

RESULTATE VEREINEN

Theoretischer Hintergrund

Zu Beratungsbeginn definiert der Kunde diejenigen Laufbahnressourcen und Aktivitäten, welche er im Hinblick auf das Beratungsziel als wichtig erachtet und im weiteren Beratungsverlauf nutzen resp. fördern möchte.

Oftmals kommt in einem ersten Schritt der Entwicklung von Identitätsressourcen eine wichtige Rolle zu. Um den «inneren Kompass» ausrichten zu können, benötigt es eine klare berufliche Identität, Kenntnis über persönliche Werte, berufliche Interessen, Ziele, Präferenzen und Stärken. Auch sollte die Bedeutung von Arbeit im eigenen Leben und der Bezug des Selbst zur Arbeitsrolle erkannt werden. Personen mit klareren Berufszielen, welche auf die eigene Person abgestimmt sind, sind im Beruf subjektiv (Zufriedenheit) und objektiv (Arbeitsleistung, Beförderungen, Gehalt) erfolgreicher – dies zeigen diverse Forschungsbefunde auf (Hirschi, 2011).

Fragestellungen, welche sich um die Sinnfindung oder die Entwicklung einer beruflichen Identität drehen, können mittels narrativer Methoden wie des Career Construction Interview (CCI) von Savickas sehr gut angegangen werden. Das CCI bietet auch grosses Potenzial im Hinblick auf immer wichtiger werdende Themen wie das wiederkehrende Treffen von Laufbahnentscheidungen (Gschwend & Schreiber, 2016). Andere konstruktivistische Einschätzungen wie z.B. die Lebenslinie können helfen, mehr Klarheit in Bezug auf eigene Werte, Karriere- und Lebensziele zu gewinnen sowie die Bedeutung der Arbeit im eigenen Leben besser zu verstehen. Auch standardisierte Bewertungen von Interessen oder Persönlichkeitsmerkmalen in der Beratung können das Selbstverständnis des Kunden verbessern. In der Praxis empfiehlt sich häufig ein Mix von qualitativen und quantitativen Verfahren zur Steigerung der Selbstkenntnis des Kunden (Hirschi, 2011). Die Auswahl der Assessments hängt vom Beratungsziel, der zu entwickelnden Laufbahnressourcen sowie vom Kunden ab.

Nach erfolgter Rückmeldung der Testresultate, insbesondere aus einem quantitativen Assessment, ist es sinnvoll, den Kunden zu bitten, das Gehörte

zusammen zu fassen. Dies kann in Form eines Rollenspiels erfolgen: «Nehmen wir an Sie erzählen nach der Beratung einem guten Freund oder einer guten Freundin, was bei den Testresultaten rausgekommen ist, was berichten Sie ihm oder ihr?» Dieser Schritt fördert Lernprozesse sowie die Integration der Ergebnisse ins Selbstkonzept. Zudem können dadurch allfällige falsche Schlussfolgerungen berichtigt werden (Hirschi, 2015). Als Ergänzung zu Selbsteinschätzungen können auch Fremdbewertungen eingeholt und mit dem Kunden reflektiert werden.

Ziel des Arbeitsblattes

Durch das Vereinen der Selbstkenntnisse entsteht ein kohärentes Bild, welches dem Kunden Orientierung gibt. Vorgängig sind die Resultate der einzelnen Assessments jedoch zu reflektieren und zentrale Erkenntnisse herauszuarbeiten.

Einsatz des Arbeitsblattes

Das Arbeitsblatt eignet sich besonders gut im A3-Format.

- Von jeder Beratungsmethode, Übung, jedem Fragebogen, Test und Arbeitsmittel notiert die Beratungsperson, zusammen mit dem Kunden, die wichtigsten Punkte/zentralen Erkenntnisse.
- Befinden sich auf dem Arbeitsblatt «Resultate vereinen» genügend relevante Informationen, um den inneren Kompass zu erkennen und somit dem Beratungsziel näher zu kommen? Falls Zweifel bestehen, kann nachstehende Frage aufschlussreich sein. Inwiefern besteht Klarheit in Bezug auf:
 - Motive
 - Bedeutung von Arbeit im eigenen Leben
 - Persönliche Werte
 - eigene Rollen, langfristige Ziele (berufliche, ausserberufliche)
 - berufliche Interessen
 - Fähigkeiten, Kompetenzen, Stärken
 - Eigenschaften, Persönlichkeit

Fehlen relevante Erkenntnisse, können diese noch erarbeitet werden.

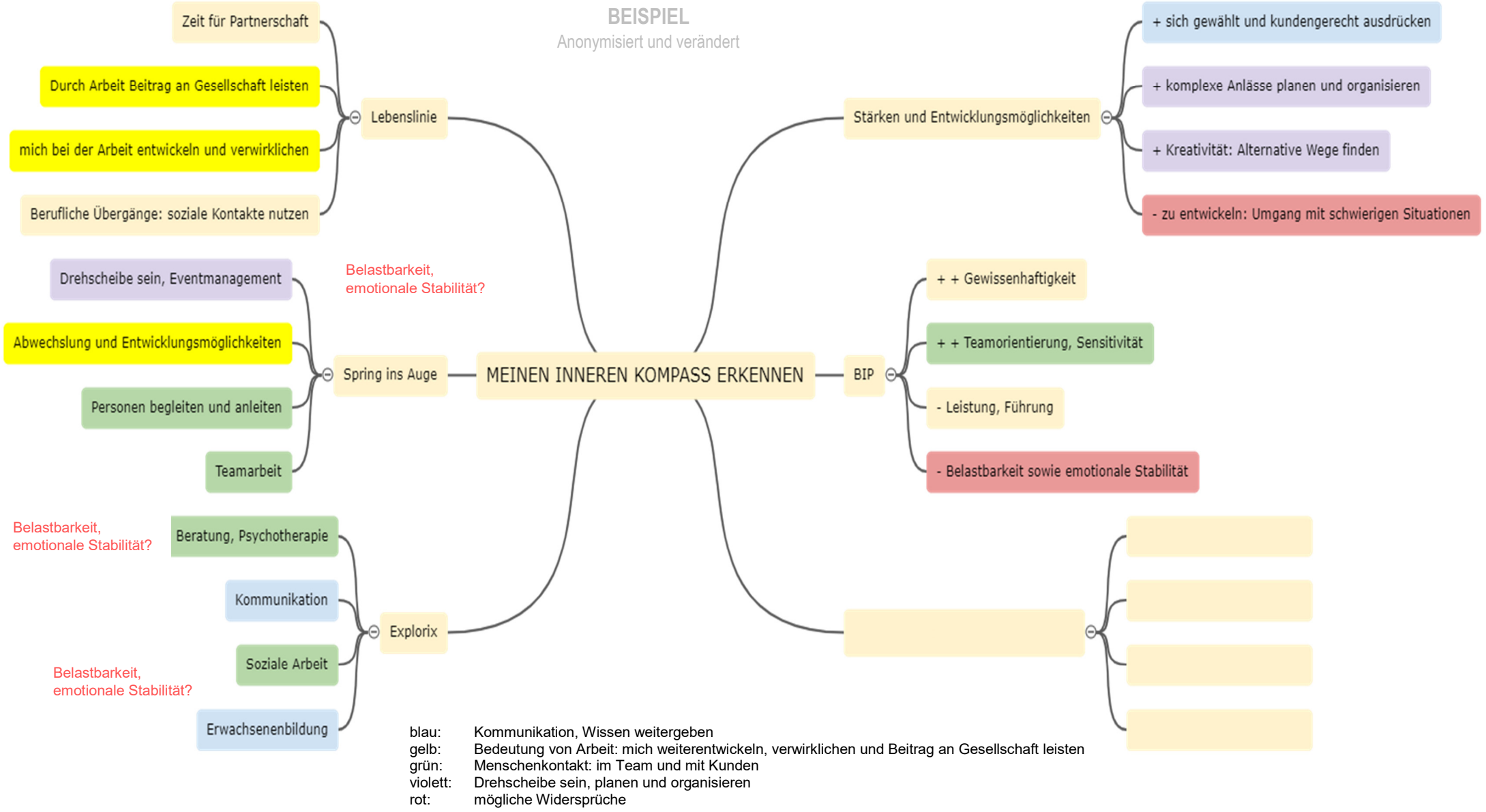
- Welche Gemeinsamkeiten, wiederkehrende Themen erkennt der Kunde in den verschiedenen Befunden? Besonders bedeutsame oder wiederkehrende Aspekte können farblich hervorgehoben und mit einem Titel verzeichnet werden, z.B. «Für mich ist Kreativität in einer nächsten beruflichen Lösung wichtig und ich sehe gerne unmittelbare Resultate bei der Arbeit».
- Es soll zudem nach widersprüchlichen Informationen zwischen den Befunden gesucht und deren Bedeutung diskutiert werden. Widersprüchliche Informationen werden beispielsweise in roter Farbe sichtbar gemacht. Mögliche Lösungsansätze werden diskutiert und dazu geschrieben.
- In einem letzten Schritt ziehen Beratungsperson und Kunde Schlussfolgerungen für die weitere Laufbahnplanung.

Im 2. und 3. Beratungsmodul des GUIDE-Modells ist es zentral, dass Kunden ein realistisches Bild über ihre beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten entwickeln. Informationen über Berufe, Ausbildungen, Arbeitsmarkt usw. werden eingeholt. Beides zusammen, Selbstkenntnisse sowie Kenntnisse über die beruflichen Möglichkeiten, erlauben das Generieren von passenden Lösungen im dritten Beratungsmodul.

Das Arbeitsblatt «Resultate vereinen» kann im weiteren Beratungsverlauf neben mögliche berufliche Lösungen gelegt werden: In welcher Lösung würden berufliche persönliche Interessen, Ziele, Werte, Stärken usw. am besten zum Tragen kommen? Anhand des Arbeitsblattes kann zudem gezielt nach Arbeitsstellen gesucht und ein Vorstellungsgespräch vorbereitet werden.

Nachfolgend ein anonymisiertes und verändertes Beispiel:

BEISPIEL
Anonymisiert und verändert



Welche bedeutsamen und/oder wiederkehrenden Themen aus den verschiedenen Übungen erkenne ich?

- *Zeit für Partnerschaft ist mir wichtig.*
- *Die Arbeit mit Menschen ist für mich zentral: sowohl im Team als auch mit Kunden und Partnern.*
- *Planen, organisieren sowie «Kreativität beim Suchen von Lösungen» sind Stärken von mir, die ich bei der Arbeit einsetzen möchte. Ich bin gerne Drehscheibe.*
- *Genauso wichtig ist für mich Kommunikation.*
- *Arbeit bedeutet für mich: einen Beitrag an die Gesellschaft leisten, mich entwickeln und verwirklichen können.*

Erkenne ich Widersprüche? Falls ja, worin liegen sie?

Meine eher geringe Belastbarkeit versus Jobs, die Stressresistenz und hohe psychische Belastbarkeit verlangen.

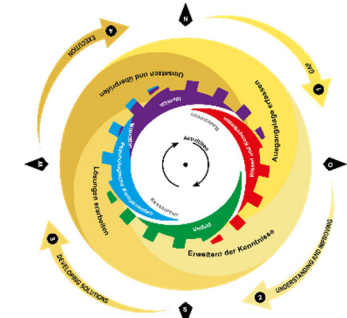
Zu welchen Themen mache ich mir noch vertiefter Gedanken?

Wie soll der Kundenkontakt aussehen: oberflächlich, punktuell oder tiefer, über längere Zeit?

Überlegen, in welchen Situationen ich an Grenzen stosse (Belastbarkeit). Strategien, um besser damit umgehen zu können?

Nächste Schritte:

Mich mit den bisher erarbeiteten beruflichen Lösungen genauer befassen. Weitere berufliche Lösungen suchen, die zu mir passen könnten.



RESULTATE VEREINEN

