



europass

NARZĘDZIA PRACY Z CELEM

w doradztwie zawodowym

Sylwia Korycka-Fortuna

Doradca edukacyjny i zawodowy, trener kariery, coach ICF

sylwia.koryckafortuna@gmail.com

europass@frse.org.pl

www.europass.eu



europass

Nowy Europass to kompletne portfolio dokumentów związanych z karierą zawodową, baza informacji o możliwościach pracy i nauki w całej Europie. Znajdziesz tutaj wykaz krajowych punktów kontaktowych, usług i sieci oferujących wsparcie w zakresie poszukiwania zatrudnienia lub kontynuowania edukacji.

Wszystkie informacje i funkcjonalności na platformie Europass będą dostępne bezpłatnie, w 29 językach.

www.europass.eu



INDYWIDUALNY PROFIL ZAWODOWY

- zindywidualizowany profil do cyfrowej prezentacji umiejętności, kwalifikacji, kompetencji, doświadczenia, etc. w cyfrowym świecie
- nowy [edytor CV](#) oraz [listu motywacyjnego](#)
- bezpośredni dostęp do największej europejskiej bazy ofert pracy EURES
- cyfrowe poświadczenia, tzw. „Europass mobilność, Suplement do dyplomu szkoły wyższej, suplement do kształcenia zawodowego
- spersonalizowana oferta szkoleń i kursów skorelowana z zawodem, profilem i zadanymi preferencjami

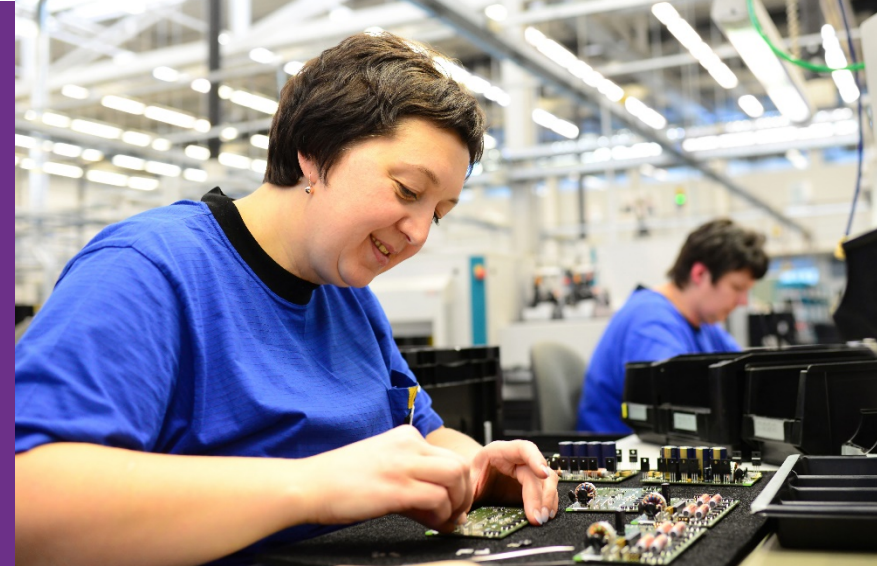
www.europass.eu



AGENDA



Po co cel w procesie doradczym?



Jak dobrze zdefiniować cel?



Jakie są narzędzia pracy z celem?



europass



HIGH DREAM, LOW DREAM

Napisz na chacie:

- Jaki jest najlepszy z możliwych scenariuszy?
- Jaki jest najgorszy z możliwych scenariuszy?

Sprawdzam w trakcie procesu czy zbliżam się do HIGH DREM.

www.europass.eu

CZEGO CHCĄ KLIENCI?

Po co przychodzą do Was Klienci? Co najczęściej słyszycie jako oczekiwanie wobec pracy z Wami?

www.menti.com

kod 8357 4972





europass

PRZYCHODZI KLIENT DO DORADCY

- Nie czuje się zadowolony/doceniany....
- Czuje, że „to” dłużej nie ma sensu....
- Nie wiem na co zmienić....
- Nie umiem wybrać.....

*Niezadowolenie z obecnej sytuacji
zawodowej i problem z wprowadzeniem
zmiany w życie*

www.europass.eu

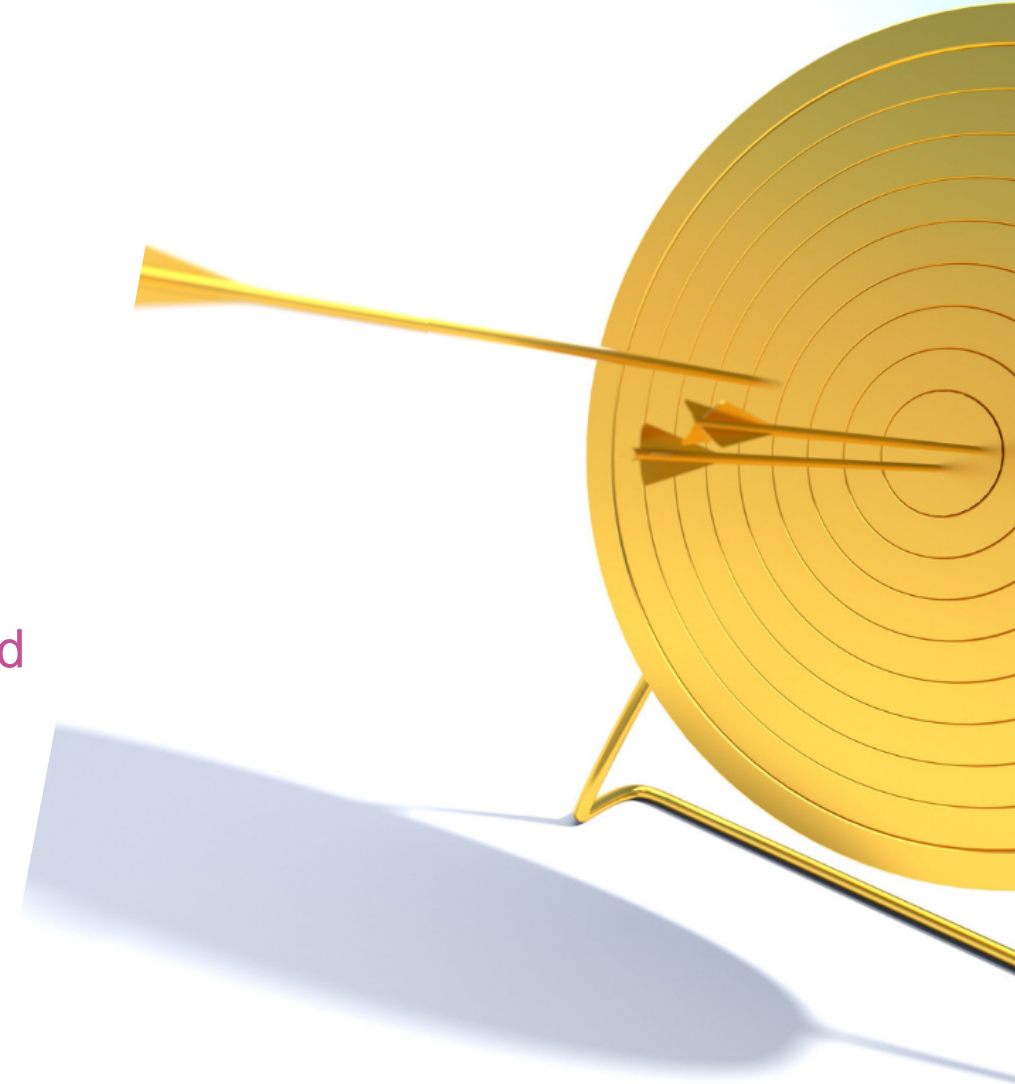




europass

NIEWŁAŚCIWE WYZNACZANIE CELÓW

- Założenie, że doradca wie co jest celem Klienta – podczas gdy rzeczywisty cel okazuje się inny (wpadanie w schematy)
- Założenie, że klient dokładnie wie czego oczekuje od współpracy z doradcą
- Utknięcie w problemach
- Klient nie ma celu
- Próba zmiany osoby nieobecnej
- Cel jest zbyt obszerny





europass

CEL

- Cel precyzuje co Klient może otrzymać w wyniku współpracy - to rezultat, efekt
- Cel jest istotny dla doradcy – nie znając go nie jesteśmy w stanie pracować z Klientem
- Sprecyzowanie potrzeb działa motywująco i zaczyna proces zmiany
- Bez celu nie można zmierzyć sukcesu procesu doradczego ani jego efektywności

www.europass.eu





europass

CELE A ZACHOWANIA SPORTOWCÓW

- Proces ustalania celów nakierowuje uwagę i dlatego wpływa na zachowanie
- Ustalanie celów wpływa na poprawę wyników
- Im bardziej możliwy do zmierzenia jest cel, tym większe prawdopodobieństwo zmiany zachowania
- Łatwe cele nie są motywujące
- Ustalanie celów jest bardziej efektywne bazując na mocnych stronach Klienta
- Ważne jest kto wyznacza cel
- Istnieje różnica między celami dzięki którym unikamy niekompetencji a tymi dzięki którym osiągamy mistrzostwo

**badania nad sportem Bandura (1997) oraz Locke i Latham (1990)*

www.europass.eu





europass

ZASADY DEFINIOWANIA CELU

- Rama problemu vs. rama rezultatu
- SMART
- Powiązanie z wartościami Klienta

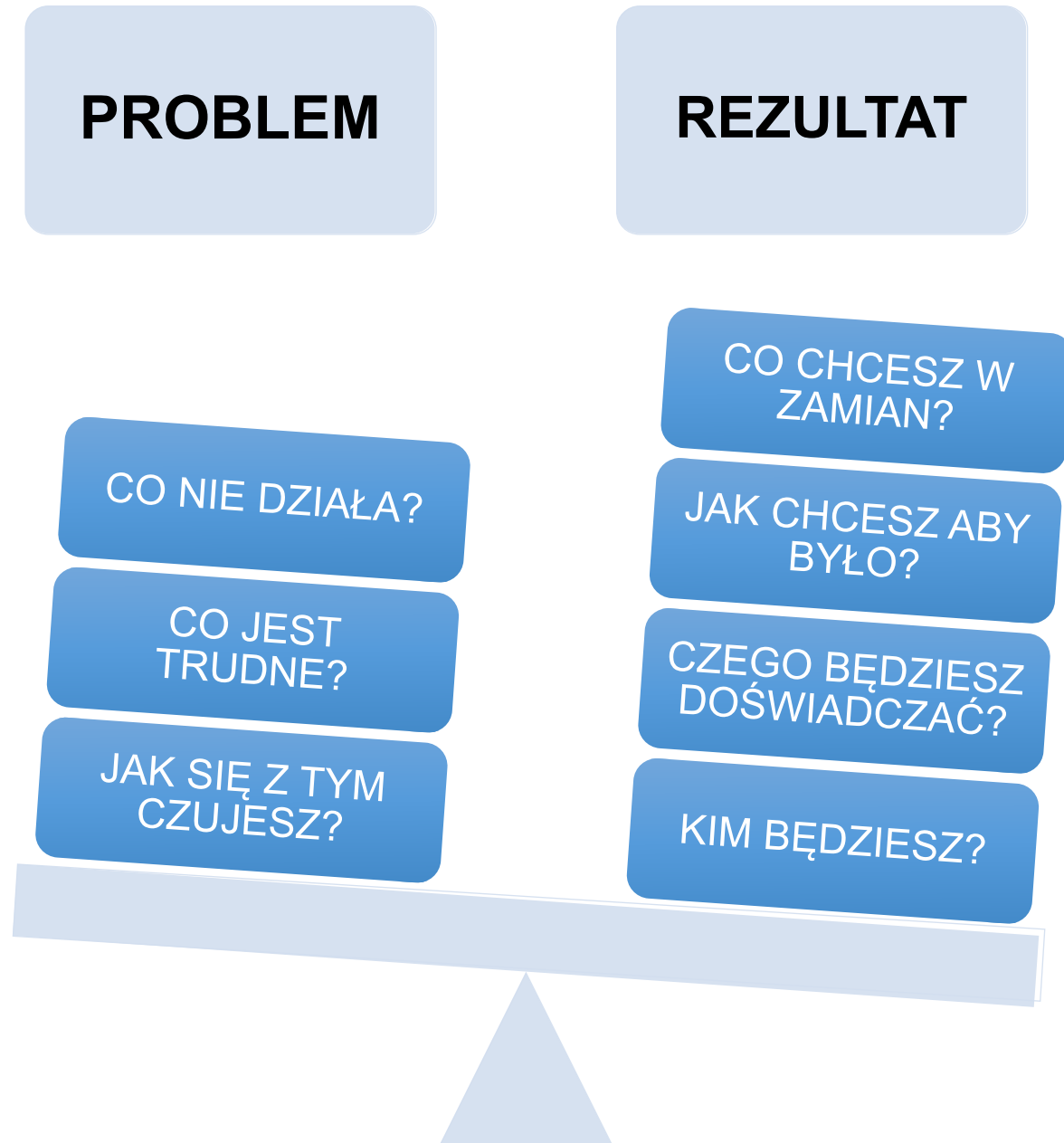
www.europass.eu





europass

PROBLEM VS. REZULTAT





europass

PROBLEM VS. REZULTAT



Nie chce już być asystentką.....

Nie chcę dłużej pracować w korporacji...

Chcę sobie lepiej radzić w pracy.....

Czy Państwa cel jest w ramie problemu czy rezultatu?



europass

SMART

SPECIFIC

- CZEGO DOKŁADNIE DOTYCZY?
- CO CHCESZ OSIĄGNAĆ?
- JAKI JEST KONKRETNIE EFEKT?

MESURABLE

- PO CZYM POZNASZ, ŻE CEL ZOSTAŁ OSIĄGNIĘTY?
- JAK SPRAWDZISZ POSTĘPY?
- JAKĄ WARTOŚCIĄ BĘDZIESZ MIERZYĆ REZULTATY?

ACHIVABLE

- JAKI MAM WPŁYW NA REALIZACJĘ CELU?
- OD CZEGO ZALEŻY REALIZACJA CELU?

RELEVANT

- CZY CEL JEST ADEKWATNY?
- CZY MAM CZAS I SIŁY NA REALIZACJĘ CELU?

TIME BASED

- JAKI JEST TERMIN REALIZACJI CELU?
- JAKIE SĄ TERMIONY POSZCZEGÓLNYCH ETAPÓW?



europass

SMART

„Chcę być lepszym szefem”

S: co to znaczy ”lepszym”?

M: jak/czym zmierzysz swój postęp?

A: czy cel zależy od Ciebie?

R: jakich zasobów potrzebujesz by osiągnąć ten cel?

T: W jakim okresie chcesz go osiągnąć?

„W ciągu 2 najbliższych miesięcy ukończę kurs dawania informacji zwrotnej i z każdym z członków mojego zespołu odbędę sesje dawania takiej informacji w dwie strony, mając na celu budowanie otwartej komunikacji i dobrych relacji w zespole.”

Czy Twój cel jest SMART?



europass

POWIĄZANIE Z WARTOŚCIAMI

- Jasno określone wartości działają jak drogowskaz
- System wartości to jeden z najważniejszych elementów osobistej odpowiedzialności wspierający nas na drodze zmiany
- Lubimy pracować w miejscach i z ludźmi którzy wyznają podobne wartości
- Wartości wyznaczają zasady działania i granice etyczne
- Wartości pozwalają lepiej znosić trudne sytuacje i zrozumieć nasze postępowanie wstecz

www.europass.eu





europass

KOŁO WARTOŚCI



- Napisz na kartce co jest dla Ciebie ważne/ czym się kierujesz w życiu/ czego nie jesteś w stanie poświęcić / czego w życiu szukasz/ co sprawia, że żyjesz w zgodzie ze sobą?
(samodzielna praca 3 min - max 15 wartości)
- Wybierz z nich około 6-8 wartości, napisz co każda z nich dla Ciebie oznacza
- Wrysuj w koło wartości

<https://coachingwheels.com/app/w/b6c206d5-7ecc-11eb-9dfe-b4969142292c>

- Na ile każda z tych wartości jest obecna w tej chwili w Twoim życiu? W skali od 1-10.
- A na jakim poziomie chciał(a)byś aby była? W skali od 1-10.
- Czy Twoje koło jest w równowadze? Gdzie widzisz największe deficyty? Co to oznacza?
- Jakie refleksje przychodzą Ci do głowy kiedy patrzysz na koło?
- Które z wartości będą wspierać Twój cel?
- Która z nich jest w konflikcie z Twoim celem?
- Patrząc na wartości Twój cel pozostaje bez zmian czy wymaga redefinicji?

www.europass.eu



europass

KOŁA CZASU



1. Przypomnij sobie swój cel
2. Pomyśl o przeszłości, teraźniejszości i przyszłości jak o 3 okręgach. Narysuj je na kartce papieru i rozmieść w odpowiedni dla Ciebie sposób pokazujący relacje między nimi.
3. Rozważ znaczenie tych pojęć i określ horyzont czasowy.
 - moja przeszłość zaczęła się.... i skończyła się....
 - moja teraźniejszość zaczęła się.... i skończy się....
 - moja przyszłość zacznie się.... i skończy się....
4. Zaznacz w którym miejscu jest Twój cel.
5. Co przyciąga Twoją największą uwagę?

Dominująca przyszłość – parcie na realizację celu, ignorowanie zasobów, lęk

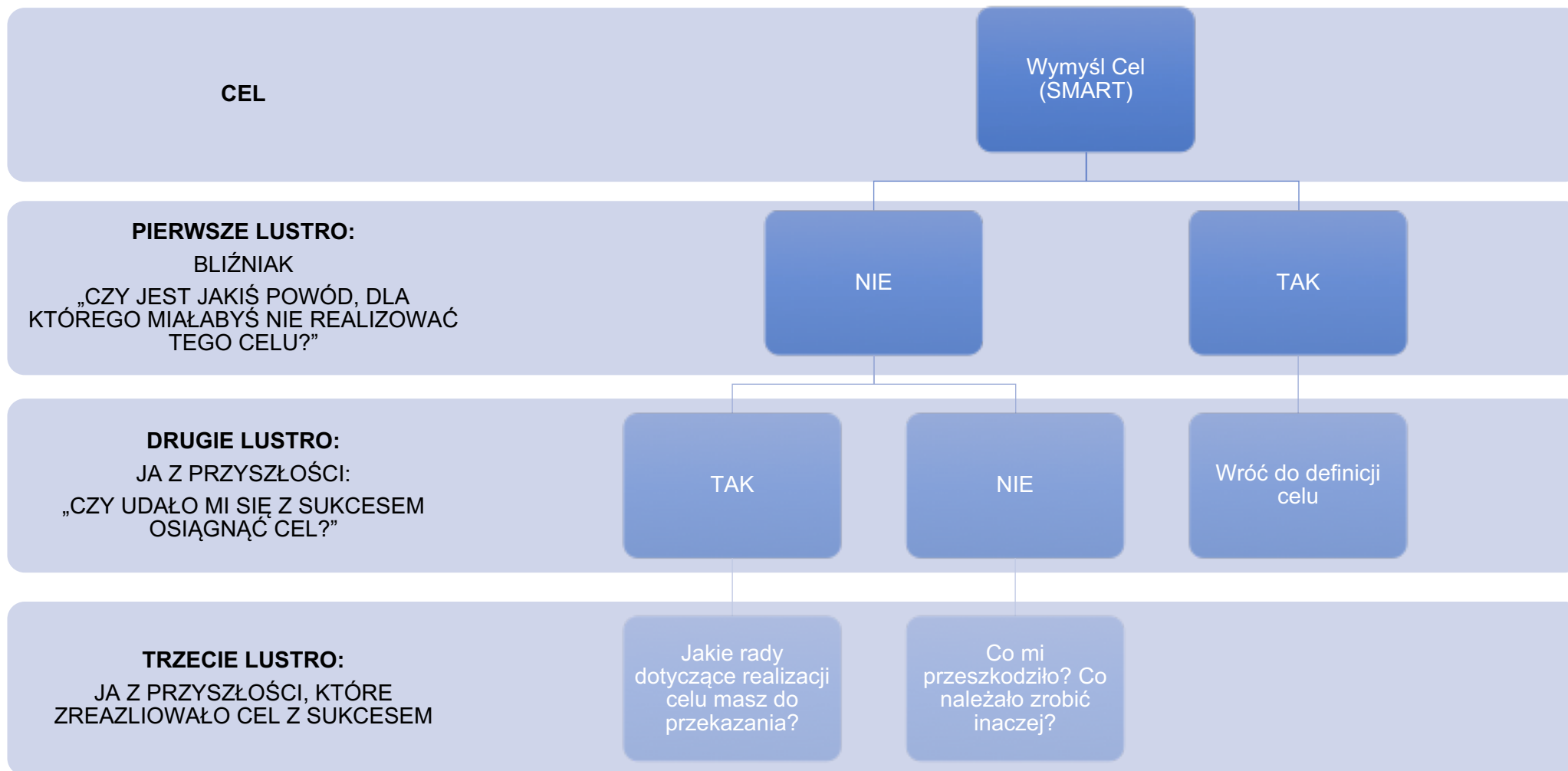
Dominująca teraźniejszość - trudno ruszyć do przodu, zachowawczość

Dominująca przeszłość – skupianie się na tym co było, żal, brak sprawczości



europass

LUSTRA





europass

PODSUMOWANIE

Dobrze zdefiniowany cel jest podstawą skutecznego procesu doradczego.

Zasady pracy z celem:

- Mów co chcesz uzyskać a nie czego nie chcesz mieć
- Stawiaj cele stymulujące i realne, na które masz wpływ.
- Zmierz swój postęp – określenie w czasie, kto i jak będzie monitorował postępy
- Sprawdź swoje zasoby – co/kto pomoże Ci w realizacji celu?
- Oblicz koszt – materialny/emocjonalny – co chcę zachować, co utracę?
- Sporządź plan działania

www.europass.eu





europass

*„ Jeśli nie wiesz,
dokąd się wybierasz,
prawdopodobnie
znajdziesz się gdzie indziej”*

Laurence J. Peter



europass

Dziękuję za uwagę!

sylwia.koryckafortuna@gmail.com

europass@frse.org.pl

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSctzPac49o7sLGvCpwCo-ut6c6d1JQ3ZOD_mxxZzRVqZZr9z7w/viewform

www.europass.eu