



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 spójną profesjonalną wizję jako kompetentny praktykujący doradca. Wyraźnie 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 na istnienie 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 zakres 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 doradzania w analizie transakcyjnej i umiejętność uzasadniania wyboru strategii.

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

5. Ocena

Jasność co do adekwatnej oceny sytuacji doradzania, 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 doradzania ocenia w sposób realistyczny i odpowiednio na nie reaguje. Zdaje sobie sprawę z możliwości i ograniczeń doradztwa.		Większość konkretnych sytuacji doradzania 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	_____
					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] doradzania.

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

7. Interwencje i skuteczność

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

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	_____
					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 dotyczących wsparcia dla klienta lub wiedzę, gdzie go skierować, kiedy jest to konieczne.		Umiarkowana znajomość mocnych stron i istniejących zasobów klienta i systemu klienta. Ograniczona wiedza praktyczna na temat innych zasobów dotyczących wsparcia dla klienta lub wiedza, gdzie go skierować, kiedy jest to konieczne.		Niedostateczna znajomość mocnych stron i zasobów klienta. Brak wiedzy na temat innych potrzebnych zasobów.	
					2 _____
					3 _____
					4 _____

9. Autorefleksja

Zdolność do autorefleksji nad własnym procesem w pracy doradczej.

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 korzystaniu z analizy transakcyjnej.		Umiarkowany poziom podstawowych i specyficznych kompetencji doradczych w korzystaniu z analizy transakcyjnej.		Niskie kompetencje w korzystaniu z 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, lub
- 2) jeżeli dwoje egzaminatorów zgłasza za odroczeniem, kandydat zostanie odroczone.

Nazwiska egzaminatorów:	Certyfikować	Odroczyć
1.	[]	[]
2.	[]	[]
3.	[]	[]
4.	[]	[]