

EUROPEJSKIE TOWARZYSTWO ANALIZY TRANSAKCYJNEJ

ARKUSZ PUNKTACJI EGZAMINU USTNEGO NA CTA W DZIEDZINIE DORADZTWA

KANDYDAT _____ DATA _____

Każda z opisanych umiejętności jest oceniana w pięciopunktowej skali. Wybierz cyfrę, która twoim zdaniem najlepiej opisuje to, jak kandydat zaprezentował się na egzaminie.

1. Tożsamość i etyka zawodowa

Umiejętność opisywania własnego systemu wartości i przekonań oraz odnoszenie ich do założeń filozoficznych i zasad etycznych analizy transakcyjnej, w tym implikacje dla tożsamości osobistej, społecznej, etnicznej i kulturowej.

5	4	3	2	1	1 _____
Prezentuje profesjonalną spójną wizję jako kompetentny praktykujący doradca. Jasno odnosi się do zasad etycznych. Ma świadomość tożsamości społecznej, etnicznej i kulturowej, zarówno własnej, jak i klienta, oraz ich możliwych implikacji dla procesu doradzania.		Prezentuje profesjonalną wizję doradzania. Odnosi się do etycznych zasad analizy transakcyjnej. Ma umiarkowaną świadomość tożsamości społecznej, etnicznej i kulturowej oraz ich możliwych implikacji dla procesu doradzania.	Wizja doradztwa w niewielkim stopniu profesjonalna lub brak takiej wizji. Ma ograniczoną znajomość zasad etycznych analizy transakcyjnej oraz znaczenia czynników społecznych, etnicznych i kulturowych.		2 _____ 3 _____ 4 _____ _____

2. Relacja

Zdolność do ustanawiania i utrzymywania relacji Ja jestem OK – Ty jesteś OK w czasie procesu doradzania, w tym rozumienie procesu psychologicznego pomiędzy doradcą a klientem. Prezentowanie ochrony, przyzwolenia i mocy.

5	4	3	2	1	1 _____
Wysoki poziom kompetencji i skuteczności w relacji doradzania. Rozumienie procesu psychologicznego, prezentowanie stosownej ochrony, przyzwolenia i mocy.		Dowody istnienia skutecznej relacji doradzania. Umiarkowane rozumienie procesu psychologicznego, umiarkowane prezentowanie stosownej ochrony, przyzwolenia i mocy.	Niewystarczające dowody kontaktu Ja jestem OK – Ty jesteś OK oraz niewielkie rozumienie złożoności relacji doradzania.		2 _____ 3 _____ 4 _____ _____

3. Teoria

Zdolność do konceptualizowania i dyskusowania doradztwa pod kątem różnych koncepcji/modeli teoretycznych analizy transakcyjnej.

5	4	3	2	1	1 _____
Rozumie i wykorzystuje szeroki zakresu teorii analizy transakcyjnej, w tym różne trendy i podejścia, jak również najnowsze osiągnięcia. Potrafi wybrać odpowiednie dla kontekstu koncepcje/modele oraz dyskutować sposób ich wykorzystania.		Znajomość kilkunastu głównych podejść w teorii analizy transakcyjnej; umiarkowana umiejętność wyboru koncepcji/modeli oraz odpowiedniego ich stosowania.	Ograniczony zakres wykorzystywanych koncepcji i podejść; niewiele dowodów na przemyślane ich stosowanie.		2 _____ 3 _____ 4 _____ _____

4. Opcje

Włączanie teorii do praktyki. Zdolność do tworzenia i dyskusowania całej gamy kreatywnych opcji w praktyce doradczania w analizie transakcyjnej i umiejętność uzasadniania wyboru strategii.

5	4	3	2	1	1 _____
Elastyczny, pogłębiony sposób dyskusowania kreatywnych opcji w praktyce doradczania w odniesieniu do teorii, które koncentrują się na zarządzaniu problemami oraz rozwoju osobistym.		Dyskusowanie różnych opcji w praktyce doradczania w odniesieniu do zarządzania problemami oraz rozwoju osobistego.	Niewielkie umiejętności dyskusowania różnych opcji w praktyce doradczania.		2 _____
					3 _____
					4 _____

5. Ocena

Jasność co do adekwatnej oceny sytuacji doradczania, w oparciu o kontekst, potrzeby i cele klienta i systemu klienta, zobowiązania prawne oraz mocne strony i ograniczenia doradztwa w analizie transakcyjnej.

5	4	3	2	1	1 _____
Konkretne sytuacje doradczania ocenia w sposób realistyczny i odpowiednio na nie reaguje. Zdaje sobie sprawę z możliwości i ograniczenia doradztwa.		Większość konkretnych sytuacji doradczania ocenia w sposób realistyczny i odpowiednio na nie reaguje. W umiarkowanym stopniu zdaje sobie sprawę z możliwości i ograniczeń doradztwa.	Brak znajomości podstawowych kwestii. W bardzo niewielkim stopniu lub wcale nie zdaje sobie sprawy z możliwości i ograniczeń doradztwa.		2 _____
					3 _____
					4 _____

6. Kontrakty i kierunek [działania]

Umiejętność pracy w ramach kontraktów doradczych w różnych okolicznościach, z klientami indywidualnymi i/lub grupami, w odniesieniu do planu i ewaluacji [procesu] doradczania.

5	4	3	2	1	1 _____
Ustanawia odpowiednie wspólnie uzgodnione kontrakty biznesowe i doradcze, wyraźnie powiązane z efektywnym planowaniem [procesu] doradczania oraz interwencjami, a także z ewaluacją procesu doradczania.		Ustanawia odpowiednie wspólnie uzgodnione kontrakty biznesowe i doradcze, ale niewystarczająco powiązane z efektywnym planowaniem [procesu] doradczania oraz interwencjami, a także z ewaluacją procesu doradczania.	Brak jasnego celu lub kontraktu doradczego. Interwencje nie sygnalizują określonego kierunku doradczania lub sygnalizują go w niewielkim stopniu. Brak ewaluacji procesu doradczania.		2 _____
					3 _____
					4 _____

7. Interwencje i skuteczność

Kandydat prezentuje kreatywność i skuteczność w swoich interwencjach w kontekście relacji, kontraktu i etapu procesu doradczania.

5	4	3	2	1	1 _____
Większość interwencji prowadzi do osiągnięcia zamierzonego celu. Doradca monitoruje efekty swoich interwencji i reaguje adekwatnie.		Interwencje są umiarkowanie skuteczne. Doradca do pewnego stopnia dostraja się do reakcji klienta.	Skutek interwencji przeciwny do zamierzonego lub interwencje nieskuteczne. Doradca niewłaściwie dostraja się do reakcji klienta.		2 _____
					3 _____
					4 _____

8. Zasoby

Koncentracja na zasobach: mocne strony i zasoby klienta, branie pod uwagę zasobów społeczności oraz zasobów innych specjalistów.

5	4	3	2	1	1
Posiada umiejętność wykorzystywania mocnych stron i istniejących zasobów klienta i systemu klienta oraz budowania w oparciu o nie. Posiada praktyczną wiedzę na temat innych zasobów mogących stanowić wsparcie dla klienta lub kierowania go, jeżeli jest to konieczne, [do innych specjalistów].		Umiarkowana znajomość mocnych stron i istniejących zasobów klienta i systemu klienta. Ograniczona wiedza praktyczna na temat innych zasobów mogących stanowić wsparcie dla klienta lub kierowania go, jeśli jest to konieczne [do innych specjalistów].	Niedostateczna znajomość mocnych stron i zasobów klienta. Brak wiedzy na temat innych potrzebnych zasobów.		2 3 4 _____

9. Autorefleksja

Zdolność do autorefleksji nad własną pracą doradczą.

5	4	3	2	1	1
Wysoka świadomość i rozumienie własnego procesu oraz jego wpływu na interwencję doradczą.		Umiarkowana świadomość i rozumienie własnego procesu oraz jego wpływu na interwencję doradczą.	Niewielka świadomość i rozumienie własnego procesu oraz jego wpływu na interwencję doradczą.		2 3 4 _____

10. Ocena ogólna

Prezentowanie podstawowych i kluczowych kompetencji doradczych w roli doradcy w analizie transakcyjnej.

5	4	3	2	1	1
Prezentuje wysoki poziom osobistych, społecznych, technicznych i specyficznych kompetencji doradczych w wykorzystywaniu analizy transakcyjnej.		Umiarkowany poziom podstawowych i specyficznych kompetencji doradczych w wykorzystywaniu analizy transakcyjnej.	Niskie kompetencje w wykorzystaniu analizy transakcyjnej.		2 3 4 _____

Punkty powinny być wykorzystywane jako wskazówka, a ocena egzaminatorów jest ostateczna. Jednakże odroczenie następuje automatycznie: 1) jeżeli w którejkolwiek kategorii kandydat otrzyma ocenę '1' od wszystkich egzaminatorów, 2) jeżeli ogólna liczba punktów za cały egzamin wynosi 25 lub mniej.

Jeżeli dwaj egzaminatorzy zgłoszą za odroczeniem, to kandydat zostanie odroczone (nie wzywa się Facylitatora Procesu).

OGÓŁEM

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

Facylitator Procesu to doświadczony egzaminator, którego zadaniem jest pomoc komisji w rozwiązywaniu problemów powstających podczas procedury egzaminowania. Każdy może poprosić Przewodniczącego o wezwanie Facylitatora Procesu w trakcie trwania egzaminu. Kandydat może poprosić Przewodniczącego o wezwanie Facylitatora procesu w każdej chwili do momentu, kiedy członkowie komisji rozpoczną ocenianie. Ten moment zostanie ogłoszony przez Przewodniczącego komisji, który zapyta komisję czy jest gotowa do oceniania. Od tego momentu tylko Przewodniczący lub członek komisji (za pośrednictwem Przewodniczącego) może wezwać Facylitatora Procesu.

5 _____

6 _____

7 _____

8 _____

Facylitator procesu ustanowi jasny kontrakt z komisją i pomoże komisji podjąć decyzję. Jeżeli nie zostanie podjęta decyzja o tym czy certyfikować czy odroczyć kandydata, zostanie wezwany Superwizor Egzaminu. Superwizor Egzaminu może pomóc komisji podjąć decyzję lub może rozwiązać komisję i powołać nową komisję w celu ponownego przeegzaminowania kandydata. Facylitator Procesu i Superwizor Egzaminu nie mogą ani egzaminować ani głosować.

9 _____

10 _____

Nazwisko kandydata:**Nazwisko egzaminatora:****Certyfikować****Odroczyć**

1.	[]	[]	Suma ogółem _____
2.	[]	[]	
3.	[]	[]	Średnia ogółem _____
4.	[]	[]	(Suma ogółem podzielona na 4)