

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3.5.2

Παρακάτω θα βρείτε μια λίστα δηλώσεων σχετικά με τον καθορισμό στόχων στη διαδικασία παροχής συμβουλών. Παρακαλούμε διαβάστε κάθε δήλωση και δηλώστε εάν συμφωνείτε ή διαφωνείτε. Σε περίπτωση που διαφωνείτε, παρακαλούμε να υποστηρίξετε γιατί! Η συνολική αξιολόγηση βάση των αποτελεσμάτων της φάσης της συμβουλευτικής χρησιμεύει ως βάση για τον καθορισμό των στόχων του πελάτη και για την εκπόνηση ενός αντίστοιχου σχεδίου δράσης. Παρακάτω θα βρείτε μια λίστα διαφορετικών δηλώσεων σε σχέση με τον ορισμό των στόχων του πελάτη και την εκπόνηση ενός σχεδίου δράσης. Παρακαλείσθε να δηλώσετε με ποιες από τις δηλώσεις συμφωνείτε ή διαφωνείτε. Υποστηρίξτε με ορισμένες λέξεις-κλειδιά γιατί διαφωνείτε με μια δήλωση:

Βρισκόμαστε τώρα στη φάση καθορισμού στόχων και σχεδιασμού δράσης. Τα αποτελέσματα της φάσης της συμβουλευτικής θα πρέπει να παραμείνουν πίσω, επειδή θα μπορούσαν να επηρεάσουν αρνητικά τα κίνητρα και την αυτοεκτίμηση του πελάτη. Εσείς και ο πελάτης σας θα πρέπει να επικεντρωθείτε στις επιθυμίες του για το μέλλον χωρίς να εξετάσετε τυχόν εμπόδια.

Κατά τη διαδικασία καθορισμού στόχων, η πραγματική κατάσταση στην αγορά εργασίας, καθώς και οι ειδικές απαιτήσεις μιας εργασίας δεν πρέπει να ληφθούν υπερβολικά υπόψη. Το πιο σημαντικό πράγμα είναι αυτό που θέλει ο πελάτης περισσότερο.

Είστε ο ειδικός στην αγορά εργασίας και επομένως οι στόχοι για τον πελάτη πρέπει να καθοριστούν από εσάς και όχι από τον πελάτη. Επίσης, η επεξεργασία ενός σχεδίου δράσης είναι εξ ολοκλήρου δικό σας καθήκον.

Είναι σημαντικό ότι ως ειδικός είστε πεπεισμένος ότι οι καθορισμένοι στόχοι είναι οι σωστοί για τον πελάτη. Εάν ενεργείτε με σιγουριά ως σύμβουλος, ο πελάτης θα ακολουθήσει τις προτροπές σας και θα εργαστεί σκληρά για να επιτύχει τους στόχους που έχετε ορίσει.

Είναι αρκετά δύσκολο να βρεις μια δουλειά που να αρέσει στον πελάτη σας και ταυτόχρονα να ταιριάζει με τη ζωή και την προσωπικότητά του. Οι πτυχές μιας συγκεκριμένης εργασίας ή ενός χώρου εργασίας δεν πρέπει να υπερεκτιμούνται.

Όταν πρόκειται για τους στόχους του πελάτη, υπάρχει ένας απλός κανόνας: οι στόχοι πρέπει να είναι πρόκληση!

Εάν ο πελάτης σας θέτει μη ρεαλιστικούς στόχους, λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα της φάσης αξιολόγησης, μην λέτε τίποτα σχετικά για να μην κινδυνεύσετε να επηρεάσετε αρνητικά τα κίνητρα του πελάτη.

Εάν δεν είστε ικανοποιημένοι με τις αποφάσεις του πελάτη, πρέπει απλώς να εξηγήσετε με σαφή λόγια γιατί αυτός / αυτή κάνει λάθος και ποιες αποφάσεις θα παίρνατε εσείς.

Είναι καλύτερα να συμφωνήσετε στους στόχους και βήματα μόνο προφορικά. Αν γράψετε τα αποτελέσματα αυτής της φάσης, ο πελάτης μπορεί να νοιώθει υπερβολική πίεση και μπορεί να μην επιτύχει τους στόχους του.