



МОДУЛ 1 - НЕТИКЕТ



**Co-funded by
the European Union**

THIS PROJECT HAS BEEN FUNDED WITH SUPPORT FROM THE EUROPEAN COMMISSION. THIS PUBLICATION REFLECTS THE VIEWS ONLY OF THE AUTHOR, AND THE COMMISSION CANNOT BE HELD RESPONSIBLE FOR ANY USE WHICH MAY BE MADE OF THE INFORMATION CONTAINED THEREIN.
PROJECT NUMBER: 2022-1-SE01-KA220-VET-000089994

ВЪВЕДЕНИЕ

Навигацията във виртуалния свят изисква набор от цифрови маниери – нетикет. В този сегмент участниците ще се запознаят със специфичните стандарти за нетикет, които се изискват както от специалистите по кариерно ориентиране, така и от клиентите. Чрез казуси и практически примери практикуващите ще се научат да прилагат подходящ онлайн етикет, насърчавайки уважителна и професионална онлайн среда.

По този начин тази ролева игра има за цел да предостави вътрешна информация за това какво трябва и какво не трябва да се прави по отношение на кариерното консултиране.

ЦЕЛИ

Приемане на специфичен нетикет, който се изисква както от кариерните консултанти, така и от клиентите.

ВИД НА ДЕЙНОСТТА



РОЛЕВА ИГРА

ПРОДЪЛЖИТЕЛНОСТ

45–75 минути в
зависимост от размера на
групата



МАТЕРИАЛИ, НЕОБХОДИМИ ЗА ИЗПЪЛНЕНИЕТО

I Ако дейността се извършва във физически формат:

- Столове
- Маса
- Информационни материали с препоръки и препоръки (по избор)
- дъска (по избор)
- Маркери (по избор)

Ако дейността се провежда в онлайн формат:

- Лаптоп
- Wifi
- Връзка към платформата за срещи
- Онлайн инструмент, напр. Google Jamboard, Mentimeter.

МЕТОДОЛОГИЯ

**ПРИ ПРОВЕЖДАНЕТО НА ТАЗИ ДЕЙНОСТ
ОБУЧИТЕЛЯТ ТРЯБВА ДА СПАЗВА СЛЕДНИТЕ
НАСОКИ:**

- Единият участник трябва да е в ролята на клиент, а другият – на учител.
- Участникът, който е в ролята на учител, трябва да изброи или да изрази някои препоръки и препоръки при работа с клиенти.

Примери:

- Бъдете пристрастни към клиентите си
- Бъдете професионалисти по отношение на клиента
- Създайте приятна атмосфера между вас и вашия клиент
- Да се съобразявате с хода на сесиите
- Създайте пътна карта с клиента си
- Помогнете на клиента си да се ориентира в своите силни и слаби страни.
- Спорете с клиента си.

МЕТОДОЛОГИЯ

Участникът, който е в ролята на клиент, трябва да изброи или да изрази някои „прави“ и „не прави“ като клиент.

Примери:

- Невярна информация в автобиографията
 - Очакване кариерният консултант да реши всичко вместо вас
 - Бъдете рискови
 - Да изразявате истинската си същност
 - Закъснявате за срещата си
 - Поставяйте си реалистични цели
 - Подгответе се за интервю
1. Участниците могат да включат допълнителен принос по отношение на примерите за това какво трябва и какво не трябва да се прави както в случаите на клиента, така и на специалиста по ориентиране.
 2. След ролевата игра може да се обсъди план за нетикет, в който както обучителят, така и клиентът могат да установят своите правила за нетикет
 3. Незадължителна стъпка от тази дейност е двамата участници да споделят положителен и отрицателен опит в кариерното консултиране.

БИБЛИОГРАФИЯ

- Career dos and don'ts: Friends edition (2023) targetjobs. Available at: <https://targetjobs.co.uk/careers-advice/university-life/career-dos-and-donts-friends-edition> (Accessed: 07 May 2024).
- Centeno, L. and Agouridis, A. (2024) Career planning DOS and don'ts, CareerHigher. Available at: <https://www.careerhigher.co/career-advice/career-planning-dos-and-donts-125124/> (Accessed: 07 May 2024).
- <https://www.linkedin.com/pulse/dos-donts-counseling-employees-mehran-fassihi-hoor#:~:text=1%2D%20Don't%20be%20biased,4%2D%20Don't%20argue!>