



MÓDULO # ¿QUÉ PREGUNTA HACER EN QUÉ FASE?



**Co-funded by
the European Union**

ESTE PROYECTO HA SIDO FINANCIADO CON EL APOYO DE LA COMISIÓN EUROPEA. ESTA PUBLICACIÓN REFLEJA ÚNICAMENTE LAS OPINIONES DEL AUTOR Y LA COMISIÓN NO SE HACE RESPONSABLE DEL USO QUE PUEDA HACERSE DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ELLA.
NÚMERO DE PROYECTO: 2022-1-SE01-KA220-VET-000089994

INTRODUCCIÓN

Los profesionales realizarán tres breves juegos de rol (en línea o presenciales) en los que intentarán hacer preguntas en diferentes fases de orientación. Practicarán la formulación de preguntas en las fases de orientación, aclaración y cambio y recibirán retroalimentación.



OBJETIVOS



- Comunicarse eficazmente al utilizar diferentes formatos de orientación en línea

TIPO



JUEGO DE ROLES

DURACIÓN

90 minutos

MATERIALES NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN

Folleto



**Co-funded by
the European Union**

ESTE PROYECTO HA SIDO FINANCIADO CON EL APOYO DE LA COMISIÓN EUROPEA. ESTA PUBLICACIÓN REFLEJA ÚNICAMENTE LAS OPINIONES DEL AUTOR Y LA COMISIÓN NO SE HACE RESPONSABLE DEL USO QUE PUEDA HACERSE DE LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ELLA.
NÚMERO DE PROYECTO: 2022-1-SE01-KA220-VET-000089994

METODOLOGÍA

PASO 1

Dentro del grupo se forman subgrupos o sesiones de trabajo (online) de 2 o 3 orientadores. Uno es el cliente, otro es el consejero y el tercero observa y da retroalimentación posteriormente.

Ambos participantes reciben la siguiente información. El formador puede leérsela o entregarles un folleto con la información.

1er juego de rol:

Ejemplo de “fase de orientación”: “Estoy bastante desesperado. Tengo 45 años y llevo 20 años trabajando como agente ejecutivo. Perdí mi trabajo y llevo varios meses buscando trabajo. Ya no sé qué hacer. Siempre he sabido en mi vida qué hacer, pero ahora ya no sé. ¿Puede decirme qué hacer?”

Asignación al jugador del rol de practicante de carrera:

Como orientador, no empiezas de inmediato diciéndole al cliente lo que tiene que hacer ni le ofreces posibles soluciones, acciones... Perder un trabajo después de 20 años es una gran decepción para una persona y también hay que ocuparse de eso.

METODOLOGÍA

PASO 1

Así que tómate tu tiempo y pregúntale también cómo fue perder el trabajo, qué tipo de emociones tuvo, qué le gusta del trabajo, intenta parafrasear, no con las mismas palabras sino resumiendo lo que escuchas, intenta también mostrar empatía. Después de haber hecho eso, intenta averiguar si quiere encontrar un trabajo similar o si está pensando en hacer algo diferente. Ten en cuenta que esta es solo tu primera comunicación de asesoramiento.

Después de diez minutos, se detiene el juego de roles y se hace una retroalimentación sobre el juego de roles. Primero, el orientador profesional dice lo que observó, cómo fue la situación para él/ella. Después, el solicitante de asesoramiento dice cómo fue la situación para él/ella, qué le gustó de ella.



METODOLOGÍA

PASO 2

2º juego de roles:

Ejemplo de fase de aclaración: ¡Utilice el ejemplo anterior!

Tarea: Trate de averiguar, utilizando las cuatro preguntas importantes que aparecen a continuación, qué debe hacer usted como asesor profesional por el cliente y si puede cumplir con el contrato. Trate también de escribir el contrato con las palabras del cliente y guárdelo para que pueda averiguar en su última sesión si el contrato se cumplió.

- ✓ Razón: ¿Por qué has recurrido a la asesoría online?
- ✓ Preocupación: ¿Qué debería suceder aquí en la asesoría online?
- ✓ Tarea: ¿Qué quieres de mí como consejero en línea?
- ✓ Contrato: ¿Qué puedo hacer por ti en el marco de la asesoría online y qué no puedo hacer?

¡Después del juego de roles, vuelva a realizar una fase de retroalimentación similar a la anterior!

También pueden cambiar los roles, es decir, el consejero puede ser el observador y el observador puede ser el consejero.

METODOLOGÍA

PASO 3

3er juego de roles:

Ejemplo de “cambio de fase”: “Bueno, no estoy seguro de si todavía quiero trabajar como agente ejecutivo. Tal vez quiera hacer algo más creativo, pero no tengo idea de qué podría significar esto”.

Tarea: Tratar de averiguar qué significa específicamente “más creativo” para el cliente e intentar descubrir posibles trabajos/profesiones.

Los intereses, competencias y puntos fuertes que se ajusten a estos puestos de trabajo podrían formar parte de la próxima sesión de orientación. ¡De nuevo, es posible que cambies de puesto!

Luego vuelve a hacer un feedback.

Los jugadores pueden volver a reunirse con todo el grupo y reflexionar sobre sus experiencias junto con el formador:

¿Qué fue fácil y qué no fue tan fácil?

- ¿Qué aprendieron? ¿Qué pueden aplicar en futuras sesiones de orientación?

REFERENCIAS

- Engelhardt, Emily: Handbuch Onlineberatung. Vandenhoeck & Ruprecht; 2021

