

Procedura dla osób pracujących z klientami za pomocą Mojego Portfolio

Niniejsza procedura została przygotowana w ramach projektu “Wspieranie dalszego rozwoju Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji w Polsce (ZSK6)”, realizowanego przez Instytut Badań Edukacyjnych – Państwowy Instytut Badawczy, współfinansowanego z Funduszy Europejskich dla Rozwoju Społecznego.

Moje Portfolio (<https://mojeportfolio.ibe.edu.pl/>) to darmowa aplikacja, która pozwala gromadzić informacje o kompetencjach zdobywanych w różnych obszarach życiowych aktywności, dodawać dowody świadczące o posiadanych kompetencjach oraz planować rozwój. Praca w narzędziu Moje Portfolio może być prowadzona samodzielnie (za pomocą “konta użytkownika”) lub przy wsparciu drugiej osoby – doradcy, coacha, nauczyciela, mentora, czy specjalisty ds. rozwoju personalnego (korzystającego z “konta doradcy”). Poniższa procedura skierowana jest do osób wspierających rozwój innych, w szczególności poprzez pomoc w identyfikowaniu kompetencji, odkrywaniu potencjału i planowaniu rozwoju. Dla tej grupy osób (nazywanych dalej “doradcą”) przeznaczone jest “konto doradcy”.

Osobą korzystającą ze wsparcia w tworzeniu swojego portfolio może być każdy, kto tego potrzebuje – osoba bezrobotna, poszukująca pracy, pragnąca zmiany zawodowej, uczeń czy student. Dla tej grupy osób (nazywanych dalej “klientem”) przeznaczone jest “konto użytkownika”.

| konto użytkownika | konto doradcy |
|---|--|
| <p>Jest to konto przeznaczone dla osoby, która chce stworzyć portfolio i plany rozwoju, czyli dla klienta.</p> <p>Na tym koncie można gromadzić doświadczenia, kompetencje i dowody, tworzyć teczki i CV, dzielić się ich zawartością z doradcą i korzystać z komunikatora.</p> <p>Każde nowe konto w Moim Portfolio jest domyślnie kontem użytkownika.</p> | <p>Jest to konto przeznaczone dla osób, które będą oglądać i konsultować zawartość portfolio innych, czyli dla doradcy.</p> <p>Na tym koncie nie można stworzyć własnego portfolio, ale można komunikować się z osobą, która udostępniła swoje portfolio lub jego poszczególne części (teczki, CV).</p> <p>Aby założyć konto doradcy, należy przy rejestracji zaznaczyć odpowiednią opcję.</p> |

W celu przeprowadzenia klienta przez aplikację moje Moje Portfolio należy wykonać poniższe kroki:

Krok 1. Poznanie celu danej osoby

Każdy, nawet jeśli dopiero zaczyna swoją karierę zawodową lub wraca na rynek pracy po długiej przerwie, posiada wiedzę, umiejętności i kompetencje społeczne, którymi może się pochwalić oraz takie, które chce/mógłby rozwinąć. Rozpoczynając pracę z klientem, doradca może zapytać go:

- 1) Co chce osiągnąć?
- 2) Do czego potrzebne jest mu portfolio?

Odpowiedzi na te pytania pozwolą zorientować się doradcy, na co w pierwszej kolejności położyć nacisk omawiając Moje Portfolio. **Narzędzie jest jedno, ale może pomóc klientowi osiągnąć różne cele.**

Narzędzie składa się z następujących modułów:

- 1) “Moje Portfolio” – w tej części użytkownik zapisuje swoje kompetencje oraz dodaje do nich dowody w oparciu o analizę własnych doświadczeń,
- 2) “Teczki i CV” – moduł pozwala użytkownikowi tworzyć tematyczne teczkę oraz CV i dzielić się nimi z doradcą,
- 3) “Plany rozwoju” – w tej części możliwe jest zapisanie celu i określenie kroków do niego prowadzących,
- 4) “Wiadomości” – komunikator pozwalający na wymianę wiadomości i plików z doradcą bezpośrednio w aplikacji.

Przykładowe cele klienta

- Zdobyć lub zmienić pracę – jest dość prawdopodobne, że w tym przypadku klienta najbardziej będzie interesować spisanie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych oraz zgromadzenie dowodów (moduł 1), a następnie przygotowanie CV (moduł 2).
- Zdobyć nowych kwalifikacji, poprzez [przystąpienie do walidacji](#) – w tym przypadku główny nacisk należy położyć na spisanie kompetencji odpowiadających danej kwalifikacji i dopasowanie do nich dowodów (moduł 1), a także zaplanowanie działań koniecznych do uzupełnienia brakujących kompetencji (moduł 3).

Warto wiedzieć, że w Moim Portfolio można “podejrzeć” zawartość (tzn. efekty kształcenia/uczenia się) dyplomów nadawanych w oświacie oraz innych kwalifikacji włączonych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji, ponieważ narzędzie jest zsynchronizowane ze [Zintegrowanym Rejestrem Kwalifikacji](#).

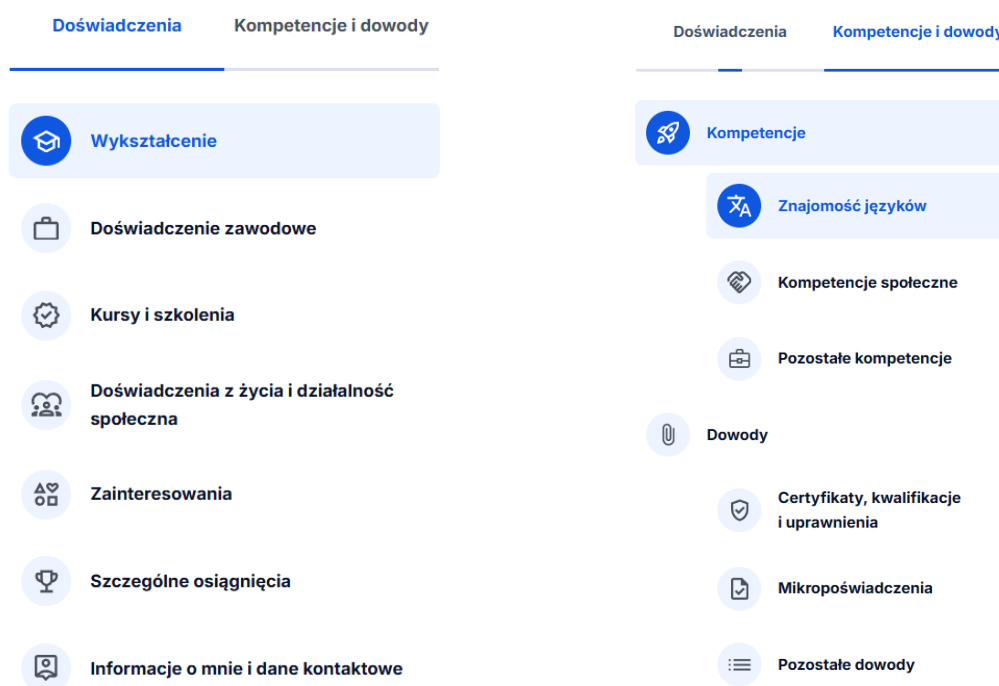
- Zebranie informacji o swoich doświadczeniach, kompetencjach oraz dowodów w jednym miejscu – w Moim Portfolio można zamieścić pliki (np. próbki pracy, certyfikaty, opinie współpracowników), które świadczą o posiadaniu konkretnej wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych; klient może chcieć wykorzystać narzędzie jako swoiste repozytorium, z którego będzie mógł czerpać w różnych sytuacjach; w tym przypadku najważniejszy będzie dla niego moduł 1.

Krok 2. Omówienie tego, co jest najważniejsze w Moim Portfolio – kompetencji i dowodów

Narzędzie Moje Portfolio służy realizacji idei uczenia się przez całe życie, zgodnie z którą uczyć można się zawsze, niezależnie od wieku, miejsca i sposobu. W ramach tej idei liczą się efekty, czyli kompetencje, które ktoś naprawdę posiada i potrafi udowodnić. Warto więc gromadzić informacje o doświadczeniach, o kompetencjach, jakie dana osoba w ich ramach rozwijała oraz zbierać dowody, za pomocą których może przekonać innych (np. pracodawcę), że posiada określoną wiedzę, umiejętności czy kompetencje społeczne.

Moje Portfolio skłania również do autorefleksji: co właściwie umiem? W czym jestem dobry? Jakie mam kompetencje, skoro podejmuję określone działania, czy też sprawdzam się w jakiegoś typu sytuacjach? Skłania również do nawyku analizy życiowych doświadczeń z perspektywy kompetencji - mocnych stron i obszarów do rozwoju.

Dlatego w Moim Portfolio w pierwszej kolejności wypełnia się pola dotyczące doświadczenia, a następnie wprowadza się kompetencje, jakie wiążą się z danym doświadczeniem.



Krok 3. Zidentyfikowanie i nazwanie kompetencji, które posiada klient, oraz określenie, jakie dowody może zebrać na ich potwierdzenie

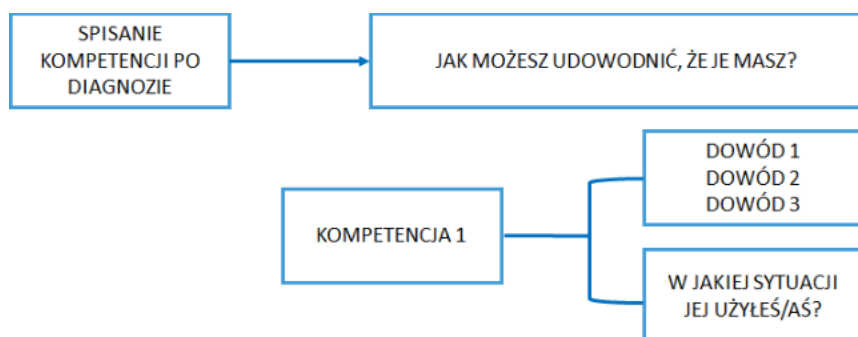
Doradca przechodzi razem z klientem przez jego doświadczenia i motywuje go, by zastanowił się nad tym, jakie w ramach tych doświadczeń podejmował działania? Jakiego jego umiejętności czy wiedza pomagały mu w ich realizacji? Czy czuł, że jakiś kompetencji mu brakuje? Jakimi były rezultaty jego działań? Z jaką spotkał się informacją zwrotną na ich temat?

Kiedy zostaną zidentyfikowane najważniejsze kompetencje klienta, doradca pomaga mu je właściwie nazwać.

Skąd można zaczerpnąć nazwy kompetencji?

- Oferty pracy często zawierają spis wymaganej wiedzy i umiejętności. Można potraktować je jako wzór – zwłaszcza, jeśli klient przygotowuje się do rozmowy kwalifikacyjnej.
- Podstawy programowe czy wymagania egzaminacyjne również mogą posłużyć za punkt odniesienia w analizie kompetencji.
- Moje Portfolio jest powiązane ze [Zintegrowanym Rejestrem Kwalifikacji](#), który zawiera wszystkie kwalifikacje w Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji (w tym dyplomy z edukacji formalnej); jeśli klient zacznie pisać w wyznaczonym do tego polu, system podpowie mu kompetencje z kwalifikacji umieszczonych w Rejestrze.
- Zalecamy, aby określać kompetencje możliwie dokładnie, np. za pomocą [czasowników operacyjnych](#) (takich jak “analizuje”, “wykonuje”, “stosuje”); dzięki temu o wiele łatwiej będzie dopasować do nich dowody.

W kolejnym kroku doradca wspiera klienta w myśleniu o tym, jakie można dostarczyć dowody na posiadanie zidentyfikowanych kompetencji. Proces ilustruje poniższy rysunek:



Źródło: opracowanie własne.

Warto podkreślić, że jeden dowód może świadczyć o posiadaniu różnych kompetencji. A jednocześnie jedną kompetencję można poprzeć różnymi dowodami.

Co może być dowodem na posiadanie kompetencji?

Dowodem może być wszystko, co świadczy o posiadaniu konkretnej wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych. W związku z tym dowodem może być dyplom ukończenia szkoły, ponieważ jest to kwalifikacja (potwierdza kompetencje), ale już nie świadectwo pracy, które zawiera informacje o zatrudnieniu, a nie o tym, co pracownik wie i potrafi.

Należy pamiętać, że dowody to nie tylko dyplomy, świadectwa i certyfikaty. Tym bardziej, że niejednokrotnie mówią one o przebytej ścieżce kształcenia, nie zaś jej rzeczywistych efektach.

Przykłady dowodów:

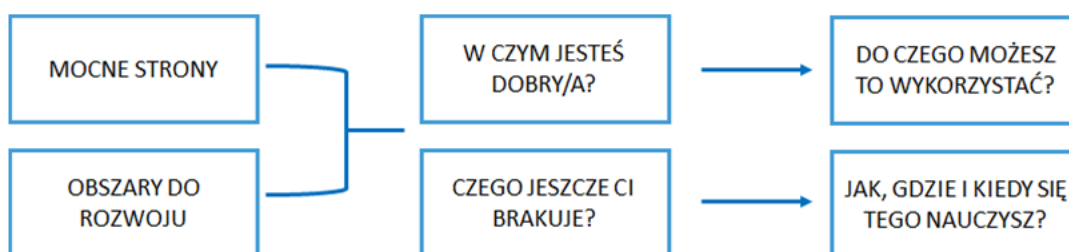
- próbki pracy, np. wykonany produkt, napisany artykuł,
- fotografie wykonanych prac,
- nagrania z procesu wytwarzania czegoś, czy też realizacji jakiegoś działania,
- rekomendacje od współpracowników, przełożonych, klientów odnoszące się do konkretnych kompetencji,
- ocena działań, np. w formie wyników ewaluacji,
- dokumentacja z procesu pracy,
- opisy własnych działań, w szczególności zachowań w trudnych sytuacjach, podjętych wyzwań czy pokonanych przeszkód.

Dowody powinny spełniać kilka podstawowych kryteriów. Powinny one być:

- autentyczne,
- adekwatnie dobrane do kompetencji,
- wyczerpujące,
- aktualne.

Krok 4. Pokazanie, w jaki sposób klient może przygotować plany rozwoju

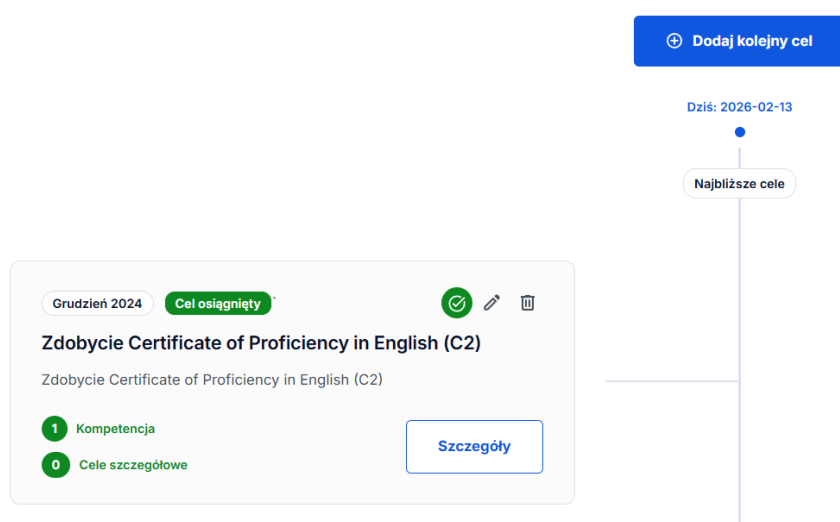
Jeśli klient przygotował portfolio, powinien znać już swoje mocne i słabe strony. Może więc stworzyć plan dalszych działań (ilustruje to poniższy rysunek).



Źródło: opracowanie własne.

Moduł “Plany rozwoju” pozwala na wykorzystanie Mojego Portfolio w prowadzeniu [bilansu kompetencji](#) (więcej na ten temat znajduje się w ramce [Czym jest bilans kompetencji i w jaki sposób można w nim wykorzystać Moje Portfolio?](#)). Jednak z planów rozwoju może skorzystać każdy użytkownik narzędzia. Omawiając ten moduł doradca powinien pamiętać, że choć nie jest to obowiązkowe, warto aby klient zastanowił się nad swoimi celami i sposobem, w jaki może je zrealizować.

Przygotowanie planu rozwoju rozpoczyna się od określenia celu, który klient chce osiągnąć. Wpisuje je w narzędzie, które generuje oś czasu. Poniżej przykład wizualny planu rozwoju w aplikacji Moje Portfolio.



Niezależnie od celu klienta, doradca może zadać mu (lub pomóc odpowiedzieć na) następujące pytania:

- 1) Jaki jest Twój cel?
- 2) Jakie kroki / działania są potrzebne, aby dojść do celu?
- 3) Co może mieć wpływ na realizację celów?
- 4) Co musisz wiedzieć, aby zrealizować cel?
- 5) Jakie mogą być przeszkody?
- 6) Kto pomoże je zminimalizować?
- 7) Ile czasu dajesz sobie na realizację wybranego celu?
- 8) Jeśli osiągniesz cel, co się zmieni w Twoim życiu?

Jak najlepiej określić cel? Reguła SMART

Cel zgodny z zasadą SMART jest:

- **skonkretyzowany** – jednoznaczny i zrozumiały;
- **mierzalny** – można sprawdzić stopień jego realizacji;
- **osiągalny** – zbyt ambitny cel podkopuje wiarę w jego osiągnięcie;
- **istotny** – ważny krok naprzód, liczy się dla osoby, która będzie go realizowała;
- **określony w czasie** – określono ramy czasowe, w jakim ma być osiągnięty.

Krok 5. Pokazanie, w jaki sposób klient może zaprezentować zawartość portfolio innym

Dzielenie się zawartością portfolio z innymi

Niektórzy będą korzystać z narzędzia wyłącznie na własny użytek, ale część osób będzie chciało się podzielić zawartością portfolio. W zależności od celu klienta jest na to kilka sposobów.

Klient może się podzielić z innymi:

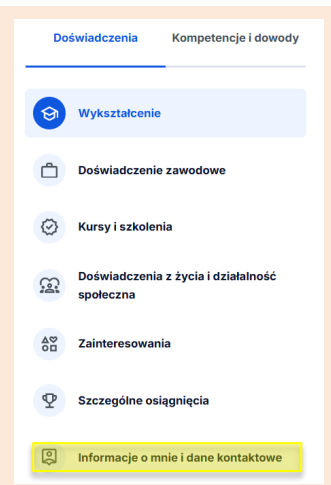
- 1) teczką, zawierającą wszystkie lub wybrane doświadczenia, kompetencje i dowody na ich posiadanie – służy do tego moduł “Teczki i CV”. Użytkownik tworzy zbiór kompetencji i dowodów (teczkę), który następnie udostępnia osobom zarejestrowanym w Moim Portfolio, posiadającym konto doradcy lub ściąga w formie .pdf na dysk i przesyła e-mailem do dowolnej osoby;

Ze względu na ochronę danych osobowych, na liście wspomnianych osób wyświetlają się tylko te, które mają konto doradcy.

- 2) CV, które zawiera wskazane przez użytkownika doświadczenia oraz listę kompetencji – służy do tego moduł “Teczki i CV”. Użytkownik przygotowuje CV w oparciu o wybrane zestawy kompetencji (teczki), a następnie udostępnia je osobom zarejestrowanym w Moim Portfolio lub ściąga w formie .pdf na dysk i przesyła e-mailem do dowolnej osoby;

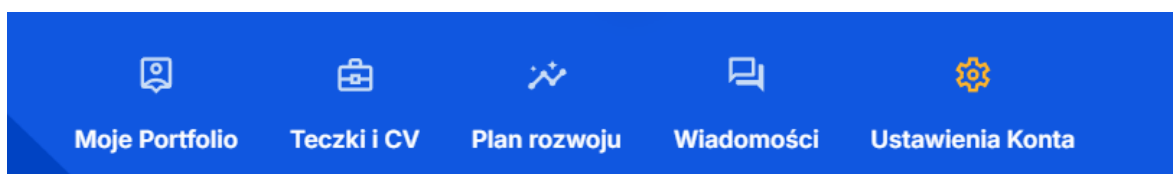
Należy pamiętać, że dane osobowe użytkownika zaciągają się do CV z zakładki “Informacje o mnie i dane kontaktowe”.

Jeśli użytkownik nie uzupełni tej zakładki, w CV nie będzie informacji kontaktowych.



3) konkretnym plikiem, zawierającym np. dowód (także przed umieszczeniem go w portfolio) – służy do tego moduł “Wiadomości”, który jest szerzej opisany w części [Komunikacja z innymi użytkownikami Mojego Portfolio za pomocą wbudowanego komunikatora](#). Użytkownik przesyła plik jako załącznik do wiadomości;

4) całą zawartością swojego profilu, w tym planem rozwoju – opcja ta znajduje się w “Ustawieniach Konta użytkownika”.



**Udostępnij konto doradcy, pracodawcy lub
pracownikowi instytucji certyfikującej**

Udostępnienie konta oznacza, że doradca / pracodawca / pracownik instytucji certyfikującej widzi:

- a) portfolio klienta (kompetencje i dowody),
- b) wszystkie przygotowane przez niego teczki (zbiory kompetencji),
- c) wszystkie stworzone przez niego CV,
- d) plan rozwoju.

Doradca nie widzi danych osobowych klienta, poza tymi, które zaciągają się do CV. Nie może też niczego zmienić na koncie klienta. Może jedynie przekazać klientowi informację zwrotną.

Funkcja udostępniania konta służy głównie do współpracy z doradcą w procesie bilansu kompetencji.

Czym jest bilans kompetencji i w jaki sposób można w nim wykorzystać Moje Portfolio?

Bilans kompetencji służy do tego, aby rozpoznać, opisać i udokumentować posiadanie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, oraz przygotować plany rozwoju. Proces ten prowadzony jest najczęściej przez doradcę zawodowego bądź edukacyjnego.

W 2015 r. Instytut Badań Edukacyjnych wraz z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Krakowie przygotował Metodę Bilansu Kompetencji. Poniższy schemat pokazuje zakładany przebieg takiego bilansu.



Źródło: opracowanie własne

Jak widać, Moje Portfolio może posłużyć jako narzędzie w procesie bilansu kompetencji, w którym klient zapisuje kompetencje zidentyfikowane wspólnie z doradcą, gromadzi dowody oraz zapisuje swój plan rozwojowy.

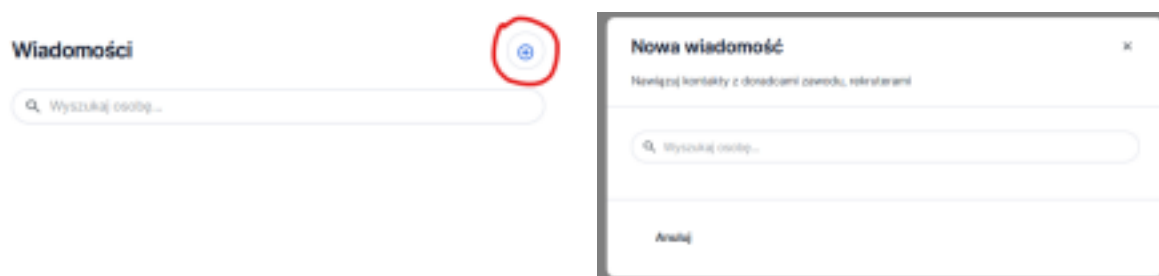
Więcej na ten temat możesz przeczytać na stronie Metody Bilansu Kompetencji (<https://mbk.ibe.edu.pl>) oraz w publikacji [“Metoda Bilansu Kompetencji. Praktyczny przewodnik dla doradców”](#).

Klient może w każdej chwili przestać udostępniać zawartość portfolio, co powoduje automatyczne usunięcie tych treści z widoku na koncie doradcy.

Komunikacja z innymi użytkownikami Mojego Portfolio za pomocą wbudowanego komunikatora

Moduł Wiadomości pozwala na rozmowę pomiędzy klientami a doradcą, a także na wymienianie się załącznikami. Opisujemy go dość szczegółowo, ponieważ będzie podstawą współpracy doradcy z użytkownikiem Mojego Portfolio.

Aby zacząć rozmowę należy wejść w moduł “Wiadomości” i nacisnąć przycisk “+”. Pojawi się okno, w którym należy wpisać adres osoby, do której chce się przestać wiadomość. Jeśli jest ona zarejestrowana w Moim Portfolio, wyświetli się na liście.



| konto użytkownika | konto doradcy |
|--|--|
| Użytkownik, który chce rozpocząć wymianę wiadomości, zobaczy na liście tylko adresy doradców. Nie zobaczy innych użytkowników. | Doradca zobaczy na liście potencjalnych adresatów tylko użytkowników. Nie zobaczy innych doradców. |

Po zaznaczeniu konkretnej osoby z listy pojawi się okno konwersacji. Można w nim napisać wiadomość oraz przesłać załącznik.

Do czego można wykorzystać moduł Wiadomości?

Moduł pozwala na natychmiastową komunikację i jest jedynym sposobem w Moim Portfolio na przepływ informacji w obie strony. Dobre praktyki pokazują, że:

- przed udostępnieniem zawartości portfolio (czy to konkretnej teczki, czy całego profilu) warto wysłać wiadomość do odbiorcy, w której klient uprzedza go o takim zamiarze,
- zanim klient zamieści w portfolio dowód, co do którego nie jest całkowicie pewien, może wysłać go w postaci załącznika do doradcy z prośbą o konsultację.

Podsumowanie

| Co leży po stronie doradcy? | Co leży po stronie klienta? |
|---|--|
| Założenie konta doradcy w Moim Portfolio | Założenie konta użytkownika w Moim Portfolio |
| Wprowadzenie klienta w podstawowe funkcjonalności Mojego Portfolio | Zapoznanie się z narzędziem Moje Portfolio |
| Ustalenie zasad współpracy, szczególnie jeśli Moje Portfolio jest wykorzystywane w procesie bilansu kompetencji | |
| Zachowanie poufności | Szczerość w wypowiedziach na temat kompetencji oraz doświadczeń |
| Wspieranie klienta poprzez: <ul style="list-style-type: none"> • motywowanie go, • odpowiadanie na pytania, • konsultowanie udostępnionej zawartości i otrzymywanych dokumentów. | Uzupełnienie informacji kontaktowych (jeśli ma zamiar generować CV) |
| | Wprowadzenie swoich doświadczeń, kompetencji i dowodów w module Moje Portfolio |
| | Udostępnienie doradcy zawartości portfolio w ustalonym wcześniej zakresie |

Przydatne linki i materiały

- Moje Portfolio: <https://mojeportfolio.ibe.edu.pl/>
- Metoda Bilansu Kompetencji: <https://mbk.ibe.edu.pl/>
- Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji: <https://kwalifikacje.gov.pl/k>

- informacje o walidacji na stronie Instytutu Badań Edukacyjnych:
<https://kwalifikacje.edu.pl/baza-wiedzy/skorzystaj-z-zintegrowanego-systemu-kwalifikacji-zsk/walidacja/>
- informacje o czasownikach operacyjnych na stronie Katalogu Metod Walidacji:
<https://walidacja.ibe.edu.pl/metody/pl/czasowniki-operacyjne>

- Pierwieniecka, R., Cichowska, Z. (2020). Metoda Bilansu Kompetencji. Praktyczny przewodnik dla doradców. Instytut Badań Edukacyjnych: Warszawa:
<https://mbk.ibe.edu.pl/wp-content/uploads/2021/01/Metoda-Bilansu-Kompetencji.-Praktyczny-poradnik-dla-doradcow.pdf>