

KRYTERIA: Obszar oceny

A: Wprowadzenie

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”

Spis treści: Kiedy korzystać z tego raportu (zachęta do korzystania z niego w przyszłości)

Strona z czterema elementami raportu: Wyjaśnij

Wyjaśnienie skal i wyników, także w zakresie środkowym, wstępna wyjaśnienie konceptu osobowości

B: Osobowość

Osobowość: Główny czynnik, opis, potwierdzenie z klientem

Osobowość: Podczynniki służące do wyjaśnienia niuansów głównego czynnika; potwierdzenie z klientem

Osobowość: Implikacje dla kariery (zidentyfikowanie przez klienta najważniejszych opcji oraz tych, które go nie dotyczą)

Osobowość: Opisy (odczytanie opisów lub omówienie ich zawartości podczas analizy wykresów); potwierdzenie z klientem

Mocne/słabe strony: jasne wyjaśnienie, oznaczenia, podsumowanie, „praca domowa”

Rozmowa na temat pieniędzy

Ważne dziedziny życiowe: adekwatna rozmowa

C: Zainteresowania

Wykres kołowy: odpowiednie wyjaśnienie rozkładu zainteresowań klienta; dobre pytania

Wyjaśnienie zainteresowań zawodowych/wspierających/hobby z użyciem przykładów

Właściwe omówienie grup zainteresowań

Właściwe omówienie Wyników Sumarycznych (Grupy Czynności/Grupy Zawodowe/Dziedziny Wiedzy)

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

D: Umiejętności

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.

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?

F: Interaktywny Plan Działania

Proces oceny: Stworzenie donuta

Proces oceny: Stworzenie lejka wspólnie z klientem

Następne kroki: Korzystanie z O*Net

G: Kluczowe Kompetencje ICF

Buduje zaufanie i poczucie bezpieczeństwa klienta

Utrzymuje obecność

Aktywnie słucha klienta

Pobudza świadomość - zadaje pytania

Ułatwia rozwój klienta

Uwagi

Świetne trafienie w sedno i zidentyfikowanie najważniejszego obszaru do rozmowy. Doskonała rola coachingowa - biorę to!!!!

1. Rozproszenie, zamieszanie, trochę się szarpiesz: co za tym stoi?
2. Ile energii poświęcasz na muzykę/ewangelizację/modlitwę/głoszenie/organizowanie, pasję, a ile sprawy przywódcze/planujące, administracyjne?
3. Jak to się zaczęło, że wszedłeś w tę posługę?
4. Kto Ciebie wspiera? - pytanie o zasoby
5. Co musiałoby się stać, żeby ten pierwszy zapal w Ciebie wrócił, żeby ten żywy organizm w Tobie powstał?
6. Na ile szkoła liderka jest rozwiązaniem?

Zrobione za pomocą lejka. Ważne, że już na tym etapie mówisz o dopasowaniu 4/4, to pozwala od razu wyjaśnić klientowi, dlaczego pewne opcje będą odrzucane.

Tego elementu zabrakło, ale moim zdaniem rozmowa o takich technikach nie zawsze jest konieczna, gdy np.. Od razu weszliśmy w rozmowę na głęboki poziom, a tak jest w tym przypadku. Nawet lepsza ta rozmowa nie wybiła Was z głębi, w której byliście.

Zrobione za pomocą lejka.

Pięknie wyjaśnione. Chyba zabrakło wyjaśnienia zakresu środkowego, ale pewnie pojawi się później. Pojawia się właśnie i widać, że klient akurat nie ma żadnych cech w zakresie środka.

Doskonale przedstawione czynniki osobowości.

- „Twoim talentem jest wymyślanie. Pan Bóg o to Cię zapyta, bo to Ci dał. Masz profil twórcy”.
- Stojąc na czele wspólnoty wiele jest ryzyk.

Rozwój kompetencji liderkich wiązałby się z zaakceptowaniem tego, że nie zawsze będziemy mieli wszystkich danych i zaakceptowanie porażki (pielęgnowanie postawy ucznia, patrzeć na to tak, że po prostu się uczy).

Pytania pogłębiające: „Czy któreś z tych implikacji to jest coś, co naprawdę lubisz i czujesz, że faktycznie wnosisz więcej i lepiej i głębiej?”, „Czego czujesz, że najbardziej chcesz z tych sześciu implikacji?”.
- Doskonałe połączenie kropek: introwertyzm + relacyjny = raczej praca z człowiekiem 1 na 1, w małej grupie, lub estrada ukryty z instrumentem.
- WSPANIAŁE podkreślenie, że mimo, że rozwój w osiąganiu celów i zorganizowaniu jest ważny, to najważniejsze jest to jego powołanie!!!!

Było, jak najbardziej.

Super doprecyzowanie, o co chodzi w elastyczności (że plan może być, ale jego realizacja nie jest priorytetem). I super wyjaśnienie postawy wyższości - że to o osobowości, a nie charakterze. Że to naturalne dla osób, które szybko myślą.

Akurat tu się nie pojawiła, ale klient nie miał z nimi problemu.

Oj tak, bardzo adekwatna rozmowa. Przedstawiłaś potencjalne skutki przewlekłego stresu oraz możliwości rozwiązania. Bardzo jasne i podkreślające wagę podążania za swoim projektem.

Tak, choć nie było tu pytań. Uważam, że nie były tu potrzebne.

Troszkę wspomniałaś o tym teraz, podejrzewam, że szerzej porozmawiacie o tym przy donucie.
Tak. :)

Tak. :) Super pytanie: - „Czy któryś z tych zawodów jest tym, o czym myślisz, o czym marzysz, kim chciałbyś zostać kiedy?”. Świetne połączenie zainteresowań muzycznych z misyjnymi.

Tak, no i świetny żarcik z pieskiem ;) Podręcznikowo!

Najmocniejsze zdanie do tej pory. Piękne, doskonałe, wierzę, że to sam Duch Święty mówił: "ALEX, REZYGNUJ Z TEGO".

Nie było takiej potrzeby.

Klient nic nie zmienił.

stworzony :) Podziwiam Twoje zarządzanie czasem, czyli tu na przykład nie wchodziłaś w wyjaśnienia i po co i na co. Bo było już późno! Brawooooo!

stworzony :)

Nie było takiej potrzeby. Klient generalnie nie poszukuje zupełnie nowego zawodu.

Zdecydowanie tak. Tym razem zwróciłam na partnerstwo na początku spotkania, zupełnie jak na początku sesji coachingowej.

Zdecydowanie tak. Widać, że mimo przygotowania do omówienia, nie miałaś AGENDY na to spotkanie. Podążałaś za klientem, budowałaś na tym, co mówił klient. Zapamiętywałaś jego wypowiedzi, okazywałaś ciekawość, też doradzałaś. Pięknie doceniałaś. Chapeaux bas! Świetny powrót do "papier dowodów w sprawie" i roli szkoły leaderskiej.

ŚWIETNE ZAOBSEROWANIE MOWY CIAŁA PRZY PYTANIU O TO, JAKIE WARTOŚCI SĄ REZALIZOWANE W OBECNEJ PRACY!!!!!!

Oj tak. Dużo pytań, wynotowanych w tabelce, w raporcie i w zeszycie :) Choć właściwie nie chodzi o to, bo to byłoby bez sensu. Pytania były w momentach naprawdę ważnych i dotyczyły spraw najważniejszych. Szukałaś wieloryba. Occccch jak ja chcę się tego uczyć!

Zdecydowanie. Moje ulubione: "nie rezygnuj z tego".

Career Direct - Rubryka konsultacji osobistych

Znacznie przekracza oczekiwania (Celujący)	Przekracza oczekiwania (Dobry)	Spełnia oczekiwania (Dostateczny)	Poniżej oczekiwań (Dopuszczają cy)	Nie spełnia oczekiwań (Niedostatecz ny)
5 punktów	4 punkty	3 punkty	2 punkty	1 punkt





