

Modulul 4

Activități practice





Activitate 1

Împărțiți-vă în echipe și alegeți unul dintre cele două cazuri. După ce fiecare echipă și-a terminat exercițiul, schimbați cazurile. Prezentați rezultatele și observați diferențele și posibilele modalități de îmbunătățire.

Cazul 1

Situație: John lucrează pentru compania dumneavoastră de un an de zile. Este un membru valoros al echipei și doriți ca el să continue să lucreze cu dumneavoastră.

Activitate: Ce ați include în planul de fidelizare al organizației dumneavoastră?

Indicații: Evaluați situația actuală și propuneți cel puțin două soluții.

Cazul 2

Situație: Ați terminat faza de interviuri a procesului de recrutare și cineva din echipa dumneavoastră a decis să refuze o persoană cu dizabilități.

Activitate: Cum vă dați seama dacă decizia se bazează pe prejudecăți sau dacă persoana nu este potrivită pentru postul respectiv.

Activitate 2 – primele impresii

Introducere:

Acest exercițiu ar trebui folosit pentru a sparge gheața, permițându-le participanților să vadă cum prima lor impresie despre cineva poate fi greșită, într-un mod ușor, cu valoarea suplimentară de a ajuta grupul de cursanți să se cunoască între ei.

Interval de timp

10min

Materiale

șablonul Prima impresie, pix și hârtie

Obiectivul învățării:

Inițierea unei discuții despre formularea de judecăți și primele impresii

Acest exercițiu ar putea fi folosit pentru a iniția o discuție despre prima impresie și despre ceea ce ne face să judecăm așa cum o facem. Acest lucru poate fi util atunci când se reunește un grup de experți diferiți pentru a coproduce cursuri de formare sau servicii. Să sperăm că, prin intermediul exercițiului, toți cei

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

din grup vor avea câteva surprize care să dezvăluie faptul că niciodată nu poți citi o carte după copertă.

Metoda

Uitați-vă la persoana din fața voastră și încercați să completați întrebările de pe acest tabel fără să vorbiți unul cu celălalt. Scrieți primele gânduri care vă vin în minte, "primele impresii".

După ce ați terminat comparați-vă răspunsurile.

Întrebare	Presupunere	Răspunsul real
Culoarea preferată		
Mâncarea preferată		
Revista preferată		
Sportul preferat		
Vacanța de vis		
Animalul preferat		
Genul de muzică preferat		
Melodia preferată		
Super-eroul preferat		
Profesia de vis		

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Hobby

Note pentru o discuție reflexivă

Judecata și prima impresie sunt instincte umane - avem nevoie de ele pentru a supraviețui. Acest exercițiu ne face să conștientizăm puțin modul în care emitem judecăți și este, de asemenea, un pic amuzant. Este important să luăm în considerare acest lucru atunci când recrutăm noi membri ai personalului.

Să lucrăm pentru egalitate, să găsim un teren comun

Este o modalitate de a găsi un punct comun între dvs. și persoanele care recrutează sau angajează, împărtășind o cantitate egală de informații despre fiecare dintre ele. Uneori, relațiile se pot simți inegale, mai ales atunci când luăm decizii cu privire la cine este cel mai bun pentru un loc de muncă. Acest exercițiu este o modalitate amuzantă de a împărtăși o cantitate egală de informații despre celălalt, rămânând în același timp în limite.

Întrebări pentru discuție

Ce informații cerem persoanelor în timpul procesului de recrutare?

Cum ne protejăm să nu acționăm pe baza primei impresii pe care o avem despre persoanele pe care le recrutăm?

Ce informații împărtășim despre compania noastră pentru ca potențialii angajați să își facă o primă impresie bună despre noi, astfel încât să dorească și să se simtă suficient de confortabil pentru a candida la posturile vacante corespunzătoare?

Activitate 3

Introducere:

Profilul de o pagină surprinde informațiile importante despre o persoană pe o singură foaie de hârtie; inclusiv ceea ce este important pentru ea, ceea ce apreciază oamenii la ea și cum dorește să fie sprijinită. Dacă o persoană are un handicap, în special în cazul în care există probleme de comunicare, un profil de o pagină poate fi o modalitate puternică de comunicare și de menținere a personalității sale în ceea ce poate fi adesea o situație de putere între angajat

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



și managerul ierarhic. Cu toate acestea, pentru orice angajat, cu sau fără dizabilități, un profil poate fi un mod foarte eficient de a comunica cine este și cum arată un sprijin bun într-un moment în care s-ar putea să nu aibă capacitatea sau posibilitatea de a face acest lucru în alt mod, de exemplu, în cazul în care se simte rău sau întâmpină dificultăți la locul de muncă.

Interval de timp 20-30 min (în funcție de mărimea grupului)

Materiale Plicuri cu diferite sume de bani imaginari, flipchart și pixuri.

Obiectivul învățării:

Înțelegerea a ceea ce înseamnă un profil personal și cât de eficient poate fi utilizat de angajați și angajatori în situații de păstrare a locului de muncă.

Exercițiul

Folosind șablonul de mai jos, rugați fiecare participant să își completeze propriul profil de o pagină în ceea ce privește rolul său profesional.

Profilul meu de o pagină

	Vârsta
	Funcția
Nume	De cât timp ocupați acest rol:

Ce apreciază oamenii la mine la locul de muncă?

Ce este important pentru mine?

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Cum să mă sprijin?

Rezumat

Măsura unui profil de o pagină de bună calitate este detaliul și acțiunea; este suficient de specific și se dă curs informațiilor? Profilurile de o pagină trebuie să fie un document viu, care să reflecte detaliile, orice schimbări în preferințe sau circumstanțe și să exploreze ceea ce funcționează și ceea ce nu funcționează în viața profesională a persoanei în cauză.

Activitate 4

Introducere:

Licitația nevoilor profesionale este o modalitate de a-i ajuta pe cursanți să înțeleagă diferitele motivații pentru a merge la muncă. Aceasta folosește contextul unei licitații imaginare în care participanții trebuie să liciteze pentru cele mai importante motivații/motive pentru care lucrează și pentru care își desfășoară activitatea profesională.

Interval de timp 20-30 min (în funcție de mărimea grupului)

Materiale Plicuri cu diferite sume de bani imaginari, flipchart și pixuri.

Obiectivul învățării:

Să identifice motivațiile personale pentru dorința de a lucra și să le raporteze la motivația altora de a lucra.

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Exercițiul

Enumerați individual cele 3 motive principale pentru care mergeți la muncă sau doriți să lucrați.

Facilitatorul cere grupului să își împărtășească motivele și generează o discuție de grup pentru a produce o listă cu cât mai multe motive la care se poate gândi grupul - de exemplu, bani, statut, sentimentul scopului, prieteni etc.

Facilitatorul explică faptul că grupul se află acum într-un "univers alternativ" în care lucrurile pe care le-au identificat pot fi cumpărate numai de la ei și distribuie plicuri.

În fiecare plic se află o sumă diferită de bani. Facilitatorul începe apoi o licitație în cadrul căreia participanții își pot "cumpăra" nevoile profesionale licitând unul împotriva celuilalt. Pe la jumătatea drumului, participanții își vor da seama că fiecare dintre ei nu are aceeași sumă de bani, iar facilitatorul poate permite oferte comune sau de consorțiu.

Rezumat

Facilitatorul va încheia prin a se asigura că toată lumea a cumpărat cel puțin una dintre nevoile sale. Rezumă prin a face comparații cu modul în care oamenii pot avea puncte de plecare diferite în drumul lor spre muncă, dar cu toții avem dorințe și nevoi similare în ceea ce privește munca și că persoanele cu dizabilități nu ar trebui să fie excluse din mediul de lucru, deoarece au nevoi similare cu ale noastre, ale tuturor.

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Project Partners:



The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.