A főhősnő egy toronyba zárva él. Az anyja csak állítja, hogy ő a lány anyukája, de valójában egy gonosz boszorkány, aki azért zárta be őt, mert a lánynak varázserő van a hajában. A lány csak arra vágyik, hogy kimehessen és szétnézhesen a világban, mert soha nem volt még a kastély falain kívül. Aztán végigmegy az önfelfedezés útján, és rájön arra is, hogy akit az anyjának hitt, az egy gonosz boszorkány. Ő valójában egy királyi család gyermeke, aki hosszú évekkel azelőtt elveszett. Végül újra találkozik az igazi családjával, és velük marad. Nagyon felszabadító, amikor levágja a varázsserejű haját. Először fél ezt megtenni, de aztán rájön, hogy a haja tartotta veszélyben egész életében, mert mindenki csak ezt akarta tőle megszerezni.

Az ő forgatókönyvmondata: *Ha a kedvenc történetem cselekményét veszem alapul, akkor elhagyom a kastélyt, és kipróbálom, tudom-e arra használni a varázserőmet, hogy másokat gyógyítsak.*

Miközben a meséről beszélgettünk, lassan világos lett számára, hogy főnöknője a gonosz boszorkány, aki ott akarja tartani a vállalatnál. Ettől a belátástól elnevette magát. Aztán azon gondolkodott, vajon elveszíti-e a „varázserejét”, ha elhagyja a vállalatot. Végül összeszedte a bátorságát, felmondott, és egy ápolóképzőbe iratkozott be, hogy a „varázserőt” mások gyógyítására használhassa.

HARMADIK ESETPÉLDA: Egy képzésben lévő férfi tanácsadó azon töprengett, elkezdjen-e egy doktori programot. Teljes munkaidőben dolgozott, és emellett esti képzésen két mesterfokozatú diplomát is szerzett. A munkahelyén problémát okozott neki, hogy nemet mondjon a kérésekre, így rendszeresen heti 10-15 órával többet dolgozott a hivatalos munkaidejénél. A menyasszonya már panaszkodott, hogy alig látja őt.

A kedvencem a Gyűrűk ura sorozat. A bevezető részt szeretem legjobban. Ez arról szól, hogy hogyan hozzák létre a Földet Középföldén. Az egész sztori egy tehetséges ember körül forog, aki létrehoz valamit, amit egy gonosz elrabol tőle. Végül is az egész könyv arról szól, milyen erőfeszítéseket tesz, hogy visszaszerezze, amit elveszített. És miközben szenvedélyesen keresi ezt a dolgot, elveszti a családját és a szeretteit.

Az ő forgatókönyv-mondata a következő: *Ha a kedvenc történetem cselekményét veszem alapul, akkor én egyensúlyt fogok keresni a karrier-ambícióim kielégítésére és a családomra, szeretteimre szánt idő közt.*

Mivel attól tartott, hogy az ambíciója veszélyezteti az eljegyzését és a házasságát, az egyetemi gyakornokságot választotta, feladta azt

a munkáját, amely túl sokat követelt tőle, és gyakorolta, hogyan lehet asszertíven nemet mondani.

NEGYEDIK ESETPÉLDA: Egy 45 éves férfi kliens szeretne volna megvitatni, érdemes-e átváltania az álommunkára, amire mindig is vágyott. Biztos állása volt, amit kedvelt, de nem ez volt álmai netovábbja.

A Das Boots (magyarul: A tengeralattjáró) a kedvenc filmem és egyben a kedvenc könyvem is. Egy II. világháborús tengeralattjáróról szól. Ez egy amolyan szemben minden rosszal dolog. A tengeren játszódik. Azonosulni tudtam a főmérnökkel. Van egy pont a filmben, amikor egy óriáskagylóval ütköznek. Elakadnak az óceán fenekén. Valahogy ki kell üríteniük a vizet a hajóból. Fogy az oxigén, szóval nem maradhatnak lenn túl sokáig. Tudják, hogy meg fognak halni. Ekkor a főmérnök azt mondja, minden készen áll. Egyetlen esélyük van, hogy a felszínre jussanak. Erre hirtelen mindenki erőre kap. A helyzet tele van feszültséggel, de működik, amit kitaláltak, és végül mindenki túléli.

Az ő forgatókönyvmondata: Ha a kedvenc történetem cselekményét veszem alapul, megragadom azt a lehetőséget, amely talán az utolsó, hogy felszínre hozzam valódi szenvedélyemet egy új foglalkozásban.

A történet megvitatásában ezeket mondta: A mostani munkám teljesen lapos, nincs benne semmi váratlan. Halálosan unalmas. Ez annyira igaz! Én is megragadtam a fenéken. Ez az utolsó esélyem, hogy valóra váltsam az álmat. Ha itt maradok, szép lassan megfulladok, mire nyugdíjas leszek. Akarom ezt az új kihívást.

JAVASLATOK: Állítsuk kapcsolatba a kedvenc történetét azzal, amit a kliens a kezdeti, „Hogyan lehetnék hasznos az Ön számára?” kérdésünkre felelt. A történet talán implicit módon magában hordja a választ arra a kérdésre, ami a tanácsadásra hozta a klienst.

Vizsgáljuk meg, vannak-e olyan személyek vagy tárgyak a történetben, amelyeket metaforaként használhatunk. Például az egyik kliensem kedvenc története a *Büszkeség és balítélet*. Úgy írta le a Mr. Collinshoz való férjhez menés lehetőségét, mint a biztonság és állandóság választását szemben Mr. Darcy választásával, ami izgalmat, titokzatosságot és non-konformitást kínál. Tanácsadója ezután így fogalmazott: *a jelenlegi karrierútja egy Collins nevű foglalkozáshoz vezet, de Ön egy Darcy nevű munka után áhítozik.*

Az életervezési tanácsadók úgy határozzák meg az identitást, mint a szelf egy szociális szerepét. Próbáljuk meg elképzelni a klienst, ahogy a forгатókönyvet arra használja, hogy egy új foglalkozási szerepben tűnjön fel, felülvizsgálva ezáltal a korábbi identitást is.

Nem minden kliens vált foglalkozást, munkahelyet vagy tudományterületet. Lehet, hogy maradhatnak a jelenlegi pozíciójukban vagy szervezetüknél, mert a tanácsadás megerősítette őket valamiben, ami a tanácsadás előtt megkérdőjeleződött. Ezek a kliensek most, hogy jobban értik és értékelik a helyzetüket, meg tudják őrizni önbecsülésüket, és megváltoztathatják azt a szerepet, amelyet saját szervezetüknél vagy pozíciójukban játszottak.

6. feladat: Alkalmazzuk a kapott tanácsot!

Találjuk ki, hogy a kliens kedvenc szólásmondásában megbúvó javaslat hogyan tudná beindítani a klienst és irányt adni az első lépéseinek az átmenet megoldásában!

Egészítsük ki a hatodik életportrémondatot: *A legjobb tanács, amit most magamnak adhatok:*

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: A kedvenc mondások a tapasztalatot gyakorlatias bölcsességgé sűrítik. Hasznos útmutatást adnak a kliens körülményeihez illeszkedően, és általában tartalmazznak valami stratégiai lépést, amellyel a kliens összeszedheti az erejét az átmenet áthidalásához.

A folyamat, amelyben a kliens tulajdonképpen az önmagának adott tanácsot fogadja meg, megerősíti őt a saját élete feletti uralom érzésében. Növeli az önbizalmát, mert rájön, hogy a kérdéseire a válaszok önmagában vannak, és nem a tanácsadótól mint szakértőtől fognak érkezni.

ÉRTÉKELÉS: A kliens önmagának adott tanácsa általában azonnal értelmet nyer; ritkán fordul elő, hogy nem illik a már felvázolt életportréba. Ez valami olyan fontos dolog, amit a kliens tud, de még nem fog föl teljesen. Néha úgy is hivatkoznak erre, mint tudattalan tudásra. Tekintsünk úgy erre a tudásra, mintha a kliens életszíndarabjának rendezőjétől jönne; s aki most épp az átmenet beköszöntekekor rendezi ezt a darabot – mind a közönség előtti, színpadi részét, mind pedig a színpalak mögötti, személyes jelentés kibontása során (Neimeyer, 2012). A színházi előadáshoz hasonlóan a rendező értelmezi a forgatókönyvet, és aztán elmondja a kliensnek, mit kell tennie, hogy hiteles legyen a szerepében. W. W. ezt tanácsolta önmagának: *Ne várd a sarokba*

bújva, hogy elmúljon a vihar: tanulj meg táncolni az esőben. Amikor megkérdeztem, mit jelent számára ez a szólás, azt felelte: abba kell hagynom a dagonyázást a múltban, és továbblépni a saját életemben, hogy jobban tudjak segíteni másoknak.

W. W. hatodik életportrémondata: *A legjobb tanács, amit most magamnak adhatok: nem várhatom a sarokba bújva, hogy elmúljon a vihar; meg kell tanulnom esőben táncolni.*

Emlékezzünk: a korai emlékében előforduló első cselekvés a várni volt. Tanácsa önmagának az, hogy hagyja abba a várakozást.

További példák kliensektől:

- Tőlem függ, történik-e bármi.
- Amikor egy ajtó bezárul, valahol kinyílik egy ablak.
- Isten utálja a gyávákat.
- Amíg próbálkozol, nem vagy vesztes.

7. feladat: Egységesítsük az életportrét!

Gyűjtsük össze, és szerkesszük egységbe a kliensről szóló mondatainkat egy szöveges portrévá a kliens pályafutásának folyamatáról.

Ebben a mostani átmenetben a mélyben meghúzódó aggodalmam arra emlékeztet, hogy/amikor Ezekre az érzéseimre emlékeztet ez a helyzet: Azért, hogy megoldjam a problémáimat, fejlődésem során a-t-t változtattam. Ezek a vonások fontosak a következő, rám váró helyzetben. Átalakították a személyiséget, azáltal, hogy-ból-t változtam. Alapul véve azt, akivé váltam, olyan, hasonló emberek közt szerekel lenni, akik: és Olyan helyeket szere-

tek, amelyek; olyan problémák megoldásán szeret-
tek dolgozni, amelyekben van:; olyan módszerek
használatával, amelyek: Ha a kedvenc tör-
ténetem cselekményét veszem alapul, akkor
A legjobb tanács, amit most magamnak adhatok:

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: A tanácsadó először is készít egy
életportrévázlatot az 1-6. feladatokban összeírt mondatok segítsé-
gével. Ez az összegzés tartalmazza a rekonstruált identitást, rend-
kívüli nézőpontot ad az átmenetről, és kilátásba helyezi a jövőbeli
lehetőségeket.

ÉRTÉKELÉS: Miután összeállítottuk a kliens életportréját, értékel-
nünk kell, mennyire jól ragadja meg az így lefestett kép azt a prob-
lémát, amivel a kliens a tanácsadásra jött. A portrénak érthetően és
hitelesen kell tudnia válaszolni az átmenet narratívájának kérdése-
ire, és ki kell fejeznie, mit szeretne megtalálni a kliens a karrierje
megváltoztatásával.

Az életportré első változatának megvizsgálásakor azt kell figyelnünk,
elég jól leírja-e a klienst az alábbi három szempontból (Savickas, 2002):

- szociális színészként, aki egy bizonyos karaktert játszik el
(szerepmodell kérdés);
- motivált cselekvőként, aki egy bizonyos összefüggésben ér el
célokat (újság, tv kérdés);
- egy narratíva szerzőjeként, aki forgatókönyvet ír egy előadás-
hoz (kedvenc történet kérdés).

Ezután a tanácsadó úgy állítja össze a portrét, hogy az hangsúlyozza
a serkentő témákat és a kliens karakterívét. Ezek fontos elemek, ha
a célunk az, hogy a kliens egyre inkább képes legyen énjének egész-
legességét érzékelni, és a jövőre irányuló szándékait kialakítani.

JAVASLATOK: A hat feladat által generált életportrémondatok mindegyike használható önálló témamondatként is egy-egy külön bekezdéshez, amelyek egy ötlet kidolgozására irányulnak. Az egyes bekezdésekben részletesen kidolgozhatunk egy témát, további részleteket vagy bizonyító erejű tényeket, példákat találhatunk.

Hozzuk ki a lehető legtöbbet a portréból, ügyelve rá, hogy a kliens számára értékeket és méltóságot hordozzon.

Hagyjuk, hogy a kliens élete önmagáért beszéljen: ez álljon a középpontban.

Emeljük ki a kliens által hozott metaforákat, hogy ez új perspektívát tudjon nyitni számára.

Amikor megszerkesztjük a portrét, tegyük egymáshoz illeszkedővé az egyes részeket; használjunk mindvégig azonos vagy hasonló nyelvezetet.

Ha szükséges, alkossunk átmeneteket a szövegben, hogy a szöveg folyékony legyen az egyes részek összekapcsolásánál is.

5. FEJEZET

A tanácsadás folyamata

Az első ülésen az élettervezési tanácsadók az *életpálya-építési interjút* veszik fel. Második alkalommal bemutatják a kliensnek életportréjuk rekonstruált vázlatát, és narratív konzultációt kezdenek erről annak érdekében, hogy közösen tudjanak terveket kialakítani. A második beszélgetést egy kis bemelegítő csevegéssel kezdik. Amikor a kapcsolat már „üzemi hőmérsékleten” van, a tanácsadó felteheti ezt a kérdést: *Világosabbá vált-e az Ön számára valami, mióta utoljára beszélgettünk?* Ha erre a kliens valami lényegesnek tűnő válaszol, azt fontos megjegyezni, és utólag belevenni az életportréba. Ezután a tanácsadó megismétli, amit a kliens eleinte mondott arról, hogy hogyan lehetne számára hasznos a tanácsadás. Ennél a pontnál kezdi a tanácsadó elmondani az életportrét tiszta, tömör, világos stílusban.

Első rész: A történet újramesélése

CÉL: Azt kell elérnünk, hogy a kliens meghallja az életportréjából, és reflektáljon is arra, amit implicit módon már tud, de eddig nem tette elérhetővé ezt a tudást a maga számára és másoknak sem.

AZ ELJÁRÁS MAGYARÁZATA: A tanácsadó az életportréba ágyazva meséli újra a kliens történeteit, és ezt saját kommentárjaival gazdagítja. A jó újramesélést arról lehet felismerni, hogy beindítja a klienst: szándékosan belemerül identitása és kapcsolatai újragondolásába. Miközben a tanácsadó a makronarratívát az életportré-forgatókönyv egyes fejezeteinek megfelelő sorrendben mondja el (nézőpont; önkép; érdeklődési területek; forgatókönyv; tanács),

együtt jutnak el a kliens megértésének és tapasztalatainak határáig (Bühler, 1935). A kliens azáltal válik cselekvő ágenssé, saját történetének irányítójává, ha sikerül észrevétetni vele a történeteiben meglévő koherenciát és folyamatosságot. A tanácsadónak mindig a legadaptívabb viselkedéseket kell hangsúlyoznia, amire a kliens csak képes.

A tanácsadó ebben a beszélgetésben lassan halad, és minden rész után szünetet tart. Arra biztatja a klienst, hogy tartsa szem előtt a portrét, miközben reflektál az elmondottakra és önfeltárásba kezd. Azt akarja elérni, hogy a kliense újra „belakja” a történeteit, és kezdjen megoldási lehetőségeket meglátni. A jelentést felderíti, nem pedig rásózza a kliensre.

A tanácsadónak bizonyítékokat kell keresnie arra, hogy a kliens felismeri önmagát a portréban, és birtokba veszi ezt a képet magáról. Az egyetértés szóbeli kifejezése jó jel, de önmagában túl elvont. Az életportré sajátként való elismerésének olyan jegyeit keressük, mint például az elismerés testi jegyei, köztük a nem szándékos, spontán reakciók, mint a mosoly, a sírás, az elpirulás, a nevetés.

FOLYAMAT: Az újramesélés folyamán a tanácsadó folyamatosan arra biztatja kliensét, hogy reflektáljon az élményre: visszatekintve és előre, a jövőbe nézve is. Hallgatásával időt, teret ad a kliens reflektív működésének, empatisz válaszaival pedig segít a figyelmet a lényegre koncentrálni.

Az újraelmesélést a tanácsadó az első korai emlékből származó nézőponttal indítja, előkészítve ezzel a „színpadot” és a helyzetet a beszélgetéshez. Felolvassa az első szalagcímet és összegzi a történetet, hogy segítsen a kliensnek elkezdni másként gondolkodni róla. A tanácsadók hisznek abban, hogy a korai emlékek a jelenről szóló üzenetek a jövő számára. A korai emlékek olyan problémákat jele-

nítenek meg, amelyekkel a kliensnek foglalkoznia kell az élelettervezés során. A kliens és a tanácsadó együtt bontják le a megszokott feltételezéseket és tévHITEKET. Ha a korai emlék kényszerítő vagy uralkodó viszonyulást tartalmaz, a tanácsadó segít megtörni ezt, és kialakítani a helyzet új értelmezését. A korai emlék nehéz tartalmainak lebontása a jelentés módosításával jár: ez azt vonja maga után, hogy a kliens másként fog tekinteni a tapasztalataira, megkérdőjelezi a mögöttes előfeltevéseit, és újragondolja a jelentését. Miután behatóan foglalkoztak az első korai emlékekkel, a tanácsadó ugyanígy megvitatja és lebontja a második, majd a harmadik korai emléket is. A lebontásnak része, hogy a tanácsadó a kérdés külsővé tételével növeli a kliens hatékonyságának érzetét (White és Epsón, 1990). Meggyőzi a klienst, hogy nem ő (a kliens) jelenti a problémát: a problémát maga a probléma jelenti.

Miután sorban mindhárom korai emlékről beszéltek, a tanácsadó egységesíti ezeket, ha van rá mód. Felolvassa sorrendben egymás után a három szalagcímet, rámutatva ezzel, hogy a három cím önmagában is kiad egy történetet. A címek sorrendje (az elsőtől a harmadikig vagy fordítva) gyakran úgy is tekinthető, mint egy elmozdulás a passzivitástól az aktivitás felé, egy három részes tagolásban, amely problémafelvetéssel kezdődik, az intenzifikálással folytatódik, és valamilyen megoldással ér véget. Az újramesélésnek ez a szakasza tipikusan új perspektívát nyit, és egy olyan témát hoz elő, amit a továbbhaladásnál követni fognak.

Miután már azonosították a kliens nézőpontját, és rátaláltak egy fontos témára, a tanácsadó azzal kezd foglalkozni, hogy milyen jellemvonásai vannak a kliens példaképeinek. A történetek újrafogalmazásának ez a része segít a kliensnek megérteni, hogy egy hős vagy hősnő miért olyan fontos számára, és hogy hogyan tette személyisége részévé azt a tulajdonságot, amit legjobban csodál benne. Ez túlmegy a kliens önképének és kompetenciáinak számbavételén.

A cél az, hogy részletesen leírjuk, hogyan/miért volt szüksége a kliensnek ezekre a vonásokra, hogy a nehézségeket a felnövekedése során meg tudja oldani, és éppen ezért, hogyan tette ezeket a személyisége részévé. Ezek az attribútumok nyilvánvaló kapcsolatban állnak a korai emlékekkel. Ha például a korai emlék tele van félelemmel, akkor a példakép bátorsággal válaszol erre. Ha a korai emlék magányosságról szól, a szerepmodell olyasvalaki lesz, aki jó társas kapcsolatokkal rendelkezik. Ha a korai emléket eluralja a káosz, a példakép rendet csinál. A megfordításnak ez a mintázata hozza létre a karakter ívét. Röviden: a tanácsadó azt segít megérteni a kliensének, hogyan alkotta meg ő maga azt a szelfet (személyiséget), amelyre szüksége volt. Azzá a személyiséggé vált, akire szüksége lett volna gyermekként, hogy segítsen az adott helyzetben.

A tanácsadó hangsúlyozza, hogyan fordították passzív helyzetüket aktivitásba. Ahol korábban űr volt, azt a kliens betöltötte.

Az önépítés folyamatának megbeszélésében a tanácsadó ezek után a kliens munkaterületekkel kapcsolatos érdeklődése felé fordul. Közösén írják le, milyen tartalmú munkához és abban milyen pozícióhoz vonzódik a kliens; ezáltal elhelyezik a korábban már megtalált karaktert a színpadon, ahol a self fellépése zajlani fog. Az élettervezési tanácsadók a foglalkozási identitást (munkaszemélyiséget) szerepként értelmezik (LaPointe, 2010). Ne feledjük: az identitás nem más, mint a self egy szerepben.

Miután sikerült körvonalazni a kliens egyedi érdeklődését és ambícióit, gyakran találkozunk azzal, hogy a kliens már rá is talált a konkrét foglalkozásra, amit csinálni szeretne. Azok számára, akik még mindig bizonytalanok, a tanácsadó összeállít (és aztán meg is vitat) egy listát a kliensnek megfelelő foglalkozásokról – ezt alapvetően a kliens RIASEC-kódjaira alapozza. Ilyenkor el kell magyaráznunk a kliensnek, hogy sok tekintetben hasonlít azokra, akik

sikerrel űzik ezeket a foglalkozásokat. Mivel a munkahelyet az emberek teszik azzá ami, a kliens talán szeretné tudni, megfelel-e az ottani követelményeknek, szokásoknak, elismerési formáknak. A RIASEC-ben megtalált hasonlóságok megbeszélése azokat a klienseket is meggyőzheti, megerősítheti, akik már korábban megtalálták a nekik való munkát.

Miután a szelfet már sikerült elhelyeznünk egy rendszerben, ideje arról a forgatókönyvről beszélnünk, amelyet a kliens a későbbiekben megvalósíthat. A kedvenc film/könyv történetét mostanra már újraalkottuk, a klienssel a főszerepben. A tanácsadók szó szerint azt olvassák fel, amit a kliens kedvenc történetéről elmondott, s a kliens érzett felismeréseinek testi jegyeit keressük. A forgatókönyv általában már magában hordja a választ arra a kérdésre, ami a klienst a tanácsadásra hozta. Klienseink szeretik azt gondolni, hogy „a tanácsadó majd megmondja”, és most meglepődve, jó érzéssel fedezik fel, hogy ők maguk is mindvégig tudták a választ.

A tanácsadónak életteli módon kell tudni elmagyarázni a kliensnek, hogy a kedvenc szólásmondása megsűgja, hogyan kell hozzákezdeni az új forgatókönyv színre viteléhez. Továbbra is használhatjuk a forgatókönyv-metaforát, s úgy magyarázhatjuk el a jó tanács működését, mint színházi rendezőt, aki instruálja a színészt. Persze ebben az esetben a színész önmagát rendezi.

Ennél a pontnál a tanácsadó összegezheti, meddig jutottak el. A kliens és a tanácsadó együtt a következő kérdésekre találtak már választ:

Ki vagy te? (példakép, szerepmodell)

Hol szeretnél dolgozni? (újság, TV, internet)

Mit szeretnél ott csinálni? (forgatókönyv)

Miért szeretnéd éppen azt csinálni (korai emlékek)

Hogyan kellene elkezdni? (szólásmondás)

JAVASLATOK: Olvassuk fel az életportrét olyan stílusban, amely a passzív szenvedést aktív irányítássá alakítja át.

Mutassunk rá a személyes és a foglalkozásbeli identitás hasonlóságaira.

Vegyük észre az érzelmi jelzéseket, és derítsük fel, mi húzódik a sóhajtások, csendek, belátások mögött.

Második rész: Akcióterv

Ideje visszatérnünk a kliensnek a nyitó kérdésre adott válaszához arról, hogyan lehetünk hasznosak számára. A klienssel együtt fontolóra vesszük, hogy az életportréval megtaláltuk-e azt, ami miatt a kliens tanácsadást keresett. Ha nem, a tanácsadónak arra kell koncentrálnia, mit hagytak ki. Ha a kliens a kezdeti történetet ugyanúgy ismételteti, szinte már rágódva azon, az depressziót jelezhet, ami terápiás konzultációt igényel. A legtöbb kliensnél azonban a történet újramondása eléri a célját.

A SZÁNDÉKOK ISMERETE: A feszültség, amelyet a kliens a tanácsadás elején érzett, a felé forduló figyelem révén oldódik föl. Ezért a tanácsadó a figyelmét most az életportréről a kliens bátorítására fókuszálja, és arra biztatja őt, hogy próbálja meg kihámozni az életportréból az abban megbúvó szándékait, s aztán vele is beszélje át ezeket. A kliens ekkor már nem érzi elveszettnek és összezavardottnak magát, mert a most zajló átmenetet már új perspektívából nézi, belátáshoz jutott, és nőtt az érzelmi tudatossága. A fejlődésnek ezek az elemei arra indítják őt, hogy nyíltan felfedhesse szándékait, s ezáltal jobban el tudja tudni köteleződni azoknak, még bizonytalan körülmények közt is.

A szándékok ismeretének előmozdítása az élettervezés egyik célja; így a tanácsadónak meg kell állnia, hogy felismerje, megtörtént-e ez a fontos lépés. A kliens szándéka megerősítésének fontos része, hogy a tanácsadó elmondja: a kliens saját szándéka nem csak a jelenben fontos, hanem a későbbi átmenetek megélésénél is, a változó munkák világában.

TERVEZÉS: Miután tisztázta, mit akar, és kinyilvánította szándékait, a kliens célokat tűz ki, ami felvázol egy irányt is a lehetőségek és a kényszerítő körülmények között. Kliens és tanácsadó együtt alkotják meg a stratégiai változtatások és cselekvések tervét, amely egyben fel is méri, milyen megértést tudott a tanácsadási folyamat eddig létrehozni. Az életportré átbeszélése után általában elég természetesen adódik a kliens terve, amellyel át szeretné hidalni az átmenetet. Ami eddig rejtve volt, az most nyílttá lesz. A kliensben önmagában van a tudás, hogy mit kell tennie, s a tanácsadás most igazolta ezt. Legtöbbször ez a terv azt kívánja, hogy a kliens haladjon meg korábbi határait; akár önmaga, akár mások állították fel ezeket a korlátokat. A terv tipikusan az alábbi cselekvések közül foglal magában valamennyit: a szándékok megerősítése; a lehetőségek feltérképezése, a szülők vagy más partnerek megnyerése segítőtársnak; jelentkezés egy tanulmányi programra vagy munkahelyre; lemondani egy pozícióról, másik városba költözni, vagy klinikai (terápiás) tanácsadásra menni egy olyan belső kérdés miatt, aminek további feldolgozására van szükség. Ahhoz, hogy a reményt fenntarthassuk, jó, ha minden terv tartalmaz alternatívákat szükség esetére.

KÖZÖNSÉG: Szinte minden cselekvési tervben szerencsés, ha benne foglaltatik, hogy a kliens számára fontos közönség előtt is elmondja újra birtokba vett történetét. Mivel a kliens új szerepét másokkal összehangoltan fogja játszani, fontos tudnia, hogy a közeli kapcsolatai mennyire tudnak illeszkedni az újraírt történethez. Ezért a kliensnek meg kell próbálnia elnyerni a számára releváns

befogadó közönség jóváhagyását, és társas támogatást szerezni új szerepének kipróbálásához. Ennek megfelelően a tanácsadó arra biztatja kliensét, hogy a családnak, mentoroknak, barátoknak való előadással teremtsen szilárd alapot új történetének. Reményeink szerint ez a közönség – különösen a fontos másik – támogatni fogják az új történetet, bátorítják a megmutatását, és talán még mindez egy megújult kapcsolathoz is vezethet a klienssel. A közönség szerepéről az élettervezési tanácsadásban Briddick és Sensoy-Brid-dicknél (2013) olvashatunk bővebben.

A TÖRTÉNETMONDÁS KÉPESSÉGE²: A történetmondás képessége nem egyenlő a narratívával. A kliensnek azt a képességét nevezzük így, amely az új történetet képes a közönségnek megmutatni. A történetmondás képességének fejlesztése az élettervezési tanácsadás egy másik kitüntetett célja. Az életcél kifejezésének képessége erős együttjárást mutat az élettel való elégedettséggel (Bronk, Hill, Lapsley, Talib és Finch, 2009). A kliensek újra birtokba vett, saját történeteinek narrációs képessége erősítésére a tanácsadó kezdeményezheti, hogy tartsanak próbát. Saját történetük elmondása ne legyen énközpontú. A narrációba be kell épülnie, amit a kliens a közönségéről tud, az elmesélésnek számukra kell jelentésselivé válni. A közönség reagálni fog, és meglepetések is történhetnek.

A színházhoz hasonlóan a fogékony közönség megerősíti a narratíva előadását. Ha a kliens és a tanácsadó negatív vagy habozó válasza számít a közönség valamely tagjától, azzal kissé meg is hívják ezt a reakciót.

CSELEKVÉS: Tervnél és próbánál azonban többre van szükség: cselekedni kell. A klienseknek új történetükben és szerepükben szükségük van meghallgatásra. Szükséges újraélniük és el is játszaniuk

² Az angol *narrability* kifejezés nehezen visszaadható magyarul egy szóban. Amint a szerző a későbbiekben ki is fejt, arra vonatkozik, hogy valaki (itt: a kliens) mennyire képes szavakká, történetté formálni valamit, jelen esetben az átmeneti helyzet létrejöttét, abban az illető saját helyét – mindehhez tehát a helyzet átlátásának képessége szükséges.

a történetüket, hogy választ tudjanak adni arra a kérdésre, amellyel a tanácsadásra jöttek. Egy új történet jelentése akkor bontakozik ki, amikor életre keltik a valóságban. A visszanyert identitás története az előadás során átalakíthatóvá válik. Csakis a cselekvés során fogják tudni a kliensek őszintén megválaszolni maguknak a következő kérdéseket: *Mi felel meg nekem most? Mit akarok csinálni? Mire vagyok képes?*

JAVASLATOK: Bátorítás. Amikor egy kísérleti terv már kialakult, a tanácsadó dolga a kliens cselekvésre ösztönzése, és az optimizmus erősítése. Bár a kliensek sokszor tisztában vannak vele, mit kell tenniük, rájuk fér a bátorítás az útkereszteződéseknél. A kliens erőfeszítést tesz a társas világ színpadán a sikeres előadás érdekében. A tanácsadó az empátikus választól a határozott bátorítás felé való elmozdulással ösztönzi ezt. A tanácsadó empátikus válasza a kliens szemszögéből történik. Empátikus válasz során ilyesmit mond: Ön úgy érzi, hogy, mert A bátorítás viszont a tanácsadó szempontjából értelmeződik: például ezt mondja a kliensnek: Hiszek benne, hogy meg tudja csinálni. A bátorítás különösen fontossá válik az életportré újramesélése után. Kedvenc könyvem arról, hogy hogyan lehet bátorító válaszokat adni a kliensnek, Dreikurs és Dinkmeyer 2000-ben írt könyve, az *Encouraging Children to Learn (Hogyan bátorítsuk gyermekeinket tanulásra?)*.

INFORMÁCIÓKERESÉS: Ha a tervben komolyabb felderítési szándék is megfogalmazódik, a tanácsadó taníthat alapvető információkeresési módszereket: megfigyelés, látogatás, meghallgatás, beszélgetés, írásban rögzítés, utánaolvasás és internetes böngészés. Néhány tanácsadó emlékeztető cetlit is használ, amelynek bal oldalára kinyomtatja a fenti szavakat. A klienssel együtt brainstorminggal gyűjthetnek össze a másik oszlopba annyi specifikus cselekvési tervet, amennyi csak reális lehet a hét kategóriában. Klienseiket

megkérlik, hogy őrizzenek meg egy feljegyzést a vizsgálódásaikból levont tanulásról, és arról, mi tűnik előnyösnek és hátrányosnak az ő szempontjukból.

JÓZANSÁG: Arra biztatják a tanácsadók a klienst, hogy tegyen hatékony lépéseket egy olyan élet megtalálása érdekében, amit szívesen élne. A kliens hatékonyságérzetét a tanácsadók olyan nyelvezet használatával és olyan nézőpontokkal segítik, amelyek megváltoztatják a dolgok jelentését, haladást és lehetőségeket kínálnak. Azonban vannak korlátok. A klienseknek nincs teljes választási szabadsága; valamennyien küzdenek az életük nem maguk választotta feltételeivel. Bizonyos normatív határok és társadalmi kényszerítő körülmények fontosabbak lehetnek a kliens vágyainál, vagy meghaladhatják a képességeit. A legjobb, amit a kliens tehet, hogy az elérhető források és a társas támogatás felhasználásával, improvizatíván építi fel életét. Magától értetődő, hogy a kliensek elkötelezettek lehetnek egy számukra fontos dolog iránt, ugyanakkor ténylegesen kiválasztani olyan lehetőséget fognak, ami az elérhető legjobb nekik és a többieknek. Legtöbbször a választások a fejlődésről szólnak, nem a tökéletességről. A társadalmi igazságosságnak való elkötelezettségük miatt a tanácsadók arra biztatják a klienseket, hogy menjenek el a határig a normatív szabályokkal és társas szükségsszerűséggel szemben, hogy így önmaguknak és talán mások számára is megteremthessék a lehető legjobb választást és egy igazán élhető élet tervét.

A második ülés lezárása

A második ülés azáltal válik teljessé, hogy a tanácsadó felolvassa a kliens választát a kezdeti, *„Hogyan lehetnék hasznos az Ön számára?”* kérdésre, és megkérdezi: *Tudtuk-e teljesíteni ezt?* Ha a válasz igen, akkor az ülések betöltötték feladatukat, és a tanácsadó nagy-

jából egy hónappal későbbre megbeszél egy találkozást, amelyen a kliens beszámolhat a cselekvési terv megvalósításáról.

W. W. eredetileg így mondta el, hogyan lehetne számára hasznos a tanácsadás:

„Már készen állok rá, hogy visszatérjek a munkámhoz, de pillanatnyilag szükségem lenne egy kis útmutatásra. Valahogy nagyon elkezdtem aggódni amiatt, hogy nincs egy kitaposott ösvény előttem, és nem látom, hová tartok. Már nem nagyon illek bele a „negyedikes tanár” sémába. A középiskola utolsó évében szerettem volna pszichológiát tanulni. Egyszerűen minden érdekelt, amit a pszichológiatanárom mondott. Valahogy elkapott a gépszíj. Tényleg nagyon bevonódtam a tanárom témáiba. Nagyon szerettem az emberi kapcsolatokról beszélgetni. Aztán főiskolára mentem, pszichológia szakra. De az első évben volt néhány pánikrohamom, mert annyira egyedül voltam. Egy csomó barátom volt otthon, de a főiskolán egy sem. Rájöttem, hogy hibáztam és hazajöttem. Mivel a főiskola első évét nem tudtam megcsinálni, a szakot pszichológiáról pedagógiára változtattam. Diplomát szereztem, és tanárként helyezkedtem el, egészen addig, amíg a kisfiam megszületett. Ő most kezdi az iskolát, én pedig szeretnék visszamenni dolgozni. Csak találgatom, hogy létezik-e számomra jobb dolog a tanításnál. Ennél valahogy többet szeretnék. Küzdök, hogy rátaláljak valami olyasmire, amivel életem végéig elégedett lehetek. Összezavarodtam. Arra gondoltam, hogy beiratkozom az egyetemre iskolai tanácsadást tanulni, de nem tudom, elég vagyok-e ehhez. Képes leszek vajon arra, amit ott elvárnak? Hát emiatt jöttem el Önhöz. Néha azt gondolom, hogy az iskolai tanácsadás az én utam, de lehet, hogy meg kéne maradnom a tanításnál.”

Az alábbiakban pedig W. W. megszerkesztett életportréja olvasható, mely a lehorgonyzó kérdéseinkre adott válaszaira épül.

Amikor szembenézek a mostani változással, a mélyben húzódo aggodalmam arra emlékeztet, hogy félek egyedül és elhagyatva lenni. Nem akarok rosszul dönteni, sem abba a csapdába esni, hogy folyton várok valami jobbra. Ez emlékeztet arra, amikor magányos voltam és kiborultam. Azért, hogy megoldjam a problémáimat, felnövekedésem során az elhagyatottság érzését arra változtattam, hogy mindig elérhető maradok a magukat elhagyatottnak érzők számára. Erős vagyok, gondoskodó és segítőkész. Az ártatlanokat védem, de közben nem válok erőszakossá. Ezek a vonásaim fontosak a következő munkámban. A példaképeimtől tanultakat most már fel tudom használni a képzésem és munkám céljaira. Olyanokkal szeretek együtt dolgozni, akik csapatként működnek, például iskolákban és kórházakban, hogy segítsenek a társadalom számkivetettjeinek megoldani a bajaikat, legyőzni a hátrányaikat. Szívesen adnék egy Sprite-ot minden kívülrekedtnak. Ha a kedvenc történetem cselekményét veszem alapul, akkor olyan gyerekeknek fogok segíteni, akiket a rosszul működő családjuk elhanyagol, vagy akikről lemondtak. Lényegében valószínűleg élvezném a munkámat, ha pszichológus, szociális munkás vagy tanácsadó lennék. A legjobb tanács, amit most magamnak adhatok: nem várhatom a sarokba bújva, hogy elmúljon a vihar: meg kell tanulnom esőben táncolni. Így segíthetek a gyerekeknek is, hogy képesek legyenek ugyanerre.

Az is nyilvánvalóvá vált, hogy az egyetemen pszichológiát és nem iskolai tanácsadást szeretne tanulni.

Az „elveszetteknek” szeretnék segíteni. Olyanoknak, akiknek kevés a barátja, vagy nincs családjuk. Viszont mégsem szeretnék hajléktalanokkal foglalkozni, vagy bántalmazott nőkkel, mert érzelmileg nagyon is átélem, amit csinálok. Testileg és mentálisan mégis erősnek érzem magamat. Azt is érzem, hogy csapatban szeretnék dolgozni.

Amikor megkérdeztem, mi akadályozza abban, hogy egyszerűen fogja magát, és beiratkozzon az egyetemre, ezt felelte:

Jó anya szeretnék lenni. Félek, hogy én magam válok elhagyóvá. Attól tartok, ha nem játszom a fiammal, ha nem vagyok eleget vele, úgy fogja érezni, lemondtam róla.

Ez a probléma először az átmeneti narratívájában bukkant fel. Azt mondta, csak találgatja, vajon képes lenne-e megfelelni az egyetemi követelményeknek. Nem az intellektuális teljesítőképessége miatt aggódott, hanem attól, hogy túl sokat lesz távol a kisfiától. Aztán elmagyarázta a tanácsadónak (de egyben önmagának is), mi forog kockán, ha a karrierjét választja. Egyedülálló anyaként nem akarta magára hagyni a fiát. Ugyanennyire fontos volt, hogy a fia se mondjon le róla amiatt, hogy túl sokat tölt az egyetem megkövetelte dolgokkal.

Hullámozó érzésekkel, őszintén beszélt róla, milyen lehetőségeket lát maga előtt. Klinikai doktori fokozat megszerzéséről álmodozott, de félt tőle, hogy ez túl sok időt venne el a fiától. Nemi beszélgetés és információgyűjtés után gyorsan és magabiztosan döntötte el, hogy mesterfokozatot fog szerezni iskolapszichológiából, ezt gyorsabb és kevesebbet követelő megoldásnak látta, mint a klinikai pszichológiai doktorátust. Ráadásul ebben építhetne a már meglévő tanítási tapasztalatára. Sőt, így az a későbbi lehetőség is nyitva állt, hogy iskolapszichológiából szerezzen doktori fokozatot. Megbeszéltük, hogyan tudná új történetét jól szavakba foglalni a kisfia felé; és hogyan tudja volt férje, barátai és szülei segítségét kérni.

Az egyetem alatt W. W. sikeresen egyensúlyozott a képzési követelmények és a fiával töltött minőségi idő közt. Végzés után egy gyermekkorházban lett iskolapszichológus, ahol az iskolarendszerrel együttműködve segítette a hosszú ideig benn fekvő gyerekeket, hogy haladjanak a tanulmányaikkal, és kapcsolatban maradjanak

a kortársaikkal. Végül úgy alakította a munkáját, hogy gyermekpszichológussá és családterapeutává válhatott a kórháza pszichiátriai részlegén. Végül is sikerrel uralta azt, amitől valaha szenvedett: úgy segítette a gyerekeket, ahogy arra neki magának szüksége lett volna a múltban.

BÚCSÚ: Az élettervezési tanácsadók úgy búcsúznak a klienseiktől, hogy elismélik a kliens kedvenc szólásmondását. Ritkán fordul elő, hogy megdicsérjük a klienst, vagy elismerésünket fejezzük ki az eddig végzett munkájáért. Inkább továbblépésre buzdítjuk, s a kliens saját bölcsességét azzal díjazzuk, hogy újra elmondjuk kedvenc szólását. W. W.-nek ezt mondtam: *Itt az idő, hogy többet ne csak halogassa az egyetemre jelentkezést, ahol megtanulhatja, hogyan segíthet a gyerekeknek az esőben táncolni.*

Miután a kliens kilépett a szobánkból, tennie kell valamit. Úgy ismerjük meg a világot, hogy cselekszünk, és megnézzük, milyen következményekhez vezet ez. Az aktív cselekvés olyan viselkedéses elemekből áll össze, amelyeket egy önmagunk számára megalkotott új jelentés részeként teszünk. A jelentésadáson túl, az aktív cselekvés gyakran új lehetőségeket is teremt, és igazolja, hogy saját életünk birtokosai vagyunk.

Harmadik ülés

Sok kliensnek nincs szüksége harmadik ülésre. Telefonon vagy e-mailen értesítik tanácsadójukat, hogy a dolgok végül jól működtek. Azoknak a klienseknek az esetében, akik ragaszkodnak a harmadik személyes találkozáshoz, általában az történik, hogy beszámolnak kereséseik eredményéről, megerősítést kapnak, és megvitatunk velük egy-két következő lépést. Néha arról számolnak be nekünk, hogy

aktív cselekvésük nyomán nem kinyílt, hanem bezárult előttük egy ajtó. Ilyenkor lesz szerepe az alternatíváknak. Kliens és tanácsadó megvitatják ezt, és új akciótervet készítenek. Ez viszonylag ritka eset, a tanácsadónak azonban nem szabad megtorpanni, ha ilyen-mivel találják szemben magukat, hiszen a világ nem teljesíti mindig a kliens vágyait.

A folyamat értékelése és a kimeneti eredmény

Tudásuk és gyakorlati készségeik javítása miatt a tanácsadók magát a folyamatot és a tanácsadás végeredményét is értékeli utólag. Az élelettervezés eredményének értékelésében az a központi kérdés, hogy mennyire hatékonyan segítette a kliens céljának elérését a tanácsadási folyamat (Gibson és Cartwright, 2014). Ezt én általában a második ülés után szoktam elvégezni, a *konzultációértékelő skála* (Session Rating Scale, (Shaw és Murray, 2014) segítségével. Ezzel felmérhetjük a kliens célelérésének mértékét és elégedettségét. A narratív eredmény felbecslésére a *jövőbeli szakmai önéletrajzot* (Future Career Autobiography, (Rehfuss, 2009) használom. A kliens reflexiós képességének változását, mint a tanácsadás sajátos eredményét, az *önexplorációs skálával* mérem, amely a *pályafeltáró kérdőív* (Career Exploration Survey, Tumpf, Colarelli és Hartmann, 1983) része. Magának a folyamatnak az értékeléséhez az *innovatív pillanatok kódolási rendszert* használom³ (Innovative Moments Coding System, Cardoso, Silva, Gocalves és Duarte, 2014a, 2014b). Ezek a folyamatra és az eredményre alkalmazható módszerek együttesen fontos visszajelzést adnak a saját, folyamatos szakmai fejlődésemhez is.

³ Az ebben a bekezdésben felsorolt tesztek, értékelő eljárásokat a pályatanácsadás hazai gyakorlatában nem használják.

Utóirat

Az élettervezési technikák módszerkészletet adnak a tanácsadóknak a saját módszertanuk kiegészítésére. Az élettervezési technikákban való jártasság és az életpálya-építés módszerének ismerete a gyakorlással fejlődik. A tanácsadók minden egyes ülésen továbbfejlődnek – ebben nincs végpont. Több évtizednyi élettervezés-tanácsadási gyakorlat után még mindig tanulok valami újat a klienseimtől, és Önök is fognak. Végül is, a klienseink a legjobb tanítómesterek.

További tájékozódásul

Amennyiben többet is szeretne megtudni az élettervezési tanácsadásról, a következő munkák hasznosak lehetnek.

VIDEÓDEMONSTRÁCIÓK

Savickas, M. L. (2006). *Career counseling*. (Treatments for Specific Populations Video Series). Washington, DC: American Psychological Association.

Savickas, M. L. (2009). *Career counseling over time*. (Psychotherapy in Six Sessions Video Series). Washington, DC: American Psychological Association.

MUNKAFÜZETEK (INGYENES)

Savickas, M. L., & Hartung, P. J. (2012). *My Career Story*. www.vocopher.com

Savickas, M. L. (2013). *Career Construction Interview*. www.vocopher.com

KÖNYVEK, TANULMÁNYOK

Bussaca, L. (2007). Career construction theory: A practitioner's primer. *Career Planning and Adult Development Journal* 23, 51-61.

DiFabio, A. & Maree, J. G. (2013). *Psychology of career counseling: New challenges for a new era*. New York: Nova Science Publishers.

- Hartung, P. J. (2013). Career as story: Making the narrative turn. In W. B. Walsh & M. L. Savickas, & P. J. Hartung (Eds.) *Handbook of vocational psychology* (4th ed.). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Maree, J. G., & DiFabio, A. (2011). Group-based life design counseling in an Italian context. *Journal of Vocational Behavior*, 88, 1-9.
- Obi, O. P. (2015). Constructionist career counseling of undergraduate students: An experimental evaluation. *Journal of Vocational Behavior*, 88, 215-219.
- Reh fuss, M. (2007). The case of Frank: Application of the theory of career construction. *Career Planning and Adult Development Journal*, 23, 68-76.
- Reh fuss, M. C.(2009). Teaching career construction and the Career Style Interview. *Career Planning and Adult Development Journal*, 25, 58-71.
- Savickas, M. L. (2011). *Career counseling*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Savickas, M. L. (2013). Career construction theory and practice. In R. W. Lent & S. D. Brown (Eds.). *Career development and counseling: Putting theory and research to work* (2nd ed., pp. 147-183). Hoboken, New Jersey: John Wiley.
- Savickas, M. L. (2015). Life designing with adults: Developmental individualization using biographical bricolage. In L. Nota & J. Rossier (Eds.) *Handbook of life design: From practice to theory and from theory to practice* (pp. 135-149). Gottingen, Germany: Hogrefe Publishing.

Irodalom

Angus, L. E., Greenberg, L. S. (2011). *Working with narrative in emotion-focused therapy: Changing stories, healing lives*. Washington, DC: American Psychological Association.

Arnold, M. B. (1962). *Story sequence analysis: A new method of measuring motivation and predicting achievement*. New York: Columbia University Press.

Bollas, C. (1987). *The shadow of the object: Psychoanalysis of the unthought known*. New York: Columbia University Press.

Bordin, E. S. (1979). The generalizability of the psychoanalytic concept of the working alliance. *Psychotherapy: Theory, Research & Practice*, 16, 252-260.

Briddick, W. C. & Sensoy-Briddick, H. (2013). The role of audience in life design. In A. DiFabio & J. G. Maree (Eds.). *Psychology of career counselling: New challenges for a new era* (pp. 69-81). New York: Nova.

Bronk, K. C., Hill, P. L., Lapsley, D. K., Talib, T. L., Finch, H. (2009). Purpose, hope, and life satisfaction in three age groups. *Journal of Positive Psychology*, 4, 500-510.

Buhler, C. (1935). *From birth to maturity: An outline of the psychological development of the child*. London: Kegan Paul, Trench, Tubner.

Cardoso, P., Silva, J. R., Gocalves, M. M., & Duarte, M. E. (2014a). Innovative moments and change in Career Construction Counseling. *Journal of Vocational Behavior*, 84, 11-20.

Cardoso, P., Silva, J. R., Gocalves, M.M., & Duarte, M. E. (2014b). Narrative innovation in life design counseling: The case of Ryan. *Journal of Vocational Behavior*, 85, 276-286.

Carkhuff, R. R. (1969). *Helping and human relations: A primer for lay and professional helpers*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Clark, A. (2002). *Early recollections: Theory and practice in counseling and psychotherapy*. New York: Routledge.

Davies, B. & Harre, R. (1990). Positioning: Conversation and the production of selves. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 20, 43-63.

Dreikurs, R., & Dinkmeyer, D. (2000). *Encouraging children to learn*. New York: Routledge.

Forster, E. M. (1985). *Aspects of the novel*. New York: Mariner Books (original work published 1927).

Gibson, K., & Cartwright, C. (2014). Young clients' narratives of the purpose and outcome of counselling. *British Journal of Guidance and Counselling*, 42, 511-524.

Holland, J. L. (1997). *Making vocational choices: A theory of vocational personalities and work environments*. Lutz, FL: Psychological Assessment Resources.

Holland, J. L., & Gottfredson, G. D. (1996). *Dictionary of Holland occupational codes*. Lutz, FL: Psychological Assessment Resources.

Kashdam, T. B., Barrett, I. F., & McKnight, P. E. (2015). Unpacking emotion differentiation: Transforming unpleasant experience by perceiving distinctions in negativity. *Current Directions in Psychological Science*, 24, 10-16.

Kelly, G. A. (1955). *The psychology of personal constructs*. New York: Norton.

Kolb, D. A. (1984). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development* (Vol. 1). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

LaPointe, K. (2010). Narrating career, positioning identity: Career identity as a narrative practice. *Journal of Vocational Behavior*, 77, 1-9.

Leitner, L.M., & Faidley, A. J. (2003, August). *Emotion and the creation of meaning: An experiential constructivist approach*. Paper presented at the American Psychological Association Convention. Toronto, Canada.

Leising, D., Scharloth, J., Lohse, O., & Wood, D. (2014) What types of terms do people use when describing an individual's personality? *Psychological Science* 25, 1787- 1794.

Madigan, S. (2011). *Narrative therapy*. Washington, DC: American Psychological Association.

Madill, A., Sermpezis, C., & Barkham, M. (2005). Interactional positioning and narrative self-construction in the first session of psychodynamic-interpersonal psychotherapy. *Psychotherapy Research*, 15, 420-432.

Matlis, S., & Christianson, M. (2014). Sense-making in organizations: Taking stock and moving forward. *Academy of Management Annals*, 8, 57-125.

Mayman, M., & Faris, M. (1960). Early memories as an expression of relationship patterns. *American Journal of Orthopsychiatry*, 30, 507-520.

Mosak, H. H. (1958) Early recollections as a projective technique. *Journal of Projective Techniques*, 22, 302-311.

- Neimeyer, R. A. (2012). From stage follower to stage manager: Contemporary directions in bereavement care. In K. J. Doka & A. S. Tucci (Eds.), *Beyond Kübler Ross: New perspectives on death, dying and grief* (pp. 129- 150). Washington, DC: Hospice Foundation of America.
- Reh fuss, M. (2009). The Future Career Autobiography: A narrative measure of career intervention effectiveness. *Career Development Quarterly*, 58, 82-90.
- Rennie, D. L.(2012). Qualitative research as methodological hermeneutics. *Psychological Methods*, 17, 385-398.
- Savickas, M. L. (2002). Career construction: A developmental theory of vocational behavior. In D.Brown (Ed.), *Career choice and development* (4th ed., pp. 149- 205). San Francisco: Jossey-Bass.
- Savickas, M. L. (2011). *Career counseling*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Savickas, M. L. (2012). Life design: A paradigm for career intervention in the 21st century. *Journal of Counseling and Development*, 90, 13-19.
- Savickas, M. L. (2013). Career construction theory and practice. In R. W. Lent & S. D. Brown (Eds.), *Career development and counseling: Putting theory and research to work* (2nd ed., pp. 147-183). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Savickas, M. L. (2014). Work values: A career construction elaboration. In M. Pope, L. Flores, & P. Rottinghaus (Eds.), *Values in vocational psychology* (pp. 3-19). Charlotte, NC: Information Age Publishing.
- Savickas, M. L. (2015a). Career counseling paradigms: Guiding, developing, and designing. In P. Hartung, M. Savickas, & W. Walsh (Eds.) *The APA handbook of career intervention* (Vol. 1, pp. 129-143). Washington, DC: APA Books.
- Savickas, M. L. (2015b). Designing projects for career construction. In R. A. Young, J. F. Domene, & L. Valach (Eds.), *Counseling and action: Toward life-enhancing work, relationships, and identity* (pp. 13-31). New York: Springer Science+Business Media.
- Shaw, S., L., & Murrar y, K. W. (2014). Monitoring alliance and outcome with client feedback measures. *Journal of Mental Health Counseling*, 36, 43-57.
- Stern, D. N. (2004). *The present moment in psychotherapy and everyday life*. New York: Norton.

- Stiles, W. B., Leiman, M., Shapiro, D. A., Hardy, G. E., Barkham, M., Detert, N. B., & Llewelyn, S. P. (2006). What does the first exchange tell? Dialogical sequence analysis and assimilation in very brief therapy. *Psychotherapy Research*, 16, 408-421.
- Stumpf, S. A., Colarelli, S. M., & Hartmann, K. (1983). Development of the Career Exploration Survey (CES). *Journal of Vocational Behavior*, 22, 191-226.
- Watson, J. C., & Rennie, D. L. (1994). Qualitative analysis of clients' subjective experience of significant moments during the exploration of problematic reactions. *Journal of Counseling Psychology*, 41, 500-509.
- Weick, K. (1995). *Sense making in organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- White, M., & Epston, D. (1990). *Narrative means to therapeutic ends*. New York: Norton.
- Winnicott, D. W. (1969). The use of an object. *International Journal of Psychoanalysis*. 50, 711-716

GYAKORLATI SEGÉDANYAGOK

Mark L. Savickas

Jelentés és fontosság az életpálya-építésben: Elaine esete

Élettémáink a *fontosságról* szólnak. Hasznos lehet, ha az élettémákat összehasonlítjuk a foglalkozásszemélyiség típusokkal, mert a különbség talán nem magától értetődő. Az alapvető különbség az, hogy a témák az egyediségre összpontosítanak, míg a típusok a hasonlóságra. A RIASEC-kódok például az egyénnek egy ideális prototípushoz való hasonlóságát mutatják. Az RI kód például azt jelenti, hogy az illető legjobban a realista (Realistic), másodikként pedig az intellektuális (Investigative) típushoz hasonlít. Ezzel szemben a karriertörténet az egyénnek önmagáról vallott, az ő sajátos nézőpontjából kialakított személyiségképét rajzolja meg. A narratíva szárait itt nem személyiségvonások adják, hanem a szükségletek, szándékok, célok rajzolják fel az erővonalakat. A témák arról szólnak, ami egyedi valakiben. Azaz az objektív típusok arra fókuszálnak, *mi* érdekli az egyént, és *milyen* képességei vannak; míg a szubjektív témák arra összpontosítanak, miért válnak fontossá ezek a vonások. Míg a típusok viszonylag állandóak, az élettémák átalakulhatnak, hogy a tudatosság és megértés új útjait nyissák meg a személy előtt. Végeredményben a foglalkozásszemélyiség elméletek a kongruenciára törekсенek, azaz megpróbálják az embert hozzáilleszteni a munkához, hogy a végeredmény siker és elégedettség legyen; az élettémákkal foglalkozó elméletek pedig arra összpontosítanak, mi számít, mi a fontos, ami képessé teszi a dolgozó embert arra, hogy munkája jelentőséget és önigazolást adjon.

Az életpálya-építési tanácsadás segít a kliensnek megérteni, hogy életének projektje milyen módon válik fontossá önmaga és mások

számára. Az életpálya-építés elméletében a téma az az élettörténetben, ami igazán számít. Egyfelől a téma azért fontos az egyénnek, mert ez ad értelmet és célt a munkájának. Ettől fogja őt érdekelni az, amit csinál. Másfelől, amit csinálnak, amivel hozzájárulnak a társadalom működéséhez, az számít másoknak is. A hit abban, hogy amit teszünk, az másoknak is számít, fontos része az önképünknek (Marshall, 2001). Az elismerés a fontos mások részéről megerősíti az identitásunkat, és növeli az odatartozás érzését. Josselson (1994) úgy látja ezt a fontosságérzetet (a „számít, mit teszek” érzést), mint az identitás kapcsolati összetevőjét – az összetartozás és a társas jelentőség érzetét.

Esettanulmány a fontosságérzetről

Az életpályapálya-építés tanácsadási munkába úgy kezdek bele, hogy nagy hangsúlyt helyezek az élettémák megértésére és elismerésére a kliens karriertörténetében. Hatalmas irodalma van annak, hogyan tudjuk „meghallani” a kliens élettémáit a karrierje történetében – az én kedvenc módszerem ezek azonosítására az, hogy kutatom: hogyan alakította át a kliens egy aggodalmát, félelmét foglalkozássá. A karrier központi, magértékét keresem, a szívverését hallgatom. Ehhez a klienseimtől egységes formába rendezhető történetekre van szükség, amelyeket a *karrierstílus interjú* (Savickas, 1998)¹ strukturált kérdései révén szerzek meg. Korábban egy kézikönyvet is kiadtam erről az értékelési módszerről (Savickas, 1998), amely a gyakorlati képzésben lévő hallgatók számára hasznos lehet. Az interjút úgy terveztük, hogy felszínre hozzák a kliens önmeghatározásában fontos történeteket. Ez lehetővé teszi a tanácsadónak, hogy felismerjék azt a karakterstílust, amellyel a kliens magát azonosítani akarja, és meghatározzák a tematikus egységet, ami abból fakad, hogy a munkaszerep társas környezetébe is bevésoedik. A *karrierstílus interjú*-

¹ Career Style Interview, amit korábbi műveiben Career Construction Interviewként emleget. Ennek fordítását a Gyakorlati segédanyagokban tettük közzé magyar nyelven.

ból származó adatok a kliens foglalkozásszemélyiség típusát és pályaalakalmasságát is jól mutatják. Több helyen leírtam már, hogyan használjuk a *karrierstílus interjút*, és rövid esettanulmányokat is bemutatam (Savickas, 1988, 1989, 1995a, 1995b, 1997), így ezzel itt most nem foglalkozunk. Ehelyett egy komplex esettanulmányt közlök, amelyben először a *karrierstílus interjú* eredményeit használom a foglalkozásszemélyiség-típus; a pályaalakalmasság és az élettémák felméréséhez. Utána azt próbálom bemutatni, hogyan használtam ezt a felmérést a tanácsadásban: hogyan segítheti mindez a klienst abban, hogy el tudjon mondani egy élhető karriertörténetet, ami olyan tanulmányi és pályaválasztási lépésekre (majd tényleges szerepre) tette képessé, amelyektől egészen tudta érezni magát.

Találkozás Elaine-nel

Elaine anyja hívott fel, hogy pályatanácsadást kérjen a lányának. Azt mondta, lánya már két pályatanácsadóval is beszélt, de nem sokra ment vele. Amikor megkérdeztem, mit jelent ez, kifejtette, hogy egyiküknek sem sikerült rábeszélni a lányát, hogy egészségügyi szakirányt válasszon, és az orvosi egyetemre menjen. Azt válaszoltam, hogy csak akkor tudom vállalni, ha maga Elaine hív fel, és ha azon tudunk dolgozni, amit Elaine szeretne, nem pedig az édesanyja óhaján.

Amikor először találkoztunk, Elaine 20 éves volt, nappali tagozatos hallgató egy főiskolán, és nem tudott dönteni, milyen szakirányt válasszon, holott édesanyja egyértelműen kifejezte, mit látna jónak: az egészségügyre előkészítő szakot. Otthon lakott, és minden nap bejárt a campusra. Úgy érezte, valószínűleg megfogadja anyja tanácsát az egészségügyi szakiránnyal kapcsolatban, de még bizonytalan volt. Azt is elmesélte, hogy járt a főiskolai tanácsadónál, de most, hogy beszélt vele, csak még bizonytalanabb. Azt szeretne volna, ha vele együtt

kiderítem, valóban az orvosi egyetem a megfelelő választás-e. Éppen befejezte a másodév első szemeszterét, és tavasszal szakirányt kellett választania. Időnként gondol arra, hogy a mérnök szakirány talán megfelelő lenne neki, az őszi szemeszterben fel is vett egy mérnöki kurzust. Néha azt gondolja, a vegyészmérnökség lenne a legjobb neki, viszont az építőmérnöki szak könnyebb. Már tájékozódott róla, hogy egy másik főiskolán jobban felszerelt számítógépes rendszer van a mérnök szakirányon. Érdeklik a számítógépek, és tetszett neki az ötlet, hogy ha átmenne a másik főiskolára, ott kollégiumban lakhatna. A *karrierstílus interjú* kérdéseit vettem föl vele; válaszait alább foglalom össze.

Karrierstílus interjú Elaine-nel

Hogyan lehetnék hasznos Önnek a pályája tervezésében?

Nem tudom, miért vagyok képtelen szakirányt választani. Segítségre van szükségem a választáshoz.

Három példakép (szerepmodell):

Ann of Green Gables (a filmsorozat címe magyarul: Anna): akaraterő, szenvedély (én elrejttem az enyémet); célokat tűz ki és küzd értük; azt teszi, amit valóban akar; nagyon egyben van, vidám.

Wrinkle in Time (a film címe magyarul: Időcsavar): leszámolnak azokkal a lényekkel, akik át akarják venni az agyuk irányítását. A hősnő ki tudja találni, hogyan tartsanak össze a többiekkel, hogyan küzdjenek meg velük.

Laura a Little House on the Prairie-ből (a filmsorozat címe magyarul: A farm, ahol élünk): örült dolgokat képes megtenni; verseng; képes győzni; verekedésbe keveredik.

Újságok, magazinok:

Vogue = divat

Business Week = reklámkampányok

Details = a férfiruhák

Kedvenc tv-műsor:

Laverne és Shirley = szokatlan dolgokat csinálnak, de mégsem kerülnek bajba

Kedvenc könyv:

The Search of Mary Kay Malloy (magyarul kb. Mary Kay Malloy kutat) = egy ír lányról szól, aki egyedül utazik Amerikába

Hobbi:

Filmek; turkálókban jó minőségű ruhákra vadászni; varrás (a kereszt-szemes hímzés a kedvencem); ezt tévézés közben szoktam csinálni, hogy jobban kihasználjam az időt. Ilyenkor azt csinálhatom, amit én szeretnék, nem azt, amit mások akarnak tőlem. Szeretem az elkészült darabokat nézegetni. És szeretek beszélgetni is.

Kedvenc szólások:

„Izgatnak a világ dolgai.” (Kíváncsi George²)

„A dolgokat jól kell csinálni” Ezt a szülei mondogatták, és majdnem tökéleteset értettek ezalatt. Ha valamit nem elég jól csinált, újra kellett kezdeni.

Mik voltak a kedvenc tantárgyai az iskolában?

A matek, mert megtanulod helyesen csinálni a dolgokat, és később egyedül is meg tudsz oldani problémákat. A történelmet utáltam, mert lényegtelen adatokat, tényeket kellett bemagolni. A földrajzot se szerettem, ott is sok volt a megjegyeznivaló.

² A Curious George című, gyermekeknek készült rajzfilm magyar címe: Bajkeverő majom

Három korai emléke címadással:

A kislány ideges, mert nyugton kell ülnie: Disneylandbe mentünk a nagyszüleimmel, a nagybátyámmal és az ő barátnőjével. A lakókocsink hátuljában voltunk, és szerettem volna énekelni és táncolni a nagymamámnak. Azt mondta, üljek le, nehogy megsérüljek. Szerintem már a nagybátyám barátnőjének az idegeire mentem, mert folyton beszélgetni akartam vele. Végül is beszélt hozzám, de úgy gondolta, hogy nekem közben egy helyben kéne ülnöm.

A kislány jól játszik, és megrémíti, hogy a rokonaival kéne beszélgetnie: Emlékszem, volt egy családi találkozó a másik nagymamám-nál. Jól játszottunk az unokatesómmal, talán egy régi csuhé-babával – de a többieket nem ismertem. A nagymamám odajött hozzánk, azt mondta, fejezzük be a játékot, és beszélgessek a többiekkel, ők ismernek engem. Azt mondta: „Tessék viselkedni, gyerekek!”

A gonosz gyerek eleinte jól szórakozik, avagy a kutyás terv füstbe ment: Eljött meglátogatni bennünket az a család, akiket a szüleim Angliában ismertek meg. Gonoszkodtam a fiukkal. Ugyanis kicsúfolta a göndör hajamat. Folyton követett az udvaron. Azt találtam ki, hogy a kutyámmal az oldalamon futok előle, így nem tud elkapni, de ő egy botot vágott hozzám, és eltalálta a szememet. Az ő anyukája és az enyém aztán bevitték a fürdőszobába, és segítettek kiöblíteni a szememet.

A karrierstílus interjú befejezése után feltettem még néhány kérdést Elaine-nek, amelyek az interjú közben ötlöttek fel bennem.

Mikor vette észre a bizonytalanságát, mi történt éppen akkor?

Egyre jobban untam az iskolai óráimat. Az egyik tanárom észrevette ezt, és behívott egy beszélgetésre. Megkérdezte, miért bizonytalánosodtam el a mérnöki szakmában. Elmondta, hogy ő is bizonytalanná vált a főiskolán, és aztán el is ment a Haditengerészethez dolgoz-

ni. Attól, ahogy ő mesélt erről, valahogy valóságosabb lett az egész. Lehetővé tette nekem, hogy felismerjem az elbizonytalanodásomat, és elkezdjek foglalkozni vele.

Milyen érzés bizonytalannak lenni?

Most, hogy már elfogadtam, hogy ez van, rendben vagyok vele. Nem tudom megtenni, amit most kéne (döntést hozni). Úszom az úrben, nincs irány, minden sötét.

Mire emlékeztet ez az érzés?

Amikor nincs hatalmam az események felett.

Mondjon egy példát, kérem, amikor így érezte magát.

A kontrollvesztettség érzés, például amikor nagyon le vagyok törve.

Mondana kicsit többet erről?

A barátnőm valahogy mindig oltogat. Túl szenvedélyes. Ha van egy vitája a pasijával, engem is depresszióssá tesz, mert olyanokat mond, amiket akkor szokott, ha ő maga depis a kapcsolatai miatt. Ő kifejezi, amit én nem tudok. Ha ő kimondja, akkor már úgy érzem ezeket, mint saját érzéseimet.

Gondol valamit arról, hogy vajon mi az Ön visszatérő problémája?

Félek tőle, hogy rosszul választok. Képes vagyok rosszul dönteni. És akkor nem tudnék felnőni ahhoz, amit elvárnak tőlem.

Meséljen el valamit az életéből, ami fontos a pályaválasztása szempontjából!

Mindig határozatlan voltam. Másodikban történt, hogy elmentünk új cipőt venni. Miután egy napig viseltem az iskolában, visszavittem a boltba, becseréltem egy másikra. A mellettem ülő fiú azt hitte, gazdagok vagyunk, hogy ennyi, különböző cipőm van, de csak arról volt szó, hogy nem tudtam dönteni.

Elaine foglalkozásszemélyisége, pályaalkalmassága és élettémái

Az életpálya-építés elmélete a történetekre koncentrál, mert úgy tekint a nyelvre, mint a komplex társas interakciókból való karrier-építés hatékony eszközére. A nyelv és a történetek a jelentésadás építőkövei. A kliensek, miközben történetüket mesélik, valóságosabbnak kezdik érezni magukat. Minél több történetet mesélnek el, annál valóságosabbnak. Minél jobban szemügyre veszik a saját énjüket, annál inkább fejlesztik önképüket. A történetmondás kikristályosítja, mit gondolnak önmagukról. Klienseink nevetnek és sírnak, miközben történeteiket mesélik, mert kezdik látni, ahogy élettémáik kiemelkednek a köztük és a tanácsadó közt kialakult térben. Fontos, hogy a tanácsadó segíti a klienst megérteni, hogy annak, amit elmesélt a történeteiben, milyen következményei vannak. Ez azt jelenti, hogy összekötjük a témát az interjú elején megjelölt problémával. Legjobb a kliens saját, kedvenc szavait használni (főleg azokat, amelyeket gyakran ismétel), és legdrámaibb metaforáit, hasonlatait. Az életpálya-építési tanácsadás ezen felül kiterjeszti a kliens által használt nyelvezetet arra is, hogy a tapasztalataiból jelentést tudjon kicsihozni. Ez a RIASEC-modell logikus nyelve mellett a történetek drámai és a költészet szimbolikus nyelvét is felkínálja. Ha segítünk a kliensünknek kitágítani a szelffel kapcsolatos szótárát, az növeli képességüket, hogy történetbe ágyazzák tapasztalataikat, és jobban megértsék, egyszersmind kommunikálják, kik ők és mit szeretnének.

Elaine történeteit minden tanácsadó a saját, kedvenc karrierelmélete hangosításán keresztül hallgathatja. Lehet ez az önhatékonyság elméletének zenéje (Betz, 2000); a különböző RIASEC-típusok variációja (Holland, 1997) vagy a karrierhitek dala (Krumboltz és Vosvick, 1996). Mindenesetre, hasznos lehet azt az értelmezési rutint bemutatni, amellyel a tanácsadók próbálják meghallani, hogyan alkotja a kliens a karrierjét. Mint minden kliensünk esetében, Elaine teljes

története is egy regényre való anyagot hordoz. Így ez a bemutatás nem lesz kimerítően részletes, nem törekszünk teljességre. Elaine történetének csak néhány, jellegzetes pontját mutatjuk be, hogy az életpálya-építési tanácsadás hét „szakmai fogását” illusztráljuk.

ELŐSZÖR: Elaine története értelmének feltárását azzal kezdem, hogy megnézem, hogyan szeretné használni a tanácsadási helyzetet. Az ő céljai adnak keretet annak, ahogyan majd elemezni fogom a történeteit, és az utána következő tanácsadásnak is. Ezek a célok adják a nézőpontot, ahonnan a történetekre tekintünk. A kezdeti kérdésekre adott válaszában (Hogyan lehetnék hasznos az Ön számára a karrierje tervezésében?) Elaine elmondta: fogalma sincs, miért nem tud szakirányt választani, és ebben a döntésben szeretne segítséget. Ez két vonatkoztatási pontot is kínál nekünk. Egyrészt szeretné, ha segítenék neki megérteni, miért nem tud választani; másrészt szeretné, ha közelebb tudnám vinni a döntéshez. Így, amikor áttekintjük a karriertörténetét, folyton figyelni fogom, milyen nézete van a döntésről, és eddig milyen tapasztalatai voltak ezen a téren. Engem különösen az érdekel, hogy élettémái milyen kapcsolatban állnak a döntéshozatal kérdésével. Természetesen a pályaalkalmasság szempontjából az is fontos, hogy közben tudatosabbá válhat a karrierje feletti kontrollérzetben.

MÁSODSZOR: Figyelem az igéket (cselekvést jelentő szavakat) a korai emlékeiben. Kezdjük az első igével az első emlékből, mert a tapasztalatok azt mutatják, hogy ez egy különösen fontos cselekvési mód a kliens életében. Elaine első emlékében az első ige a „menní”. Számomra ez azt jelenti, hogy mozdulni akar, haladni, utazni. Megnézem, hogy a további emlékek tartalma támogatja-e ezt az elképzelésemet. Felfedezem a „körbejárni” és „táncolni” kifejezéseket az első emléke folytatásában, és további megerősítést jelent kedvenc könyve, ami arról szól, hogy egy lány külföldre utazik. Más igék az ismétlések által emelkednek ki az emlékeiből, például a „játszani” és az „énekel-

ni". Úgy tűnik, élvezzi az életet. A „próbálni" háromszor is előfordul az első emlékében, ez arra utal, hogy szorgalmas és kitartó bonyolult célok elérésében. A „beszélgetni" is kétszer jelenik meg az első két emlékből, szóval szeret kommunikálni. És végül, az első két emlékében felnőtt nők azt mondják neki, hogy maradjon veszteg és hagyja abba a játékot. Kezdem látni azt a feszültséget az életében, hogy ő menni akar, mozdulni, mások pedig azt akarják, hogy maradjon a helyén. A történeteiben természetesen ennél sokkal több van, de kiindulásnak ez már elég. Fontos észben tartanunk, hogy ezek az emlékek nem feltétlenül az okai a viselkedésének; ezeket ő alkotta most meg éppen így, hogy kifejezést adjon a jelenlegi küzdelmének. A múlt a jelenről tanul; újraformálja önmagát, hogy megfeleljen a jelen igényeinek. Ezért van az, hogy a karriertörténetek, amellet, hogy kifejezik az élettémákat, szinte mindig közvetlenül is kifejezik azt a problémát, amivel a kliens most szembenéz. A nagyon sok hozzáférhető, saját történet közül, amelyek mind ugyanazt a témát ábrázolják, a kliensek azt fogják elmondani, amelyet most szükséges meghallaniuk.

HARMADSZOR: Megnézem a szalagcímeket, amelyeket Elaine az emlékeinek adott. Ezeket az én kérésemre adta a történeteinek, az instrukcióm az volt, hogy képzelje el, hogy egy újság címlapján jelenik meg ez a történet, és szükség van egy figyelemmegragadó szalagcímre, olyanra, amelyben szerepel egy ige. Ezek a szalagcímek retorikus sűrítmények, amelyek a cselekmény lényegét fejezik ki. Elaine szemszögéből, ő egy kislány, a hatalommal bíró mások meg akarják akadályozni, hogy lelkesülten kergesse az álmait. Azt akarják, hogy maradjon ott, ahova ők teszik, és ő retteg tőle, hogy ezeknek az embereknek kellene beszélnie róla, mire lenne szüksége. Tudja, hogy tud gonosz is lenni, és tudja őket bosszantani; de azt is megérti, hogy ez a negatív terv hosszú távon bukásra van ítélve. Megéri ezeket a forgatókönyveket kétféle módon is olvasni. Egyrészt többet felfednek abból az élettémából, amely alakítani fogja Elaine pályafutását. Másrészt kijelölik az itt-és-mostban azt a problémát, amellyel a tanácsadás-

ban dolgozni akar, és azt is, mit vár a tanácsadótól. Azt akarja, hogy a tanácsadó támogassa őt a mozgásvágyában, élethabzsolásában; tanítsa meg őt kiállni magáért, és olyan tervet kidolgozni, ami nincs bukásra ítélve.

NEGYEDSZER: Szeretném megérteni, hogyan próbálja Elaine a karrieralkotás problémáját megoldani, és az egyes foglalkozások hogyan segíthetnek neki felnőni, és aktívan kezelni a nehézségeket, amelyekkel korábban szembetalálkozott. Próbálom megrajzolni az ívet a korábbi fő gondoktól a választott foglalkozás(ok)ig, amely a történeteibe ágyazva található, és amely az élettéma lényege. Ehhez az elsőnek előkerülő emlékét összevetem a példaképeivel. A korai emlékekben a probléma és a fájdalom látható, míg a szerepmodellek egy énídeált mutatnak fel, és egy lehetséges megoldást. Elaine esetében az első történet egy játékos kedvű lányról szól, akinek azt mondják, üljön egy helyben és tegye, amit mondanak. Ez, természetesen, egybecseng jelenlegi dilemmájával – nyugodtan ülve maradni, miközben anyja azt mondja neki, menjen egészségügyi szakirányra. A „mozdulatlanul ülni” szép metaforája lehet Elaine döntésképtelenségének.

ÖTÖDSZÖR: A gondolataiban már készülő tervet úgy ismerhetem meg, ha megnézem, kiket választott példának az önformáláshoz. Mint saját karakterének építész, úgy választotta ki őket, hogy öntőformái lehessenek saját jellemének – ugyanis ők már megoldották azt a problémát, amivel ő épp most néz szembe. Elaine inkorporálta ezeket a kulcsszereplőket, mint énídeálokat, legjellemzőbb viselkedéseik közül néhányat utánozni kezdett, mostanra pedig azonosult velük. Az, ahogyan leírja őket, az ő önképének kulcsmozzanatairól árulkodik, kifejezi pszichoszociális identitását. Sőt, jellemzései egyben Elaine maga számára kitűzött céljait is kifejezik. Elaine történeteiben a főhősök a következőkben jó modellek: lelkielő, derű, játékoság, célok, versengés, kitartás, indulatok, harc a gonosz hatalommal, és felsorol szövetségeseiket, bajtársakat is a küzdelemben. Saját tör-

ténete is megerősítik ezeknek a vonásoknak a fontosságát. Nem fél a vad ötletektől vagy a „normálison” kívülre esőnek titulált viselkedéstől, ha élvezzi ezeket, és nem árt vele senkinek. Elaine kíváncsi, és valóban önálló problémamegoldó. Elaine ügyes, és szeretné jól tenni a dolgát. Tetszik neki a divat, de talán a hagyományosabb vagy az üzleti stílus.

HATODSZOR: Igyekszem meghatározni a pályaalakulását. Miután áttekintettem a történeteiben látható megküzdési stratégiákat, arra a következtetésre jutottam, hogy erősen aggódik a jövő miatt, de nagyon kíváncsi is rá, és kicsit több magabiztosságra lenne szüksége, hogy elindítsa ezt a jövőt – de ez inkább a tökéletességre törekvési hajlama miatt van, nem az önbecsülés hiányossága miatt. A legnagyobb hiány, érthető módon, a pályairányítás felett érzett kontroll területén van. A döntésképtelenség az ő próbálkozása, hogy valahogyan elkövetkezzék az elméjét a hatalommal bíró másoktól, akik helyette akarnak dönteni. A saját karrierjének birtoklása a tét, és most már kész harcolni érte. Már csak egy jó tervre és némi bátorságra van szüksége. Azzal fogom kezdeni, hogy igyekszem hozzásegíteni Elaine-t, hogy észrevegye: határozatlansága az ereje, és nem a gyengesége jele. Ő így száll szembe azokkal a hatalmas lényekkel, akik megpróbálják ellenőrzésük alatt tartani a pályaválasztását.

HETEDSZER: Felmérem Elaine foglalkozásszemélyiségét. Ezt úgy csinálom, hogy a történeteit most a Holland-féle RIASEC-hatszög szempontjából vizsgálom. Ezen a hatoldalú lencsén keresztül azt látom, hogy leginkább az intellektuális (Investigative) típushoz hasonlít (kíváncsi, problémamegoldó, szereti a matematikát, a reáltudományokat). A következő típus, amelyhez legjobban hasonlít, a megvalósító (Conventional) (szeret partnerekkel, csapatban dolgozni, óvatos, pedáns, normakövető). Közepesen emlékeztet a szociális (Social) típusra (beszélgetés, játék másokkal, gondoskodás másoktól). Kevesebb hasonlóságot látok az alkotó (Artistic) és a vállalkozó

(Enterprising) típusokhoz, bár az utazás, a divat és a kalandok szeretete jelzi ezek jelenlétét is. Ezek látens vonások is lehetnek, amelyek a jövőben még fejlődhetnek. A legkevesebb egyezést a realista (Realistic) típussal látom; valójában semmi hasonlóságot nem érzek ehhez Elaine-ben, de talán mégis lehet valami kevés. A realista vonások hiánya furcsának tűnik olyasvalakinek a karriertörténetében, akit érdekel az építészmérnöki munka; és az orvoslásban is fontos a realista vonás (az orvosi kód a RIASEC-ben: ISR).

Amikor következetesen végigmentem hétlépéses értelmezési rendszeremen, összegzem az eredményeimet, és két további teendővel készülök a klienssel való találkozásra: sikerreceptet kell készítenem az adott kliensre szabva, és össze kell állítanom az életportréját. A sikerrecept első változatát felvázolom; ezt aztán majd addig szerkesztjük a klienssel, amíg ő már elég pontosnak, és legalább egy kicsit inspirálónak érzi. A sikerrecept Haldane (1975) a megbízható személyes erősségek kifejezésére irányuló módszerének egyik eljárása. Haldane könyveit, cikkeit mindenkinek jó szívvel ajánlom, de egy rövidített kivonatot én is készítettem a gyakorlatot töltő hallgatóknak, hogy megtanulják, hogyan írjanak sikerreceptet (vö. 1. táblázat). Az Elaine-nek írt sikerreceptben tanácsadóként kiválasztok egy-egy kifejezést mindhárom oszlopban, amelyek a rá jellemző RIASEC-kódokat képviselik. Próbálják ki Önök is. Az intellektuális típusból a „problémákat megoldani” kifejezést emeltem ki, a konvencionálisból az „egy csapat tagjának lenni”-t, a szociálisból pedig a „segíteni másoknak” jellemzőt. Sikerreceptjének első változata tehát így nézett ki: *Boldognak és sikeresnek érzi magát, amikor olyan csapat tagja lehet, amely segít az embereknek problémákat megoldani.* Ugyanígy lehetett volna például ez is: *Boldognak és sikeresnek érzi magát, ha a logikájára építve adhat tanácsot szervezési ügyekben.*

1. táblázat

REALISTIC / REALISTA	INVESTIGATIVE / INTELLEKTUÁLIS	ARTISTIC / ALKOTÓ
szerszámokkal dolgozni	problémákat megoldani	függetlennek lenni
a kezeimmel gondolkodni	tudománnyal foglalkozni	megosztani, kifejezni az érzéseimet
tárgyakat készíteni, javítani	matematikával foglalkozni	érzékenynek lenni
begyakorolt mozdulatokat, automatizmusokat használni	a logikát használni	festeni
mozgáskoordinációs képességeket, ügyességet használni	elmélyedni dolgokban	zenélni
szabadban dolgozni	kitalálni, hogyan működnek a dolgok	írni
állatokkal foglalkozni	olvasni	kiélni a művészi érzékemet
természettel foglalkozni	helyzeteket elemezni	díszíteni
megmutatni a képességeimet	felfedezéseket tenni	tervezni
SOCIAL / SZOCIÁLIS	ENTERPRISING / VÁLLALKOZÓ	CONVENTIONAL / KONVENCIONÁLIS
segíteni másoknak	döntést hozni	pontosnak, precíznek lenni
emberekkel dolgozni	meggyőzni másokat	egy csapat tagjának lenni
szolgáltatást nyújtani	csoportot vezetni	adatokat rögzíteni
kedvelni a társaságot és kedvesnek lenni	használni a hatalmam	gépelni
segíteni a gyerekeknek	lelkességgel cselekedni	rendszerezni
segíteni az idősebbeknek	eladni dolgokat	napirend szerint élni
tanítani	a figyelem középpontjában lenni	ismerni az elvárásokat
konzultálni, tanácskozni	dinamikusnak lenni	utasítást végrehajtani
tanácsot adni	sokoldalúnak lenni	egy társsal dolgozni
„Boldognak és sikeresnek érzem magam, ha _____ csinálhatom / _____ lehetek.”		

Ezután áttérek a sikerformuláról a kliens átfogóbb portréjára. Próbálok egy olyan életportrét megrajzolni, amely elég jól megragadja a kliens lényeges vonásait, de még hiányoznak az utolsó simítások – ezeket a kliens fogja hozzáadni a képhez a tanácsadás alatt. A portré összeállítását racionális alapon kezdem el, de a logikus megközelí-

tést hamar kiegészítem az intuíciómmal. Kapcsolatba kerülök az érzésekkel, válaszokkal, amelyeket a kliens vált ki bennem. Szabadon fantáziálok arról, hogy milyen módon is illeszkednek a forgatókönyvbe a kliensem történetének összetett részei. Elképzelem, milyen fejezetet írna az ügyfelem életének regényébe, ha már tudjuk, hogyan ért véget az előző fejezet. Felidézek olyan ismerősöket, akiknek ugyanaz a példaképe vagy a hobbija, mint a kliensemnek, hátha az ő életük valamilyen példa lehet számára.

Az életportré összeállításakor a kliens életének mint egy folyamatban lévő dolognak az őszinte bemutatására törekszem; egy olyan életére, amely egyszerre előre meghatározott és megjósolhatatlan. A portré nem életrajz; tények helyett inkább a témák által megmutatott igazságot tartalmazza, kiemelve az érzelmi valóságot, ami a tények ragasztóanyaga. Az olyan, implicit kérdésekre adott válaszokból áll, mint például „Ki vagyok én?”, „Mit keresek?”, „Hogyan fejlődhetnék, és hozhatnám ki magamból a legjobbat?” Hangsúlyozom, és megismétlem az élettémát, megerősítve annak jelentőségét és érvényességét, és arra használom, hogy a különálló karriertörténetek jelentését egységesítsem. Ez a hangsúlyozás erősíti a kliens önállóvá válását, mert egységbe kovácsolja az őt alkotó erőket, személyiségrészeket. Ehhez egy narratív szerkezetet alkalmazok, amely olyan képet alakít ki a szelfről, ami egyesíteni tudja az ellentmondásos nézőpontokat, a kétértelmű viselkedéseket és a történetekben található következetlenségeket. Legfőképpen pedig napvilágra hozom a titkot, amely egésszé teszi a kliens életét. Azt várom ettől a portrétól, hogy kifejezze a kliens életét vezérlő elvet és az azt irányító szenvedélyt. A portré javítja a kliens döntési képességét is, mert tisztáznia kell, mi a tét, és milyen választási lehetőségei vannak. Miután felvázoltam a kliens személyiségtípusát, pályaalakalmasságát és élettémáit tömörítő portré, készen állok rá, hogy beszélgetni kezdjek a kliensem életének „mit”, „hogyan” és „mikor” kérdéseiről.

Azzal kezdem, hogy visszatérek a kliens válaszához a nyitó kérdésemre: hogy hogyan lehetnék hasznos számára. Utána bemutatom az életportréját. A portrét mindig úgy mutatom be, hogy jelezze a fejlődés ívét, főként a tünettől a kliens erősségévé váló utat – feszültségtől a felkészültségig –, hogy a kliens valóban érezze a saját útját a passzív szenvedéstől a probléma aktív kezeléséig. Közben mesélőként viselkedem, amennyiben a drámai részekre koncentrálok, mindig a kliens célját követem, és erősítem benne az érzést, hogy ezt az elmozdulást ő uralja. Néha kicsit úgy működöm, mint a költők: azzal állítok középpontba egy fontos részletet, hogy megállok és élénk színekkel festem meg az Ént egy narratív pillanatban. Kissé olyan ez, mint megállítani a kliensem életének filmjét, hogy egyetlen, kiemelt pillanatát tanulmányozhassuk, mint egy fényképet. Ezek a beiktatott szünetek arra valók, hogy a dolgok korábbi jelentését egy új jelentéssé alakítsák át, és az elmozdulás új útjainak lehetőségét nyissák meg. Az életportréban mindig megismétlem a nyilvánvalót is nagyon világosan, érthetően, mert ami nincs nyíltan elismerve, az később túl meghatározóvá válhat.

Amikor egy-egy portrét bemutatok a klienseimnek, mindig kíváncsi és nyitott maradok, sohasem „vagyok biztos a dolgomban”. Többször visszakérdezek, hogy jól értettem-e meg a dolgokat, általában így: „Kihagytam valami fontosat?”. A portrét mindig kísérleti vázlatként kell bemutatni, nem „az igazságként”. Érvényességének bizonyosságát mindig attól kapja, hogy sikerül egy élet apró részleteit belsőleg konzisztens, személyesen pedig jelentőséggel bíró történetbe ágyazni. Végeredményben az általam megrajzolt portré igazságát az dönti el, hogy hasznos-e a kliens számára, akiről szól.

Elaine-nel a második ülést azzal kezdtem, hogy megkérdeztem, van-e további gondolata a *karrierstílus interjúban* adott válaszaihoz; illetve van-e bármi, amit tisztázni vagy hozzátenni szeretne. Bár Elaine-nél ilyen nem volt, sok kliens esetében van, mert az interjú után tovább-

gondolják a kérdéseket, a beszélgetésünket. Azután emlékeztettem, mit felelt a nyitó kérdésekre (hogyan lehetnék hasznos számára). Azt mondta, nem érti, miért nem képes szakirányt választani; a segítséget abban szeretné, hogy dönteni tudjon. Azt is megemlítette, hogy szeretné megbeszélni velem, vajon neki megfelelő terület-e az egészségügy. Ez három támpontot is ad nekünk az életportréja szemléletében: miért nem tud dönteni (például pályaalkalmasság); mennyire jó neki az egészségügy (foglalkozásszemélyiség); és hogyan tudna közelebb kerülni ahhoz, hogy önállóan tudjon választani (élettéma).

Azután úgy jelenítem meg élettémáját, mint harcot azokkal a hatalmas lényekkel, akik el akarják rabolni az elméjét (ez esetben a karrierjét). Azzal lázad, hogy „nyugodtan ülve marad”, nem siet az ő kedvük szerint dönteni, miközben összerendezi saját erőforrásait és a valóban őt támogatókat, hogy a saját döntését tudja meghozni. Itt szünetet tartottam, hogy lássam a reakcióját, és meghallgassam, másképp gondol-e valamit. A portréval kapcsolatos érzéseit vizsgáltuk, mert az érzelem segít jelentést adni a dolgoknak. Megnéztük azt is, mik az ő erősségei, főleg személyiségének azokat a vonásait, amelyekre a legbüszkébb. Aztán azzal foglalkoztunk, hogy amit most a legfőbb problémájának érez, hogyan lehet mégis a legjobb megoldás, amit csak ki tudott találni eddig. Például segítettem Elaine-nek észrevenni, hogy határozatlansága, amit eddig egy nagy problémának tartott, valójában az eddig megtalált legjobb megoldás arra, hogy távol tartsa magától azokat, akik el akarják lopni a karrierjét, mert azt akarják, hogy maradjon nyugton, és azt tegye, amit ők akarnak. Az ő nyelvezetének használatával próbáltam segíteni neki, különösen kedvenc metaforái és igéi alkalmazásával, s ezáltal jobban úgy érezhette, hogy ő kontrollálja a helyzetet, hatása van az eseményekre.

Miután ilyen módon foglalkoztunk Elaine első számú problémájával – miért nem tud szakot választani – áttértünk második kérdésére, hogy vajon megfelelő irány-e számára az egészségügy, az orvoslás.

Ehhez átgondoltuk Elaine foglalkozásszemélyiségét és érdeklődését, különösen azt, hogyan használja ő a világot arra, hogy egészségben érezze önmagát. A pszichoszociális modellt követve igyekeztem megtalálni és megerősíteni Elaine érdeklődési köreit, nem „diagnosztizálni”, hanem azokra a belső eszközeire és külső lehetőségeire koncentrálni, amelyekkel megoldást találhat, és elhelyezheti magát a társadalomban. Beszéltünk azokról az érdeklődési területeiről, amelyeket a felnövekedése közben megtapasztalt nehézségekre válaszul alakított ki. Független szeretne lenni, és mozgékony, a racionalitását szeretné használni a problémamegoldásban, és csapatban szeretne dolgozni. Megmutattam a két sikerreceptet, amelyeket számára összeállítottam, és megkérdeztem, melyiket érzi jobban sajátjának. Néhány perc gondolkodási, ízlelgetési idő után ezt választotta: *Boldognak és sikeresnek érzem magamat, amikor olyan csapat tagja lehetek, amely segít az embereknek jól szervezett módon megoldani a problémákat.* Az egészségügy, az orvoslás nem illett a forgatókönyvbe, és néhány másik munkaterület sem. A gyógyítás kódja ISR, és ő nem igazán hasonlít a realista és a szociális típusra. Természetesen valószínűleg tudna orvosként működni, de ez a munka nem fedné le eléggé Elaine önképét.

Ezután arról beszélgettünk, hogy olyan munkát szeretne, amelyben logikus gondolkodással, csapatban old meg strukturált kérdéseket (IC kód), nem pedig homályos eredetű, testi problémákat próbál beazonosítani, mint amilyenekkel a legtöbb páciens az orvosához fordul. Jeleztem felé, hogy amennyiben mégis az orvosi hivatást választaná, a radiológia talán megfelelő lenne neki. Arról is beszélgettünk, hogy a realista típusba tartozó kollégák és a mérnöki munka valóban tetszenének-e neki. Beszéltünk róla, hogy érdemes lenne megnézni a mérnökinformatika, a matematika és a pénzügy területén választható szakirányokat is. Utána belenéztünk Holland 1994-es *Foglalkozásgyűjteményébe*, ahol sajnos nem találtunk az ICS kódjának megfelelő munkaköröket, és a CIS-kódhoz is csak egy foglalkozás tartozott:

a poligráfos vizsgáló. Legtöbbit mégis arról beszélgettünk, hogyan tudná felfedezni, mi kell a boldogulásához, és hogy olyan helyet találjon, amely segíti önmeghatározást és elhatározását. Miután számára kielégítően foglalkoztunk azzal, hogy való-e neki az egészségügy, és mely más szakirányok érdemelnek még utánajárást, áttérhettünk a harmadik kérdésre: hogyan tudna közelebb jutni a szakválasztás képességéhez.

Következőként arról beszéltünk, hogyan léphetne előre arról a pontról, ahol most áll, akár új, eddig nem látott megoldások, lehetséges személyiségfejlődési lehetőségek felé. Határozatlansága nem gyengeség, az erő lehetősége rejlik benne, amelyet jó lenne támogatni, az ő esetében akár egy élethosszig tartó eltökéltséggé és problémamegoldó képességgé növeszteni. Az az élet biztosan mozgással lesz teli, nem ücsörgéssel. Elmondtam, hogy a fejlődés a megtapasztalt nehézségek legyőzéséből, az aktivitásból ered. Utána fontos beszélgetést tudtunk folytatni az önépítő tevékenységekről, amelyekről egészebbnek érezheti magát, és amelyek közelebb is vihetik ahhoz, akivé válni szeretne. Téma volt az is, hogy több kontrollt szeretne az élete felett, és hogy a saját szakirányát szeretné választani. Az erre felkészítő dolgok közt beszéltünk a következő lehetőségekről: otthonától távol nyári munkát vállalni, kollégiumba költözni, részt venni egy asszertív tréningen, és felkeresni egy tanácsadót, akivel a családi problémákról beszélhetne. Beszélgetésünk felbátorította; úgy érezte, hogy az életére való visszatekintés képessé tette, hogy előrelépjen, s el is határozta, hogy így fog tenni. Abban egyeztünk meg, hogy a következő szemeszter közepén telefonon beszélünk, nyáron pedig személyesen is találkozunk.

Amikor a következő nyáron találkoztunk, Elaine arról számolt be, hogy jelenleg egy asszertív tréningre jár, öt alkalommal vett részt egy tanácsadóval történő beszélgetésen, hogy javítsa a szüleivel való kapcsolatát, és enyhítse saját perfekcionizmusát, egy nyári munka

idejére elköltözött otthonról (jegyszedő volt egy vidámparkban), és sikerrel fejezett be választható kurzusokat az informatika és a számvitel területén. Hajlott arra, hogy végül informatika szakirányt válasszon, de még foglalkoztatta, hogy a mérnök szak nem lenne-e jobb választás. Úgy gondoltam, hogy talán szívesen derítené föl ambivalenciája háttérét egy szervezettebb módszerrel, ezért felajánlottam, hogy töltsse ki az *egyesítő munkalapot*. Együtt ültünk le, és Elaine egy hétfokú skálán jelölte be, hogy tizenkét előre megadott jellemző (tulajdonság) mennyire jól ír le először is egy informatikust, aztán egy mérnököt, végül önmagát. Ez a besorolás az ő saját felfogását mutatja a három összetevőről. Lehet, hogy az ő szemlélete pontatlannak bizonyult volna, ha objektív szakmai információkkal vagy személyiségmérő kérdőívekkel vetjük össze, de akkor is ez az észlelési mód vezérli a viselkedését. Ahol a besorolása nagyon pontatlannak tűnt, azt megbeszéltük.

Elaine saját besorolásával úgy dolgoztunk, hogy először mindhárom résznek (az informatikusi munkaköréről, a mérnökiről, majd Elaine saját személyiségéről szólónak) meghatároztuk a RIASEC-kódját. Ehhez összegeztük az egyes kódokhoz tartozó két-két melléknév besorolását, majd sorba állítottuk a típusokat, aszerint, hogy mennyire jellemzőek az adott „személyiségre”. Ennek megfelelően a saját kódja önmagáról ICS, ICA az informatikusnál és IRC a mérnök esetében. A RIASEC-tipológiában Elaine jobban hasonlított egy informatikusra, mint egy mérnökre. Utána azt vizsgáltuk meg, mennyire jól testesíti meg a két különböző foglalkozás a saját önképét. Ehhez kiszámoltuk és összeadtuk az informatikus és az önkép, illetve a mérnök és az önkép besorolási különbségeit. Az összeg az informatikus esetében 18, a mérnöknél 26 lett, tehát az előbbi nyilván közelebb áll Elaine önképéhez. Élvezte ezt a műveletet, és jó érzéssel vonta le a következtetést: az informatika szakra fogja beadni a jelentkezését.

Legközelebb a sikeres, informatika szakon megszerzett diplomája után láttam viszont Elaine-t. Arról mesélt, hogy nagyon szerette az óráit ezen a szakirányon, viszont utálta a tanárai szexizmusát. Úgy küzdött meg a torzításaikkal, hogy szervezett egy klubot informatika szakos nők részére. Nagyon büszke volt arra, amit az előítéletekkel szembeni küzdelemben elértek. Talán még büszkébb volt arra az állásra, amit nemrégiben szerzett. Két hét múlva kezdett rendszerelemzőként dolgozni egy olyan pozícióban, amelyben a feladata azt kívánta, hogy keresztül-kasul beutazza az Államokat. Egy országos cég helyi szervezeteit kellett sorra látogatnia, és megoldani az információtechnológiai rendszerükben keletkezett problémákat. Ráadásul Elaine arról is beszámolt, hogy anyjával most már „barátok”. Anyja büszke arra, amit Elaine elért, elégedett a lánya kilátásaival. Elaine kezdett aktív nő lenni, akit most már olyan anya bátorít, aki nem akarja, hogy csendben tűrje, ha megtámadják. Szinte ragyogott, mikor elmesélte, hogyan használta fel a mi beszélgetéseinket a szobatársai, barátai karrierválasztásának megsegítésére.

A tanácsadó jóslata Elaine karrierjének fejlődéséről nem lehet a tanácsadó kompetenciájának fokmérője. Az, hogy a tanácsadó kezdeti találgatásai Elaine életének következő, lehetséges fejezetéről végül valóra váltak-e, nem fontos. A fontos az, hogy a tanácsadó Elaine számára hasznos legyen, nem pedig az, hogy „igaza” legyen. A tanácsadó akkor lesz hasznos Elaine-nek, ha segít neki megérteni eddigi pályafutásának történetét, megismerteti vele foglalkozásszemélyiségét és azt, hogy milyen munkakörnyezetben érezné jól magát; ha arra biztatja, hogy vegye kezébe jövője irányítását, és legyen magabiztos; ha együtt írnak sikerreceptet, és ha képessé teszi a kliensét, hogy elképzelje, és fel is derítse, milyen jövőbeli „énjei” és életforgatókönyvei lehetségesek. A karrierjük miatt aggódó klienseknek olyan tanácsadó kell, aki segít az életüket valóban a saját birtokukba venni, nem egy jövendőmondó, aki jóslásokba bocsátkozik.

Mark. L. Savickas – Paul J. Hartung

Életpálya-építési interjú

A. Hogyan lehetnék hasznos az Ön számára pályája alakításában?

1. Kiket csodált vagy tartott példaképének fiatalkorában? Meséljen róluk.

2. Van-e olyan újság/magazin, amelyet rendszeresen olvas, vagy olyan tv-műsor, amelyet mindig megnéz? Melyek ezek? Mit szeret ezekben az újságokban/tv-műsorokban?

3. Mi a kedvenc könyve vagy filmje? Kérem, mesélje el a történetét.

4. Mi a kedvenc szólásmondása vagy mottója az életben?

5. Melyek a legkorábbi emlékei? Kérem, meséljen el három olyat, amelyek nagyjából három- és hatéves kora között történtek!

Munkalap

A FŐ PROBLÉMA Korai emlékek	Ami miatt aggódom:
ÉN Példaképeim (szerepmelljeim)	Amilyen vagyok/amilyen leszek:
KÖRNYEZET Újságok/magazinok tévéműsorok internetes portálok	Olyan környezetben és emberek közt szeretek lenni, amelyek/akik:
FORGATÓKÖNYV Kedvenc történetem film/könyv alapján	Kedvenc filmem/könyvem cselekménye: Ezért én itt ezt szeretném tenni:
SIKERRECEPT Használjuk az én, a környezet és a forgatókönyv soroknál írottakat egy egymondatos „küldetés” megalkotásához!	Akkor érzem magamat a legboldogabbnak és sikeresnek, ha: képes vagyok arra, hogy: olyan környezetben, ahol az emberek: tehát, ahol képes vagyok rá, hogy:
TANÁCS ÖNMAGAMNAK Mottó	A mottóm az önmagamnak adható legjobb tanács, amellyel a karrierem miatti aggodalmamat kezelhetem. A sikerreceptem alapján a legjobb tanács, amit most adhatok magamnak (írja ide a mottóját, kedvenc szólását):

Mark L. Savickas – Paul J. Hartung

Karriertörténetem

ÖNÉLETRAJZI MUNKAFÜZET A SIKERES ÉLETPÁLYÁÉRT¹

CÉL: Életpályánk, karrierünk tervezésekor, döntéshozatalkor gyakran segítségre van szükségünk. Például abban, hogy kitaláljuk, mit szeretnénk dolgozni, és ötletet kapjunk, hogyan kezdjünk neki az elképzelésünk megvalósításának. Vagy a jövőnk tervezésével és irányításával kapcsolatban. Jól jöhet a segítség a különböző lehetőségek, karrierutak felfedezéséhez is, megerősíthet, hogy jó úton vagyunk, és segíthet a menet közben felmerülő nehézségek, problémák megoldásában. Ahogy másoknak, neked is szükséged lehet segítségre, amikor valamilyen változás előtt állsz: középiskolából egyetemre mész, dolgozni kezdesz, vagy munkahelyet váltasz. A változás mindig választásokkal jár.

Hogy tájékozódj, milyen jellegű munka, foglalkozás illene hozzád, és választani tudj, gyakran hasznos lehet különféle tesztek kitöltése. Talán már Te is töltöttél ki ilyet. Ezek abban segítenek, hogy megtaláld a neked megfelelő munkát. A karriertesztek általában a munkával kapcsolatos tulajdonságaidra koncentrálnak: az érdeklődési körödre, képességeidre, valamint a személyiségedre. Azt vizsgálják, milyen típusú ember vagy, és a hozzád hasonló emberek általában milyen munkát végeznek. Ezek a tesztek, bár általában hasznosak ahhoz, hogy egyetemet, szakot vagy foglalkozást válassz, életednek csak egy részterületével foglalkoznak. Hogy jobban megértsd önmagad és azt, hogyan használhatnád a munkát arra, hogy azzá válhass, akivé szeretnél, segít, ha az egész életedet átgondolod. A saját történeted, „életrajzod” áttekintése és elbeszélése értelmet ad a terveidnek és döntéseidnek. Ha egyértelmű az irány és a cél, tudatosab-

¹ A munkafüzet angol nyelvű, nyomtatható PDF változata a www.vocopher.com oldalról, magyar nyelvű változata a www.feta.hu oldalról tölthető le.

ban tudsz tervezni és döntéseket hozni az életpályádról. A *My Career Story* munkafüzet (MCS) célja, hogy segítsen elmesélni, hallani és megírni a saját életed történetét. Tekintsd ezt a munkafüzetet egy tükörnek, amelyben megnézheted magad. Ha közelről nézel ebbe a „tükörbe”, képet kaphatsz arról, hogyan használhatod az iskolát és a munkát úgy, hogy hasznodra váljon, és mások számára is hasznos lehessél.

Az MCS karrier-tanácsadási elveket használ, hogy segítsen neked döntést hozni az életpályád alakulását érintő aktuális élethelyzetben és a karriered jövőbeni alakításával, irányvonalával kapcsolatban. Meséld el, halld és valósítsd meg a saját élettörténeted. Az MCS olyan kérdéseket tartalmaz, amelyek segítenek, hogy magadról beszélj. Ezután összekapcsolhatod a történetedet a karrieredet érintő aktuális kérdéssel, mint például hol tanulj tovább, milyen pályát válasszál. A kérdésekre adott válaszaid megvizsgálása után könnyebb lesz elmesélned és megvalósítanod a saját történetedet figyelembe véve, *ki* vagy te, *hol* szeretnél elhelyezkedni a munka világában, és *hogyan* kapcsolódsz az általad kedvelt foglalkozásokhoz.

HASZNÁLAT: Az MCS munkafüzet használható egyénileg, csoportban, valamint pedagógusok által, annak tudatosítására, hogy mi is a munka jelentősége és célja kinek-kinek a saját életében.

Egyénileg: A munkafüzet segítségével meséld el, halld, majd mondd el újra még érthetőbben a saját életpályád történetét, és találd meg a módját, hogy a történetet megvalósítsd a munkában. Így jobban megértheted, hogyan segíthet a munka abban, hogy azzá válj, aki lenni szeretnél.

Csoportban: A munkafüzet segítségével meséljétek el, halljátok, majd meséljétek el újra még érthetőbben a saját életpályátok történetét. A csoport tagjai figyelmes hallgatósággént egymást támogatják

abban, hogy ki-ki elmondja és megvalósítsa az élettörténetét, és reflexióikkal segítik ebben a folyamatban a másikat.

Pedagógusok által: Használd a munkafüzetet a tanmenetbe építve vagy egy pályaorientációs kurzus keretei között középiskolában vagy egyetemen, hogy segítségével a diákok elmesélhessék, meghallhassák és megérthessék saját történetüket, és ezt az iskolában vagy a munkában meg tudják valósítani.

Általános útmutató

Az MCS három részből áll.

Az Első részben (A történetem elmesélése) néhány veled kapcsolatos kérdésre kell válaszolnod. A kérdésekre adott válaszaid életed egy-egy részletét elevenítik fel.

A Második részben (A történetem meghallgatása) az első részben adott válaszaid segítségével világosabban, érthetőbben mondhatod el az életpályád történetét. Így jobban megértheted önmagadat, az érdeklődési körödet, és hogy miben leled igazán örömet. Az első részben elmesélt történet és a második részben kialakított önarckép megmutatja ki vagy te az életed főszereplőjeként, hol lehetsz igazán önmagad a munka világában, és hogyan kapcsolódhatsz különböző munkakörnyezetekhez.

A Harmadik részben (A történetem megvalósítása) egy akciótervet készítesz arra, hogy valósítsd meg a céljaidat, hogyan keltsd életre a történetedet.

Első rész: *A történetem elmesélése*

A. Valószínűleg azért vetted kézbe ezt a füzetet, mert valamilyen változás, váltás, döntés előtt állsz, talán középiskolából egyetemre mész, most kezdesz dolgozni, vagy munkahelyet váltasz. Ilyen változások, átmeneti helyzetek áthidalásakor, egy fejezet lezárásakor és egy új elkezdése előtt, a lehetőségek tisztázására az emberek a saját életük történetét használják útmutatóként. **Írj egy rövid esszét a változásról, élethelyzetről, amivel most szembesülsz és arról, reményeid szerint miben lesz hasznodra ez a munkafüzet.**

B. Most sorold fel az összes foglalkozást, amelyet valaha is elképzeltél, hogy szívesen csinálnál. Sorold fel azokat is, amiken mostanában gondolkozol, és azokat is mind, amik valaha eszedbe jutottak. Lehet, hogy több is van, vagy csak egy-kettő, vagy akár egy sem.

C. Írd le a következő négy kérdésre a válaszaidat a kérdések után szabadon hagyott helyre.

- 1. Kiket csodáltál gyermekkorodban? Kikre néztél fel? Kik voltak a példaképeid?** Sorolj fel három személyt, akikre felnéztél amikor az általános iskola alsó tagozatába jártál. Ezek lehetnek valós emberek, akiket ismersz, olyanok, akiket nem ismersz személyesen, de lehetnek akár kitalált személyek, mint például szuperhősök, mesefigurák vagy bárki, aki eszedbe jut. Lehet valamelyik nagyszülőd, egy szomszéd, tanár, sportoló, politikus, tudós, művész, zenész, TV sztár vagy egy könyv szereplője.

Sorold fel három példaképedet, általad csodált embert vagy mesehőst a következő oldalon. Mindegyik alá írd le 2-4 mondatban, hogy miért néztél fel rájuk, mit csodáltál bennük. *Például ha Ha Cristiano Ronaldo volt a példaképed, írhatod, hogy ügyességének, tehetségének és kitartásának köszönhetően a világ legjobb focistája lett. Ha Harry Pottert csodáltad, írhatod, hogy fantasztikus varázserejét jó célokra, a gonosz legyőzésére fordította, bátor és segítőkész, aki a legnehezebb helyzetben sem adta fel a küzdelmet. Ha Viszkok Fruzsi példáját szeretnéd követni, írhatod, hogy fiatalon övé volt az egyik legsikeresebb magyar YouTube csatorna.*

Három példaképem:

- a. _____

- b. _____

- c. _____

2. Mi a három kedvenc újságod vagy tv-műsorod? Sorold fel őket, és írd le, mit szeretsz bennük. Ha nem olvasol újságot és tévét sem nézel szívesen, melyek a kedvenc internetes portáljaid? Sorolj fel hármat, és írd le, hogy mit szeretsz bennük.

Három újság, tv-műsor vagy internetes portál, amiket szeretek:

Ezeket szeretem bennük:

a.		
b.		
c.		

3. Mi most a kedvenc történeted? Gondolj egy könyvre, amit sokszor olvastál, vagy amit időnként újra és újra elolvasol. Meséld el a történetét. Miről szól a könyv? Jellemezd a kedvenc szereplődet. Ha nincs kedvenc könyved, mi a kedvenc filmed? Gondolj egy filmre, amit sokszor megnéztél, vagy újra és újra megnézel. Írd le a történetét.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Második rész: *A történetem meghallgatása*

Az Első rész kérdéseinek megválaszolásával rövid történeteket meséltél el az életedből. Most ezekből a kis történetekből alkossunk egy egészet, életed portréját. Ez a portré fog segíteni, hogy halld a saját történetedet, a változás értelmet kapjon, és világosak legyenek a választási lehetőségeid.

ÚTMUTATÓ: Általában ha azt akarjuk, hogy valaki igazán megismerjen minket, az életünkről mesélünk neki. Ez azért van így, mert saját magunkat és a világot is az általunk elmesélt történetekből építjük fel. A sikeres életpálya kialakítása érdekében olyan történetet kell alkotnod magadról, ami leginkább kifejezi, milyen személy vagy, milyen területen szeretsz dolgozni, és hogyan lehetsz önmagad a munkádban is. Hogy ilyen történetet létrehozhass, gondold az életedre úgy, mint egy éppen zajló mesére, amelynek három fő része van:

A saját történetednek te vagy a főszereplője. Vannak tulajdonságaid, amelyek azzá tesznek, aki jelenleg vagy, és akivé válni szeretnél. Például lehetsz független, határozott, erős akaratú, aki kiáll másokért. Vagy lehetsz intelligens, érzékeny és megbízható. Akár ilyen vagy, akár más tulajdonságok jellemzőek rád, vannak szavak, amelyek pontosan leírnak téged.

Olyan iskolai vagy munkahelyi környezetbe szeretnél kerülni, ahol igazán jól érzed magadat. Csakúgy, mint bárki más, valószínűleg te is jártál már olyan osztályba, vagy volt már olyan munkád, amit nem szeretted. Nem szeretted, mert ebben a közegben nem lehettél önmagad. A számodra ideális körülmények megfogalmazása sokat elmond arról, milyen munka érdekel, és hol tudsz igazán önmagad lenni.

A történetednek van egy forgatókönyve cselekménnyel és egy központi témával, ami megmagyarázza, ki vagy te, és hogyan lehetsz önmagad a munkád során.

Az ELSŐ RÉSZ kérdéseire adott válaszaid segítségével most hallhatod a saját történetedet, amelynek te vagy a főszereplője. Láthatod, milyen környezetben szeretnél dolgozni, és megismerheted a forgatókönyvet, amely megmutatja, milyen irányba haladsz az életpályádon, és hogyan tudsz elhelyezkedni úgy a munka világában, hogy önmagad lehess.

Én: Ki vagyok én? / Kivé válok?

Lapozz vissza a 129. oldalra, ahol a példaképeidet mutattad be.

1. Írd le az **első jelzőt**, amivel jellemezted őket:

2. Írd le azokat a **jelzőket, szavakat, amelyeket többször is használtál** (rokon értelmű, hasonló tulajdonságot kifejező szavak):

3. Írj le **két vagy több dolgot, amiben a példaképeid megegyeznek**, hasonlítanak egymásra:

4. Sorolj fel **bármilyen kulcsszót vagy kifejezést**, amellyel jellemezted őket:

Ez Te vagy. Olvasd át alaposan, ahogy a példaképeidet jellemezted. Saját magadat írtad le! Vedd a neked szimpatikus tulajdonságait, hogy ezekből „felépítsd” saját magad. Most a fenti szavak használatával, **2-4 mondatban írd le, ki vagy te, és kivé válsz.**

Ez vagyok én / olyan emberré szeretnék válni, aki:

Munkakörnyezet: Hol lennék szívesen?

Nézd vissza az általad kedvelt újságok, tv-műsorok, internetes portálok listáját. Alaposan nézd meg, hogy írtad le ezeket. Milyen tevékenységekről esik bennük szó? Mi történik bennük? Milyen embereket látsz bennük? **Mondd el, mi történik, és mit csinálnak az emberek az általad kedvelt újságokban, tv-műsorokban:**

Az újságok, tv-műsorok és internetes portálok is csoportosíthatók az általuk megjelenített munkakörnyezet és tevékenységek alapján. **A következő oldal táblázatának 4. oszlopából** válaszd ki azt az egy vagy két munkakörnyezet típust (R,I,A,S,E,C), ami az általad választott újságokra, tv-műsorokra vagy internetes portálokra leginkább jellemző. Miután megnézted a táblázatot, az újságok, tv-műsorok, internetes portálok általad leírt jellemzőit egészítsd ki a táblázat 4. oszlopában vagy a 138-140. oldalon szereplő leírások három jellemzőjével vagy a saját szavaiddal.

Ez mutatja meg az érdeklődési körödet, hogy hol lennél szívesen. Ezek azok a *területek*, ahol dolgozni szeretnél, azok az *emberek*, akikkel lenni szeretnél, azok a *problémák*, amelyekkel foglalkozni szeretnél, és azok a *módszerek*, amelyeket alkalmazni szeretnél. Olyan környezetbe szeretnél kerülni, ami iránt érdeklődsz, ahol jól érzed magad azokkal az emberekkel, akikkel együtt dolgozol. **A fent leírt összegzés alapján 2-4 mondatban írd le, hol lennél szívesen.**

Olyan helye(ke)n vagyok szívesen, ahol:

1. táblázat: 6 munkakörnyezet- és személyiségtípus példákkal

1. ÚJSÁGOK	2. TELEVÍZIÓMŰSOROK	3. WEBOLDALAK	4. LEÍRÁS	5. TÍPUS
Nimród, Autó-Motor, Wellness, A kutya, Autó Magazin Extra, Túrista Magazin, Kaliber, Haditechnika, Magyar Horgász	Jéglovagok (Ice Road Truckers), Halálos fogás (Deadlist Catch), Állat- rendőrség Houstonban (Ani- mal Cops: Houston), Dog, a fejvadász (Dog the Bounty Hunter), Humor az egész világ (Blue Collar Comedy Tour), Mocsári favágók (Swamp Loggers), Piszkos munkák (Dirty Jobs)	www.automotor.hu www.vezess.hu balintgazda.hu kutyabaratt.hu www.turistamagazin.hu www.kaliberinfo.hu www.pecsa.hu www.sport-horgasz.hu	<i>Természet, mezőgazdasági, ipari létesítmények stb. ahol gyakorlatias, ügyes, jó erőben lévő emberek, eszközök, gépek segítsé- gével a közügyességük, józan eszük segítségével konkrét, gyakorlati felada- tokat oldanak meg. Például szerelés, javítás, építés, szállítás, növény- vagy állattenyésztés, fizikai munka.</i>	"R" Realistic (realista, tárgyas)
National Geographic, Élet és Tudomány, GEO, Interpress Magazin, 3. évezred, Science, Rubicon, History, Zsaru Magazin	Star Trek: Az új nemzedék (Star Trek: The Next Generation), Bolygónk, a Föld (Planet Earth), Hogyan készül (How It's Made), A túlélés törvényei (Born Survivor), Utazás az Univerzum peremére (Journey to the Edge of the Universe), Gyilkos elmék (CSI, Criminal Minds), Agymenők (Big Bang Theory), Vámpírnaplók (Vampire Diaries), Dr. Csont (Bones), Bűnügyi akták (Forensic Files)	www.urvilag.hu www.index.hu/tudomany www.index.hu/tech www.origo.hu/tudomany hvg.hu/tudomany www.ng.hu www.historia.hu www.tenyleg.com	<i>Tudományos intézetek, kutatóhelyek, ahol kíváncsi, logikusan gondolkodó, jó gondolkodási elemző képességgel rendelkező emberek a gondolkodás, a matematika és kutatási módszerek segítségével oldanak meg problémákat. Például kutatás, felfe- dezés, kísérletezés, megfigyelés, értékelés.</i>	"I" Investigative (intellektuális, elemző)

1. ÚJSÁGOK	2. TELEVÍZIÓMŰSOROK	3. WEBOLDALAK	4. LEÍRÁS	5. TÍPUS
Vox Mozimagazin, Cinemánia, Mozimánia, Filmvilág, Digitális Fotó Magazin, Inyenc, InStyle, Octogon, H. O. M. E., Vogue, Szép Házak	Fald fel Amerikáti (Man v. Food), Kemény motorosok (Sons of Anarchy), South Park, Bizarrr ételek (Bizarre Foods), Fenttartások nélkül (No reservations), Mit ne vegyél fel (What Not to Wear), Leendő divatdiktátorok / Kifutó (Project Runway)	www.nlcafe.hu/trendartportal.hu mozi-filmek.hu www.octogon.hu epiteszforum.hu www.glamour.hu/divat www.gaultmillau.hu	<i>Kreatív és esztétikus munkakörnyezet, ahol jó fantáziájú, eredeti ötletes, jó kifejezőkészséggel rendelkező emberek a színész, zene, képzőművészet, irodalom vagy más művészeti ág eszközeit felhasználva hoznak létre műveket, munkákat, alkotásokat legyenek azok művészi alkotások vagy egyéb kreatív munkák. Például jelmeztervezés, kiadványszerkesztés, belsőépítészlet.</i>	"A" Artistic (alkotó, művészi)
Mindennapi Pszichológia, Baba Magazin, Test & Lélek, HVG Extra Pszichológia, Nők Lapja Psziché, Életrevaló Gyerek Magazin, Családi Lap	Vásott szülők (Parenthood), Testvérek (All My Children, Brothers and Sisters), Született feleségek (Desperate Housewives), A Crews család (The Family Crews), Playkafészek (Gossip Girl), Szuperdada (Super-nanny), Jóbarátok (Friends), Dokik (Scrubs), A Simpsons család (The Simpsons), Family Guy, 16 és terhes / Várandós tinik (16 and Pregnant)	www.mindset.co.hu www.mipszi.hu www.pszichoforyou.hu www.divany.hu www.babanet.hu	<i>Oktatással, ápolással, segítségnyújtással foglalkozó intézmények, szervezetek, ahol segítőkész, szociálisan érzékeny emberek a párbeszéd, megértés, teamwork, mások irányítása, oktatása révén oldanak meg társadalmi feladatokat, problémákat. Például oktatás, szociális ellátás, gondozás, közösségi szolgálat, lelki gondozás, egészségügyi szolgáltatás.</i>	"S" Social (szociális, közösségi)

1. ÚJSÁGOK	2. TELEVÍZIÓMŰSOROK	3. WEBOLDALAK	4. LEÍRÁS	5. TÍPUS
Figyelő, Business Traveller, Forbes, Forbes Life, Manager Magazin, Cosmopolitan, Portfolio Ingatlan Magazin, Hasznos, Üzlet és Pszichológia, HVG Extra Business	Maffiózók (The Sopranos), Bill O'Reilly (O'Reilly Factor), Otlettől a millióig (Ideas That Made Millions), Gordon Ramsay - A pokol konyhája (Hell's Kitchen), Nemzetközi házvadászok (House Hunters), Pénztermelő lakások (Income Property), Amerika legkapzsibb bűnözői (American Greed), Beépített főnök (Undercover Boss)	www.portfolio.hu www.privatbankar.hu www.index.hu/gazdasag www.napi.hu www.eco.hu www.cosmopolitan.hu www.kreativ.hu	<i>A kereskedelem, politika, vezetés területén, ahol jó meggyőző erővel, befo- lyással, hatalommal bíró emberek vezető pozíciójuk, valamilyen stratégia vagy befolyás, hatalom felhasz- nálásával üzleti ügyeket, jogi kérdéseket, politikai, hatalmi helyzeteket olda- nak meg kockázatot vállal- va, versenyhelyzetben. Például termékmenedzs- ment, vállalati jogász, képviselő.</i>	"E" Entreprising (vállalkozó, szervező)
Reader's Digest, Heti TV újság, Teszt Magazin, PC World, Nők Lapja, Lakáskultúra, Szép Házak, Otthon, Golden Harmony	Régiségek útja (Antiques Roadshow), Öreglányok (Golden Girls), A farm, ahol élünk (Little House on the Prairie), 19 gyerek és még hol a vége (19 Kids and Counting), 700-as klub (The 700 Club), A világ legszigorúbb szülői (World's Strictest Parents)	www.lakbermagazin.hu www.lakaskultura.hu www.femina.hu www.nlcafe.hu www.szepehazak.hu www.chiponline.hu www.pcworl.d.hu www.hrportal.hu	<i>Hivatalok, közigazgatási, államigazgatási szervek stb., ahol előre meghatározott procedúrák szerint a pre- cizitást, pontosságot kedvelő, rendszerszerető emberek szervezésével, adatok begyűjtésével, rendszerezésével, feladatok ütemezésével oldanak meg, ill. hajtanak végre különféle feladatokat. Például adó- vagy okmányügyintézés, könyvelés, rendszergaz- dai feladatok.</i>	"C" Conventional (konvencionális, megvalósító)

Az egyes típusok leírása

Realistic

Realista, tárgyias: Az ilyen érdeklődésű emberek számára fontos, hogy munkájuknak belátható időn belül kézzel fogható, látható eredménye legyen. Szívesen foglalkoznak gyakorlati problémák megoldásával, kivitelezésével. Az őket érdeklő tevékenységek során szükség lehet testi ügyességre, erőfeszítésre. A gyakorlati megoldások emberei. Szívesen dolgoznak szerszámokkal, vagy gépekkel. Szeretnek különböző tárgyakat javítani vagy előállítani, meghatározott módszerek alapján. Fontos számukra, hogy megértsék bizonyos tárgyak és eszközök működését. Kapcsolódó pályakörök: természet- és környezetvédelem, erdőgazdaság, mezőgazdaság, közlekedés, szállítás, ipar (kisipar, nagyipar, feldolgozóipar, építőipar).

Investigative

Intellektuális, elemző: Az ilyen érdeklődésű embereket foglalkoztatják a világ dolgai közötti összefüggések, kapcsolatok feltárása és kutatása. Szeretnek információkat gyűjteni, kutatni. Fontos számukra, hogy egy tevékenység végzése során legyen elég idő és alkalom az elmélyülésre, a problémák részletes elemzésére, elméleti megoldások kidolgozására. Szeretnek elvont fogalmakkal dolgozni, közel áll hozzájuk a tudományos, tervezői tevékenység, elemzés és a logikai feladatok megoldása. A munkafolyamatokban szeretnek a dolgok mélyére látni, és a problémák megoldásához elméleti vagy kísérleti úton eljutni. Kapcsolódó pályakörök: műszaki pályák (fejlesztés, alkalmazás, híradástechnika), tudományok (társadalomtudományok, élettudományok, természettudományok, politológia).

Artistic

Alkotó, művészi: Az ilyen érdeklődésű emberek olyan tevékenységeket tartanak vonzónak, ahol korábban megszerzett ismereteik, képességeik és készségeik segítségével új, esetleg mások által még nem

ismert megoldásokat találhatnak ki különféle helyzetek, kérdések, problémák megoldására. Fontosnak érezhetik azt is, hogy saját személyiségüket megmutathassák valamilyen alkotó tevékenység keretében. Lényeges számukra, hogy önállóan dolgozhassanak, és új élményekkel, változatos feladatokkal találkozzanak. Munkájuk során szeretik a képzeletüket és az érzéseiket használni az alkotó tevékenységhez. Kapcsolódó pályakörök: művészet, kézművesség, szórakozás, sport (szabadidő).

Social

Szociális, közösségi: Az ilyen érdeklődésű emberek fontosnak tartják, hogy mások számára hasznos, fontos, segítő vagy szolgáltató tevékenységet végezhessenek. Szívesen lépnek kapcsolatba másokkal, akár üzleti ügyben, akár segítőként. Szeretnek beszélgetést kezdeményezni, közreműködni mások szükségleteinek felismerésében, problémáik megoldásában. Olyan feladatokban érzik jól magukat, ahol társaságban, csapatban, munkacsoportban dolgozhatnak. Kedvelik az olyan munkákat, ahol személyes kontaktusra van szükség. Kapcsolódó pályakörök: oktatás, társadalom, kommunikáció, humán szolgáltatás, életmód.

Enterprising

Vállalkozó, szervező: Az ilyen érdeklődésű emberek olyan helyzetekben érzik jól magukat, ahol mindig van megoldandó feladat, és vállalkozhatják a kezdeményező, irányító, szervező szerepet. Keresik azokat a helyzeteket, ahol változatos, folyamatosan új kihívásokkal szembesülhetnek. Gyorsan átlátják a különféle helyzetek követelményeit, és hajlandóak a megoldás érdekében cselekedni, másokat mozgósítani, lelkesíteni, a feladatok megoldását megszervezni. Elsősorban a feladatok nagyobb összefüggéseinek kézben tartása jelenti a legfontosabb örömforrást számukra a munka során. Inkább nagy vonalakban szeretik átgondolni a helyzetek megoldását, a részleteket szívesen hagyják másra. Szeretik megszervezni saját maguk és mások tevé-

kenységét, függetlenek és önállóak saját munkavégzésük folyamatában. Nem félnek a kockázatvállalástól. Kapcsolódó pályakörök: kereskedelem, marketing, idegenforgalom, vendéglátás.

Conventional

Konvencionális, megvalósító: Az ilyen érdeklődésű emberek fontosnak tartják, hogy jól meghatározott keretek között, pontos szabályok alapján végezhesék munkájukat. Biztonságot jelent számukra, ha tisztában vannak teendőikkel, és megnyugtató számukra, ha tudják, hogy pontosan meddig terjed a felelősségük. A pontosan kijelölt határok között szívesen foglalkoznak aprólékos, fokozott koncentrációt igénylő feladatokkal, és szeretik a jól szervezett munkát és a logikus megoldásokat. A határidők, szabályok és pontos leírások segítik a munkájukat. Váratlan meglepetésektől mentes, biztos, kiszámítható feladatokat keresnek. Szívesen dolgoznak megadott utasítások szerint, elfogadják mások irányítását és felügyeletét. Szeretik befejezni az elkezdett munkát, zavarja őket, ha a munkavégzés folyamatát meg kell szakítani. Többszörre megszokott megoldásokat alkalmaznak, jobban kedvelik azokat a feladatokat, amelyek előre láthatóak, és kiszámíthatóak. Kapcsolódó pályakörök: gazdaság, pénzügy, üzlet/ügyvitel, adminisztráció, jog, védelem.

AZ ÉN TÖRTÉNETEM	ÖSSZEFOGLALÓ
ÉN 133. oldal alapján	Ilyen vagyok / Ilyenné szeretnék válni:
KÖRNYEZET 134. oldal alapján	Olyan helyeken szeretek lenni, ahol az emberek a következőket csinálják:
FORGATÓKÖNYV 130. oldal alapján	A kedvenc könyvem/filmem cselekménye: Tehát ezeken a helyeken a következőket szeretném (tenni):
SIKERRECEPT A táblázat fenti három pontja alapján fogalmazd meg egy egy- mondatos jövőképet, ami alap- ján a pályádat, karrieredet ala- kítani szeretnéd.	Akkor leszek a legboldogabb és legsikeresebb, ha: képes vagyok olyan helyen, ahol az emberek és így tudok
TANÁCS ÖNMAGAMNAK 131. oldal alapján	Az alábbi mottó a számomra legmegfelelőbb tanácsot tartalmazza, amire az előttem álló feladatok megoldásakor szükségem lehet:

A történetem újraírása

Lapozz vissza a 128. oldalra és olvasd el, amit az előtted álló változással, döntéssel kapcsolatban írtál! Aztán a sikerrecept és a magadnak adott tanács alapján gondold át, milyen irányba mutat a történeted. **Felhasználva a sikerreceptet és önmagadnak adott tanácsot fogalmazd most újra a 128. oldalon megírt esszédet arról, hogy milyen választásokat, döntéseket fogsz hozni.**

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Foglalkozások felfedezése

Ha szeretnéd kideríteni, melyek azok a foglalkozások, amelyek leginkább illenek az érdeklődési körödhöz, lapozz vissza a 128. oldalra. **Nézd át az ott felsorolt foglalkozásokat, és válaszd ki azokat, amelyek a 141. oldalon leírt összefoglaló alapján most lehetséges választásnak tűnnek.** Ha bővíteni szeretnéd a foglalkozások listáját, kövesd a 144. oldal instrukcióit.

Lehetséges foglalkozások

További foglalkozások felfedezése

Egyedi, különleges személy vagy. Ugyanakkor tudományos felmérések szerint olyan emberek között szeretsz lenni, akik hozzád hasonlóak. Kutatások igazolják, hogy a hat munkakörnyezet és személyiségtípus (lásd a 135–137. oldalon szereplő táblázat 4. oszlopát és a 138–140. oldali leírásokat) közül leginkább is kettő vagy három kombinációjára hasonlítasz.

Lapozz vissza a 138–140. oldalra, és olvasd el a hat típushoz tartozó leírást, valamint a példaként felsorolt újságok, tv-műsorok, interne-

tes portálok címeit. Ebből a listából a lenti két vonalra írd azt a két betűt, amely leginkább jellemző a kedvenc újságaidra, tv-műsoraidra, internetes portálodra:

Ha még több foglalkozást szeretnél találni, és tudsz angolul, vagy van, aki segít neked az angol szöveg lefordításában, látogass el az alábbi weboldalra: <http://www.onetonline.org/find/descriptor/browse/Interests/>. Itt kattints a fent leírt két betű közül az elsőre (R, I, A, S, E vagy C). Ezután a legördíthető menüben kiválaszthatod a második betűt, és a foglalkozások listája tovább bővül. A két betű sorrendjét felcserélve vagy egy harmadik (még rád jellemző) típust jelölő betű hozzáadásával további foglalkozások jelennek meg. Ez a weboldal részletes információt ad azokról a foglalkozásokról, amelyek a 2 betűs kód alapján leginkább illenek hozzád. Ha a 138. oldalon felsorolt foglalkozások valamelyike megjelenik az O*NET listájában, karikázd be.

További segítséget nyújthat a foglalkozás- és szakválasztáshoz a www.felvi.hu oldalon található foglalkozásválasztó teszt: https://www.felvi.hu/diploman_tul/tesztek/kozponti_teszt (a teszt kitöltéséhez először regisztrálnod kell az oldalon, majd bejelentkezni az adataiddal), valamint a <https://palyaorientacio.munka.hu/kozepiskola> oldalon található kérdőívek, foglalkozásbemutató videók és a Nemzeti Pályaorientációs Portálon található kérdőívek (<http://eletpalya.munka.hu/kerdoivek>).

Sorold fel azokat a további foglalkozásokat, szakokat, amelyek felkellették az érdeklődésedet, és amelyekről szeretnél többet megtudni:

Harmadik rész: *A történetem megvalósítása*

Az első és a második rész kitöltése után most itt az idő, hogy részletes tervet készíts a céljaid megvalósításához. A tervednek három része van: reflektálni, elmesélni és megvalósítani a történetedet.

- A. REFLEKTÁLJ** a történetedre, hogy célokat tűzhess ki. Olyan célt válassz, aminek a megvalósítása során életre keltheted a saját történetedet. Fontos, hogy olyan célt válassz, ami megvalósítható (van elég időd, erőforrásod, valamint energiád, hogy megvalósítsd), reális (amiről elhiszed, hogy képes vagy rá), konkrét (mérhető és specifikus), és amire valóban vágysz (meg akarsz csinálni).

Az én céloom / céljaim:

- B. MESÉLD EL** és beszélj a saját történetedről és a következtetésekről, amelyekre a munkafüzet alapján jutottál olyanokkal, akiknek a véleménye fontos számodra. A történeted megvalósításának következő lépése, hogy megosztod olyanokkal, akikben bízol, például családtagokkal, barátokkal, mentorral, coach-csal, tanárral stb. Minél többet beszélsz róla, annál valóságosabbá és tisztábbá válik számodra, és annál magabiztosabban fogod megélni a történetedet.

Hogy tisztábbá és valóságosabbá tegyem a történetemet, a következő emberekkel fogok beszélni róla:

C. VÁLTSD VALÓRA a történetedet, cselekedj. Sorolj fel 2-4 dolgot vagy kis lépést, amelyeket megteszel annak érdekében, hogy eljuss a jelenlegi helyzetedből a kitűzött célig.

Pár példa ilyen lépésekre:

Hogy elköteleződhessek a pályámat érintő döntésem mellett, a következőket fogom tenni (többet is megjelölhetsz):

- ☐ Beszélek a választott pályán dolgozókkal.
- ☐ Meghallgatom a szakmában dolgozók véleményét.
- ☐ Olvasok a választott foglalkozásról.
- ☐ Az interneten további információkat keresek a választott munkáról.
- ☐ Meglátogatok olyan (munka)helyeket, ahol az általam választott munkakörben dolgoznak.
- ☐ Megfigyelem a választott pályán dolgozó embereket.
- ☐ Egyéb: _____

Hogy kipróbáljam az általam választott foglalkozást (többet is jelölhetsz):

- ☐ Jelentkezem
- ☐ Tanulok
- ☐ Önkénteskedek
- ☐ Gyakornok leszek
- ☐ Kutatok
- ☐ Egyéb: _____

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

A kiadásért felel a FETA elnöke

Szerkesztette: Füleki Beáta

Borítóterv, tördelés: Gondos Ivett - ni.SIGN Grafika

Felsőoktatási Tanácsadás Egyesület • 1064 Budapest, Izabella utca 46.

Honlap: www.feta.hu

ISSN 1788-9863

ISBN 978-615-80732-2-6