

UNESCO-UNITWIN chair of Lifelong guidance and counselling

University of Wroclaw (Poland)

Round Table: Careers in Liquid Modernity

June 3, 2014

Dialogi konstruuujące życie

Jean Guichard (with Jacques Pouyaud, Marcelline Bangali, Marie-Line Robinet)

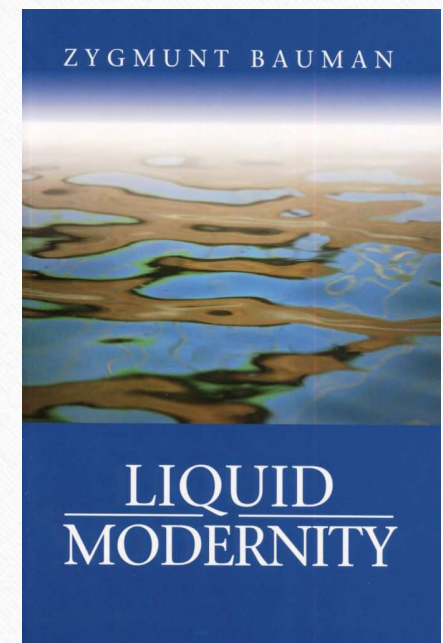
jean.guichard@cnam.fr



Wprowadzenie

Na działania podejmowane w poradnictwie kariery wpływ mają trzy kategorie czynników:

- W pierwszej kategorii mieszczą się te czynniki, które mają wpływ na kwestie zawodowe, z którymi ludzie muszą się zmierzyć. Kwestie te zależą od zasadniczych cech społeczeństwa oraz sposobu organizacji i dystrybucji pracy. Jak już zauważyliśmy, żyjemy obecnie w płynnych (Bauman, 2000) społeczeństwach jednostek (Elias, 1991). W rezultacie, każda osoba musi indywidualnie radzić sobie z podwójnym wyzwaniem:
- zarządzaniem swą niepewną karierą oraz
- konstruowaniem własnego życia.



Wprowadzenie

- Ponieważ wyzwania te są bardzo skomplikowane, uważamy, że ludziom, którzy stają w ich obliczu, należy pomagać. Dlatego też oferujemy im różne działania i metody. Są one kształtowane przez dwa rodzaje czynników, jak zauważyliśmy w trakcie naszej konferencji inauguracyjnej.

Jednym z nich jest czasem jawna, a czasem podskórna debata na temat samego celu takich interwencji.

- Czy ich celem jest dostarczenie gospodarce potrzebnej jej siły roboczej?
- Czy też celem takich interwencji jest umożliwienie każdemu człowiekowi pełnego rozwoju jego lub jej potencjałów?

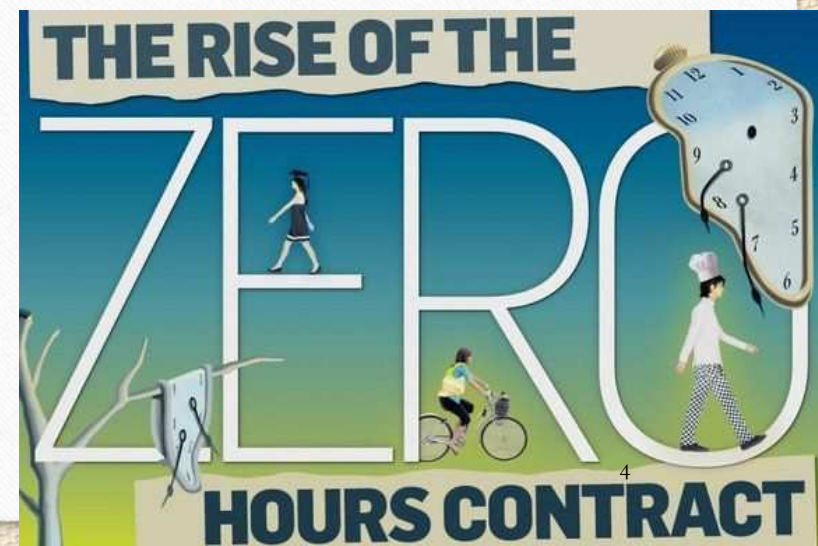
Innymi słowy: debatę tę napędza pytanie „po co i dlaczego?”
Dlaczego i po co mamy pomagać ludziom w okresie tranzytu do pracy oraz w późniejszym rozwoju życia i kariery?



fair
society

Wprowadzenie

Głównym wnioskiem płynącym z naszej konferencji inauguracyjnej było stwierdzenie, że pilnie musimy zająć się tym właśnie pytaniem: „po co i dlaczego”, jeśli chcemy skutecznie pomóc ludziom w radzeniu sobie z głównymi wyzwaniami, przed którymi obecnie staje ludzkość (niedobór godnej pracy, ekonomiczna i społeczna niestabilność dotykająca setki milionów młodych ludzi, poważne zagrożenia środowiskowe i techniczne, itd.).



Wprowadzenie

Ostatnim rodzajem czynników kształtujących działania podejmowane przez doradców wobec klientów jest naukowy ogląd podmiotu ludzkiego formułowany w naukach humanistycznych i społecznych. W wyobrażeniach człowieka jako podmiotu przez cały XX w. zachodziły radykalne zmiany. Obecnie wydaje się, że:

- Człowiek-podmiot uznawany jest za mniej jednolity niż poprzednio. Opisując go, naukowcy używają takich określeń jak: “pluralistyczny/wieloraki” (Mick Cooper & John Rowan (red.), 1999; Lahire, 2011), lub mówiący różnymi głosami (Gergen, 2011), lub łączący różne pozycje “ja” (Hermans, & Kempen, 1993), itd.
- Uważa się również, że człowiek-podmiot stara się nadać swojemu życiu jedność, spójność i znaczenie, zwłaszcza poprzez uwypuklanie pewnych tematów życiowych (Csikszentmihalyi, & Beattie, 1979) oraz konstruowanie historii życia (Ricoeur, 1992; Delory-Momberger, 2009) wokół pewnych wątków, które z pewnej przyszłej perspektywy nadają sens wybranym wydarzeniom z przeszłości i teraźniejszości.

Wprowadzenie

- Jednocześnie mniejszy wpływ na zachowania jednostek przypisuje się obecnie wczesnym i poprzednim doświadczeniom. Naukowcy przyznają za to większą wagę procesom konstruowania znaczenia (Malrieu, 2003), (re)interpretacjom i symbolizacjom (Wiley, 1994), oraz roli różnych modeli odnoszenia się do siebie samego i swych doświadczeń (Foucault, 2010), itd., w kształtowaniu wyobrażeń o sobie oraz własnych zachowań.
- Podsumowując, ludziom-aktorom przyznaje się teraz większą (przynajmniej potencjalną) sprawczość niż niegdyś (Bandura, 2006).

W takim kontekście, klienci przedstawiają doradcom problemy, które można rozróżnić w zależności od przypisywanej im ważności (choćby podziały są tutaj zazwyczaj nieostre) na:

- 1/ Związane z zarządzaniem niepewnym życiem zawodowym.
- 2/ Związane z refleksją nad aktualnymi priorytetami życiowymi.

Wprowadzenie

Z tego względu doradcy podejmują wobec klientów działania, które można podzielić na trzy duże grupy, w zależności od kwestii, którym przyznaje się pierwszeństwo:

1. Niektóre interwencje mają na celu przede wszystkim nauczyć klientów, jak znaleźć dokładne i istotne informacje dotyczące pracy, zatrudnienia i szkolenia.
2. Inne interwencje mają na celu zasadniczo pomóc klientom w konstruowaniu elastycznego wyobrażenia o sobie jako o pracowniku, który spełniałby bieżące społeczne normy zatrudnienia. Interwencje takie mają nadawać kierunek myśleniu klientów: uczą ich na przykład, jak oceniać kompetencje nabyte w poprzednich doświadczeniach życiowych lub też jak podejmować najlepsze decyzje zawodowe.
3. Ostatnia grupa interwencji skupia się na udzielaniu klientom **pomocy** w konstruowaniu ich własnego życia. W odróżnieniu od poprzednich rodzajów działań, interwencje skupione na konstruowaniu życia nie kierują refleksją klientów w zgodzie z bieżącymi społecznymi normami zatrudnialności. Ich cel jest bardziej dogłębny, gdyż mają one pomóc klientom w definiowaniu norm, w odniesieniu do których mogliby nadać swojemu życiu sens, konstruować to życie i zarządzać nim (Foucault, 2010).

Wprowadzenie

- Mark Savickas przedstawi – dzisiaj i jutro – rozmowę doradczą odnoszącą się do konstruowania kariery, która jest prototypowym przykładem tego typu działań w ramach poradnictwa konstruowania życia.
- W mojej prezentacji chciałbym się skupić krótko na innej formie takich działań, a mianowicie na *dialogach w celu samokonstrukcji*. Jak zobaczymy, te dialogi poradnicze mają na celu pomaganie ludziom w konstruowaniu przyszłych perspektyw nadających sens ich obecnemu życiu. Chciałbym opisać procesy konstruowania pewnych **przyszłych** perspektyw w trakcie takich dialogów.
- Aby wyjaśnić, dlaczego tę formę interwencji poradniczej nazywam “dialogami”, przypomnę najpierw trzy główne koncepcje, w których te dialogi poradnicze są zakorzenione. Następnie przedstawię kilka przykładów zaczerpniętych z rzeczywistych rozmów, które ukazują proces prowadzący do sformułowania przez klientów znaczących perspektyw przyszłościowych, a w niektórych przypadkach do przekształcenia ich poczucia tożsamości.

1) Konceptyjne podstawy dialogów doradczych w celu samokonstrukcji

- Dialogi doradcze w celu samokonstrukcji konceptyjnie opierają się na syntezie najnowszych prac psychologów, socjologów, znawców teorii społecznej i semiotyki, filozofów i psychoanalityków dotyczących konstruowania jaźni/podmiotu. Jest to model, który nazywam “robieniem z siebie siebie” (Guichard, 2004, 2005).

1) Konceptyjne podstawy dialogów doradczych w celu samokonstrukcji

- Aby połączyć elementy wywodzące się z tych różnych dyscyplin, skonstruowano kilka “konceptji pośrednich”. W procesie zmiany aktywowanej przez takie rozmowy najważniejszą rolę odgrywają trzy z nich: subiektywne formy tożsamości, refleksyjność podwójna i potrójna (lub troista).

Subiektywna forma tożsamości: Model “robienia z siebie siebie” opisuje to, co zazwyczaj nazywa się “subiektywną lub samo-tożsamością”, jako “*dynamiczny system subiektywnych form tożsamości*”. Innymi słowy, tożsamość subiektywna uznawana jest za pluralną (złożoną z subiektywnych form tożsamości), zjednoczoną/ujednoliczoną (system) i ewoluującą (dynamiczną).

Subiektywną formę tożsamości (SFT) definiuje się jako zarówno:

- *Zestaw sposobów bycia, działania i wchodzenia w interakcje i dialog w pewnym otoczeniu,*
- *Oraz pewien ogląd siebie, innych oraz znaczących przedmiotów w tym otoczeniu.*

Na przykład, gdy młody człowiek mówi:

*“W liceum najbardziej obchodzą mnie moi kumple”,
zaczyna on opisywać swą SFT jako “ja, uczeń liceum”.*

L'orientation scolaire et professionnelle 2004, 33, n° 4, 499-533

SE FAIRE SOI⁽¹⁾

Jean GUICHARD

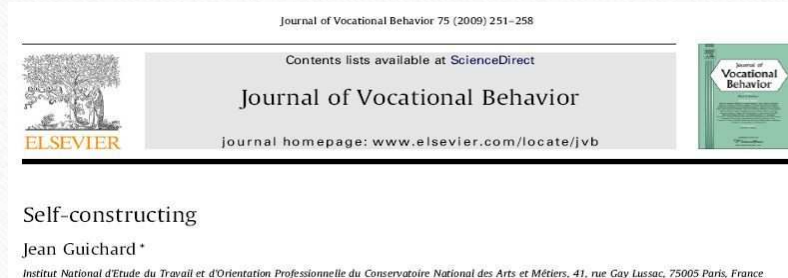
Jean Guichard (*) est Professeur de psychologie à l'I.N.E.T.O.P.-C.N.A.M. et codirecteur du Laboratoire de Psychologie de l'Orientation (EA 2365).

MOTS CLÉS : Identité, soi, réflexivité, cadre cognitif, rapport à soi.

KEY WORDS : Identity, Self, Reflexivity, Cognitive Frame, Self-Relating Mode.

1) Koncepcyjne podstawy dialogów doradczych w celu samokonstrukcji

- Elementem koncepcji SFT jest idea pewnych “oczekiwań wobec i dla siebie”. Na przykład Szejnok (2012) stwierdził, że najlepsi sportowcy, z którymi przeprowadzał roymowy, wyobrażali sobie siebie na podium Igrzysk Olimpijskich lub Mistrzostw Świata. SFT, która zawiera takie oczekiwania osiągnięć i sukcesów, odgrywa główną rolę w obecnej organizacji dynamicznego systemu subiektywnych form tożsamości danej osoby. System ten organizowany jest wtedy w odniesieniu do tej perspektywy osiągnięć, która nadaje życiu tej osoby sens.



1) Koncepcyjne podstawy dialogów doradczych w celu samokonstrukcji

- System subiektywnych form tożsamości danej osoby zmienia się w wyniku:
- z jednej strony, wszystkich wydarzeń, które odciskają się na toku życia tej osoby, a
- z drugiej, napięć, które wytwarzają się między dwoma formami refleksyjności aktywowanymi przez tę osobę, gdy odnosi się ona do siebie samej i swych różnych doświadczeń.

W toku ludzkiego życia zachodzi seria zmian (dojrzewanie, sukcesy, porażki, wypadki, spotkania, itd.), które odgrywają ważną rolę w przeobrażeniach systemu SFT danej osoby. Jednakże wydarzenia te oddziałują również w zależności od sposobu, w jaki osoba ta odnosi się do nich, postrzega je i interpretuje je w powiązaniu z formą refleksyjności, której osoba ta przyznaje pierwszeństwo w tym momencie swojego życia.

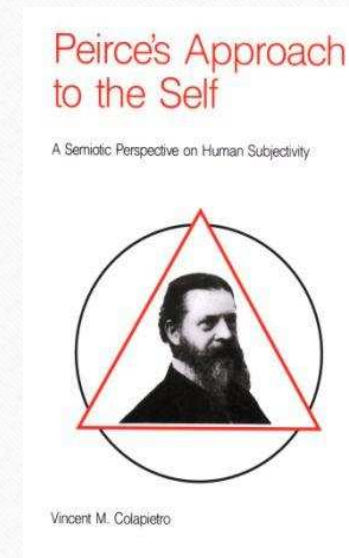
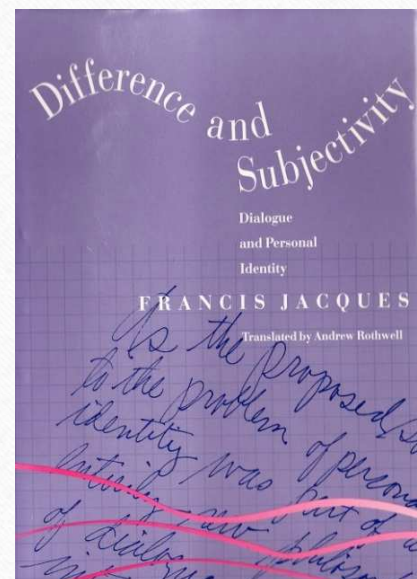
Koncepcyjne podstawy dialogów doradczych w celu samokonstrukcji

- Jedna z tych form refleksyjności była już wspomniana przy przykładzie elity młodych sportowców:
Ta "podwójna refleksyjność" to sposób odnoszenia się samego siebie (Ja jako podmiot) do siebie (Ja jako przedmiot) z punktu widzenia pewnego stanu stanu doskonałości lub jakiegoś ideału, jaki jednostka chce osiągnąć (zob. Erikson, Lacana, 1949 Foucault, 1982a, 1982b, 1983).
- W konsekwencji jednostka definiuje oraz realizuje niektóre działania i zachowania w celu osiągnięcia tego stanu doskonałości. Ta refleksyjność jest czynnikiem stabilizującym indywidulany system SFT. Jest kierunkiem, jaki jednostki nadają swojemu życiu z perspektywy celów.

Koncepcyjne podstawy dialogów doradczych w celu samokonstrukcji

Tę drugą formę refleksywności nazwano „potrójną” lub „troistą” (Peirce, por. Colapietro, 1989 and Jacques, 1991), gdyż refleksja przybiera wtedy formę ciągłego dialogu, w którym “ja” mówi do “ty”, a “ty” odpowiada “ja” lub “ja” i “ty” odnoszą się do niego/niej.

Taki dialog może być **intra-osobowy/jednostkowy** (osoba, która zastanawia się nad czymś wchodzi w dialog ze sobą) i/lub **inter-osobowy/jednostkowy**.



Koncepcyjne podstawy dialogów doradczych w celu samokonstrukcji

W obu przypadkach, dialog zorganizowany jest w następujący sposób:

- *“ja” mówi “tobie” (coś) (ty = inna osoba lub ja sam).*
- *“ty” rozumie “coś” o “czymś” albo z “czegoś”, co powiedziało “ja”.*
- *To co “ty” rozumie z tego, co powiedziało “ja” Peirce nazwał “interpretantem”.*
- *Polegając na tym interpretancie “ty” odpowiada w jakiś sposób “ja”.*
- *“ja” wytwarza wtedy nowy intepretant: co “ja” rozumie z tego, co odpowiedziało “ty”.*
- *I tak dalej...*

Koncepcyjne podstawy dialogów doradczych w celu samokonstrukcji

- Innymi słowy, przy każdej (intra-osobowej lub inter-osobowej) wymianie powstaje luka między tym, co mówi “ja”, a tym, co “ty” rozumie z tego, co zostało powiedziane, i reaguje na to: luka między tym, co mówię “ja” i co “ja”, z punktu widzenia “ty”, słyszę z tego, co “ja” powiedziałem. Wypowiedz słyszana jest z perspektywy innego, a w konsekwencji otwiera się cały wachlarz możliwych interpretacji.

Koncepcyjne podstawy dialogów doradczych w celu samokonstrukcji

- Ta forma refleksyjności aktywowana jest szczególnie wtedy, gdy ludzie zastanawiają się nad przyszłymi perspektywami, które mogłyby nadać sens ich życiu. Wchodzą wtedy w dialogi ze sobą, z krewnymi lub z doradcą.
- Dialogi te umożliwiają im wyodrębnienie w ich życiu – przeszłym, obecnym lub być może przyszłym – pewnych doświadczeń, wydarzeń, myśli, itd. i spojrzenie na nie z “zewnętrznej” perspektywy innego, a także porównanie ich.
- Te doświadczenia, wydarzenia, myśli, itd. nabierają znaczenia, którego nie miały zanim nie zostały opowiedziane przy okazji takich dialogów. W ten sposób ludzie konstruuja pewne potencjalne przyszłe perspektywy, które mogą nadać sens ich życiu.

Koncepcyjne podstawy dialogów doradczych w celu samokonstrukcji

Przypadek Joela może zobrazować ten proces.

Joel (klient) miał 27 lat, gdy przystąpił do serii dialogów doradczych w celu samokonstrukcji (Robinet, 2012). Pracował wtedy jako komputerowiec. Chociaż dobrze zarabiał, nie był zadowolony z pracy. W trakcie rozmów dotyczących konstruowania życia, wyraźnie skupiał się na swojej SFT – roli licealisty oraz jednej z obecnych – aikidōka (ćwiczącego aikido). Wspominał, że gdy chodził do szkoły, myśląc o podjęciu studiów, brał pod uwagę jedynie swoje zainteresowanie matematyką.

1) Koncepcyjne podstawy dialogów poradniczych w celu samokonstrukcji

- Ale wspominał też, że w wieku młodzieńczym bardzo pociągał go też zawód lekarza. Gdy uświadomił sobie główne cechy swej SFT aikidōka, powiedział, że widzi w tym sporcie sposób na zrównoważone i szczęśliwe życie. Następnie zaś zauważył, że istnieje powiązanie między tym oglądem a wizją zawodu “lekarza” z lat młodzieńczych.
- Widział w nim właśnie możliwość pomagania ludziom, tak aby wiedli oni zrównoważone i szczęśliwe życie (nie zaś inżynierskie zadanie naprawiania ludzkiego ciała).
- Po omówieniu możliwości rozpoczęcia długich studiów medycznych w wieku 27 lat, nakreślił on następującą perspektywę przyszłości: może mógłby zostać trenerem aikido w swoim własnym dojo?



Koncepcyjne podstawy dialogów doradczych w celu samokonstrukcji

- Jednakże jest znaczna różnica między dialogami doradczymi w celu samokonstrukcji a dialogami w życiu codziennym. Z tego powodu te pierwsze bardziej niż te drugie przyczyniają się do konstruowania przyszłych perspektyw, takich jaką nakreślił Joel.

2) Primum relationis: polifonia głosów i cech różnych “ty” jako główny czynnik zmiany w dialogach doradczych w celu samokonstrukcji

Główny cel dialogów doradczych w celu samokonstrukcji to pomoc klientom w :

- Uświadamianiu sobie – lub wyjaśnianiu – oczekiwań, które obecnie nadają sens ich życiu.
- Określaniu, jakie zachowania mogą uprawdopodobnić realizację tych oczekiwań.

Konkretne sposoby prowadzenia takich rozmów zależą od problemów, które wyłoniły się w roboczym sojuszu oraz od tego, jakie podejście do nich uzgodnili ze sobą klienci i doradcy.

2) Primum relationis: polifonia głosów i cech różnych “ty” jako główny czynnik zmiany w dialogach doradczych w celu samokonstrukcji

- Jeden ze sposobów polega na poproszeniu klientów, aby wskazali na dziedziny aktywności, które są lub były dla nich ważne w życiu (ważne, gdyż zajmuje ich, co się w nich dzieje, gdyż spędzają dużo czasu zajmując się nimi, gdyż pragną wybić się w tej dziedzinie, itd.).

W trakcie takich rozmów (Gautier, 2012), młody chłopak o imieniu Hamza wyjaśnił, że obecnie na jego życie składają się cztery główne sfery działalności:

- “uczeń dwunastej klasy specjalizujący się w naukach ścisłych”,
- “trener dziecięcej drużyny piłki nożnej”,
- “korepetytor” i
- “uczestnik kursu na *ratownika morskiego*”.



Primum relationis: polifonia głosów i cech różnych “ty” jako główny czynnik zmiany w dialogach doradczych w celu samokonstrukcji

- Po określeniu głównych sfer życia zadaniem klientów jest uświadomienie sobie jaka SFT odpowiada każdej z nich, tzn. jak działają, wchodzą w interakcje, odnoszą się do siebie i innych, itd. w każdej z tych sfer życia i jakie w każdej z nich mają oczekiwania.
- Ta refleksja i świadomość to kluczowe elementy, które umożliwiają im nakreślenie perspektyw przyszłościowych, które nadają sens ich obecnemu życiu.

- Na przykład, na początku swych rozmów Hamza powiedział, że sens jego życia w liceum nadają koledzy, wśród których cieszy się popularnością, ale większość zajęć nudzi go, a przedmioty szkolne nie bardzo go interesują, że nie przykłada się do pracy, a z powodu swojej sytuacji może wiązać jakieś nadzieje tylko ze studiami w zakresie jakiejś dziedziny stosowanej, lecz nie wie, która z nich mogłaby go pociągać. Dodał, że takie nastawienie było źródłem konfliktów z rodzicami.
- Podsumowując: na początku dialogów, SFT licealisty Hamzy wiązała się z bardzo ograniczonymi oczekiwaniami.



- W pozostałych trzech dziedzinach, które Hamza określił jako ważne w jego życiu, sytuacja wyglądała inaczej.
- Gdy analizował je, aby uświadomić sobie jakie SFT im odpowiadają, połączył różne rodzaje działalności, w które angażowało się jego „ja” i skonstruował szeroką koncepcję interpretacyjną.
- Co więcej, ten interpretant odpowiadał słowom, które jego ojciec od lat powtarzał: „Widzę ciebie jako lekarza”.

- Analiza aktywowanych wówczas procesów potrójnej refleksyjności pokazuje, że sytuacja dialogów poradniczych prowadzi człowieka – w tym przypadku Hamzę – do wytworzenia czegoś, co można by nazwać **różnymi “narracyjnymi ja”** (“ja pomagam w nauce”, “ja trenuję młodych piłkarzy”, “ja uczestniczę w kursie..., itd.) oraz **do rozważania tych różnych “narracyjnych ja” z punktu widzenia różnych „ty”** (“ty”: ja, który słyszałem, jak ja mówię to i to; “ty”: co “ja” wyobraża sobie, że usłyszał i być może zrozumiał doradca; “ty”: krewni, którzy mogli słyszeć moje wypowiedzi, itd.).

- Ta polifonia głosów różnych „ty”, w których odbijają się echem różne “narracyjne ja” umożliwia klientom porównanie ich synchronicznie i diachronicznie, oraz wytworzenie (prowizorycznie) końcowego interpretanta dotyczącego tego, co te wszystkie “narracyjne ja” mają ze sobą wspólnego. Ten (prowizorycznie) “końcowy interpretant ja” jest zarówno bardziej inkluzywnym “ja” (to “ja”, które robi to, oraz to “ja”, które robi tamto, oraz to “ja”, które ..., itd., pokazują, że “ja chcę być użyteczny dla innych”) jak i bardziej utwierdzonym ja (“Nie ma wątpliwości: ja jestem faktycznie tym “ja”).

- Zjawisko to zachodzi w swoisty sposób w trakcie rozmów skupionych na konstruowaniu życia, ponieważ jednym z ich głównych wyznaczników jest to, co uwypukla teza *Primum relationis* (po pierwsze relacja) sformułowana przez Francisa Jacquesa (Jacques, 1982).
- Teza ta głosi, że relacja jest pierwsza i najważniejsza. Oznacza to, że ta dialogiczna relacja wytwarza pozycje “ja”, “ty” i, korelacyjnie, “on-ona”. W sensie praktycznym, to ta konkretna relacja dialogiczna wytwarza te właśnie “ja” i te właśnie “ty” i tych właśnie “onych”. Mnogie “ja”, “ty” i “oni-one” oznaczają różne “ja”, różne “ty” i różne “oni-one” danej osoby.

- Innymi słowy, w trakcie dialogicznych relacji życia codziennego zawsze prowadzimy dialog w sposób, który jest z góry stosunkowo określony. Na przykład, ten dialog odbywa się między małżonkami, tamten między uczniem i nauczycielem, itd. A na różnych “ja”, “ty” i “onych” wytworzonych przez ten dialog odciska się owo pierwotne określenie: są to “ja, ty, oni/one” dialogów między tymi małżonkami, między tymi ..., itd.

- W dialogu doradczym, roboczy sojusz wytwarza różne “ja, ty, onych”, które poniekąd nie podlegają owemu przed-określeniu zakorzenionemu w historii relacji między tymi osobami. Wytwarza on “klienta”, który mówi do “doradcy”, a jego jedynym “określeniem” jest bycie w tym miejscu i pomaganie klientowi w uświadomieniu sobie swych własnych oczekiwań wobec życia. Taka relacja daje możliwość budowania w klientach nowych relacji “ja” z “ty”, a w rezultacie stwarza klientom okazję porzucenia ubitych ścieżek codziennych dialogów i wytworzenia nowych “ja”, które na początku są ostrożnymi, próbnymi “ja”.

- Jednakże w dialogu poradniczym funkcją doradcy jest nie tylko bycie niedookreślonym ty, do którego mówi klient. Doradcy są faktycznie obecni i nie milczą. Dają wręcz oni pierwszeństwo pewnym szczególnym formom wypowiedzi, które pobudzają klientów do myślenia: podkreślają coś, streszczają, parafrazują, proszą o wyjaśnienie, itd. A te aktywizujące wypowiedzi odgrywają ważną rolę w rozwoju dialogów klientów, jak wskazuje Blanchet (1991). Gdy prowadzący wywiad podtrzymują rozmowę, wydają się oni nie mówić niczego innego niż to, co już zostało powiedziane. A jednak dokonują oni wyborów wśród różnych możliwych rozwiązań, na które rozmówcy nieodzownie zareagują w zgodzie z zasadą istotności.

- Jednakże, aby to bardziej “**inkluzywne i utwierdzone ja**” stało się “**działającym ja**” (aby narrator stał się aktorem, aby osoba zaangażowała się w stawanie się tym “ja” lub doskonaleniem się jako to “ja”), owo “ja” musi nieść ładunek emocjonalny.
- Owo “ja” musi stać się **przedmiotem utożsamienia**. Osoba musi marzyć o byciu tym “ja”, musi widzieć siebie jako to “ja”, musi pragnąć być tym “ja”.

- Tutaj właśnie mają miejsce procesy podwójnej refleksyjności.
- Jak już widzieliśmy, w trakcie procesów podwójnej refleksyjności, jednostki ustanawiają siebie jako przedmioty, które postrzegają z punktu widzenia pewnych ideałów, które pragną osiągnąć.
- W przypadku adolescentów i wyłaniających się dorosłych, ideały te odpowiadają zazwyczaj oczekiwanym SFT powiązanym z wyobrażeniem pewnej postaci, z którą się utożsamiają. Taka oczekiwana i upragniona SFT odgrywa decydującą rolę w organizacji ich systemów subiektywnych form tożsamości.

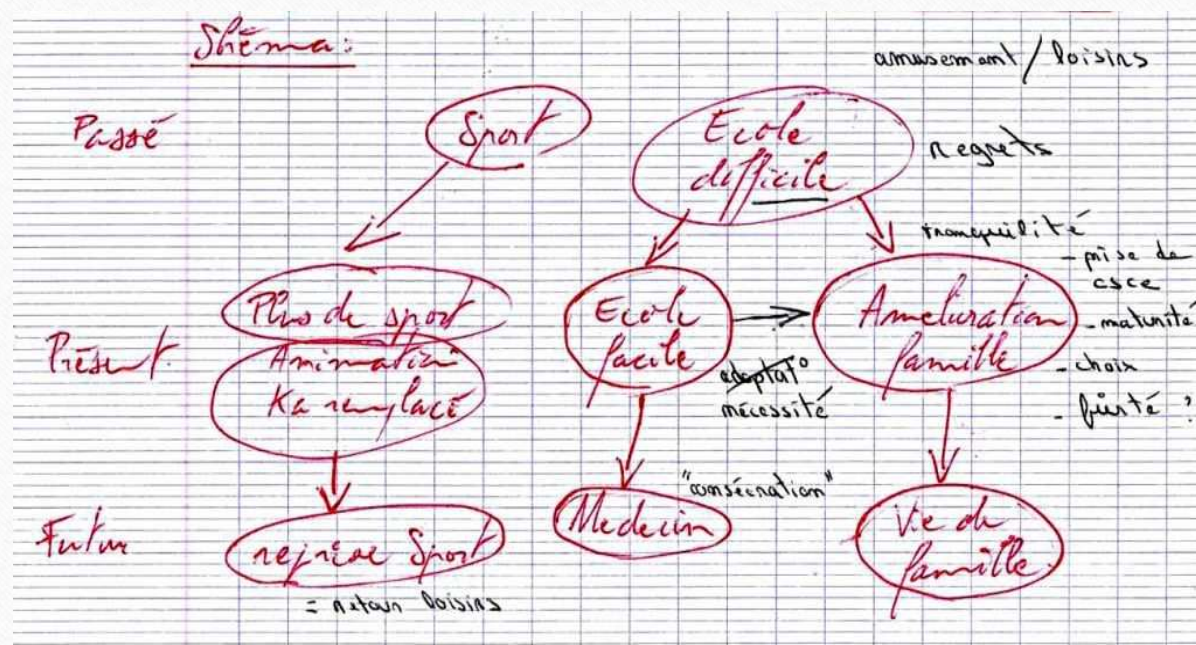
Ten zwrot wyraźnie widać w rozmowach Hamzy.

Powiedział on: *“Teraz nie myślę właściwie o tym, co napiszę [w formularzu, który muszę wypełnić starając się o przyjęcie na studia]. Myślę już o tym, jak to osiągnąć [dostać się na studia medyczne]”*.

W rezultacie, doszedł do wniosku, że może mu się to udać tylko jeśli zmieni swój sposób bycia licealistą (swą SFT licealisty), a w konsekwencji również swe pozostałe SFT (zwłaszcza sportową), uniemożliwiające mu osiągnięcie wyników niezbędnych do dostania się na studia medyczne i ukończenia ich.



Hamza w rzeczy samej przyszedł na spotkanie poradnicze wyposażony w diagram (zob. poniżej), który sam opracował (nikt mu tego nie zlecił): moje życie “przed” (na górze), takie jakie “będzie teraz” (w środku) i jakie “chcę, żeby było w przyszłości” (na dole). W terminologii, którą się tu posługuję, Hamza nakreślił trzy diagramy swego systemu SFT: pierwszy pokazuje system takim, jaki był on na początku serii rozmów skupionych na konstruowaniu życia, a dwa pozostałe – na koniec tej serii.



W rezultacie Hamza znacznie zmienił swą SFT licealisty. Na przykład, zaczął robić notatki podsumowujące treść i strukturę lekcje, w każdą sobotę chodził do biblioteki publicznej bez komórki, aby odrabiać tam lekcje, itd. Co więcej, na jakiś czas ograniczył inne rodzaje swojej działalności. Innymi słowy, Hamza zdefiniował perspektywę życiową “zostania lekarzem, aby być użytecznym dla innych”, wyraźnie zmienił system SFT, a konkretnie, swój system licealisty. Szkołę średnią ukończył z wyróżnieniem, a w kolejnym roku dostał się na studia medyczne.



Te dwa typy refleksyjności niekoniecznie zawsze łączą się tak harmonijnie w trakcie dialogów doradczych w celu samokonstrukcji. Niektórzy klienci mają poważne trudności z określeniem przyszłych perspektyw, które są dla nich na tyle znaczące, że pobudzają ich do zaangażowania w realizowanie ich.

Jednakże przeprowadzane w ten sposób interwencje poradnicze pokazują, że “dialogi dla samokonstrukcji” przyczyniają się do rozwoju procesów refleksji.

UNESCO-UNITWIN chair of Lifelong guidance and counselling
University of Wroclaw (Poland)
Round Table: Careers in Liquid Modernity
June 2, 2014

Life designing dialogues

Thank you for your attention

Jean Guichard
jean.guichard@cnam.fr
41, rue Gay Lussac 75005
Paris – FRANCE

le cnam
Institut national d'étude du travail
et d'orientation professionnelle **inetop**



Organisation
des Nations Unies
pour l'éducation,
la science et la culture



Chaire UNESCO en orientation
tout au long de la vie,
Université de Wrocław
Institut de Pédagogie



Uniwersytet
Wrocławski