

KRYTERIA: Obszar oceny	Znacznie przekracza oczekiwania (Celujący)
A: Wprowadzenie	5 punktów
	5
Wywiad: trener zadawał istotne i trafne pytania; poświęcił na nie odpowiednią ilość czasu	
Strona tytułowa: trener potwierdził tożsamość klienta; dyskusja na temat „odkrycia samego siebie”	5
Spis treści: Kiedy korzystać z tego raportu (zachęta do korzystania z niego w przyszłości)	5
Strona z czterema elementami raportu: Wyjaśnij	5
Wyjaśnienie skal i wyników, także w zakresie środkowym, wstępna wyjaśnienie konceptu osobowości	5
B: Osobowość	
Osobowość: Główny czynnik, opis, potwierdzenie z klientem	5
Osobowość: Podczynniki służące do wyjaśnienia niuansów głównego czynnika; potwierdzenie z klientem	5
Osobowość: Implikacje dla kariery (zidentyfikowanie przez klienta najważniejszych opcji oraz tych, które go nie dotyczą)	5
Osobowość: Opisy (odczytanie opisów lub omówienie ich zawartości podczas analizy wykresów); potwierdzenie z klientem	5
Mocne/słabe strony: jasne wyjaśnienie, oznaczenia, podsumowanie, „praca domowa”	5
Rozmowa na temat pieniędzy	
Ważne dziedziny życiowe: adekwatna rozmowa	5
C: Zainteresowania	
Wykres kołowy: odpowiednie wyjaśnienie rozkładu zainteresowań klienta; dobre pytania	5
Wyjaśnienie zainteresowań zawodowych/wspierających/hobby z użyciem przykładów	5
Właściwe omówienie grup zainteresowań	5
Właściwe omówienie Wyników Sumarycznych (Grupy Czynności/Grupy Zawodowe/Dziedziny Wiedzy)	5

Właściwe omówienie najniżej punktowanych grup zawodowych; zasygnalizowanie potencjalnych trudności, jeśli takie istnieją. 5

D: Umiejętności

5

Umiejętności: właściwe omówienie, w tym zasygnalizowanie potencjalnych trudności w kontekście najniżej punktowanych umiejętności

E: Wartości

W uzasadnionych przypadkach prośba o doprecyzowanie, jak klient rozumie wartości związane ze środowiskiem pracy, rezultatami pracy i wartości związane z celem życia. 5

Czy klient widzi potrzebę dodania do czterech najważniejszych wartości jeszcze jednej? Czy na którąś z niżej ocenionych wartości warto zwrócić uwagę, lub o nią dopytać? 5

F: Interaktywny Plan Działania

5

Proces oceny: Stworzenie donuta

5

Proces oceny: Stworzenie lejka wspólnie z klientem

5

Następne kroki: Korzystanie z O*Net

G: Kluczowe Kompetencje ICF

5

Buduje zaufanie i poczucie bezpieczeństwa klienta

5

Utrzymuje obecność

5

Aktywnie słucha klienta

5

Pobudza świadomość - zadaje pytania

5

Ułatwia rozwój klienta

Career Direct - Rubryka konsultacji osobistych

Przekracza oczekiwania (Dobry)	Spełnia oczekiwania (Dostateczny)	Poniżej oczekiwań (Dopuszczający)	Nie spełnia oczekiwań (Niedostateczny)
4 punkty	3 punkty	2 punkty	1 punkt

Uwagi

Przywitanie, krótka rozmowa z rodzicem zachęcająca do aktywnego udziału w spotkaniu. Zachęcenie klienta do aktywności, podanie planu spotkania, docenienie i podkreślanie jego dotychczasowych dokonań i zasobów, "cenne perły", "intryguje mnie przejście od zera do bohatera". Uwaga, zainteresowanie, dociekliwość, pytanie o intencje, zachęta do rozwoju-program przydatny do udzielania korepetycji, pokazanie przykładowej ścieżki wykorzystania pomysłu, pytania o wykształcenie-doprecyzowanie odpowiedzi na pytania z ankiety, wyrażenie uznania z odniesieniem się do konkretnych dokonań podkreślając kompetencje leaderskie, poszerzanie wiedzy i dzielenie się nią, "standard doskonałości", "przepiękna postawa, świadomość odpowiedzialności, sensu, gratuluję postawy, skąd to masz? Bezpośrednie wyrażenie uznania dla rodziców za wychowanie. Pytanie o oczekiwania co do spotkania. Uwaga, ciekawość, wnikliwość, docenienie, zachęta do rozwoju.

Omówienie lejka kariery, zgodność 4x4, podkreślenie znaczenia osobowości: "Stwórca wyposaża nas w coś po coś, duży obrazek może być Twoją latarnią, potencjał na rozwój". Potwierdzenie tożsamości, przekazanie informacji, że kwestie techniczne, udostępnianie, platforma, będą omówione pod koniec spotkania.

Zachęta do korzystania z raportu i zasobów, wskazanie na różne wersje językowe, podsumowanie do cv, propozycja przekazania notatki z opisem.

Odniesienie do lejka i krótkie omówienie 4 obszarów.

Dokładne wyjaśnienie skal, ukazanie właściwego podejścia do wyników: "osobowość to nie ocena, intencja ciekawości, to nie jest złe lub dobre, cechy środka-supermoce elastyczności, a nie cechy przeciętniaka"-ukierunkowanie klienta na szukanie naturalnych reakcji.

Ogólne omówienie "z lotu ptaka" cech, od najmocniejszej, pytanie o potwierdzenie.

Instrukcja- kolejność omawiania każdej cechy, elementy tego omówienia. Podanie definicji głównego czynnika, podczynn timer-szczegółowy opis z odwołaniem się do przykładów z doświadczenia trenerskiego.

Implikacje-zaznaczenie tych, które wybrał klient, omówienie, powiązanie z mocną stroną, odwołanie do wcześniej omawianych implikacji i podczynn timer, wzmocnienie cechy.

Klient czyta głośno opis, wyciąga treści, kre pasują najbardziej, zachęta do komentowania, zaznaczanie kolorem-podkreślenie najważniejszych, potwierdzonych przez treści, pytanie o zasoby, źródła i rozumienie "skąd to masz?", pochwała świadomości "gratuluję, już stosujesz tę radę, która tu jest zawarta", uznanie i zachęta do rozwoju.

Mocne i słabe strony-na platformie-Interaktywny plan działania- podsumowanie sekcji osobowości, uznanie "mocne strony ledwo się mieszczą na stronie", klient czyta głośno i potwierdza, zachęta do korzystania z tych zasobów-dokumenty aplikacyjne, komentarze z humorem, gratulacje przy słabych stronach, które klient zakwestionował, oznaczenie potwierdzonych, zachęta do rozwoju.

Brak omówienia tematu finansów wprost, jednak przy wyniku 6 na lewo zadłużenie i 6 na prawo zarządzanie, trener skupia się przede wszystkim na podkreśleniu wyniku stresu 7 na lewo.

Stres- omówienie znaczenia tego obszaru, podkreślenie dobrego wyniku klienta pomimo okoliczności, które są wyzwaniem (matura, wybór studiów), wykorzystanie kolejnej okazji do wyrażenia uznania klientowi i wzmocnienia go.

Diagram kołowy - wskazanie punktów skupienia i podkreślenie spójności z osobowością, kolejne schematy z wskazaniem najwyższej punktowanych odpowiedzi, wyjaśnienie skali 0-100, wzrost liniowy, "wybieramy, aby łączyć, a nie wybierać"

Wyraźne wskazanie, w kilku momentach omówienia, zainteresowań zawodowych, wspierających i hobby.

Dokładne omówienie z odniesieniem do osobowości, pytania o przykładowe wybory ze wskazanych zawodów, komentarz do wyborów klienta, łącznie zainteresowań, wskazanie kontekstu, wnikiwe (ciekawość, doprecyzowanie) pytania o konkretne zawody, wskazanie uczelni, które dają możliwość łączenia kierunków (Kozłowski). Moja uwaga/wątpliwość - przy wskazaniu Pilota, jako opcji zawodowej-wg. mnie ten zawód nie daje klientowi możliwości wykorzystania jego wysokiej wyobraźni, sugerowałabym ten obszar, jako kontekst lub hobby.

Omówienie najwyższej i najniższej ocenionych wyników, pogrupowanie, przy czynnościach-odniesienie do odpowiedzi z ankiety.

Okreslenie najniżej punktowanych wyników.

Wyjasnienie, że pytania o umiejętności są z zakresu samooceny. Wyrażenie uznania dla b.wysokich umiejętności, rozróżnienie ich na dwie grupy: twarde i miękkie, "połączenie STEM i soft skills, niezwyklej potencjał łączenia tych dwóch grup, mamy dowody w sprawie, np. wyniki maturalne, inne osiągnięcia, decyzje, rzeczy i tematy, w które się zaangażowałeś, dały tak wysokie wyniki", nawiązanie do Przypowieści o talentach, powołanie się na Światowe Forum Ekonomiczne-kompetencje przyszłości, odniesienie do lejka,. Klienta czyta głośno z raportu opis umiejętności najwyżej ocenionych oraz dodatkowo wklejonych przez trenera - prosba o odniesienie się i potwierdzenie, zachęta do dalszego rozwoju.

Wartości-dokładny opis poszczególnych wartości i ich znaczenia, pytanie o rozumienie, odniesienie się do nich.

Pytanie o kolejność, potwierdzenie, odniesienie do osobowości, zainteresowań, powtarzające się elementy, spójność.

Donut-podział na 3 obszary: zawody, zainteresowania wspierające, hobby. Wytlumaczenie i pokazanie możliwości wykorzystania narzędzia, zaofiarowania pomocy w przyszłości. Wskazany zawód przez klienta-ciekawość, dopytanie pod kontem wykorzystania potencjału. Przejście przez cały interaktywny plan, podkreślanie potencjału, wytłumaczenie jak poszczególne cechy będą wspierały klienta lub hamowały jego potencjał.

Podsumowanie "unikalnego klucza, punktów skupienia, podkreślanie obszarów tworzących spójny obraz. Wskazanie i recytowanie głośno przykładów błędnych motywatorów wyboru kierunku.

Zachęta do zapoznania się z informacjami, oszerzenia wiedzy na temat aktualnej sytuacji na rynku zawodowym, zaprezentowanie przykładowych zawodów z obszarów skupienia klienta.

W rozmowie wstępnej przedstawia agendę spotkania, padło pytanie o możliwości czasowe klienta oraz jego cel na to spotkanie. Z uwagą, otwartością i zaciekawieniem zadaje pytania, daje czas na przemyślenie i podanie odpowiedzi, wyraża uznanie dla świadomości i dokonanych wyborów. Bardzo dobre zarządzanie sytuacją podczas omawiania zawodu Pilot, kiedy mama klienta zgłosiła swoje zastrzeżenie, z dużą wrażliwością i szacunkiem dla obydwu osób.

Na każdym etapie zwraca uwagę wyraźne skupienie na kliencie, uważność na jego reakcje, ciekawość, reakcje niewerbalne (usmiech, potakiwanie głową) potwierdzały wysokie skupienie podczas wypowiedzi, czy czytania tekstu przez klienta.

Uważność, odnoszenie się do wypowiedzi klienta z ciekawością i wnikliwością, zachęcanie i dawanie przestrzeni do przemyśleń i wypowiedzi na każdym etapie.

Począwszy od krótkiego wstępu i pytania "Z czym chciałbyś wyjść, czemu to jest ważne dla ciebie?" poprzez całą rozmowę, pojawiały się pytania o rozumienie, świadomość, decyzje, wybory, aby zakończyć zestawem podsumowującym: "Z czym wychodzisz? , Co było ważne?, Co cię zaskoczyło?, Czego się nauczyłeś? Czy chcesz o coś dopytać?, Ku czemu się skłaniasz, jaki byłby twój pierwszy krok, dalsze plany?" Całe spotkanie było poprowadzone w sposób, który miał przede wszystkim pobudzać ciekawość i świadomość klienta, aby poznawał swój unikalny projekt, wykorzystywał tę wiedzę przy podejmowaniu decyzji i nieustannie wzrastał.

Wskazanie na bardzo bogate obdarowanie i rozwinięte już zasoby-"intelektualista-przedsiębiorca z wyjątkową mieszanką umiejętności stem, soft skills i refleksyjności, unikalność potencjału, łączenie, a nie wybieranie". Docenienie i gratulacje. Wskazania rozwojowe uwzględniające całość i różnorodność. Propozycje kierunków, wydziałów, uczelni, projektów interdyscyplinarnych, międzywydziałowych, międzyuczelnianych i zagranicznych, dopełnienie wykształcenia o zainteresowania dodatkowe: filozofia, etyka, teologia. Wskazanie potencjału kierunków pod względem prognoz-tech-biznes. Zachęta do odważnego oferowania swojego bogatego i różnorodnego wyposażenia, rozwoju w debатовaniu, wywieraniu wpływu i wnoszeniu zmian, pisanie filozoficzne, technologiczne start-upy, think tanki, kontekst międzynarodowy. Polecenie książki J. Maxwella "Etyka", pilotowanie-jako hobby, przedstawienie możliwości finansowania studiów zagranicznych. Rozmowa z zaciekawieniem o wyborach klienta, uznanie dla świadomego podejścia

