

Poradnictwo prawne dla osób zagrożonych wykluczeniem społecznym

Materiał przygotowany w ramach edukacji prawnej, zmierzającej do zwiększenia świadomości prawnej społeczeństwa przez:

Kancelarię Radcy Prawnego

dr Małgorzaty Maliszewskiej

ul. Szczęśliwicka 27a lok. 3, 02-323 Warszawa

tel. (22) 822 30 30, prawnik@drmaliszewskakancelaria.com

PORADOZNAWSTWO

Poradownictwo (nauka o poradnictwie) jest subdyscypliną naukową, której przedmiotem badań jest poradnictwo.

Twórcą pojęcia jest prof. Alicja Kargulowa, według której *„przedmiotem badań poradownictwa są więc zarówno realne osobiste (psychologiczne) i społeczne fakty, zdarzenia i procesy często ściśle ze sobą powiązane, polegające na wspomaganiu jednych ludzi przez drugich, przez udział w konstruowaniu relacji poradniczej, stwarzaniu warunków dla jej zaistnienia i rozwoju, jak i dokonane przez różnych badaczy naukowe jej opisy typologiczne, interpretacje lub wyjaśnienia jej sensu, czy też osobistego i/lub społecznego znaczenia, umożliwiające wyciąganie wniosków, ustalanie prawidłowości, dokonywanie generalizacji”*.

PORADOZNAWSTWO

Zainteresowanie poradoznawstwem pojawiło się, albowiem nastąpił wzrost liczby klientów różnych poradni oraz osób bezradnych poszukujących odpowiedzi na nurtujące ich pytania, które często były lub czuły się wykluczone. Z uwagi na wzrost zapotrzebowania podmioty społeczne (m. in. działacze społeczni, publicyści, politycy), wskazywali na konieczność bezpośredniej pomocy osobom „zagubionym”, które wymagały porady oraz pomocy.

MODELE DORADZTWA

Wyróżnia się trzy modele doradztwa (poradnictwa):

- 1) doradztwo liberalne,
- 2) doradztwo dyrektywne,
- 3) doradztwo dialogowe.

DORADZTWO LIBERALNE

1. Doradca zapewnia klientowi (radzącemu się) poczucie bezpieczeństwa w samodzielnym dochodzeniu do zmian, poprzez stymulowanie rozwoju „wewnętrznej” świadomości klienta oraz zwiększaniu jego odwagi bycia dorosłą osobą.
2. Doradca zapewnia klientowi duże pole swobody.
3. Doradca nie nakazuje klientowi podejmowanie konkretnych działań.
4. Doradca nie krytykuje klienta, nie ocenia jego działań, szanuje klienta oraz potrafi zrozumieć jego sytuację.

DORADZTWO DYREKTYWNE

1. Doradca instrumentalnie steruje klientem (radzącym się).
2. Doradca nakłania oraz przekonuje klienta do podejmowania określonych działań.
3. Doradca ocenia zachowania klienta oraz daje mu wskazówki.
4. Klient stosuje się do poleceń oraz zaleceń doradcy.

DORADZTWO DIALOGOWE

1. Doradca oraz klient (radzący się) wspólnie rozwiązują problem w partnerskim dialogu.
2. Doradca oraz klient wspólnie analizują sytuację oraz określają jej źródła.
3. Doradca wskazuje klientowi nowe propozycje działania.
4. Doradca inspirowuje klienta do stawiania sobie nowych celów.

METODY ORAZ TECHNIKI W PORADNICTWIE

Podstawową metodą poradnictwa jest rozmowa doradcza.

Według J. Erigha istnieje 5 kroków, aby doszło do powstania kontraktu doradczego pomiędzy doradcą a klientem:

- 1) klient powinien uznać, że poszukiwanie pomocy ze strony doradcy stanowi jego świadomy wybór; doradca nie powinien akceptować sytuacji, gdy klient poszukuje pomocy z uwagi na naciski ze strony innych osób,
- 2) doradca ustala jaki jest problem klienta oraz określa jego istotę; doradca powinien uważnie słuchać klienta, aby określić cel porady,
- 3) doradca oraz klient analizują możliwość rozwiązania problemu,
- 4) doradca powinien przeciwdziałać zakwestionowaniu jego osoby przez klienta,
- 5) klient powinien uświadomić sobie, jakie konsekwencje będzie miała zmiana jego zachowania prowadząca do rozwiązania problemu.

METODY ORAZ TECHNIKI W PORADNICTWIE

Można wyróżnić następujące etapy rozmowy doradczej:

- 1) nawiązywania i budowania kontaktu,
- 2) precyzowania oczekiwań klienta, lub podążania za jego potrzebami,
- 3) poszukiwania i wykorzystywania zasobów osobistych klienta na każdym etapie procesu doradzania,
- 4) wzmacniania u klienta motywacji i gotowości do zmiany,
- 5) planowania i projektowania kolejnych rozmów doradczych oraz sposobu działania zmierzającego do zmian u klienta,
- 6) pracy w obszarze wartości klienta.

DORADZTWO GRUPOWE

W sytuacji, gdy nie ma możliwości realizacji doradztwa indywidualnego, tj. skoncentrowanego na indywidualnym kliencie, istnieje potrzeba skorzystania z doradztwa grupowego, czyli objęcie poradą grupy klientów.

Cele doradztwa grupowego:

- 1) wzrost akceptacji i uczenie się niestawiania sobie zbyt wygórowanych kryteriów,
- 2) uczenie się jak można obdarzyć zaufaniem zarówno siebie, jak i innych,
- 3) wzmocnienie samowiedzy i rozwoju specyficznej tożsamości zawodowej,
- 4) przekonanie się, że inne osoby również odczuwają lęki i inne podobne stany niepewności,
- 5) podniesienie poziomu świadomości i zwiększenie zakresu swobody wyborów,
- 6) doprowadzenie do świadomych i mądrych wyborów,
- 7) uwrażliwienie na potrzeby i uczucia innych,
- 8) znalezienie sposobów zrozumienia i rozwiązania problemów osobistych.

KOMPETENCJE DORADCY

Doradca powinien:

- 1) posiadać odpowiednią wiedzę z zakresu nauk społecznych, m. in. psychologii, socjologii, teorii komunikacji,
- 2) posiadać umiejętność obserwowania innych i aktywnego słuchania,
- 3) posiadać umiejętność skutecznego porozumiewania się z drugą osobą, w tym za pomocą metafor, opowieści, dowcipów, ruchu ciała,
- 4) posiadać umiejętność nawiązywania i budowania relacji,
- 5) posiadać umiejętność mobilizowania klientów do aktywnego działania, polegającego na stosowaniu wskazówek doradcy i dokonywaniu zmian w życiu zawodowym,
- 6) posiadać umiejętność wywierania skutecznego wpływu na klienta oraz zmiany jego zachowań i zwiększenia świadomości działań.

POSTAWA DORADCY

Doradca:

- 1) potrafi wczuć się w sytuację życiową klienta i ją zrozumieć,
- 2) okazuje szacunek innym ludziom, nie ocenia klientów z powodu trudnej sytuacji życiowej, warunków finansowych, wyglądu,
- 3) jest osobą otwartą, elastyczną oraz wrażliwą na problemy innych ludzi,
- 4) jest dyskretny,
- 5) rozumie, że każdy klient jest inny oraz potrafi wykazać się cierpliwością,
- 6) posiada kulturę osobistą,
- 7) potrafi przyznać się do błędu,
- 8) nie daje ponieść się emocjom, jest opanowany.

Dziękuję za uwagę!

Kancelaria Radcy Prawnego
dr Małgorzaty Maliszewskiej
ul. Szczęśliwicka27a lok. 3, 02-323 Warszawa
tel.(22) 822 30 30, prawnik@drmaliszewskakancelaria.com