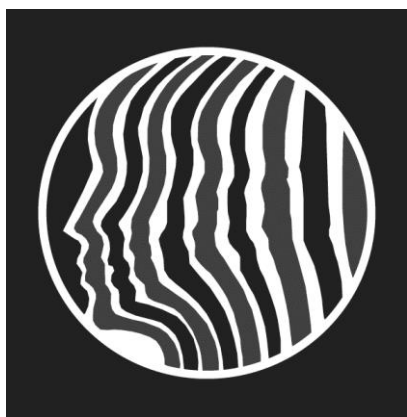


Élet- tervezési tanácsadás Kézikönyv



Mark L. Savickas

Life-Design Counseling Manual
Copyright © 2015 by Mark L. Savickas
ISBN ((13: 978-0-578-16546-2)

© Fordította: Tudlik Csilla, 2018
ISBN 978-615-00-3113-2

Tartalom

Fejezet I. Élet-tervezési tanácsadás.....	5
Fejezet II. Az átmeneti narratíva.....	15
Fejezet III: Karrierépítési interjú.....	27
Fejezet IV. Az élet-kép újraalkotása	37
Fejezet V. Tanácsadási folyamat	67
Utóirat	81
Irodalomjegyzék	83

I. fejezet

Élettervezési tanácsadás

Az Élettervezési tanácsadási kézikönyv olyan beavatkozási forma, amelyet kliensek pályaválasztás/váltásának támogatására használhatnak a tanácsadók. A Kézikönyv megírásának elsődleges célja az volt, hogy a végzős diákok és gyakorló tanácsadók képessé váljanak a karrierépítésben érintett tudás, készség és viselkedés fejlesztésére. Egyszerűen fogalmazva a Kézikönyv arra ösztönzi az élettervezési tanácsadókat, hogy tudatosabbak legyenek abban, mit és miért tesznek, amikor a klienst változtatásra sarkallják. Az is célom volt továbbá, hogy segítsen a kutatókat a tanácsadási formák tanulmányozását szorosabb összefüggésbe hozni az élettervezési diskurzussal.

Mielőtt továbbmegyek, fontos megmagyaráznom a karrierépítéshez szükséges élettervezési tanácsadás kifejezést. A tanácsadó szakmában használt diskurzusban megkülönböztetem a pszichológiában használt szakmai karrierépítési elméletet (Savickas, 2002, 2013) az élettervezéstől (Savickas, 2011). Az élettervezés kifejezést a karrier-beavatkozás harmadik fő paradigmájaként használom a pályaválasztási tanácsadás és a pályaorientáció mellett (Savickas, 2015a). A három eljárás a pontokban kifejezett eredménytől halad állomásról állomásra a történetekig. A Kézikönyvben leírt beavatkozás a karrierépítési elméletet alkalmazza az élettervezési tanácsadás során. A beavatkozás pontos kifejezése tehát *karrierépítéshez használt élettervezési tanácsadás*. A rövidség kedvéért az élettervezési

tanácsadás vagy élettervezés kifejezéseket is használom. Más szerzők alkalmalmanként úgy utalnak rá mint karrierépítési tanácsadás. Persze az élettervezés sokkal szélesebb körű, mint a karrierépítés. Következésképpen számos kollégával együtt jelenleg is dolgozunk az interperszonális és intim kapcsolatokat is magában foglaló élettervezési tanácsadási modellen.

A Kézikönyv protokollja lehet az élettervezési tanácsadásnak, és keretét alkothatja annak, ahogy a tanácsadó a szobába belépő kliens aggodalmait megközelíti. A Kézikönyv a kezelés lépéseit is leírja ülésről ülésre, az eljárás vázát adja. Minden egyes komponens világosan megfogalmazott mégis flexibilis lépéseket tartalmaz a mindennapi gyakorlathoz. A tanácsadási technikák és stratégiák konkrétak, specifikusak és a gyakorlatból vett példákkal illusztráltak. Bár strukturált és rendszerezett, de a formálható irányelvek engedik, hogy a tanácsadó a kliensek saját helyzetéhez és értékeihez szabja őket. A tanácsadó reflektálva a kliensek világára és szükségleteire használhatja az útmutatást, nem pedig mechanikusan másolva.

Annak meghatározása, hogyan alkalmazhatjuk a beavatkozást egy bizonyos kliens esetében, az a kreatív rész. A tanácsadónak végig kell gondolniuk, mi hasznos a kliens számára, hogy elérje céljait. Az élettervezési tanácsadás valójában egy tevékenység-térképből való improvizáció. Az élettervezés a jazzhez hasonló. Nem játszhatunk jazzt kotta nélkül, a zenészek mégsem csak a hangjegyeket játsszák. Sokkal inkább kreatívan használják a hangjegyeket, hogy a hangjegyek között játszanak. A kellő érzékenységgel bíró tanácsadók, akik ismerik az élettervezési és a karrierépítési elméletet is, magabiztosan improvizálnak a kliens egyéni érdekeit szem előtt tartva. Picasso szavaival élve “Tanuld meg a szabályokat, mint egy szakember, hogy megszeghesd őket, mint egy művész”.

Honnan jönnek az élettervezés hangjegyei? A tanácsadást vizsgáló kutatások általánosságban fogalmazzák meg az irányelveket és a beavatkozási protokollt. Gyakorlati tapasztalatok – kliens-visszajelzések, klinikai megfigyelések és publikált tanulmányok - formálták őket. A Kézikönyv nem sugallja azt, hogy kutatáson vagy bizonyított eredményeken alapul. Sokkal inkább esettanulmányok és gyakorló tanácsadók tapasztalatai alkotják. Következésképpen az élettervezési tanácsadás nem egy modell vagy elmélet, hanem diskurzus, amely elősegíti annak megértését, hogyan működjenek a tanácsadók. Gyakorlatalapú tudás rendszerezésére szolgáló eszköz, nem tudományos mérések, kísérlete vagy jóslások útmutatója.

A tanácsadásra szívesebben használom a diskurzus kifejezést az elmélet vagy modell helyett. Ez azt jelenti, hogy a tanácsadás a diskurzust teremti meg, nem pedig terméke annak (Davies & Harre, 1990). A gyakorlat vezeti az elméletet, nem pedig fordítva. Ahogy a munka társadalmi szervezetei kialakulnak és a karriergörbe változik, a tanácsadóknak már jóval azelőtt reagálni kell a kliens igényeire, mielőtt az elmélet megjelenne. Vagyis az élettervezés követi és formálja az új karriertanácsadási gyakorlatot. A karriertanácsadás különböző beavatkozási formák, pályaválasztási tanácsadás, továbbtanulási tanácsadás, pályaorientáció, munkatanácsadás, coaching, rehabilitációs tanácsadás, karrierépítés és élettervezési diskurzusok sokaságából szerveződött egy sokoldalú elvvé az idők folyamán (Savickas, 2015a).

Iránymutatás kontra tanácsadás

A cél érdekében szeretnék különbséget tenni a felméréseken alapuló pályaválasztási tanácsadási gyakorlat és a történeteken alapuló élettervezési tanácsadás között. A pályaválasztási tanácsadás logikus pozitívizmuson

nyugszik. Ez a fajta diskurzus a tanácsadókra alanyként, a kliensekre pedig tárgyként tekint. Felméri a tanácsakérő objektív illeszthetőségét egy-egy kategóriába, szakmacsoportba a képességek, érdeklődés és személyiségtípus alapján. Az élettervezési tanácsadás inkább dupla hermeneutikát (Rennie, 2012) kíván, amelyben a tanácsadó és a tanácskérő is alany. Teszteredmények helyett történetekre fókuszál, amelyek megmutatják a kliens egyediségét. Építő kategóriákat használ mint szándék, cél és elhivatottság (Madigan, 2011). Összefoglalva, az irányítás eredményekre koncentrál, míg a tervezés történetekre.

Az irányítás és élettervezés további különbségéről lsd. Savickas (2012, 2015a). Itt szükséges leszögezni, hogy mind a pályaválasztási tanácsadás, mind az élettervezés fontos beavatkozási forma, bár markánsan eltérőek. A tapasztalt tanácsadó mindkét diskurzusban képes működni a kliens igényeinek megfelelően. A szakértő tanácsadó felismeri, hogy az általa használt nem az egyetlen diskurzus, és képesnek kell lennie többféle szolgáltatás és intervenció alkalmazására. Így tehát az élettervezés a pályaválasztási tanácsadás mellett foglal helyet, nem helyettesíti azt.

Amikor a tanácsadó megismer és alkalmaz egy bizonyos diskurzust, - legyen az pályaválasztási tanácsadás pályaorientációs tanácsadás vagy élettervezés -, egy speciális cél érdekében lefektetett ösvényre lép, amelyen speciális elvek és praktikák kísérik. Az élettervezési diskurzus ösvénye a karrier olyan történetként való meghatározásával kezdődik, amely az egyén munkában eltöltött idejéről szól. A nyelv segítségével a történet jelentést ad a szakmaválasztásnak és munkahelyi beilleszkedésnek. Az élettervezési tanácsadás jelentésteremtő dialógus a kliens és a tanácsadó között, melynek első célja a kliens ösztönzése egy koherens,

folyamatos én-történet előadására, majd támogatása, hogy a kliens lépéseket tegyen az elképzelt élete felé.

A Kézikönyv nyelvileg jellemzi és meghatározza az élettervezési tanácsadás működésének célját, elveit és gyakorlatát, amely felhatalmazza a klienst saját karrierjének felépítésére. A kliens és a tanácsadó kéz a kézben halad a Kézikönyv által vezérelt ösvényen, ahol a kapcsolatokból közösen azonosított karrierlehetőségek válnak, és tisztázásra kerülnek munkahelyi szerepek.

A narratívák használatának alapjai

Az emberek életük szervezésére, identitásuk felépítésére, továbbá problémáik megértésére használják a történeteket. A kliensek úgy lépnek a tanácsadásba, hogy átmenetekről szóló történeteket mesélnek. A történetek bizonyos értelemben védik őket. A tanácsadó azáltal, hogy előhossa a történeteket, saját életükkel kapcsolatos reflexiókra készíteti a klienst. Ezek a történetek gyakran megingatnak régi elképzeléseket, amelyek eddig blokkolták a döntéshozást, és képessé tesznek a választásra. Ahogy a kliens hangot ad a történetnek, hallja is, amit már eddig is tudott, és megtalálja a keresett választ. A saját ismereteiből emelkedik ki egy új perspektíva, amely más megvilágításba helyezi a módosított történetet. Ebből az új előnyös perspektívából még inkább finomítja vagy megváltoztatja a történetet úgy, hogy az tisztázza a választási lehetőségeket, és cselekvésekkel áthidalja az átmenetet.

Ahogy az első táblából látszik, az élettervezési tanácsadás egy standard sorozatot követ, hasonlóan Kolb (1984) tapasztalati tanulási ciklusához és Watson és Rennie (1994) ügyfél-viselkedési modelljéhez. A folyamat a kliensben lévő feszültség mikro-narratívák segítségével történő érintésével kezdődik, amelyek szimbolikus reprezentációi egy konkrét eseménynek. Ezután a korlátozó gondolatok,

tévhitiek lebontása következik azáltal, hogy a reflektív megfigyelés és önvizsgálat kerül a fókuszba. A harmadik lépés pedig új törekvések kialakítása úgy, hogy absztrakt felfogással lebontjuk a makro-narratívát, így létrehozva új valóságot. Végezetül a kliens és a tanácsadó együtt alkot egy cselekvési tervet, amely a valós világ aktív megtapasztalásával kiterjeszti az önképet.

Tábla 1. Az élettervezési sorozat menete

Ügyfél tapasztalata	Élet-tervezés	Tanulási ciklus (Kolb, 1984)	Ügyfél viselkedés (Watson & Rennie, 1994)
Feszültség	Építés	Konkrét tapasztalat	Szimbolikus reprezentáció
Figyelem	Bontás	Reflektív megfigyelés	Reflektív önvizsgálat
Szándék	Újraépítés	Absztrakt felfogás	Új felfedezés
Kiterjesztés	Közös építés	Aktív tapasztalás	Önkép újrarajzolása

Alapelemek

Az élettervezési tanácsadásban a kapcsolat, a reflexió és az értelmezés az alapelem. Az élettervezési tanácsadók szakértői a kapcsolatok formálásának, elindítói a reflexióknak és ösztönzői az értelmezéseknek. A tapasztalat szervezésével és újraszervezésével elősegítik a kliens értelmezési folyamatait. Tudatában vannak annak, hogy ez az együttműködő kapcsolat ad biztonságos teret az értelmezésnek. A tanácsadó tudja, hogy ebben a zárt környezetben hogyan sarkallja önreflexióra és szándékosságra a klienst a karrier-újraépítési feladathoz.

Kapcsolat

Az élettervezési tanácsadás két szakértő egyenrangú kapcsolatán nyugszik. A kliens saját történeteinek szakértője, míg a tanácsadó az élettervezési folyamaté. A tanácsadás első lépése tehát egy olyan kapcsolat kialakítása, amelyben a kliens elég biztonságosan érzi magát ahhoz, hogy elmondja és reflektálja történeteit.

A kliens és a tanácsadó közötti kapcsolat kellően befogadó ahhoz, hogy a kliens kifejtthesse gondolatait, élettörténetét a “bennfoglalt tudattalannal” (Stern, 2004) vagy “nemgondolt ismerttel” (Bolas, 1987) együtt. E. M. Forster (1927/1985, 99. old.) írta, “Hogy mondhatnám el, amit gondolok addig, amíg nem látom, amit mondok?” A kliensek teljességében ismerhetik meg és dolgozhatják fel a bennfoglalt tudást és a végig nem gondolt ideákat, ha elmondják azokat a tanácsadónak. Egy biztonságos kapcsolatban, ahol a tanácsadó megbízható, a kliens jobban megérti és reflektál arra, amit már eddig is tudott. A tanácsadó hiszi, hogy amire a kliensnek szüksége van, az már eleve benne rejlik. A tanácsadás nem megváltoztatni akarja a klienst, inkább segíti, hogy egészként lássa önmagát, hogy elmozdítsa a gátakat, amelyek megakadályozták önmagának és helyzetének jobb megértését.

Reflexió

A karrierépítés és újraépítés alapja az önéletrajzi reflexió, amely elmélyíti a kliens saját életéről való ismereteit. Az élettervezési tanácsadás mindig az “én” jelen helyzetének reflexiójával kezdődik, mert a múltat mindig a jelenből vizsgáljuk. A tanácsadó arra készíti a klienst, hogy önmagát és jelen helyzetét ábrázolva vizsgálja meg életének folyamatát és összefüggéseit mint saját döntéseinek és cselekvéseinek eredményét. Ebben a jelentésteremtő

pozícióban a kliens világosabban, egy másik perspektívából látja saját életét.

Az élettervezési tanácsadás során a retrospektív reflexió segítő kérdésekre épülő apró történetekből áll össze. A kérdések arra terelik a klienst, úgy teremtsenek helyet a reflexiónak, hogy eltávolodnak a problémájuktól. Az önépítő és önszervező folyamat akkor kezdődik, amikor az ügyfél elmondja és reflektál a történetekre, amelyek felfedik, mennyire érti a kontextust, a körülményeket és a szerepeket. A mikro-narratívák önéletrajzi okfejtése lehetőséget teremt az értelmezésre és jelentésteremtésre. A kliens – azáltal, hogy elmondja a történetet – kiléphet önmagából, és szívesebben vizsgálja saját életét. Ezután már képesek újraépíteni egy makro-narratívát, mellyel egy nagyobb történetben vizsgálhatják életüket. A jelentésteremtés ebben a nagyobb történetben vagy újrafogalmazott identitásban a szándékok tudatos kialakításához vezet.

Értelmezés

Az értelmezés alapelem az élettervezési tanácsadás során, mert ez tisztázza az életcélt, erősíti a szándékot és bátorítja az elköteleződést. A szilárd társadalmakban élő korábbi generációk kötődni tudtak egy stabilitást, értelmet és 30 évnyi karriert nyújtó szervezethez. Ma a változékony posztmodern társadalmak instabilitást, bizonytalanságot és rizikót szülnek. Ezekben a társadalmakban sok embernek kell szembesülnie a kérdéssel: “Hogyan fogok élni?” és “Hogyan tervezzem az életemet, hogy elérjem a céljaimat?”. A szociális intézmények már nem adják meg a választ, mint szüleik és nagyszüleik idejében. Ma az egyének egyéni vágyak által vezérelt tervekkel felelnek a kérdésekre. Ezáltal az egyén nem szervezeti karrierben, hanem saját projektben képzelel el magát.

Az élettervezési tanácsadás arra ösztönzi a klienst, hogy célt tűzzön ki, szándékot formáljon és elköteleződjön ennek. Még ha meg is vannak a karrierdöntések, az igazi eredmény a céltudat, amely irányítja a választásokat, amelyekből aztán összeáll a karrier. A céltudat szándékosságot követel, amely irányt mutat az életben. Az élettervezési tanácsadásban ezért fontos tehát az értelmezés, hogy tisztázzuk azokat a célokat, amelyek kontrollálják az észlelést és megvilágítják a lehetőségeket. Röviden, a cél vezet szándékhoz, ami tette sarkall a munka világában.

Az élettervezési tanácsadás során az értelmezés narratívák konstruálását is magában foglalja. A kliens akkor igényli a tanácsadást, amikor már van egy története, de az megingott vagy szétesett. Már nem igazán érti a helyzetet, és nem tudja, hogyan kellene cselekedni. Értelmet kell találni a darabok között, amelyek az élet szokásos menetét megzavarták vagy eltérítették. A legtöbb kliens elveszettnek érzi magát, és úgy hiszi, az új helyzetekhez nincs forgatókönyv, amely megmondja, ki is ő és mit kell tenni. Ahhoz, hogy új történetet tudjanak alkotni, értelmezni kell, mi is történik velük. Ez azt jelenti, meg kell érteniük a szavak és történetek új helyzetét, amely aztán a megfelelő cselekvést kiváltja. Az új forgatókönyvek olyan leírások, amelyek tisztázzák, mi történik, és felvetnek lehetséges cselekvéseket. Az élettervezési tanácsadónak a tett jelentéssel gazdagított viselkedést jelent. Kelly (1955) már régen hitte, az ember a cselekvés és annak következményei által ismeri meg a világot. A tanácsadás akkor fejeződik be, amikor a kliens tudatosan cselekszik annak érdekében, hogy az új narratíva időszakos értelmezéseit – amelyeket a tanácsadás során alkotott – tesztelje.

Az élettervezési tanácsadó elkötelezett az értelem-adásban, ami értelmezésre és jelentésalkotásra készíteti a klienst egyéni történeteket előhívó segítő kérdésekkel. A kérdések

igen gyorsan a narratíva újraépítéséhez és újraszervezéséhez vezetnek, új tartalmat alakítanak ki és cselekvésre buzdítanak.

Azoknak a tanácsadóknak, akik aggódnak, hogy az élettervezési tanácsadás során nekik kell a kliens helyett értelmezniük, a válaszem az, hogy az értelmezés és az interpretálás (Matlis és Christianson, 2014) különbözik. Az értelemkeresés egy folyamat, amely során a kliens épít és jelentést ad bizonytalan, nem világos helyzeteknek. Az interpretáció szakértői pozícióba helyezi a tanácsadót, aki látens tartalmakat, rejtett jelentéseket fed fel a kliens előtt, hogy éleslátásra sarkallja őt. Az interpretáció azt feltételezi, hogy már létezik egy jelentéskeret, és a tanácsadó csak felismerteti azt a klienssel. Például a tesztalapú interpretáció során a tanácsadó a kliens viselkedése alapján elhelyezi el őt a RIASEC keretben (Holland, 1997). Az értelmezés (vagy értelemkeresés) a kliens beavatkozására, felfedezésére számít, nem a tanácsadó interpretációjára (Weick, 1995). Az értelmezés során a kliens először eseményeket és látásmódokat teremt saját jelentéskerettel, amelyekkel később könnyen dolgozhat, nem pedig egy külső, már létező kerettel. Röviden, a narratíva létrehozása és konstruálása megelőzi az értelmezést. Meg kell jegyezni, hogy a kliens által preferált értelmezési keret vagy perspektíva nem tekinthető objektívnek vagy helyesnek. Bármelyik látásmód csak egyike a tapasztalatok szervezésének lehetséges módjai közül, amelyek segíthetik az értelem és jelentés generálását.

Második fejezet

Átmeneti narratíva

Az élettervezési tanácsadók az első alkalmat arra használják, hogy bátorítsák a klienst karriertörténetük elmondására és önéletrajzi reflexióra. A tanácsadók az első ülést egy átmeneti narratíva létrehozásának és a Karrierépítési Interjú megvalósításának szentelik. A kliens válaszai csak a második alkalommal kerülnek terítékre, segítve őket az átmenet értelmezésében, szándék megfogalmazásában, célok felállításában és akcióterv készítésében. Hogy az átmeneti narratíva megszülethessen, a tanácsadónak kapcsolatot kell kiépíteni a klienssel.

Az átmeneti narratíva feltárása

Cél

Célok megfogalmazására és feladatok meghatározására alkalmas kapcsolat, munka-szövetség kialakítása (Bordin, 1979).

Ok

A konzultáció kezdetén a tanácsadó tájékoztatja a klienst a folyamatról. A tanácsadási folyamat három egyértelmű és világos aspektusát közli. Először is az ügyél saját történeteinek a szakértője, míg a tanácsadó a tanácsadási folyamaté. Másodszor, a kliens irányítja a tanácsadási alkalmakat a tanácsadó háttérből történő felügyeletével. Harmadszor, a tanácsadó feladata munkára sarkallni a klienst. A tanácsadó tehetsége nem a válaszokban, hanem a kérdésekben rejlik.

A tanácsadó a kliens szokásos helyén találkozik vele. Ha elfogadjuk a kliens számára fontos dolgokat, célokat, akkor érzi úgy, hogy szakértője és irányítója az üléseknek. Ha megértjük a kliens saját helyzetéről kialakult érzését és hogy mi jelent neki, könnyebben haladhatunk előre. Ehhez a tanácsadónak fel kell ismernie és visszajeleznie a kliens legjobb tulajdonságait. Szintén fontos tudatni a klienssel, hogy fontos a tanácsadónak. A kliensek hihetetlenül motiválóknak találják az őszinte gondoskodás legkisebb jelét is. Sok kliens jelezte, hogy a legfontosabb pillanat az volt, amikor a tanácsadó kimutatta, mennyire érdekelt a folyamatban.

Bevezető kérdések

Miután sikeresen kapcsolatot teremtettünk a klienssel és biztosítottuk a bizalomról, a tanácsadó lefektetheti az együttműködés alapját a következő kérdéssel: “Hogyan lehetek a hasznára?” Ebben a nyitó kérdésben mindig a “hasznára” és nem a “segítség” szót használjuk. A kliensek nem szorulnak segítségre. Azért fordulnak a tanácsadóhoz, hogy egy szolgáltatást vegyenek igénybe. Az első válasz után nem feltételezheti a tanácsadó, hogy végzett a klienssel. Hogy kinyissuk a kliens elméjét, ösztönözni kell őt a következő kérdéssel: “Még valami?”

Ahogy a kliens beszél, a tanácsadó az érzelmi reakciókat figyeli. Néhány kliens szabadon fejezi ki az érzelmeit, míg mások sztoikusnak tűnhetnek. Még ha a kliens nem is használ érzelmet kifejező szavakat, a tanácsadónak figyelnie kell a kliens körülményeinek “érett” jelentésére. Beleegyezéssel és késztetéssel a kliensek olyan mélyebb érzemekről is vallhatnak, amelyek a változás elindítói lehetnek. A negatív és a kevésbé heves érzelmek a változás szükségességét jelezhetik, és hatjóerőt adhatnak az értelmezéshez. Néhány tanácsadó úgy magyarázza a kliensnek, hogy az érzelmek “az éntől az énnek szóló

kommunikáció” (Leitner & Fraidley, 2003), ami a figyelmet arra irányítja, mivé válhat a személy.

Jó gondolat úgy normalizálni a kliens problémáját, hogy érzékeltetjük, ez érthető és mások által is tapasztalt probléma. Ezt megtehetjük röviden, hacsak nem tapasztaljuk, hogy a kliens szégyent vagy bűntudatot érez a problémával kapcsolatban. Ebben az esetben további kifejtést igényel a probléma.

A tanácsadók különböznek abban, mennyi háttérinformációt gyűjtenek. Személy szerint én nagyon kevés ilyen információt gyűjtök, mert hiszem, hogy a tanácsadás során a releváns adatok felszínre kerülnek. Ugyanakkor néhány tanácsadó szívesebben tud meg többet a kliens oktatási és munkatapasztalatáról. Ők több időt szentelhetnek a történet felállításának, bár ez inkább a tanácsadó kényelmét szolgálja, nem a kliensét. Úgy tűnhet, a tanácsadó kontroll alatt akarja tartani a folyamatot, azt sugallhatja, a tanácsadó valamiféle orvos, aki információt gyűjt, diagnózist állít fel és végül megoldja a problémát.

Tippek

Használjunk olyan metaforákat, amelyet összezsengenek a kliens által használtakkal. Például ha a kliens úgy érzi magát, mint elveszett hajó a tengeren, akkor használjunk hasonló kifejezéseket mint iránytű, navigáció, vihar és biztonság kikötő.

Figyeljünk a történetben megjelenő hiányokra; mit nem mondott vagy nem tudott elmondani a kliens.

Amikor a kliens sírásban tör ki, akkor arra van szüksége. Tartsuk tisztelőben a könnyeket és kövessük őket a még fel nem tart szükségletek felé.

Tiszteljük a kliens hallgatását. Várjunk a következő szükségletre vagy alakra, amely az énből feltűnik. A szünet

hatalma a termékeny semmiben nyugszik.

Figyeljük meg a sóhajtasokat azzal együtt, amit a kliens utána mond. A sóhajt talán egy meghökkentő gondolat okozza.

Számoljuk meg az olyan általánosításokat mint “mindenki így érez”.

Vizsgáljuk meg az olyan mondatokat, amelyek a kliensről állítanak valamint: szükséges, kell vagy muszáj.

Erősítsük azokat a szavakat, amelyek szükségletet fejeznek ki mint remél, akar, keres, vágyik, hiányol és hiányzik.

Jegyezzük fel a beszélgetést fellendítő szavakat, amelyek a jelentés erősítésével merev viselkedésre vagy lehetséges stresszforrásra utalnak mint nagyon, extrém módon, mindig, igazán, teljesen és abszolút mértékben.

Ragaszkodjunk ahhoz, amit a kliens akar, nem pedig olyan eljárásokhoz, amelyeket mi élvezünk vagy amiről azt hisszük, a kliens akarná. Ugyanakkor ajánlhatunk további beavatkozásokat vagy szolgáltatásokat az élettervezési tanácsadás végén.

Narratív tartalom és forma értékelése

Az emberek azért vesznek részt tanácsadáson, hogy eseményeket értelmezni tudjanak, megküzdjenek új, kusza vagy a korábbi elképzeléseket veszélyeztető problémákkal. A kliens nyitó kérdésre adott válaszai elárulják, hol tartanak jelenleg az átmenetben. Ez a történet megteremti a keretet az elkövetkező konzultációhoz. A tanácsadó értékeli, a kliens mennyire jól érzékelteti a problémát, értelmezi a tapasztalatokat és csomagolja történetbe. A tanácsadó lehetőség szerint tematizálja a jelzett gondokat, így érti meg – az általam átmeneti narratívának hívott –

rövid történetet. Az átmeneti narratíva továbbviszi a tanácsadót azáltal, hogy előrejelez komplikációkat, ígéretes új látásmódokat és lehetséges szándékot. A gyakorlott tanácsadók gyakran előre látják a tanácsadás kimenetelét már a történet kezdetén. Ugyanakkor a kliens még nem látja ezeket az eredményeket, és fontos megtapasztalnia a tanácsadás teljes folyamatát ahhoz, hogy megértsék, amit az átmeneti narratívában már előre bocsátottak.

Az elbeszélések tartalma

Hogy megértse a kliens történetét, a tanácsadónak egyszerre kell figyelnie a történet tartalmát, valamint jelentését és érzelmi töltetét annak, ahogy elmondja azt. A története maga elárulja, hogyan viszonyul a problémához, más emberekhez és a tanácsadóhoz (Madill, Sermphezis & Barkham, 2005). Négy kérdés vezeti a tanácsadót a történet tartalmának megítélésében:

Cselekvő egyénként gondol magára a kliens, aki megküzd a problémával?

A kliens fix negatív jelzőkkel, pszichológiai kifejezésekkel jellemzi a problémát, vagy néhány pozitív érzelem is társul hozzá?

Úgy ítéli meg a kliens, hogy van családi, társadalmi támogatása és erőforrása?

Aktív együttműködőként látja magát a kliens a tanácsadásban?

A tanácsadó azzal indít, hogy szinte azonnal a cselekvő pozíciójába helyezi a klienst, aki a közösségi erőforrásokat használva a tanácsadóval együttműködve határozza meg problémát.

A narráció folyamata

A tartalmon kívül a tanácsadó azt is figyeli, hogyan mondja

el történetét a kliens. Az élettervezési tanácsadó felméri, hogy tud legjobban kapcsolódni a klienshez a jelentés és érzések értékelésével. Felteszi magának a kérdést: “Mennyire világos és koherens a történet ahhoz viszonyítva, amit jelent és ahogy érez a kliens?” Az érzelem-központú terápia megalkotója hat utat különített el, ahogy a kliens alakítja a történetet (Angus & Greenberg, 2011). Ezek a formák automatikusan kapcsolódnak az átmeneti narratívákhoz, melyekben elmondja a kliens, mit szeretne elérni a tanácsadással. Néhány forma inkább a tartalom jelentésére fókuszál, míg mások a bennük foglalt érzelmekre helyezi a hangsúlyt. A hat forma a következő: régi történet, el nem mondott történet, formába nem öntött érzések, átmeneti történet, üres történet és versengő cselekmény.

A régi történetben a kliens általánosságban mutatja be a szituációt vagy problémát. Kulcsszavai a soha, mindig, folyamatosan, örökké.

Példa: Azt próbálom kitalálni, maradjak-e a jelenlegi pályámon vagy ne. Azóta csinálom ezt a munkát, mióta leszereltem a hadseregtől. Tudni akarom, maradjak-e ezen a területen. Évek óta tervezem, hogy munkahelyet váltok. De sosem tettem meg. Mindig is úgy terveztem, hogy innen megyek nyugdíjba. Most azonban újra a váltáson jár az eszem. Folyamatosan ezen gondolkodom.

A tanácsadó szeretné jobban megérteni, ezért ösztönzi a klienst, hogy részletekkel egészítse ki a történetet. (Kashdam, Barrett, & McKnight, 2015). Segítségképpen arra sarkallja a klienst, hogy az általánosságtól és kliséktől mozduljon el a történet egyedisége felé, és koncentráljon a tartalomra és az általa kiváltott érzéseire.

Az el nem mondott történet során a kliens leplezi

vagy kihagyja a történet szignifikáns elemeit az elbeszélésből.

Példa: Egy elsőéves orvostanhallgató elmondta, hogy belépve az iskola kapuján, teljes levertséget érzett. Amikor a szülők elvárásáról kérdezték, azt mondta, őket nem érdekli, miből fog élni. Csak boldognak szeretnék látni. A második ülés alkalmával, amikor a tanácsadó szerette volna összerakni a történetet, az ügyfél bevallotta, hogy az anyja mindenképpen orvosnak akarta, de ő nem szerette volna.

Segítségképpen a tanácsadó rákérdezhet olyan részletekre, amelyek véleménye szerint hiányoznak ahhoz, hogy megértse a teljes történetet. Ugyanakkor néha várni kell, amíg kellően kényelmesen érzi magát az ügyfél, hogy kiegészítse a történetet.

A történetbe nem öntött érzések nagy erővel törnek elő a kliensből nyilvánvaló ok nélkül. Ezek az érzések nem összefüggőek és önállóan nincs jelentésük.

Példa: *Jelenleg diplomaszerezés előtt vagyok. Eddig nem gondoltam túl sokat a karrieremre vagy az egyetem utáni életemre. Borzasztóan idegessé tesz, hogy ki kell lépnem a való világba. Itt az ideje, hogy kilépjek, teljes állást vállaljak. Pontosan tudom, mit akarok csinálni, és van három állásajánlatom is. De félek elhagyni az iskolát, így nagyon gondolkodom, hogy doktori képzésbe kezdjek, így maradhatok a campuson, ahol biztonságban érzem magam.*

A tanácsadó – bár kíváncsi a valójában jelentés nélküli erős érzelmekre -, csak aktív hallgatással és együttérzéssel segíthet (Carkhuff, 1969). Próbálja megérteni, mit fűti az erős érzelmeket.

Az átmeneti történetben annak a jeleit láthatjuk, hogy a kliens éppen a váltás folyamatában van. Az elbeszélés a következő kifejezéseket tartalmazhatja: “most, hogy így visszagondolok” vagy “nem tudom, fontos-e, de”.

Példa: Négy hét múlva végzek, és azt hittem, tudom, mit akarok. Most hirtelen már nem tudom, akarom-e, különösen egy egész életre. Találtam egy új területet, ami nagyon érdekel, de nem tudom, megfelelő-e a képzettségem, vagy még tanulnom kell.

Segítségképpen a tanácsadó felállíthat egy idővonalat a múltból a jelenen keresztül a jövőbe úgy, hogy részleteket kér a jelenlegi narratívában elhangzott probléma háttéréről.

Az üres történetben a kliens mindenféle érzelmi reakció nélkül, de külsőségekkel ad elő egy dramatikus történetet.

Példa: A főnököm szexuálisan zaklat engem, ezért új munkát kell találnom. Nem igazán tudom, mit akarok csinálni. Talán területet kellene váltanom. Újrakezdehetnék mindent.

A tanácsadó itt azt szeretné megtudni, vajon a kliens idegességet és feszültséget akar elkerülni az érzelemmentességgel. Az ilyen kliensekkel úgy lehet előrehaladni, ha lassan, bizalmi alapot építünk, és

egy burkot alakítunk ki a fájdalomnak. Aztán segíthet a kliensnek azonosítani társuló érzéseket pl. nonverbális kifejezéseket, az állkapocs szorítását vagy a karfa megragadását. Válaszul a tanácsadó óvatos szóhasználattal próbálja formába önteni a zavaros érzelmi reakciókat.

A versengő cselekményben a klienst egymással konfliktusban lévő érzések és célok zavarják. Például az ő céljai partnere céljaival kerül konfliktusba.

Példa: Tisztább képet szeretnék arról, mi legyen a következő lépésem. A kép zavaros, mert összefolyik a családoméval. Én tudom, mit akarok tenni, de lehet, ez nem a legjobb a családomnak. Talán negatívan érinti majd őket. Ha a karrieremre fókuszálok, akkor világos a kép, ha a családomra, akkor is világos, de más. Amikor egyszerre akarok a karrieremre és a családomra figyelni, a kép zavaros lesz.

Minél jobban értjük a jelentést, és minél inkább megéljük az érzelmeket, annál kevésbé érzi magát a kliens lesújtva. A világos jelentés és az egyértelmű érzelem mutatja meg a tanácsadónak, mennyire sikerült a klienssel kapcsolódnia. Függetlenül az átmeneti narratíva típusától, a problémamegoldást és a cél elérését úgy segítheti a tanácsadó, ha empátikus hozzáállással az érzelmei kimutatására, szükségletei és a ki nem mondott jelentések feltárására sarkallja a klienst, amelyek kiváltották ezeket az érzéseket. Minél több érzelmet érintünk, annál nagyobb a megküzdési vágy, mert két érzelem jobb, mint egy. (Kashdan, Barrett, & McKnight, 2015). A helyzetre szabott azonosított érzelmeket könnyebb kordában tartani, és vagy további küzdésre ösztönzik a klienst, vagy irrelevánssá válnak.

A tanácsadók az átmeneti narratíva során használt érzelmi szókincsből ítélik meg a kliens helyzetével kapcsolatos érzéseit. Ehhez a következő kérdések segítséget nyújthatnak:

Mennyi érzelemerkifejező szót használ a kliens?

Hány különböző kifejezés van ezek között?

Mennyire specifikusak ezek a szavak?

Tudatában van a kliens a komplexitásnak pozitív és negatív szavak együttes használatával?

Felismeri a kliens saját érzéseit?

Arra használja a kliens ezeket az érzelmeket, hogy egy kellemetlen tapasztalatot elmondjon, vagy cselekvési vágyat táplál velük?

A kérdésekre adott gyors válaszokkal a tanácsadó kész arra, hogy reagáljon a kliens átmeneti narratívájára.

A tanácsadás céljainak közös felépítése

Az aggodalmak és valamennyi háttérinformáció meghallgatása után a tanácsadó már láthatja, mit vár a kliens a tanácsadástól. Az ő privilégiuma a kliens tapasztalatainak feltárása során azonosítani, mit akar és mit nem akar a kliens. Fel kell ismernie a kliens feltevéseit, hogy is működik a tanácsadás. A tanácsadónak nyomatékosítani kell, hogy a kliens elmondhatja, ha nem világos számára valami, mert pont olyan szakértő, mint a tanácsadó. Néhány tanácsadó meg is kérdezi: Mint tanácsadója, mi lehet a legrosszabb, amit tehetek? Fontos elmagyarázni a kliensnek, hogy saját tapasztalatainak ő a szakértője, a tanácsadó csak segít közelebb kerülni azokhoz.

A tanácsadó most már készen áll, hogy a tanácsadás céljait

közösen építsék fel. Ahogy Abraham Lincoln egyszer megjegyezte “egy jól megfogalmazott cél már félsiker”. A tanácsadónak az a dolga, hogy tisztázza a kliens által megnevezett célokat úgy, hogy növelje a kliens öntudatát és cselekvési akaratát. A beszélgetések során persze ébernek kell maradnia a kliens újabb céljainak és rejtett aggodalmainak jeleire. A kliens és a tanácsadó együtt összegzi a problémát és fogalmazza meg a tanácsadás célját. A tanácsadó papírra is veti ezeket a célokat, mert a tanácsadás során újra és újra visszatérnek majd hozzájuk.

A célok megfogalmazásakor hinni kell a tanácsadónak abban, hogy azok elérhetők. Volt olyan kliensem, aki a szakmai önéletrajzában megírásában kérte segítségemet. Mielőtt továbbmentünk volna, ajánlottam neki egy álláskereső szakembert. Ha a tanácsadó az ülés végén vagy a következő ülés elején irányítja máshová, még azt hiheti a kliens, hogy nem szeret vele dolgozni.

Amint a célok megvannak, a tanácsadó a beszélgetések szabályait alakítja ki a határok és a bizalmaskodás szintjének kijelölésével. Az együttműködés előmozdítására jelzi, mit vár el a kienstől, és a kliens mire számíthat tőle. A tanácsadó röviden elmondja az egyes találkozások feladatait és az alkalmazott eljárásokat. Ez átláthatóvá, kevésbé rejtélyessé teszi a folyamatot. A nyitó interjúról további információk a karrierépítési projektben találhatók (Savickas, 2015b); az első találkozás fontosságáról (Stiles, Leiman, Shapiro, Hardy, Barkham, Detert, & Llewelyn, 2006); és a kliens helyzetének meghatározásáról (Madill, Sermpézis, & Barkham, 2005).

A kapcsolat kialakításával, célok megfogalmazásával és a feladatok bemutatásával létrejött egy munkaszövetség, így a tanácsadó nekiláthat a karrierépítési interjú bevezetéséhez.

Harmadik fejezet

Karrierépítési interjú

A karrierépítési interjú (Career Construction Interview - CCI) egy strukturált interjú, mely során a tanácsadó öt téma segítségével tárja fel az átmenetet meghatározó élethelyzeteket és döntésképeséget. A témák a következők: példaképek, magazinok, televíziós műsorok vagy honlapok, kedvenc történetek, mondások és korai emlékek. A tanácsadó csak a kapcsolat kialakítása, célok kitűzése és a tanácsadás folyamatának ismertetése után lát neki az interjúnak. Ezután kerül sor az öt CCI kérdésre, amelyek alapot adnak az értelmezésnek, meghatározzák a célokat, szándékot alakítanak ki és cselekvésre sarkallnak. A CCI a kliens reflexióira koncentrál, gyengéd, progresszív, lépésről lépésre történő kérdezéstechnika, amely a múlt tapasztalatai és a jelen aggodalmainak mélyebb tartalmaiba vezet. A tanácsadónak érdeklődést és kíváncsiságot kell mutatnia a kliens válaszai iránt, ugyanakkor elgondolkodtató kérdésekkel azok kifejtésére bátorítani őt.

CCI 1. kérdés: Példaképek

Cél

Olyan melléknevek azonosítása, amelyek a kliens önmagáról alkotott képét jellemzik.

Ok

A példaképek felsorakoztatása azért fontos, mert azok az egyén első igazán fontos karrierdöntéseinek meghatározói. Ha van kérdés, amit fel kell tenni, akkor ez az. A kérdésre adott válaszok tervrajzként megadják az én-építés

jellemzőit. A késői fiatalkorban az egyének ezeket az attribútumokat vagy személyiség fragmentumokat integrálják egy elsődleges pályaelképzelésbe.

Kérdés

Kit csodált, amikor gyermek volt? Ki volt a hőse/hősnője? Érdekelne három ember – a szülein kívül -, akiket csodált, amikor három-hat éves volt. Lehetnek Ön által személyesen ismert vagy nem ismert emberek, kitalált szuperhősök, rajzfilmfigurák vagy személyek könyvekben vagy a médiában.

Miután a kliens megnevez egy példaképet, a tanácsadó azt mondja: *Mindig három példaképet kérek, kérem, mondjon még kettőt.*

Ha megvan a három példakép, a tanácsadó azok jellemzésére kéri a klienst. Ha a kliens csak arról beszél, mit tett az a példakép, a tanácsadó a személyiség jellemzését kéri tőle: *Azt szeretném tudni, milyen ember volt a példaképe. Kérem, adjon jellemzést a személyiségéről.* Ugyanígy, ha a kliens a fizikai megjelenésre ad mellékneveket, kéri a tanácsadó, hogy elvontabb, a belső, pszichológiai állapotra is térjen ki, gondolkodásra, érzelmekre, értékekre. A tanácsadó addig gyakorol nyomást, amíg a kliens néhány pszichológiai jellemzőt megad. Példaképenként legalább négy melléknév szükséges. Továbbá figyelni kell az ismétlésekre, mert az ismételten kimondott melléknevek fontos jellemzőre utalhatnak.

Tippek

A három példaképet jellemző melléknevek összegyűjtése után már megvan, amire szükség van a továbbiakhoz. Ugyanakkor, ha további jellemzőket szeretnénk, az alábbiakat kérdezhetjük:

*Ön mennyiben hasonlít....?
Ön miben különbözik...?
Mi a közös a három példaképben?
Miben különböznek a példaképek?*

Ha a kliens a szülőket jelöli meg példaképként, a tanácsadó kérdezzen rá másokra. A szülőkre heteronóm (függő) hatásként tekintünk, ellentétben a példaképekkel, akikre autonóm (független) identifikációként. Már családtagok – nagyszülők, nagybácsik vagy unokatestvérek – szerepelhetnek példaképként.

Miután van három példakép, a tanácsadó a szülőkre kérdez rá, függetlenül attól, a kliens említette-e őket korábban vagy sem. Én rendszerint egy egyszerű kérdést teszek fel: *Mondjon három szót, ami jellemzi az édesanyját.* Ugyanígy járok el az édesapával kapcsolatban is. Alkalmanként, ha az átmeneti narratíva szükségessé teszi, részletesebb jellemzést kérek a szülőkről.

Ha többszöri próbálkozásra sem tud a kliens kora gyerekkorából megnevezni példaképeket, a tanácsadó próbálkozzon a gyerekkor vagy még a tinédzserkor példaképeivel.

CCI 2. kérdés: Magazinok, televízió, honlapok

Cél

A klienst érdeklő környezetnek vagy tevékenységeknek az azonosítása.

Ok

Az érdeklődés egy dolog irányába ható figyelem, gondolat vagy kíváncsiság érzelmi kifejezője. Az érdeklődés értékelése három módon lehetséges: feltárással mint az *Strong Interest Inventory*, kifejezéssel mint az álomszakmák (*Self-Directed Search*) és megjelenítéssel,

amely tevékenységek és környezetben jelenik meg. A legjobb módszer egyéni tanácsadás esetén az érdeklődés megjelenítése, mert ennek van a legjobb előrejelzési érvényessége. Persze csoportos tanácsadás során a leltározás a legcélszerűbb, hiszen a tanácsadó nem tud a csoport minden egyes tagjával interjút készíteni.

Az élettervezési tanácsadók a környezet jellemzői alapján értékelik az érdeklődést, amelybe ténylegesen vagy átvitt értelemben önmagát helyezi el a kliens. Ez azért lehetséges, mert az érdeklődés magában foglalja az egyén és a környezete közötti pszichoszociális kapcsolatot is. Így tehát az érdeklődés mindig megkövetel egy tárgyat vagy környezetet. Következésképpen az élettervezési tanácsadó azon környezetet akarja megismerni, ami a kliens érdeklődését kifejezi. Ez az élettervezési módszer az ügyfél szakmához való hasonlóságát, kongruenciáját és összhangját vizsgálja. Az élettervezési tanácsadók alapján nem használnak érdeklődés-leltárakat. Bár néhány tanácsadó továbbra is használ kérdőíveket, amíg magabiztossá nem válik az érdeklődés megjelenítésének értékelésében.

Kérdés

A tanácsadó rendszerint magazinokkal kezdi az érdeklődés megjelenítését: *Előfizet vagy rendszeresen olvas valamilyen újságot?* Miután a tanácsadó kiderítette a három kedvenc újságot, egyenként megvizsgálja a kliens érdeklődéséhez kapcsolódan. Mondhatja: *Mesélje el kérem, miről szólnak ezek a magazinok!* Ha további kérdéseket szeretne feltenni, motiváló kifejezéseket érdemes használni:

“Mi vonzza abban, hogy ...?”

“Miért találja azt érdekesnek ... ?”

“Mi tetszik ebben a ...?”

*“Miért kedveli ezt inkább, mint ...?”
“Mit szeret az újságban?”*

Ha a kliensnek nincs kedvenc újságja, vagy a tanácsadó további információt szeretne, kérdezhet televízióműsorokról: *“Van olyan műsor, amit rendszeresen szokott nézni?” Van fix műsora ugyanabban az időpontban?”* A tanácsadó most is három példát vár el. A televíziós műsorokra ugyanazokat a motiváló kérdéseket alkalmazhatja.

Néhány kliens egyáltalán nem olvas újságot vagy néz tévét, vagy ha igen, nincs kedvence. Ebben az esetben kedvenc honlapjai iránt érdeklődhet a tanácsadó: *Mely honlapokat látogatja rendszeresen?* Istmét három honlap szükséges.

Tippek

Nagyon fontos újságok, televízió vagy honlapok segítségével azonosítani a meghatározó érdeklődést.

A kliens a saját szavaival magyarázza el, miért tartja a tevékenységeket érdekesnek. Ha a tanácsadó is ugyanazt a tévéműsort nézi, vagy tudja, hogy miről beszél a kliens, akkor is elengedhetetlen az ügyfél saját magyarázata, mert az eltérhet a tanácsadóétól.

CCI 3. kérdés: Kedvenc történet

Cél

Megérteni a történetet vagy kulturális helyzetet, amelyben a kliens látja az átmenet eredményét.

Ok

Egy film vagy egy könyv története azért lehet fontos az egyén számára, mert arra a stratégiára mutathat rá, amellyel megírhatja saját átmenetét. A kedvenc történetben talán ott lehet a terv életének következő

epizódjához. A kedvenc történetek nyitott könyvek a saját életükről, és tisztázzák, mi lehetne a következő lapján. Ezekből a tanácsadó általában látja a kliens lehetséges vagy kezdeti stádiumban lévő tervének körvonalát.

Az egyén karaktere – mint cselekvő – általában stabil marad egy életen át, míg a forgatókönyvek változnak, hogy az egyén a megváltozott körülményekhez alkalmazkodni tudjon. Minden új körülményhez új forgatókönyv kell; így az egyének is új történetet használnak egy új karrier elindításához. Az új kedvenc történet lehetséges sémát és stratégiát nyújthat a karierváltáshoz. Az élet egy új szakasza szintén új forgatókönyvet igényel. Például a felnőttkor küszöbén hasznosnak bizonyult forgatókönyv a nyugdíj előtt már nem az. Életünkre visszatekintve különböző történeteket azonosíthatunk kora gyermekorból, serdülőkorból és a felnőttkorból. A tanácsadó bizonyos hasonlóságokat figyelhet meg a kliens különböző életkorhoz tartozó történetei között, mivel olyan történeteken átívelő elemeket keresnek, amelyek az élet folyamatosságát biztosítják. Előfordulhat, hogy a tanácsadó olyan klienssel találkozik, aki egyetlen kedvenc történetet hordoz több évtizeden keresztül. Bár az alaptörténet ugyanaz marad, ezek a kliensek általában új látásmódokkal próbálnak megfelelni az új munkakörnyezetnek és életszakasznak.

A különböző munkakörülmények és életszakaszokon túl a változó szerepek is különböző forgatókönyvet igényelnek. Például egy intim viszony más forgatókönyvet jelent, mint egy munkatársi kapcsolat. Az egyén tehát többszörös szerepeként eltérő személyiséget mutat. Az élettervezési tanácsadás helyenként együtt vagy külön érinti a munkához és a magánélethez kapcsolódó szerepeket.

Kérdés

Jelenleg mi a kedvenc története egy könyvből vagy filmből? Mesélje el kérem! A legtöbb ügyfél valóban egy könyvből vagy filmből választ történetet. Előfordul azonban, hogy egy rockoperából például Quadraphenia, egy képregényből például Batman: A sötét lovag visszatér, a Bibliából például Samson and Delilah, vagy egy gyermekkönyvből például A kis vonatból választ történetet.

Tippek

A kérdés során hangsúlyozzuk, hogy “jelenleg” vagy “éppen most”. A karrierépítési elmélet úgy tekint a történetekre mint az adaptabilitás és flexibilitás képességére. Ha csak a “legkedvesebb” történetet kérdeznénk, az inkább a különböző korszakok történeteit összefűző elemre utalna, nem a jelen sémára.

Feltétlenül a saját szavakkal történő elmondásra kell biztatnunk a klienst. Legalább négy-öt mondatot kell használniuk ahhoz, hogy a kulcselemek ne maradjanak ki.

Ha a történet nem mutat azonnali kapcsolatot az átmeneti narratívával, kérjünk egy második történetet. Később – kellő időráfordítással – világos lesz mindkét történet helye a kliens makro-narratívájában.

CCI 4. kérdés: Kedvenc mondas

Cél

Megismerni azt a tanácsot, amelyet a kliens önmagának ad.

Ok

Az élettervezési tanácsadás célja, hogy a kliens hallja és tisztelje saját bölcsességét. Ez a cél azt az elvet követi, hogy “a kliens és csakis a kliens tudja a választ” (Winnicott,

1969). A kedvenc mondás a kliens önmagának adott legjobb tanácsát fogalmazza meg. A tanács rendszerint hordozza az átmeneti narratívában megfogalmazott problémát, és általában nyilvánvaló a kliensnek és a tanácsadónak is. A mondás autoterápiát hordoz, melyben a kliens folyamatosan elmondja, mit kell tennie, hogy története egy következő fejezetbe lépjen és teljesebb legyen. A tanácsadó megismétli és megerősíti ezt a tanácsot a későbbi beszélgetésekben.

Kérdés

Mi a kedvenc mondása? Ha kis idő és többszöri próbálkozás után sem tud a kliens egy mondásra gondolni, a tanácsadó megkérdezheti: *Látott olyan mondást poszteren vagy felületeken, ami tetszett?* Ha szükséges: *Van olyan mottó, ami szerint él?*

Tippek

Ha továbbra sem tud egyetlen mondást sem megnevezni a kliens, kérdezzük meg: *Szeretne alkotni most egyet?* Például egy 14 éves lány, aki regényíró akart lenni ezt mondta: *Kívánj valamit, adj esélyt és nézd, hogy válnak valóra az álmaid!*

Ha a kliens mondása rögtön nem érthető, kérjünk tőle egy másodikat.

Ha felfedezünk egy tetoválást, kérdezzünk rá a jelentésére. Lehet egy szimbolikus tan, amely a viselkedését irányítja.

CCI 5. kérdés: Első emlékek

Cél

Megérteni azt a perspektívát, ahonnan a kliens nézi az átmeneti narratívában leírt problémát.

Ok

Jó, ha a tanácsadó el tudja képzelni azt a perspektívát, amelyből a kliens nézi saját problémáját, jelenlegi karrier aggodalmait. A perspektívát talán a jelentésteremtés protokollja alakítja, mely mutathat belefeledkezést vagy kifejezhet fájdalmat.

Hogy a tanácsadó bele tudjon helyezkedni a kliens perspektívájába, korai emlékeket idéztet fel (Mayman, 1960; Mosak, 1958). A kliens emlékei a tapasztalatok nagyon egyéni felépítését ábrázolják, amelyek a jelenlegi személyt reprezentálják. A korai emlékek (Early recollections (ERs)) segítik a tanácsadót annak megértésében, hogy él a kliens és hogyan látja a világot. Hallgatva az ERs-t a tanácsadó az egyén és mások néma előítéleteit is hallja, amelyek az élettörténet témáihoz vezetnek. Folytatva a színházi metaforát, az ERs elmeséli, mi van a színpad mögött.

Kérdés

Melyek a legkorábbi emlékei? Három olyan történetet szeretnék hallani, amelyek 3-6 éves korában történtek. Ha a kliens végzett az ERs felsorolásával, a tanácsadó megkérdezi: Ha egy érzést kellene ehhez az emlékhöz társítani, melyik volna az? Miután lejegyezte az érzést, a tanácsadó felteszi a második kérdést: Ha lenne egy fényképe arról az emlékről, mit ábrázolna? A három ER összegyűjtése után mindegyik emléknek egy címet kell szerkeszteni. Azt mondja a tanácsadó a kliensnek: Kérem, adjon címet mindegyik emléknek! A cím az olyan, mint az újságok főcímei vagy egy film címe. Egy jó cím tartalmaz egy ígét. A tanácsadó felolvassa az első emléket, és várja, hogy a kliens létrehozza a címet. Addig dolgoznak, amíg a kliens megfelelőnek találja a címet. A címadás nem pusztán nyelvtani tevékenység, hanem annak az autoritásak a kifejezése hogy értelmezni tudják saját emlékeiket. A

folyamat során a kliens alakítja a jelentést és érzi ennek érzelmi igazságát.

Tippek

Az ER-nak egy bizonyos eseményhez kell kapcsolódnia. Példál ha a kliens azt mondja, *minden vasárnap meglátogattuk a nagymamát*, akkor a tanácsadó rákérdez egy bizonyos napra, amikor meglátogatta a nagymamát.

Próbáljunk meg legalább négy mondatot előcsalni minden ER-hoz.

Bizonyosodjunk meg, hogy minden címben van ige és egy érzést kifejező szó.

A karrierépítési interjú lezárása

Miután befejeződött a CCI, a tanácsadó jelzi az első ülés végét, és megkérdezi, van-e hozzáfűznivalója a kliensnek. A tanácsadó úgy készíti elő a következő ülést, hogy elmagyarázza, az első ülés alkalmával újságíróként próbálta megismerni a kliens történetét. Elmondja, hogy a következő alkalom előtt tanulmányozza a történeteket és egy nagyobbban összesíti őket, hogy a kliens döntésénél és tervei során használhassa. Majd a tanácsadó a következő hétre kijelöl egy időpontot.

Negyedik fejezet

Az életkép átdolgozása

Az ülések között a tanácsadó a kis történeteket egy nagy történetté vagy életképpé alakítja, hogy felfedje annak mélyebb jelentését és elősegítse a döntéshozást.

Cselekmény és téma

Cél

Az egyes történeteket egy nagyba integrálni, amely gazdagítja a kliens önmagáról alkotott képét, megváltoztatja a látásmódját, tisztázza, mi forog kockán az átmenettel, megkönnyíti a döntéshozást és elősegíti a cselekvést.

Ok

A tanácsadó arra használja a karrierépítési interjú történeteit, hogy egy életképpé alakítsa azokat. A kis történetek újraalkotása friss és átvitt értelmű kifejezésekkel, amelyek túlmutatnak a nyilvánvalón elősegítik a kliens átalakulását. Az újra-szerzőség képessé teszi a klienst, hogy a jelentés felerősítésével jelenlegi életének lendületet adjon. Saját élettörténete iránti drasztikus újra-elköteleződéssel megnyílik a lehetőség a kliens előtt, hogy még teljesebben belemerüljön saját életébe, hogy belépjen a jövőbe.

A kliens történeteinek újrakonstruálása során a tanácsadó nem javítja a történeteket, hanem egy nagyobb struktúrába helyezi azokat. A kisebb történetek aktuális eseményeket mondanak el, míg a cselekmény a történetek összefüggésére utal. Vagyis az élettervezésben a cselekmény az események tanácsadó által elrendezett sora egy nagy történetben. Ugyanaz a történet különböző cselekménnyel vagy az események más elrendezésével is elmondható. A tanácsadó gondolja ki a cselekmény építésének módját úgy, hogy használni lehessen a kliens jelenlegi átmenetéhez. Nem tudja, hogy igaz-e a történet vagy valójában mit is jelent. A tanácsadó által felállított cselekmény nem kifejezetten objektív, sem egyénileg szubjektív. Az élettervezési cselekmény inkább a nagy történet újraépítésénél hasznos, kiemel értékeket, új

jelentést ad a kisebb történeteknek.

A tapasztalatok sokféle lehetséges szervezési módja helyett – amelyek a jelentés általánosításában és értékek felszínre hozásában használatosak – az élettervezési tanácsadók egy generikus cselekménystruktúrát használnak a nagyobb történet megalkotásához. Hogy az általános cselekményt az ügyfél mikro-narratíváiból létre lehessen hozni, a tanácsadó a CCI kérdésekben rejlő mintafelismerő sémát használja. Az építő kérdések sorozata a kliens mikro-narratíváit egyetlen makro-narratívává kötik össze. Az öt kérdéskör az *én-t*, a *színpadot*, amelyen az egyén szerepel, a következő lépést leíró *forgatókönyvet*, a kezdő lépést megadó *tanácsot* és az átmenet alapvető *perspektíváját* vizsgálja.

Az általános történetsor használata az egymást követő mikro-narratívák makro-narratívává alakításában nem bonyolult, könnyű megérteni. Az igényel kicsit több gyakorlatot, hogy felismerjük a cselekményen átfutó témát. A téma az a fő gondolat, amely egyesíti a cselekményt. A történetet átszövő téma megtalálásához a tanácsadó a lehetséges magyarázatokból választja azt az egyet, amely leginkább biztosítja a történetsor folytonosságát és koherenciáját. A választott motívumnak kellően pontosnak kell lenni ahhoz, hogy új értelmezést adjon a múltnak, jelennek és jövőbeli cselekvéseknek. Az általános cselekménystruktúrát követve a tanácsadó összesűríti a kis történetek legfontosabb aspektusait a választott motívum körül. Eközben a tanácsadó hangsúlyozza a jelenlegi átmenet témájának alapvető jelentését. A makro-narratíva kialakítása során a tanácsadó folyamatosan utal rá és megerősíti a témát azáltal, hogy rámutat annak kliens által elmondott meggyőződésekben, értékekben és célokban való megjelenésére.

A kliens történeteinek újramondása – követve egy témát a

generikus sorrendben – nem jelenti azok értelmezését, inkább az a cél, hogy integrálja azokat egy tágabb jelentéstartományba, hogy elmélyítse a jelentést és javaslatot adjon a történet élet-igenlő módon való kiszélesítésére. Amelyik kliensnél ez releváns, meg kell vitatni, mi fontos számukra, mit kell kifejezniük, milyen áldozatot kell hozniuk és milyen egyensúlyt kell tartaniuk.

Tippek

A tanácsadó újrafogalmazásában egyeznie kell azzal, amit a kliens elmesélt.

Legyen rövid. A kliensnek nem szükséges újra hallani a részleteket.

Tegyük élővé a történetet apró szavak és jelen idő használatával.

Ne ítélkezzünk, elemezzünk vagy magyarázzunk, csak szervezzük újra a segítő kérdésekre adott válaszokat.

1. feladat. Perspektíva kialakítása

A korai emlékeket arra használjuk, hogy segítsünk a kliensnek megérteni és értékelni az analógiát az átmeneti problémával, és a figyelmet azokra a dolgokra összpontosítani, amelyeket nem hagyhat figyelmen kívül.

Kezdjük az életkép első mondatának kiegészítésével: *Az átmenet kapcsán felmerült problémám emlékeztetett engem arra.....* Ez a mondat állhat egyedül vagy egy bekezdés tételmondataként is.

Ok

A CCI utolsó kérdése korai emlékeket idéztetett fel, hogy a tanácsadó információt kapjon arról, hogy látja az átmenetet a kliens. Azért ez az utolsó kérdés, mert ez a legszemélyesebb. A tanácsadó tehát csak akkor teheti fel

ezt a kérdést, ha már egy bizalommal teli kapcsolatot kiépített, amelyben az ügyfél kötődik a kérdezőhöz. A korai emlékekből kibontakozó látásmód rendszerint mély jelentéssel bír.

A jelentés első szintje – különösen az első emlék - azt mutatja meg, milyen perspektívából látja problémáját a kliens. Ez világítja meg a tanácsadónak, hogyan tovább. Feltárhatja az analógiát is a korai emlékek és az átmeneti narratíva között, ha van valami hasonló jegy.

A második, mélyebb szint azt mutatja meg a tanácsadónak, vajon a perspektíva egy belefeledkezés-e, ami tevékenységbe, szakmába átfordítható. A belefeledkezés egy rendszeresen használt kognitív séma több különböző tapasztalat előadására, nem pedig csak egy pillanatnyi probléma látásmódja. Ezen a szinten az ER gyakran rendkívül fontos alapszerepeket és felszínre nem került szükségleteket hív elő.

A harmadik és legmélyebb szinten a tanácsadó azt gondolja végig, vajon a belefeledkezést egy mély fájdalom rögzíti-e. A fájdalom nem egy érzelem, hanem egy holisztikus rendszerválasz egy sérülésre vagy traumára. A fájdalom valami becses érték elvesztésekor vagy abból való kizáráskor jelentkezik. Metaforikusan a seb lehet a méh, mely valami újat hoz létre. Ahogy a 13. századi perzsa költő Rumi írta: “A seben keresztül lép be a fény.” A fény egy alternatív történetet világít meg, egy a fájdalomban lévő előremutató utat. A tanácsadó követi a fájdalmat a méhbe, hogy azonosítsa a formálódó és fel nem tárt szükségleteket. A tanácsadónak együttérzőnek kell maradni, ahogy a kliens tudatára ébred szükségleteinek és a velük való találkozásra. A legtöbb kliens az öntudat erősödésével sírásra fakad.

Néhány kezdő tanácsadó kényelmetlennek érzi a kliens fájdalmát, ahogy leereszkednek saját méhükbe. Ezek a tanácsadók kihagyhatják az ER kérdést. Ők dolgozhatnak a

példaképek jellemzéséből származó megoldásokkal anélkül, hogy közvetlenül érintenék a fájdalmat. Ugyanakkor, ha a tanácsadó el tudja viselni a kliens fájdalmát, meg kell fontolniuk, vajon az átmenet szakadást idéz elő, vagy tengelye körül fordítja fel világukat. Ezen a szinten a tanácsadó gyógyítást vagy terápiát végez. A legmélyebb szinten a fájdalom a jelenlegi problémát új megvilágításba helyezi a háttértörténethez kapcsolva, és végül újra ráirányul a figyelem a jelentés első szintjén előadott perspektívára.

Értékelés

Bár az ER tartalma a múltból jön, mégis a jelenről szól. Része a jelenben formálódó képnek és a jövőbeni stratégiának. Az emlékezet szelektív; a kliens ösztönösen választ a jelen problémához kötődő emlékeket. Képzeljük el, hogy a kliensnek munkahelyi gondja van. Elmond egy történetet, amikor három éves volt, és a bábúszitter kizárta őt a házból. A tanácsadónak azt kell megértenie, hogy a kliens most a munkahelyi lehetőségekből érzi magát kizárva. Vagy ha egy kliens története arról szól, hogy pelenkát cserélnek rajta, holott ő ezt nem szeretne volna, akkor a tanácsadóban felmerülhet, hogy a kliens nem kívánt változások előtt áll karrierjét tekintve. Érdeemes megfigyelni, hogy az igék hordozzák a jelentést, mint ahogy a legtöbb korai emlék elmesélésekor. A tanácsadónak ezeket az igéket kell felerősíteni az életkép során.

Azon túl, hogy hiszi, a korai emlékek valójában a jelenről szólnak, az élettervezési tanácsadó tudja, a kliens azokat a történeteket mondja el, amelyeket önmaguknak kell hallaniuk. Az összes lehetséges történet közül a kliens azokat válogatja ki, amelyek a jelenlegi céljait és tevékenységét támogatják és inspirálják. Nem egyszerűen emlékeznek, hanem újraélik a múltat, így a korábbi történések a jelenlegi döntéseket támogatják, és biztos

alapot adnak a jövőnek. A tanácsadó feladata tehát arra készítetni a klienst, hogy meghallja az egyes emlékekben rejlő, valójában *éntől énnak* szóló üzenetet.

A tanácsadó impresszionisztikus és intuitív megközelítésekkel teremthet jelentést a korai emlékekből. Vagy választhatnak egyet a számtalan interpretációs módszer közül. Én a Clark által elemzett módszert javaslom (2002). Személy szerint én megpróbálok az ösztön és a rövid logikus keret kombinációjából értelmet teremteni. Általános benyomást szerzek arról, hogyan viszonyul a kliens a történetben felbukkanó többi szereplőhöz. Majd felerősítem az első ígét, mert ez gyakran jelzi az egyén legjellemzőbb igazodási módját a világban. Az érzelmet kifejező szó valószínűleg egy gyakori állapotot tükröz, különösen az átmenet során. A főcím általában tisztázza az emlékek fő motívumát, és megjelöli a témát. Végezetül összehasonlítom az ER-t és az átmeneti narratívában jelölt jelenlegi problémát. Mindeközben arra ügyelek, hogy a cél felülkerekedjen a problémán. Például, ha az egyén kizárva érzi magát, meg kell találnia a visszautat, vagy más irányba továbbhaladni. Ha változásra kényszerítik, valamifajta folytonosságot kell találnia az életében.

Példa. Egy 35 éves nő, nevezzük W. W.-nek, azért kérte a tanácsadást, hogy megtudja, milyen lehetőségei vannak, miután a fia első osztályba megy. Így mesélt:

Emlékszem, amikor három- vagy négy éves lehettem, egy rácsos kórházi ágyban fekszem. Gyenge volt a lámpák fénye, a szobában sötét. Arra vártam, hogy anyukám megérkezzen és velem legyen. Mérges lettem, mert úgy éreztem, sosem fog megérkezni. Alig telt az idő. Emlékszem, hogy adtak nekem egy 7Up-ot vagy Sprite-ot, amíg váraкоztam. Végül,

*amikor megérkezett, egy libát adott nekem. Ő
volt Mama Liba.*

Személyközi orientáció: Kapcsolatot akar

Első ige: Várakozni (akar, remél, álmodik)

Érzés: Egyedül, mérges, elszigetelt

Főcím: Hol van az anyukám?

Kifejtés: Más emberektől elkülönülve érzi magát, egyedül van. Kapcsolatba szeretne lépni másokkal.

Passzívból aktívba: Segíteni akar azoknak, akik egyedül vannak és gondozásra szorulnak.

W. W. életképének első mondata: Ebben a helyzetben, a felszínre került aggodalmaim azt jelzik, félek az egyedüllétől és elhagyatottságtól.

A történet sorrendjének vizsgálata

Azért jó gyakorlat arra kérni a klienst, hogy osszon meg három korai emléket, mert az emberek gyakran felfedezik ezekben jövőbeni pályájuk csíráját. Arnold (1962) történeti sorrend vizsgálatának elvét követem emlékről emlékre. Az első emlék a klienst leginkább foglalkoztató problémát vezeti be. Az emlék jelzi, mennyire akadt el vagy szenved a személy. Talán a történet csapdájába estek, mert az egy határ megtapasztalása. Buhler (1935, p. 58) úgy utal a *határ-tapasztalatra* mint valami, ami az énen túl van, és ahová már nem mehet. A második emlék gyakran felerősíti ezt az aggodalmat részletekkel. A dolgok általában rosszabbodnak, mielőtt jóra fordulnának. A harmadik emlék rendszerint a lehetséges megoldást vagy feloldást mutatja. A tanácsadónak úgy kell vizsgálnia a harmadik emléket, mint egy transzformációs elemet, amely segítségével a kliens a passzív szenvedést cselekvéssé

alakítja. A transzformációs ER elnyeli a fájdalmat; a klienst egyre kevésbé nyomasztja a fájdalom, viszont egyre jobban vonzzák a lehetőségek.

Nézzük a következő példát! A kliens így írja le az első emléket: *Emlékszem, új házba költöztem.* Felerősítettem az első ígét azt gondolván, ez egy gyakori eseményt sugall az életében. Elképzeltem őt mozgás közben, ahogy élvezzi a mozgást, hogy kedveli, ha mozgat és mozgatva van, és gyűlöli az egyhelyben topogást. Azt is észleltem, hogy új házba költözött. Tehát az új helyzetbe keveredés fontos eleme a témának, pozitív és negatív elemeivel együtt. A második emlékből előhívtam, hogy nehezen alkalmazkodott a változáshoz. *A felhajtón bicikliztem olyan gyorsan pedálozva, ahogy csak bírtam, nehogy leragadjak az alján lévő sárba.* Ez a két emlék előrejelzi, hogy új munkahelyre kerülve, bár keményen dolgozik, mégis nehezen veti meg a lábát. Úgy érezte, rajta kívül álló erők lehúzzák őt. Ezt az életkép mondatot írtam neki: Ebben a helyzetben a felszínre került aggodalmaim azt jelzi, félek attól, hogy az új dolgok egy rakás problémával járnak.

A harmadik ER egy lehetséges megoldást mutatott. Ebben négyéves volt, amikor az édesanyja több születésnapi kártyát is vett neki. Ahogy felolvasta őket az anyja, elámult, hogyan lehet a beszédet papírra vetni és megérteni. *Ez csodálattal töltött el* – mondta. Talán a leírt szavak megoldhatják a problémáját. 55 évesen ugyanannak a szakmának több mint nyolc pozíciójában dolgozott karrierje során, és most a tanácsadással szakmai váltásra készül. Pénzügyileg biztonságban volt, és valami újba szeretett volna fogni, például politikai pályára lépni. Gyorsan nyilvánvalóvá vált, hogy az íróvá vagy motivációs előadóvá válás jelenthetné a valami újat. Arra taníthatná az embereket, hogyan alkalmazkodjanak a változásokhoz anélkül, hogy a sárban ragadnának.

Először is próbáljuk meg a kliens három főcímét összkötni, vajon létrehozna-e egy nagyobb történetet. Általában sorrendet alkotnak, mégis néha a sorrend a harmadiktól halad az első felé. Írjuk le az első ER főcímét, valamint egy-két mondatot, amely ad egy képet és egy érzést. Bizonyosodjunk meg, hogy kellően felerősítettük a legfontosabb igét, általában az elsőt. Aztán írjuk le a következő főcmet, és adjunk hozzá egy vagy két mondatot, amely kifejti az első emléket. Végül írjuk le a harmadik főcímet és néhány mondatot, hogyan lehetne a problémát megoldani. Álljon itt egy példa emlékről emlékre.

Az első főcíme a következő: "Ugyanaz a történet újra és újra." Untatja és frusztrálja az ismétlődő feladat és tapasztalat. De a második főcímben elmondja, hog "Félek a változtástól". Úgy tűnik, aggódik, hogy váltania kell a biztosból még ha megőrül is az unalomtól. A harmadik főcíme azt mondja "Új utakat járok." Úgy érzi, a látásmódját kell megváltoztatnia ahhoz, hogy másként tegyen dolgokat. Az új látásmód fondorlatos, kihívást jelentő, dramatikus és megnyerő.

Miközben a történetek sorrendjét visszaolvassuk a kliensnek, kérjük, hogy reflektáljon és kommentálja a főcímeiket és a magyarázatokat, majd a legvégén ismét, hogyan látja a progressziót.

Tippek

Támogassuk az önreflexiót, és bátorítsuk a klienst olyan szavak használatára, mint *gondol, realizál és hisz*, csakúgy mint *mert, hatás és ok*.

Néha álljunk meg, hogy feldolgozhassa a beszélgetés során felszínre került érzéseket.

Használjunk kihívó metaforákat, ha valami új

megszületésére hívjuk fel. A metaforák segíthetik az ügyfelet elmozdulni az ismerttől az ismeretlen felé. A korai emlékek gazdag forrásai a metaforáknak, és mivel a kliensről származnak, számukra különös jelentéssel bírnak. Például egy kliens arról beszélt, milyen új látásmódot adott neki, amikor a lépcsőn hátrafelé ment le. Ezt a metaforát arra használtuk, hogy megvitassuk, talán a karrierlétrán egy fokot érdemes lenne visszalépnie, hogy új szemszögből lássa az előtte álló váltást.

2. feladat. Az ÉN jellemzése

Ezen a ponton a tanácsadó a kliens által teremtett jelentésen keresztül igyekszik szemlélni az egyént.

Egészítse ki a második mondatot az életképhez: Én _____, _____, _____ és _____ vagyok.

Ok

A példaképek képzeletbeli források, amelyeket az egyén saját identitása megalkotására használ. Az, hogy milyen modellt választ, jelzi az önépítési döntéseket és az építéshez általa fontosnak vélt személyiségjegyeket. A kliens által jellemzett példaképek az önmagukról alkotott kép magját fedik fel. A jelzők, amelyekkel a példaképet ellátják, valójában önmagukra vonatkoznak. Serdülőkorban egyesülnek a jellemzők, hogy koherens személyiséget alkossanak. A tanácsadó összeolvaszthatja ezeket az attribútumokat egy verbális kifejezésbe, amely a kliens rövid, általános jegyeit fogalmazza meg.

Értékelés

A karakter megrajzolása során a tanácsadó azonosítja az önkép alapjait az elsőbbség, az ismétlődés és a komplexitás szerint. Az első jelzővel kezdődik, amellyel a kliens példaképét jellemzi. Az elsőbbség általában a fontosságot jelzi. Hasonlóan az első ígéhez az első ER-ban, az első jelző

is alapvető személyiségjegyet takar.

Az elsőbbségen kívül a ismétlődés is fontosságra utal. A pszicholexikális elméletet követve a tanácsadó alaposan szemügyre veszi az ismétlődő szavakat és kifejezéseket, mert a gyakran használt szavak az “én” kiemelkedő jegyeit jellemzik. Emellett az ismétlődő szavak stabil jegyre utalnak, amelyek konzisztens viselkedést jeleznek eltérő szituációkban is (Leising, Scharloth, Lohse, & Wood, 2014).

Az ismétlődőkön kívül érdemes a különleges jellemzők teljes számát figyelni, mert ez az önkép komplexitását jelezheti.

Végezetül a tanácsadó értékeli, vajon a szavak konfliktusos személyiségjegyeket takarnak-e, és hogy a nyilvánvaló ellentmondás koherens szintézisben oldódik-e meg. Két – általában össze nem illő – jelző használata a kliens mélyebb megértéséhez vezet. Például az ügyfél egyszerre használja a kemény és a gyengéd jelzőt önmaga jellemzésére. Ezek a szavak általában nem járnak együtt, a kliens mégis mindkettőt magára vonatkoztatja, talán hogy gyengébb énjét az erőszakoskodástól megvédje. Ahogy a kliens ellentétes attribútumokat integrál, rávilágít néhány érdekességre a kliens önképét illetően.

Miután van egy csokorra való énrre vonatkozó jellemző, a tanácsadó tömör, élesen rajzolt karaktert vázol fel a kliensről. Például W. W. – aki az édesanyját várta a kórházban – azt mondta, az első példaképe Wonder Woman volt gyerekként. Úgy jellemezte Wonder Woman-t – és ezzel önmagát – mint *segítőkézs, erős, de nem erőszakos személyt, aki mindig ott van, ha kell*. Második példaképéről, Xenaról azt mondta, *hogy erős, nem fél, védi az ártatlanokat, kiáll másokért és azért, amiben hisz*. Harmadik példaképe Barney volt, aki szerinte *optimista, gondoskodó és mindig segít másoknak*.

W.W. életképének második mondata: *Erős, gondoskodó és segítőkész vagyok. Mindig védelmezem az ártatlant, de nem erőszakos módon.*

Vegyük észre, hogy W. W. kétszer használta az erősnek számító “mindig” szót. A tanácsadó tehát arra helyezi majd a hangsúlyt, hogy a kliens folyamatosan segítséget szeretne nyújtani másoknak.

Tippek

Hagyjuk figyelmen kívül az egyszerű értékelő szavakat mint *jó, nagyszerű és rossz.*

Az elvontabb szavak az én-konceptió hierarchiájában hatásosabb jellemzőkre utalnak. Ha a kliens több hasonló szót használ a példakép jellemzésére, válasszuk a legtöbbször ismételtet, vagy a legabsztraktabb még viselkedést jellemzőt. Például válasszuk a kedves szót a hasonlók csoportjából mint könyörületes, előzékeny, udvarias vagy megfontolt.

Ha a példakép jellemzése érzelmeket generál, figyeljük, milyen jelentést és érzelmet szimbolizál a példakép.

A szülők és példaképek internalizálása eltérő szerepet játszik a pszichében. Az egyén a példaképet választja, a szülőket nem. A kliens a szülői befolyást elfogadja, de a példaképpel való azonosulást vállalja.

Közösségi kultúrákban a szülői hatás erősebben jelenik meg az egyén pályaképében, mint a példaképpel való azonosulás.

3. feladat. ER és példaképek jellemzőinek összekapcsolása

Kövessük az utat az ER-ben megfogalmazott perspektíváktól és pályakezdeményezésektől a példaképek jellemzői által prezentált megoldásig.

Rajzoljuk meg a kliens karakterének ívét kiegészítve az életképet a harmadik mondattal, mely általában a teljes bekezdés tételmondata: *Felnőve, a problémák megoldása érdekében én _____ből _____né váltam.*

Ok

A kliens azáltal változik, ahogy problémáira megtalálja példaképeiben a választ. Az életkép azt ábrázolja, ahogy a kliens az ER-ban előadott problémájának megoldásához másolja példaképét. Ezáltal a mikronarratíva szövése túl a tanácsadó "ívet ad a karakternek". Az ív a kliens transzformációját jellemző belső utazást követi nyomon. A tanácsadó azt nyomatékosítja, hogyan alkotja a késői serdülő- és felnőttkorban a saját személyiség és a példaképpel azonosulás egyesülése azt, ami ő ma és amivé válik majd.

Értékelés

Az élettervezési forgatókönyv sorrendi struktúrája feltárja a karakterívet. A tanácsadó az ER-ban előadott perspektíva és pályakezdemény megállapításával kezdi az ív megvitatását, majd rátér, hogyan választ a kliens példaképet az imitáláshoz. Valójában a példaképek a kliensek korábban felmerülő problémáihoz és a fejlődő pályaelképzeléseihez nyújtanak megoldást. Így tehát az élettervezési tanácsadónak hathatósan kell megértetnie és kommunikálnia, hogy a példaképek az emlékekben megfogalmazott gondok megoldásai. Emlékezzünk W.W.-re, aki egyedül várta a kórházban az anyját. Megtudtuk, hogy az ő példaképe Wonder Woman, aki mindig ott van és segít.

W.W. harmadik életképe: *Felnőttként a problémák megoldásához az elhagyatottság*

érzését azok megsegítésére fordítottam, akik egyedül érzik magukat.

Vegyük egy másik felnőtt nő példáját, aki a segítő szakmában dolgozik. *Emlékszem, hogy beleestem a nagybátyám medencéjébe, de nem tudtam úszni, csak süllyedtem az alá, és ahogy felnéztem, láttam egy engem megragadó kart. Rémült és tehetetlen voltam.* Első példaképe Dorothy volt az Óz, a csodák csodájából, mert ő független és képes segíteni másoknak, hogy elérjék céljaikat. *Elég bátor, hogy megküzdjön a Gonosz Boszorkánnyal és ismeretlen vidékekre utazzon.* Dorothy nem tehetetlenséget, hanem függetlenséget, nem félelmet, hanem bátorságot jelképezett. És persze mások segítése céljaik elérésében egybevágott a nő jelenlegi szakmájával.

Néhány kliens már azelőtt megtalálja a kapcsolódást, mielőtt a tanácsadó felhívná rá a figyelmet. Például egy nőt példaképét, Nancy Drew-t így jellemezte: *El voltam ájulva a bátorságától, mert én nem voltam egy bátor gyerek. Félelmetes dolgokat csinált. Csodáltam, hogy egy elemlámpával le mer menni a sötét lépcsőn. Még mindig nem vagyok olyan bátor, mint őt, de dolgozom rajta.*

Tippek

Próbáljuk megmutatni a kliensnek azt a karakterívet, amelyben az emlékek passzív szenvedését aktív tette változtatják követve a példaképek útját. Erősítsük a mozgás ezen felfogását (passzívból aktívba), és sejtessük, hogyan szélesedik ki és erősödik majd a karakterívük.

Ha nehézség merülne fel a kapcsolódás megtalálásában, egy üres papír bal oldalára írjuk fel a kliens első korai emlékét, a jobb oldalra pedig a példaképek jellemzőit. Aztán húzzunk egy vonalat közöttük érzékeltetve a passzívból az aktívba való átmenetet. A vonalra írjuk fel a magyarázatul szolgáló életkép mondatát. Például egy korai

emlékben a kliens félelmet érez, miközben példaképében a bátorságot csodálja. A vonalra ez kerül: *Ijedt gyermekként kezdte, de túlélte, és megvolt a szükséges bátorság a céljai eléréséhez. Vegye észre, hogyan választott bátor hősöket, akiket utánozhat. Arra használta őket, hogy félelmét kurázsivá változtassa.*

Ahol lehetséges, használjunk parallel kifejezéseket, amelyek megjelennek az ER-ban és a példakép leírásában is. Például az ügyfélnél – aki a “Lányok félnek a változástól” főcímet adta az emlékének – két kifejezést hangsúlyoztam a jellemzéséből. Az egyik példaképet úgy írta le, mint aki *képes szembenézni a félelmeivel*. A másik pedig *követte az álmait*. Azt mondtam a kliensnek: *Bár még fél a változástól, mégis olyan képet rajzolt magáról, aki szembe tud nézni a félelmeivel és követi az álmait.*

A passzívból aktívba való transzformációt terjesszük ki az átmeneti narratívára. Kérdezzük meg a klienst, hogyan képezhetne a karakter ereje hidat az átmenetben, és hogyan lehetne használni a következő pozíciójában.

A motiváció pszichológiájában három kiemelkedő építőelem létezik: szükségletek, értékek és érdeklődés (Savickas, 2014). Az ER a szükségletet, vagy valaminek a hiányát ábrázolja. A példaképek értékeket, vagy vágyott szükségletet hoznak felszínre. Így a célok – mint a teljesítmény – szükségletet elégítenek ki – mint a kielégületlenség érzésének legyőzése. A harmadik építőelem, az érdeklődés a szükségletet és az értéket kapcsolja össze.

4. feladat. Nevezzük meg az érdeklődést

Soroljuk fel a kliens érdeklődéséhez illeszkedő foglalkozásokat vagy tanulmányokat, és magyarázzuk el, ezek hogyan valósítják meg azokat a jellemzőket, amelyeket példaképeiből választott.

Egészítsük ki a következő életkép mondatokat:

Már tudom használni azokat a jellemzőket, amelyeket példaképeimtől tanultam oktatási és képzési céljaim érdekében. Engem az érdekel, hogy

olyan emberek között legyek, akik _____;

helyeken, amelyek _____;

problémákat oldják meg, amelyek _____;

és olyan eszközökkel, mint _____.

*Különösen _____ érdekel _____,
_____ és _____.*

Ok

Az élettervezési tanácsadók a kliens kedvenc újságjaiban, televíziós műsoraiban vagy honlapjain megjelenő oktatási és képzési érdeklődését veszik figyelembe. Ezen másodlagos környezet jellemzői utalnak a kliens elképzelt munkakörülményeire és őt vonzó foglalkozásokra.

Értékelés

Hogy segítsünk a kliensnek azonosítani a megfelelő állásokat, a tanácsadók négy dimenzió mentén vizsgálják a kliens érdeklődését. Ismerjük meg azokat a helyeket, ahol a kliens dolgozni akar, azokat az embereket, akikkel szívesen lépne kapcsolatba, a problémákat, amelyeket leginkább megcélozna, és a módszereket, amelyeket szeretne használni. Próbáljuk meg a négy dimenziót értékelni önmagunkra vonatkozóan, és összegezzük a manifesztálódó érdeklődést. Talán a következő mondat segít. *“Szeretek önzetlen és bátorító emberek között lenni, akik iskolákban és tanácsadó intézetben dolgoznak, és olyan eljárásokat alkalmaznak, amelyek mások karrier problémáit oldják meg.”*

W. W. négy televíziós műsort nevezett meg. Kedvelte a

Grace Klinikát, mert *olyan emberekről* szólt, *akik együtt dolgozva oldanak meg problémákat, legyőzik a bajt és segítenek másoknak. Komoly jellemfejlődés van benne. Mindegyikük gonddal küzd kisebb-nagyobb sikerrel.* Kedvelte még a Balfékek sorozatot, és úgy jellemezte mint *aszociális egyének tanulócsoportja*. Ugyancsak élvezte a House sorozatot, aki *kívülálló a kórházban*, valamint a Veronica Mars sorozatot, aki *kívülálló az iskolában*. Megnyilvánuló érdeklődése a következőt sejteti:

W.W. negyedik életkép mondata: *Már tudom használni azokat a jellemzőket, amelyeket példaképeimtől tanultam oktatási és képzési céljaim érdekében. Olyan emberek között szeretnék lenni, akik csapatként dolgoznak egy iskolában vagy kórházban, ahol tanácsadással vagy gyógyítással foglalkoznak, hogy megoldják a nehézséggel küzdő kívülálló problémáit. Különösen érdeklődöm a pszichológia, a szociális munka és a tanácsadói tevékenység iránt.*

Az érdeklődés feltárása során a tanácsadók kapcsolódhatnak Holland (1997) foglalkozási és munkakörnyezet tipológiájához. A RIASEC modellje szótárt nyújt az ember- és foglalkozástípusok megkülönböztetéséhez. A RIASEC szótár elősegíti a tanácsadó egyének és munka világáról való hatékonyabb gondolkodását. A hat szakmai személyiség és munkakörnyezet prototípus hihetetlenül nagy segítséget ad azon jellemzőkhöz, amelyek bizonyos munkakörnyezetet és az abban dolgozókat megkülönböztetik. A prototípusok rövid jellemzése a következő:

Realisztikus típus (R): azok, akik tevékenyek, szabad levegőn vagy gépekkel szeretnek dolgozni.

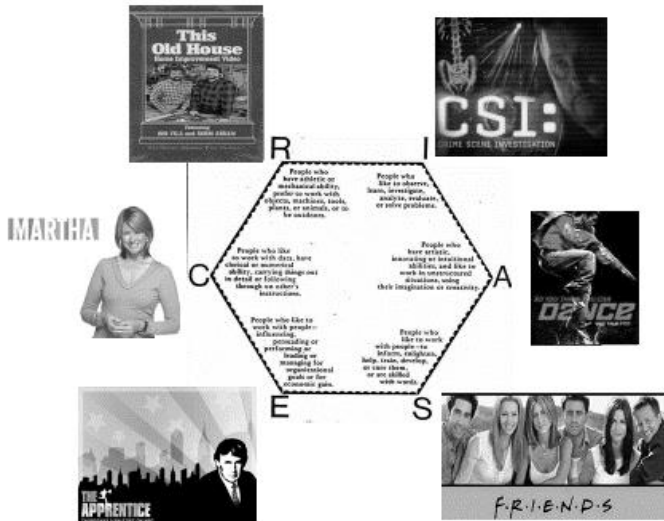
Kutató típus (I): gondolkodók, akik a tudomány és technika iránt érdeklődnek.
Művész típus (A): alkotók, akik a művészet, zene és írás területén tevékenykednek.
Szociális típus (S): segítők, akik a tanítás és kommunikálás terén jeleskednek.
Vállalkozó típus (E): vezetők, akik az irányításban és meggyőzésben erősek.
Konvencionális típus (C): csapattagok, az üzlet és az adminisztráció vonzza őket.

A tanácsadó megvizsgálja és típusokat társít a jellemzőkhöz, amelyeket a kliens vonzónak talált az újságban, televíziós műsorban és honlapban. A legtöbb kliens megjelenő érdeklődése világosan hasonlít egy-két RAISEC prototípusra. Például W. W. leginkább a kutató típusra emlékeztet, aki problémákat old meg, és a szociális típusra, aki embereken segít. A kliens különös vonzódása eltérhet attól, amit a tanácsadó általánosan megért a figyelem tárgyáról. Az illusztráció kedvéért a következő ábra példákat jelöl a típusok és újságok, műsorok és honlapok között.

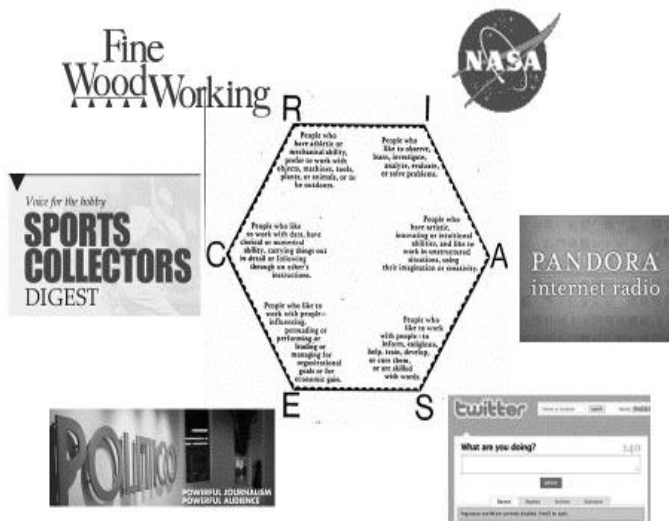
RIASEC újság példák



RIASEC televíziós program példák



RIASEC honlap példák



Speciális foglalkozási érdeklődés

Arra is használható az érdeklődés feltárása, hogy specializációt azonosítsunk egy foglalkozáson belül, például tanácsadás. Alább öt tanácsadó képzésen részt vevő példáját láthatjuk. Figyeljük meg, hogy mindegyik diák a szociábilis típusba tartozik, mégis eltér az érdeklődésük. Nem az újság vagy a program a fontos, hanem amit érdekesnek talál benne a diák.

A diák, aki szexterapeuta szeretne lenni azt mondja: *A zavarba ejtő szexről szóló viták miatt kedvelem a Cosmopolitan magazint.*

A diák, aki nehezen kezelhető tinédzser lányok tanácsadására kíván szakosodni azt mondja: *A Tini anyukákat kedvelem. Elrontott életekkel és kapcsolatokkal foglalkozik. Szomorú és szörnyű, de érdekes. Mindig is azt kívántam, bár beszélhetnék velük, hogy láttassam velük az általuk elkövetett mérgező dolgokat és a rossz embereket körülöttük.*

A karriertanácsadónak készülő diák azt írja: *Dr. Who mindig kételkedik, vajon a helyes döntést hozza-e, és gondolkodik, mielőtt cselekszik.*

A börtönből a társadalomba való visszailleszkedéssel foglalkozó diák azt mondja: *A kedvenc tévéműsorom a Fringe. Parallel világokról szól. Azt próbálja kitalálni, mi folyik rajtuk. A szereplők ki akarják egyenlíteni a dolgokat, és segíteni másoknak eligazodni a világokban.*

A függőségekkel foglalkozó diák a következőt mondja: *A műsorom a The Walking Dead. A túlélésről szól. A csapattagok egymásnak segítenek.*

Tippek

Használjuk a Holland Foglalkozási Kódok Szótárát (The Dictionary of Holland Occupational Codes) (Holland & Gottfredson, 1996) vagy a Foglalkozáskeresőt (The Occupational Finder)

(<https://crlp71.pbworks.com/f/occupations.pdf>),

hogy összeállíthassunk egy foglalkozáslistát, amely megfelel a kliens RAISEC típusának. Beszéljük meg a klienssel, és adjuk át neki átgondolásra.

Keressük a folytonosság és koherencia nyomait a kliens korábbi tanulmányai, pozíciói és szabadidős tevékenységei, valamint a konzultáció során feltárt érdeklődések között.

5. feladat. Írjuk meg a forgatókönyvet

Tolmácsoljuk a kliens jelenleg kedvelt történetét az átmenet problémájára vonatkoztatva, és körvonalazzuk a lehetséges kimenetet.

Egészítsük ki az ötödik életkép mondatot, nevezetesen a forgatókönyv főmondatát: *Ha elfogadom a kedvenc történetem forgatókönyvét, akkor én _____.*

Ok

A történetek olyan lencsék, amin keresztül az ember felfogja és megérti a megtapasztalt dolgokat. A kedvenc történet a saját történetük aspektusára reflektál. Belehelyezve önmagukat és körülményeiket a történetbe, megváltoztathatják az önmagukról alkotott képüket; különösen, ha a történet ésszerű megoldást kínál, amelyet

követhetnek.

Értékelés

A kedvenc történet megnyugtatja a klienst azáltal, hogy látja, mások hogyan oldanak meg hasonló gondokat, és ők hogyan lépnek tovább. A tanácsadónak figyelnie kell, vajon a kedvenc történet ajánl-e valamilyen tervet a váltás áthidalásához. Gyakran meglepő, milyen világosan ábrázolja a forgatókönyv, amelyet a kliensnek "játszania" kell. Persze ez nem véletlen. Azért kedves a történet számára, mert a kliens belül érzi, hogy az irányt mutat élete következő fejezetéhez.

W.W. azt mondta, kedvenc filmje a Running with Scissors (Kés, villa, olló). Úgy jellemezte mint *igaz történet egy diszfunkcionális családról, amely hasonló az övéhez, vagy rosszabb. A gyerekeknek önmagukat kell védeniük. Az anya mentális gondokkal küzd, elhanyagoló és bántalmazó. Az apa elhagyta őket. Olyan gyerekeknek akarok segíteni, akiket elhanyagoltak, elhagytak, mint engem gyerekként.*

W.W. ötödik életkép mondata: *Ha elfogadom kedvenc történetem forgatókönyvét, akkor diszfunkcionális családok elhagyott, elhanyagolt gyerekein fogok segíteni.*

Első példa. Egy fiatalember, aki három évvel ezelőtt végzett az Ivy League iskolában, most sikeres marketing karriert épít. Azonban egy nyugati kalandra vágyott. Emellett másoknak is akart segíteni. Figyeljük meg, hogyan változik meg kedvenc története, hogy egyezzen az új iránnyal!

Keresgéltem az utóbbi időben. Újra és újra megnéztem a filmet, és újra és újra elolvastam a könyvet. Nemrég újra megnéztem és kicsapta nálam a biztosítékot, de nem tudom, miért. Ez az Út a vadonba volt. A fickó egy jó hírű

főiskolán diplomázik, és kap egy állást. Összegyűjt 20.000 dollárt. A családja venni akar neki egy autót, de ő azt mondja, nem akarja. Az összes pénzt eladományozza, és végigstoppolja az országot, végül Alaszkába megy. Egy rossz növényből túl sokat eszik, ami megmérgezi, és ott hal éhen. Azzal ér véget a film, hogy egy idézetet ír: "Megosztottam a boldogságot." Hiszek ebben az idézetben. Amikor utoljára néztem, azt gondoltam, önző és dühös kölyök. Miért kellett ezt csinálnia, bántania a szüleit és a barátait, hogy idejusson? Nem kellett volna. Önző dolog megélni mindezt és nem megosztani, vagy visszaadni a közösségnek. Fontos visszaadni.

Forgatókönyvének főmondata így hangzott: Ha elfogadom kedvenc történetem forgatókönyvét, akkor én olyan kalandra megyek majd, amely nem bántja a családomat, és segít másoknak a közösségben.

Egy olyan cégnél vállalt végül munkát, amely a vadvilágba vezet expedíciókat terápiaként. Azt tervezi, egy nap elindítja saját vadvilági terápiás programját.

Második példa. Egy 28 éves nagyvállalati menedzserasszisztens vissza akart térni az iskolába, hogy új szakmát tanuljon, de a szülei maradásra bírták, mert biztos állás. Női főnöke azt mondta neki, inkább maradjon, mert két lépcsőfokra van a nagy előléptetéstől. Nem tudta, maradjon vagy menjen. Amikor kedvenc történetéről kérdeztem, így válaszolt:

Van egy új Disney-film, Tangled (Aranyhaj és nagy gubanc). Rapunzel feldolgozása. A főszereplő egy toronyba van zárva. Az anyja – akiről azt hitte, az, de valójában egy boszorkány – próbálja ott tartani, mert a hajának csodás ereje van. Csak látni akarja a valódi világot, mert még sohasem élt a palota falain kívül. Önfelfedező útra megy, és egyben azt találja, hogy az anyja valójában egy boszorkány. Ő valójában a királyi

család tagja, és már évekkel ezelőtt eltűnt. Végül egyesül újra a családjával. Felszabadító, amikor varázshaját levágják. Először azt gondolta, ez szörnyű, de rájött, hogy emiatt volt veszélyben egész életében.

Forgatókönyvének főmondata a következő: *Ha elfogadom kedvenc történetem forgatókönyvét, akkor elhagyom a kastélyt és mágikus erőmet mások gyógyítására használom.*

Miközben a történetéről beszélgettünk, ráébredt, hogy főnöke a boszorkány, aki a cégnél akarja tartani. Nevezésben tört ki. Arra volt kíváncsi, mikor hagyja el a céget, ha már elveszíti "mágikus erejét". Vette a bátorságot, hogy felmondjon, és nevelőként dolgozik, hogy erejével mások gyógyulását szolgálja.

Harmadik példa. Egy tanácsadást tanuló diák arra volt kíváncsi, menjen-e tovább doktori képzésre. Teljes időben dolgozott, két mesterképzést csinált estin. A munkában nehezen tudott nemet mondani, így 10-15 órával többet dolgozott egy héten, mint kellett volna. A menyasszonya panaszkodott, hogy sosem látja őt.

A kedvenc könyvem a Gyűrűk ura. Kedvenc részem a bevezető. Középföldén új világot teremtenek. Közeppontjában egy olyan karakter áll, aki teremt valamit, amit a gonosz ellop, és a könyv további részében vissza akarja azt szerezni. Rögeszméje miatt elveszíti barátait és családját.

Forgatókönyvének főmondata a következő: *Ha elfogadom kedvenc történetem forgatókönyvét, akkor a karrier ambícióim és a család és barátok között fogok egyensúlyozni.*

Attól való félelmében, hogy ambíciója az eljegyzését és házasságát veszélyezteti, diplomás gyakornokságot vállalt, felhagyott korábbi munkájával és gyakorolja a nemet

mondást.

Negyedik példa. Egy 45 éves férfi álommunkáját akarta megvitatni, és hogy kövesse-e azt. Biztos munkája volt, amelyet ugyan kedvelt, de nem szeretett.

Das Boots a kedvenc könyvem és filmem. Második világháborús tengeralattjáróról szól. Eleve esélytelen dolog. A tengeren lenni. A főmérnökkel azonosulok. Egyszer ütköznek. Az óceán alján ragadnak. Ki kell tenniük a vizet a hajóból. Kevés az oxigén, tehát nem maradhatnak lenni sokáig. Tudják, hogy meg fognak halni. A főmérnök azt mondja, minden rendben van. Csak egy esélyük van a felszínre menni. Mindenkinek lesz újra energiája. Ott ez a feszültség, de működik, és mindenki túléli.

Forgatókönyvének főmondata a következő: *Ha elfogadom kedvenc történetem forgatókönyvét, akkor az új állás az utolsó esélyem, hogy a felszínre kerüljek.*

A történet megvitatása során azt mondta: *Jelenlegi karrierem megbékít néhány lököttet. Ez halálos. Annyira igaz! Mélyre süllyedtem. Ez az utolsó esélyem, hogy kövessem az álmat. Ha maradok, továbbra is fuldokolni fogok, míg nem megyek nyugdíjba. Kihívást akarok.*

Tippek

Rendeljük hozzá a történetet a kliens első kérdésre - “Hogy lehet hasznos az Ön számára?”- adott válaszához. A történet valószínűleg tartalmazza a választ arra a kérdésre, miért jött tanácsadásra.

Vizsgáljuk meg, hogy a forgatókönyv tartalmaz-e metaforaként szereplő karaktereket vagy tárgyakat. Például a kliens kedvenc története a Büszkeség és balítélet. A Mr. Collins-szal való házasságot biztonságot és stabilitást

nyújtóként jellemezte, míg a házasság Mr. Darcy-val izgalom, rejtély és nonkomformitás. A tanácsadó azt mondja: *Jelenlegi karrierútja a Collins nevű foglalkozáshoz vezet, míg ön a Darcy foglalkozásra vágyik.*

Az élettervezési tanácsadók a személyiséget úgy definiálják mint az egyén szociális szerepben. Próbáljuk úgy megrajzolni a klienst, ahogy a forgatókönyv szerint egy új szakmai szerepben viselkedne, módosítva így a személyiséget.

Nem minden kliens vált szakmát, munkát vagy fog tanulmányokba. Elképzelhető, hogy jelenlegi pozíciójukban vagy szervezetüknél maradnak, mert a tanácsadás során újra értelmet nyer az, ami valamilyen módon összekuszálódott. Ezek a kliensek jobban megértve és megőrizve önértékelésüket, a pozíciójukban vagy szervezetükben elfoglalt szerepüket változtatják meg.

6. feladat. Alkalmazzuk a tanácsot

Emeljük ki, hogy a kliens kedvenc mondásában megfogalmazott tanács hogyan irányítja és mozgatja a kliens tevékenységét az átmenet áthidalásában.

Egészítsük ki a hatodik életkép főmondatát: *A legjobb tanács, amit ebben a pillanatban magamnak adhatok*

_____.

Ok

A kedvenc mondások a tapasztalatot gyakorlati bölcsességgé sűrítik. Hasznos útmutatók a kliens körülményeit figyelembe véve, és általában stratégiát javasolnak arra, hogyan gyűjtsön erőt a híd felépítéséhez.

Az önmaguknak szóló tanács átgondolásának folyamata megerősíti a klienst a saját élete feletti autoritásban. Ez

önbizalmat épít, mert megértik, hogy a kérdéseikre a válasz bennük van, nem a tanácsadó prezentálja.

Értékelés

A kliensek önmagukra vonatkoztatott tanácsai általában azonnali értelmet nyernek; ritkán fordul elő, hogy nem illik a felrajzolt életképbe. A kliens tudja, hogy ez fontos, de még nem érti. Néha úgy utalunk rá mint “nemgondolt tudásra”.

Tekintsünk úgy a tanácsra, mint amely a színdarab rendezőjétől jön, aki irányítja a kliens az átmenet sodrásában való eligazodását, a magánéletben és a közszereplésben egyaránt. (Neimeyer, 2012). Ahogy a színházban is, a rendező tolmácsolja a forgatókönyvet és elmagyarázza, mit vár el a kienstől az adott szerepben. W.W. ezt tanácsolta önmagának: *Nem arra kell várni, hogy elmúljon a vihar, hanem meg kell tanulni az esőben táncolni.* Amikor megkérdeztem, mit jelent neki ez a mondás, azt válaszolta, nem a múltban kell leragadnia, hanem el kell fogadni a saját életét, így képes lesz másoknak segíteni.

W.W. életképének hatodik mondata: *A legjobb tanács, amit magamnak adhatok ebben a pillanatban, hogy ne várjam a vihar elültét, hanem tanuljak meg az esőben táncolni.*

Figyeljük meg, hogy a korai emlékében az első ige a *várni* volt. A tanács önmagának, hogy ne várjon.

Példa néhány kienstől:

- Ha úgy lesz, miattam lesz.
- Ha bezárul egy ajtó, kinyílik egy ablak.
- Isten gyűlöli a gyávákat.
- Nem vagy vesztes, amíg próbálkozol.

7. feladat. Egyesítsük az életképet

Gyűjtsük össze és öntsük olyan szóbeli formába az életkép mondatait, amely a kliens folytonos és koherens pályáját érzékelteti.

Az átmenet azért tölt el aggodalommal, mert _____. Arra az érzésre emlékeztet engem, hogy _____. Felnőtté válva a problémák megoldásához én _____-ből _____-né és _____-né váltam. Ezek a jellemzők fontosak a következő pozíciómban. _____-ből _____-né formálták a karakteremet. Ahogy látom magam, olyan emberek között szeretek lenni, akik _____ és _____. Szeretem a _____ és _____ helyeket. Az olyan megoldásokat kedvelem, amelyek _____ az olyan problémákban, mint _____. Ha elfogadom a kedvenc történetem forgatókönyvét, akkor én _____. A legjobb tanács önmagamnak ebben a pillanatban _____.

Ok

A tanácsadók készítik el az életképek mondatainak első vázlatát az 1-6. feladatok egyeztetése alapján. A kompozíció az újraépített identitást ábrázolja, biztosítja az átmenet új megvilágítását és jövőbeli lehetőségeket vet fel.

Értékelés

Az életkép megalkotása után a tanácsadónak értékelni kell, mennyire sikeresen ábrázolja azt, amiért a kliens a tanácsadásra érkezett. A képnek érthetőnek és hihetőnek kell lennie az átmeneti narratívában megfogalmazott problémára nézve is, valamint annak megfogalmazásában, amit a kliens a következő karrierlépésénél elvár.

Az életkép első vázlatát áttekintve a tanácsadó bizonyosodjon meg arról, hogy a klienst három egyértelmű módon jellemzi (Savickas, 2002).

- közösségi szereplő, aki egy karaktert játszik (példakép kérdés)
- motivált fél, aki célt akar elérni (újság kérdés)
- elbeszélő szerző, aki írja az előadást (kedvenc történet kérdés)

A tanácsadónak úgy kell megalkotnia a portrét, hogy hangsúlyozza a mozgató témákat és a kliens karakterívét. Ezek az elemek segítik a klienst az “egész” felé való előrehaladás értékelésében, és formát adnak a jövőbeli szándékának.

Tippek

Az életképhez használt mondatok használhatók hat paragrafus főmondataként is, amelyek egyetlen gondolatot fejtenek ki. A paragrafus egy témát részletesen kifejt, további magyarázatot ad vagy alapvető tényeket és példákat hoz.

A lehető legjobb leírást adjuk, töltsük fel értékekkel és méltósággal.

Hagyjuk, hogy a kliens élete önmagáért beszéljen.

Emeljük ki a kliens által használt metaforákat, hogy új perspektívákat nyissunk.

A portré szerkesztése egységet mutasson, és ugyanazt vagy hasonló nyelvezetet használjunk végig.

Ahol szükséges, használjunk összekötő elemeket, és hagyjuk folyni a mondatokat.

Ötödik fejezet

Tanácsadási folyamat

Az első ülés során a tanácsadó vezesse le a Karrierépítő Interjút. A második alkalommal mutassa meg a kliensnek az életképükből megrajzolt vázlatot, és vonja be őt a tanácsadás narratívájába, hogy közösen tervezzenek. A második alkalom mindig beszélgetéssel kezdődik. A rövid bemelegedést követően a tanácsadó megkérdezi a klienst: *Legutóbbi találkozásunk óta tisztázódott-e valami?* Ha a kliens valami fontosra hívja fel a figyelmet, a tanácsadó jegyezze azt majd fel a portréban. A következőkben a tanácsadó újra megfogalmazza, amit a kliens mondott arról, hogyan lehet hasznos számára a tanácsadás. Ezen a ponton kezdheti el a tanácsadó az életkép világos és határozott módon történő előadását.

Első rész: A történet újrarendezése

Cél

Fontos, hogy a kliens hallja a portrét és reflektáljon arra, amit már sejtett, de nem mondott ki önmagának és másnak sem.

Ok

A tanácsadók mondják el újra a kliens által már megfogalmazott történetet, miközben saját kommentárokkal gazdagítják azt. Egy jó újfelfogalmazás azonnal céltudatosan újraegyesíti a klienst személyiségével és kapcsolataival. Ahogy a tanácsadó az életkép sorrendjében (perspektíva, énkoncepció, érdeklődés, forgatókörnyv, tanács) visszamondja a makronarratívát, egyúttal a folyamatot a kliens tapasztalatának és megértésének határa felé tolja (Buhler, 1935). Úgy erősíti a

kliens ágenstudatát, hogy segít neki értékelni történeteinek folytonosságát és koherenciáját. A tanácsadó mindig azt a leginkább adaptálható viselkedést hangsúlyozza, amelyet a kliens képes véghezvinni.

Lassan haladjanak, és minden rész után tartsanak szünetet a tanácsadók. Bátorítsák a klienst, hogy reflektáljanak a portréra és fedezzék fel önmagukat. A tanácsadók azt akarják, hogy a kliens helyezkedjen bele a történetbe és lássa a lehetőségeket maga előtt. A tanácsadó csak felszínre hozza a jelentést, nem létrehozza azt.

A tanácsadók arra keresnek bizonyítékot, hogy a kliens felismeri és birtokolja önmagát. A szóbeli kifejezés adekvát, mégis absztrakt. A tanácsadók az életkép hasznosságának felismerését konkrét testet öltött kifejezésekben keresik, önkéntelen, spontán reakciók formájában mint mosoly, könnyek, elpirulás vagy nevetés.

Folyamat

Az újraelbeszélés során a tanácsadók folyamatosan arra sarkallják a klienst, hogy reflektáljon korábbi vagy várható tapasztalataira. A csendet használják arra, hogy helyet adjanak a reflexiónak és empatikusan reagáljanak a figyelem összpontosítására.

A tanácsadók az első korai emlék perspektívájával kezdik az újramondást, hogy helyszínt és kontextust teremtsenek a beszélgetésnek. Felolvassák az első főcímet és összefoglalják a címkét, hogy segítsenek a kliensnek másként gondolkodni a történetről. A tanácsadónak tudatában kell lenni annak, hogy az ER a jelenről jövőnek szóló emlék. Olyan témákat tartalmaz, amelyekkel a kliensnek mindenképpen foglalkoznia kell az élettervezés során.

A kliens és a tanácsadó együttes munkával bontja le a visszatérő feltételezéseket és tévhiteket. Ha az ER feszítő és

domináló leírást tartalmaz, a tanácsadó segít azt gyengíteni és új értelmet teremteni. Az emlékekben megjelenő bonyolult jelentések leépítése felfogásváltást kíván, amely a klienst arra készíti, hogy a tapasztaltakat másként lássa, megkérdőjelezzen alapvető feltevéseket és újragondolja a jelentést. Az első korai emlék teljes átbeszélése után a tanácsadó a további kettő megvitatásába és leépítésébe fog. A leépítés részeként a tanácsadó fokozza a kliens ágenstudatát a probléma felszínre hozásával (White & Epton, 1990). Meggyőzi a klienst, hogy a probléma a gond, és nem ő maga.

A korai emlékek megvitatása után a tanácsadó egyesíti őket, ha lehetséges, egymás után felolvassa a három főcímet érzékeltetve, hogyan alkotnak egy történetet. Gyakran a főcímek sorrendje (elsőtől a harmadikig vagy fordítva) elmozdulás lehet a passzívból az aktívba a három lépcső mentén: gond, erősítés, elhatározás. Ez a lépés perspektívát nyújt és bevezeti azt a gondolatot, amely mentén haladni kell.

Miután azonosította a látásmódot és a témát, a tanácsadó a kliens példaképeiben ábrázolt jellemzőkhöz fordul. Az újramondás segít megérteni a kliensnek, miért annyira fontos számára egy-egy hős, és hogyan építette be személyiségébe azokat a jellemzőket, amelyeket a leginkább csodál. Ez túlmegegy azon, hogy emlékeztesse a klienst önkoncepciójára és kompetenciáira. Az a cél, hogy egyértelművé tegyük, mennyire fontosak ezek a jegyek a kliensnek a problémák megoldásában, és miért építette be azokat személyiségébe. A jellemzők nyilvánvaló kapcsolódások a korai emlékekhez. Például ha az ER félelemmel teli, a példakép bátorsággal válaszol. Ha az ER magányt sejtet, a példakép szociabilitást mutat. Ha az ER káoszra utal, a példakép rendet teremt. A megfordítás eme mintája a karakterív lényege. Röviden, a tanácsadó segít a kliensnek megérteni, hogyan építette fel az ént olyanná,

amilyenre szüksége volt. Olyan személlyé vált, akire gyerekként vágyott. A tanácsadó azt hangsúlyozza, hogyan változott passzívból aktívvá. Ami eddig üres volt, most megtelik.

Miután az én felépítését megbeszélték, a tanácsadó a kliens figyelmét a szakmai érdeklődésre tereli. A kliens munka vagy pozíció iránti különös vonzódását úgy jellemzik mint egy próbálkozás annak a helynek a megtalálására, ahol az egyén megmutatkozhat. Az élettervezési tanácsadók úgy tekintik a szakmai identitást mint előadást (LaPointe, 2010). Emlékezzünk arra, hogy az identitás a szerepben lévő egyént jelöli.

A tanácsadók – miután jellemezték a kliens érdeklődését és aspirációit – azt találják, hogy sok kliens azonosítja a vágyott foglalkozást. Azok számára, akik továbbra is bizonytalanok, a tanácsadó összeállíthat egy kongruens foglalkozáslistát a kliens RAISEC kódjai alapján. Elmagyarázhatja neki, hogy sok tekintetben hasonlít azokra, akik a listában szereplő foglalkozásokat űzik. Mivel a foglalkozások helyét és formáját emberek hozzák létre, az ügyfél talán szeretné felfedezni, hogy illeszkedik ő azok elvárásaiba, rutinjába és milyen előnyei-hátrányai vannak.

Miután elhelyeztük az egyént, ideje, hogy megvitassuk azt a forgatókönyvet, ami alapján a kliens felkészül a szerepre. Újramondjuk egy film vagy könyv kedvenc történetét a klienssel a főszerepben. A tanácsadó pontosan visszaolvassa a kliens által jellemzett történetet, és figyeli a felismerés által kiváltott testi reakciókat. A forgatókönyv általában tartalmazza arra a kérdésre a választ, ami a klienst a tanácsadásra hozta. Azt várja, hogy a tanácsadó megválaszolja a kérdéseit, és most meglepődik – és egyben elégedett -, hogy egész végig tudta a választ.

A tanácsadónak alaposan el kell magyaráznia, hogy a kedvenc mondás fogja instruálni a klienst a forgatókönyv előadásában. Használhatják a forgatókönyv metaforáit, és úgy magyarázza a tanácsot, mint rendező a színészt. Persze jelen esetben a színész rendezi önmagát.

A folyamat ezen pontján a tanácsadó összefoglalhatja, mit értek el eddig. Együtt, a kliens és a tanácsadó a következő kérdéseket válaszolták meg a klienset illetően:

Kicsoda	Ön?	(példaképek)
Hol akar	dolgozni?	(újságok)
Mit akar ott	csinálni?	(forgatókönyv)
Miért akarja azt	csinálni?	(korai emlékek)
Hogy kellene kezdenie?	(mondás)	

Tippek

Olyan módon olvassuk fel az életképet, amely a passzív szenvedést aktív tevékenységgé alakítja.

Mutassunk rá a személyes és a szakmai identitás hasonlóságára.

Figyeljük és vizsgáljuk az érzelmeket, sóhajokat, csendet és az intuíciót.

Második rész: Akcióterv

Ideje visszatérni ahhoz a bevezető kérdéshez, hogyan lehet a tanácsadás a kliens hasznára. A kliens és tanácsadó közösen vitassa meg, vajon az elkészült életkép teljesítette-e azt, amit a kliens a tanácsadástól várt. Ha nem, akkor a tanácsadó arra fókuszáljon, mi hiányozhat. Ha a kliens a kezdő történetet ugyanúgy ismétli, szinte fontolgatva, akkor ez depresszió jele lehet, melyet terápiára érdemes irányítani. Ugyanakkor a legtöbb kliens eléri céljait az újramondással.

Szándék

A tanácsadás kezdetén a kliens által érzett feszültség átértékelődik a rá irányított figyelem által. Így a tanácsadó az életképtől elmozdulva arra ösztönözheti a klienst, hogy vegye észre és gondolja át az abban foglalt szándékokat. A kliens nem érzi többé elveszettnek és zavarodottnak magát, mert az átmenetet egy másik szemszögből látja, kognitív ösztönt szerez és nő az érzelmi tudatossága. Ez a fejlődés segít, hogy kívülről szemlélje szándékait, így megerősíti az elköteleződést még bizonytalan körülmények között is.

A szándék elősegítése az élettervezés célja, tehát a tanácsadónak meg kell állnia ezen eredmény felismertetéséhez. A kliens szándékosságának megerősítéséhez a tanácsadó megérteti a klienssel, hogy a szándék fontos a jelen és jövőbeni körülmények között is, amikor a munka világában újra és újra átmenet elé néz majd.

Tervezés

Miután tisztázódott a cél, és a szándék megfogalmazódott, a kliensnek a lehetőségeken és nehézségeken keresztül egy irányt kell felállítania. A kliens és tanácsadó közösen hoz létre egy tervet stratégiai változásokra és tevékenységekre, amely teszteli a tanácsadás során generált időszakos megértést. Az életkép megvitatása után általában elég nyilvánvaló a kliens váltást áthidaló terve. Ami eddig rejtett volt, most felszínre kerül. A kliens maga érzi, mit kell tenni, és a tanácsadás bizonyította ezt. Leggyakrabban a korábbi – saját vagy mások által felállított - határain túlra merészkedik tervében a kliens. Egy tipikus terv egy vagy két tevékenységet is tartalmazhat a következőkből: szándék megerősítése, lehetőségek megvizsgálása, az én megerősítése mások által, jelentkezés további tanulmányokra vagy új pozícióra, felmondás a jelenlegi munkahelyen, új városba költözés, vagy klinikai

tanácsadásra jelentkezés olyan gond esetén, amely hosszabb időt igényel. Hogy a reményt fenntartsuk, minden tervnek kell tartalmaznia alternatívát szükség esetére.

Közönség

Szinte minden akciótervben szerepelnie kell annak, hogy a kliens saját történetét újrafeldolgozva egy fontos közönségnek előadja. A kliens új szerepet vesz fel a közös koncert során, látnia kell, a közeli emberek hogyan fogadják az átdolgozott történetet. Így próbálja a kliens a releváns közönség értékelését biztosítani és a szociális erőforrásokat az új szerepek felé irányítani. A tanácsadó tehát arra ösztönzi a klienst, hogy egy biztonságos bázison – család, mentor, közeli barátok – alapozza meg az új történetet. Remélhetőleg ez a közönség – különösen a társ – támogatni fogja a történetet, bátorítja az előadást és még egy többé-kevésé új kapcsolatot is kialakít a klienssel. Az élettervezésben szerepet játszó közönségről további információt talál Briddick és Sensoy-Briddick munkáiban (2013).

Narráció

A narráció nem a narratíva; ez a kliens képessége új történetének közönség előtt való elmondására. Az élettervezési tanácsadás másik célja a kliens narrációjának fokozása. Az, hogy meg tudjuk fogalmazni az életcélt, erősen kötődik az élettel való megelégedettséghez (Bronk, Hill, Lapsley, Talib, Finch, 2009). A tanácsadó úgy erősítheti a kliens újraalkotott történetének narrációját, ha gyakoroltatja azt. Egy történet elmondása nem lehet énközpontú. Ismerni kell a közönséget, és úgy közvetíteni az előadást, hogy megértsék. A közönségtől reakciókra, néha még meglepetésre is számítani kell. Akárcsak a színházban, a befogadó közönség erősíti az előadást. Ha a kliens és a tanácsadó bizonytalan vagy negatív reakciókat

tud előrejelezni, felkészülhetnek a válasszal.

Akcio

A tervnél és gyakorlásnál többre van szükség; cselekvés kell. A kliensnek fontos hallania az új történetet és szerepet. Át kell élnie a történetet annak érdekében, hogy megválaszolhassa azokat a kérdéseket, amelyek a tanácsadásra hozták. Az új történet jelentése akkor kel életre, amikor a való világban feltűnik. Az újraalkotott identitás-történetek változhatnak az előadás során. Csak a tényleges akció során tudja a kliens megválaszolni a kérdéseket, hogy *Mi illik hozzám most? Mit akarok csinálni? Mit tehetek?*

Tippek

Bátorítás. Amikor egy próbaterv elkészült, a tanácsadó figyelmét a cselekvés elősegítésére és az optimizmus megerősítésére fordítja. Bár a kliens tudja, mit kell tennie, gyakran bátorságra van szükség az útelágazásnál. A kliensnek erőt kell gyűjtenie a közösségi világ színpadán való sikeres előadáshoz. A tanácsadó úgy támogatja, hogy az empátikus válaszokról a bátorításra tér át. Az empátia a kliens perspektívájából mutatja a tanácsadó válaszait. Az empátikus válaszban a tanácsadó azt mondja: *Úgy érzi _____, mert Ön _____*. A bátorítás a tanácsadó szempontját mutatja. Egy bátorító kijelentés a következő lehet: *Hiszem, hogy meg tudja csinálni*. A bátorítás rendkívül fontossá válik az életkép újramondása után. Legkedvesebb könyvem a bátorító válaszok megtanulására Dreikurs and Dinkmeyer: *Encouraging Children to Learn* (2000).

Információkeresés. Ha a terv további explorációt kíván, a tanácsadó megtaníthatja a kliensnek az alapvető információkereső viselkedést: megfigyelés, látogatás, hallgatás, beszéd, írás, olvasás, googlizás. Néhány

tanácsadó olyan nyomtatott anyagot használ, melynek bal oldali oszlopában ezek a szavak szerepelnek. A kliens és a tanácsadó együtt ötletelhet, hogy összeállítsanak tevékenységenként egy olyan ésszerű listát, amelyet a kliens hajlandó megtenni. Arra kérhetjük a klienst, hogy jegyezze fel, mit tanult az explorációból, milyen előnyeit és hátrányait látta.

Realizálás. A tanácsadó arra ösztönzi a klienst, hogy cselekvően keresse azt az életet, amelyet élni szeretne. Erősíti a cselekvő kifejezések és perspektívák használatát, amelyek megváltoztatják a dolgok jelentését és a lehetőség és haladás tudatát keltik. Ugyanakkor vannak határok. A kliens kapacitása a szabad választásra nem teljes; minden ember ellenáll a nem választott életfeltételeknek. Vannak normatív határok és szociális nehézségek, amelyek megelőzik és felülmúlják a klienst. A legjobb, amit tehet, ha improvizál és a meglévő források és közösségi támogatás segítségével alakít ki egy életet. Természetesen önmaguknak tehetnek vállalásokat, és aztán magának és másoknak a legmegfelelőbb megoldást választja. Néha, vagy talán a legtöbbször a választás a haladásról, és nem a tökéletességről szól. A szociális igazságnak való elköteleződéssel a tanácsadó arra ösztönzi a klienst, hogy tartson ellent a normatív határoknak és a szociális nehézségeknek, hogy önmagának és másoknak a lehető legjobb döntést és a legmegfelelőbb élettervet válassza.

A második ülés zárása

A második ülés zárásaként a tanácsadó felolvassa a kliensnek az első kérdésre – hogyan lehet hasznára a tanácsadás – adott választát, majd megkérdezi *Elértük ezt?* Ha a válasz igen, az ülés teljes, és a tanácsadó újabb időpontot ad egy hónap múlva, hogy a terv eredményeiről beszéljenek.

W.W. eredetileg a következőképpen válaszolta meg a kérdést:

Kész vagyok, hogy visszatérjek dolgozni, de szükségem van egy kis irányításra. Aggódok és ideges vagyok, hogy nem tudom, hol vagyok és merre tartok. Nem igazán illek már a negyedik osztályos tanár szerepébe. Középiskolás koromban pszichológiát akartam tanulni. Csüngtem a pszichológiatanárom minden szaván. Megragadott. Szinte együtt éltem a szavaival. Imádtam kapcsolatokról beszélgetni. Főiskolára mentem és pszichológiát tanultam. De az első évben pánikrohamaim voltak, mert egyedül éreztem magam. Otthon nagy baráti társaságom volt, de a főiskolán egy sem. Tudtam, hogy hibát követtem el, így hazamentem. A sikertelen első évem után pszichológiáról az oktatásra váltottam. Lediplomáztam, és tanítottam a fiam születéséig. Most megy elsőbe, és én vissza akarok menni dolgozni. Kíváncsi vagyok, van-e jobb lehetőség számomra, mint a tanítás. Többet akarok ennél. Szenvedek, hogy találjak valami olyat, amivel boldog lehetek további életemben. Összezavarodtam. Azon gondolkodom, hogy tanácsadást akarok tanulni, de nem tudom, elbírok-e még egy diplomával. Meg tudom majd csinálni, amit elvárnak tőlem? Szóval ezért jöttem. Néha azt gondolom, az iskolai tanácsadás a nekem való út, de talán csak vissza kellene térnem a tanításhoz.

Az elkészült életképe, mely egyesíti válaszait az alapozó kérdésekre:

Az átmenet során az aggaszt engem, hogy félek az egyedüllétől, elhagyatottságtól. Nem akarok rossz döntést hozni, és a jobb lehetőséget várva leragadni. Elszigetelnek és dühösnek érzem magam. Ahogy felnőttem, a problémát úgy oldottam meg, hogy az elhagyatottság érzését felváltotta a másoknak való segítség. Erős vagyok, gondoskodó és segítőkész. Mindig védem az ártatlan, de nem erőszakos módon. Ezek a jellemzők fontosak a következő pozíciómban. Már tudom használni azokat a tulajdonságokat, amelyeket szakmai életem és tanulmányaim során példaképeimtől láttam. Olyan emberek között akarok lenni, akik csapatként dolgoznak például iskolában vagy kórházban, ahol tanácsadással vagy gyógyítással segítenek az elhagyatottak problémáján, és túljutni a nehézségeken. Egy "Sprite-ot" (tündért, ford.) akarok adni a kívülállóknak és kitaszítottaknak. Ha elfogadom kedvenc történetem forgatókönyvét, akkor diszfunkcionális családok elhagyott és elhanyagolt gyerekein fogok segíteni. Különösen élvezném, ha pszichológusként, szociális munkásként vagy tanácsadóként dolgozhatnék. A legjobb tanács, amit most magamnak adhatok, hogy ne várjak a vihar elültéig, hanem tanuljak meg az esőben táncolni, tehát tanítsam meg ugyanezt a gyerekeknek is.

Nyilvánvalóvá vált, hogy diplomás pszichológiai képzésre akar járni, nem iskolai tanácsadásra.

Elveszett embereknek akarok segíteni. Olyan emberekkel akarok dolgozni, akiknek nincs sok barátjuk vagy családjuk. Bár hajléktalanokkal

vagy lecsúszott nőkkal nem, mert nagyon érzékeny vagyok. Bár fizikálisan és mentális erős vagyok. Csatatban akarok dolgozni.

Amikor megkérdeztem, mi tartja vissza attól, hogy diplomás képzésre beiratkozzon, ezt válaszolta:

Jó anya akarok lenni. Félek, hogy elhanyagolom. Félek, ha nem játszom eleget a fiammal, elhagyatottnak érzem majd magam.

A gond az első átmeneti narratívájában megjelent. Azt mondta, nem biztos, hogy képes megtenni azt egy diplomás képzésben, amit elvárnak tőle. De valójában nem a képzés intellektuális kihívása aggasztotta, hanem a fiától való távollét félelme. Most megmagyarázta a tanácsadónak és önmagának is, mi forog kockán a váltással. Egyedülálló anyaként nem akarja elhagyni a fiát. És méginkább nem akarja, hogy őt hagyja el a fia, mert túl sok időt tölt olyan tevékenységekkel, amelyet az iskola kíván meg.

A feltornyosult érzelmek közepette őszintén tudott beszélni lehetőségeiről. Klinikai pszichológiai doktorátusról álmodott, de úgy hitte, ez túl sok időt vesz el a fiától. A megbeszélés és információgyűjtés után gyorsan és határozottan döntött az iskolapszichológiai mesterképzés mellett, melyet kevésbé megterhelőnek és gyorsabbnak vélt a klinikai doktorátusnál. Ráadásul építhet korábbi tanítási tapasztalatára. Továbbá nyitva hagyná számára az utat egy későbbi doktorátus felé. Megbeszéltük, hogyan mondja majd el fiának és kéri volt férje, szülei és barátai segítségét.

A képzés ideje alatt képes volt egyensúlyt tartani a tanulmányok és a fiával töltött idő között. Diplomázás után egy gyermekkórházban helyezkedett el pszichológusként, ahol a hosszú ideig bent fekvő gyerekeknek segít teljesíteni az iskolát és kortársaival lépést tartani. Végül gyermekpszichológus és családterapeuta lett a kórház

pszichiátriai osztályán. Sikerült tehát elérnie, hogy olyan gyerekeknek segítsen, akik azt élték át, amit valamikor ő.

Búcsú

Az életervezési tanácsadók úgy köszönnek el, hogy megismétlik a kliens kedvenc mondását. Ritkán zárnak bókkal vagy elismeréssel az elvégzett munkáért. Inkább előmozdítják és tisztelik a kliens bölcsességét a kedvenc mondásuk megismétlésével. W.W.-nek azt mondtam, *Ideje, hogy belépjen a diplomás képzésbe, hogy segíthessen a gyerekeknek megtanulni esőben táncolni.*

Miután a kliens elhagyja a szobát, valamit tenniük kell. Azáltal ismerjük meg a világot, hogy cselekszük, és meglátjuk, mit történik. A cselekvés viselkedés, ahogy az egyén jelentést teremt magának. A jelentésteremtésen túl a cselekvés gyakran lehetőséget teremt és megerősíti az önértékelítést.

Harmadik ülés

Sok kliensnek nincs szüksége harmadik találkozásióra. Ímélen vagy telefonon értesítik a tanácsadót, hogyan boldogulnak. Azok a kliensek, akik eljönnek a harmadik találkozásióra, általában elmondják, mire jutottak, megerősítést várnak és a következő néhány lépést szeretnék megvitatni. Előfordul, hogy arról tájékoztat a kliens, hogy bezárult az az ajtó, amelyen szeretett volna belépni. Akkor az alternatíva jön szóba. Kliens és tanácsadó megbeszéli azokat, és új akciótervet készítenek. Ez nem fordul elő gyakran, a tanácsadónak mégsem kell meglepődnie, amiért a világ nem működik együtt a klienssel.

A folyamat és az eredmény értékelése

A szakmai tudás növelése és a gyakorlat erősítése érdekében a tanácsadó értékeli a tanácsadás folyamatát és eredményét is. Az élettervezési eredmény értékelésének középpontjában az áll, mennyire volt hatásos a beavatkozás a kliens céljának elérésében (Gibson & Cartwright, 2014). Én a második ülés után teszem meg a *Session Rating Scale* (Shaw & Murray, 2014) segítségével, hogy értékeljem a kliens célelérését és elégedettségét. A narratíva eredményének értékeléséhez a *Future Career Autobiography-t* (Rehfuss, 2009) használom. A kliens reflexiójának mint tanácsadási eredmény mérésére a *Self-Exploration Scale-t* használom a *Career Exploration Survey-ből* (Stumpf, Colarelli, & Hartmann, 1983). A folyamat értékelésére az *Innovative Moments Coding System-et* használom (Cardoso, Silva, Gocalves, & Duarte, 2014a & 2014b). A folyamat és eredmény értékelésének ezen módjai fontos visszajelzések a szakmai fejlődésemhez.

Utóirat

Az élettervezési technikák számos módszert nyújtanak a tanácsadási gyakorlat kialakításához. Az élettervezési technika és karrierépítés a gyakorlással fejlődik. A tanácsadók minden egyes találkozó alkalmával gazdagítják technikájukat, és nincs végpont. Még évtizedes élettervezési tanácsadási gyakorlattal a hátam mögött is tanulok minden találkozóból és kienstől. Végül is a kliens a legjobb tanár.

További tanulmányozásra

Ha többet szeretne tudni az élettervezési tanácsadásról, a következő munkák hasznosak lehetnek.

Bemutató videók

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

Olvasmányok

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.

Felhasznált munkák

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.

Rehfuss, 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., & Murraray, 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). *Sensemaking 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 Psycho-analysis*, 50, 711-716.

A SZERZŐRŐL

Mark L. Savickas a Családi és Közösségi Medicina professzora és a Viselkedéstudományi Osztály elnök emeritusa a Northeast Ohio Medical University-n. Továbbá a Kent State University tanácsadó képzés társprofesszora. Sajat honlapja: www.Vocopher.com.