

# **PORADENSKÝ ROZHOVOR KOMUNIKACE V INTERVENCÍ A PROVÁZENÍ**

**Faktory účinnosti**

---

# FAKTOR KOMUNIKACE

---

## Vyjednávání při konfliktech – problémech

- + Společné vzájemné přibližování klienta a terapeuta
- + Společné přibližování k řešení problému
- + Otevřená situace

## Poradce

- × Vyjadřuje zájem, empatii, předběžné pochopení problému
- × nesmí se pokládat za všeznalého, bezchybného

# KOMUNIKAČNÍ OTÁZKY

---

- ✘ Kruhové - co děláš, když...
- ✘ Budoucnost - jak to bude vypadat, až...
- ✘ Hypotetické - co by se stalo, kdyby...
- ✘ Zázrak – kdyby symptom náhle zmizel...
- ✘ Škálovací – 1 až...

# ZNAKY PORADENSKÉHO ROZHOVORU

- ✘ Rámcové podmínky – čas, místo, zasedací pořádek
- ✘ Svoboda klienta – vyjádření se k problému
- ✘ Asymetrie dialogu – usměrňování témat poradcem, opakování
- ✘ Předcházení identifikaci s problémem
- ✘ Poskytuje informace o souvislostech
- ✘ Tabu – problémy poradce



# PIÍŘE PORADENSKÉHO ROZHOVORU

Emoce - prožitek



Kognice -  
pochopení



Regulace -  
aktivizace

# PŘIPRAVUJE KLIENTA NA NOVÝ ZPŮSOB NAHLÍŽENÍ PROBLÉMU

**Verbalizace prožitků**  
Opis citů, vjemů, zážitků

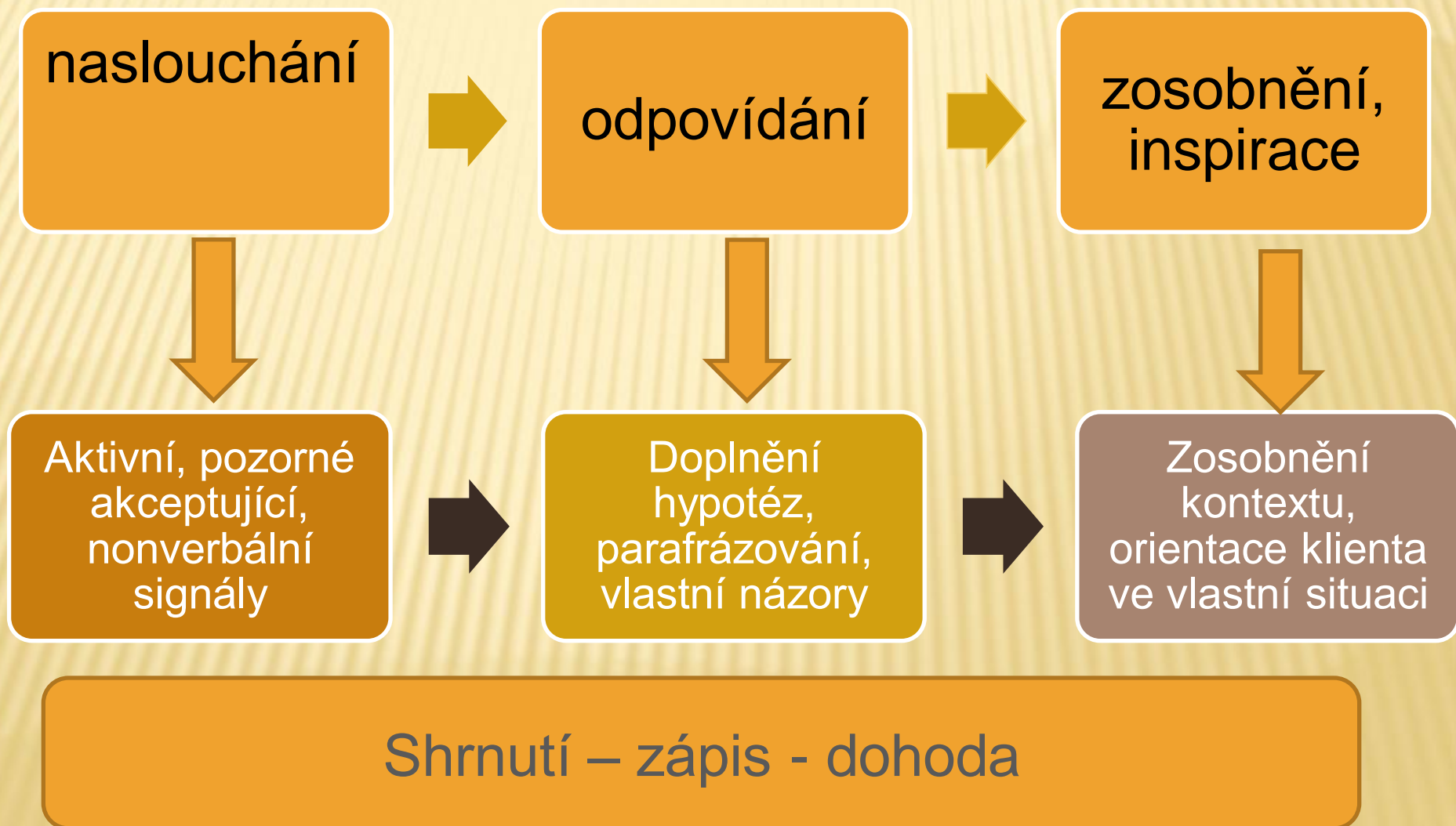
Emocionální  
prožívání

Hodnotící úsudky

Volný popis  
potlačovaných citů, nálad

# 3 STRATEGIE

(SROV. BÄURLE, IN: KÖHN, 2003, S. 279, MAREŠ, KŘIVOHLAVÝ, 1995, S. 64 – 66)



# PRŮBĚH KOGNITIVNÍHO ZVLÁDNUTÍ

Reverbalizace

Opis sdělení

Opakování více způsoby



Hledání

Přemýšlení v kontextu témat

Poznávání



Strukturování

Souvislosti

Scénáře



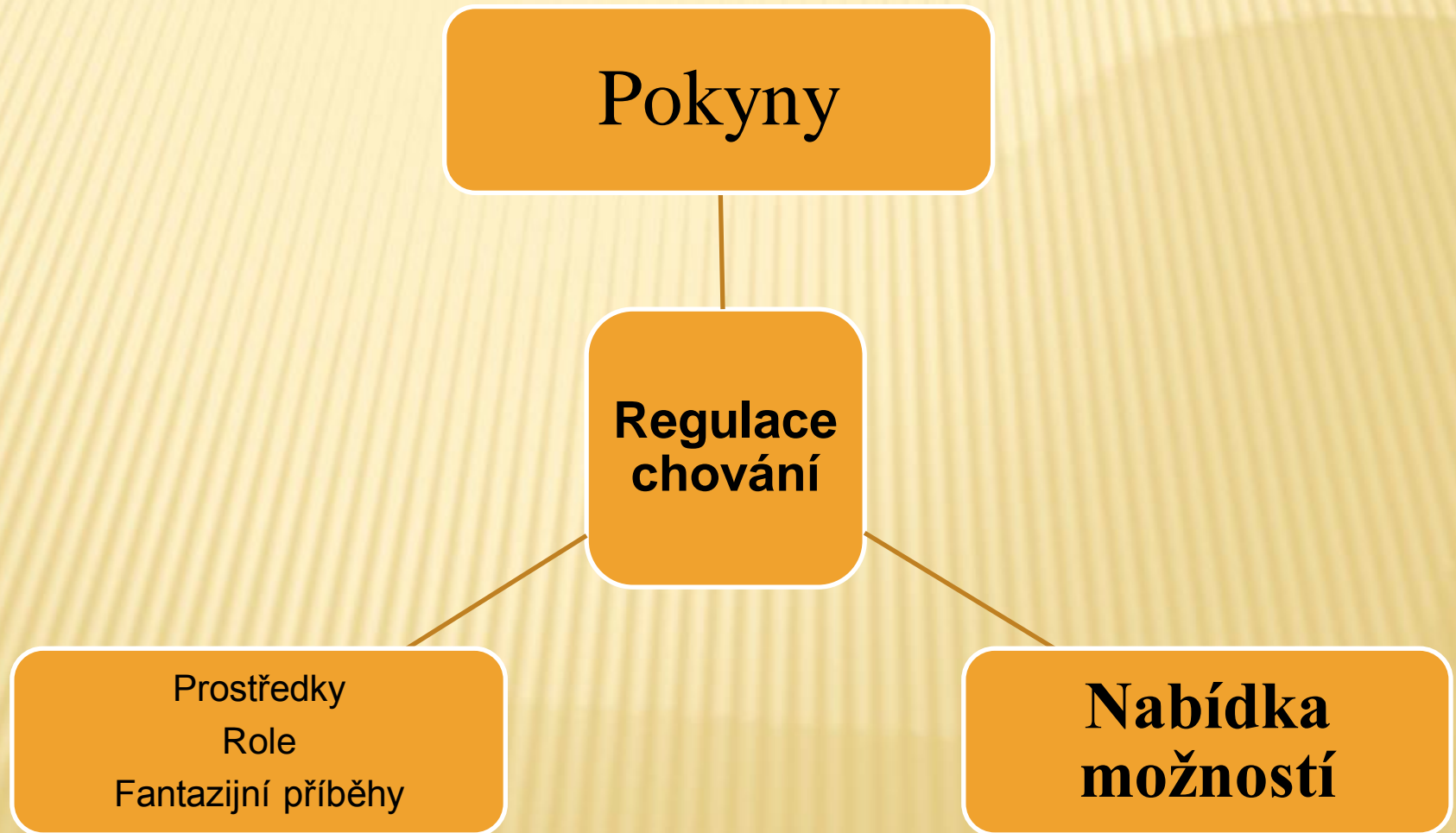
Interpretování

Pozadí problému

Koncepty řešení



# PERSPEKTIVNÍ CESTA SEBEAKTUALIZACE SEBEPODPORY



# PŘÍPRAVA NOVÝCH ŽIVOTNÍCH SCÉNÁŘŮ



# PRŮBĚH PORADENSKÉHO ROZHOVORU

(2010)

Stop Dropout

## Stížnost

- + problém, nespokojenost – představa o nefunkčním stavu

## Objednávka

- x vyjádření touhy po změně

## Formulace cílů

- ❖ posilování odpovědnosti za změnu
- ❖ základní vymezení pro intervenci

## Dohoda, kontrakt

- ❖ formulace pravidel a podmínek intervence
- ❖ časový rámec

# ZÁVĚR PR - DOHODA

Co

Kdo

Kdy



# STIMULACE NE MANIPULACE

## Poradce

- ✘ nesmí podlehnout úmyslu přesvědčit příjemce o svém vlastním řešení,
- ✘ musí mu nechat svobodu pro vyhledávání a rozhodování o vlastní cestě.

Literatura ke studiu: Bělohlávek, F. 20 typů lidí jak s nimi jednat, jak je vést a motivovat. 2012

Motschnig, R., Nykl, L. Komunikace zaměřená na člověka. 2011