

MODUŁ 3. PODEJMOWANIE DECYZJI W PLANOWANIU KARIERY

**READY
TO
START**

2. MATERIAŁY DLA DORADCY: ODGRYWANIE RÓL - PROCES PODEJMOWANIA DECYZJI



Dofinansowane przez
Unię Europejską





2. MATERIAŁY DLA DORADCY: ODGRYWANIE RÓL - PROCES PODEJMOWANIA DECYZJI

Model PIC - wstępna selekcja

Trener przeprowadza to ćwiczenie po wprowadzeniu modelu PIC. Dzieli uczestników na trzyosobowe zespoły. Jeden uczestnik pełni rolę Klienta, drugi rolę Doradcy, a trzeci rolę Obserwatora. Przeznacz 10 minut na odgrywanie ról i 10 minut na dyskusję. Obserwatorzy przekazują informacje zwrotne na temat głównych wniosków z odgrywania ról, w tym na temat zaobserwowanych uczuć klienta.

OPIS DLA KLIENTA:

Marek to 23-letni młody człowiek, który ukończył szkołę średnią. Był dobrym uczniem i uważał, że szkoła średnia jest dla niego odpowiednia, ponieważ w momencie zapisania się do niej nie miał konkretnego wyobrażenia o tym, gdzie chce pracować. Ze względów finansowych nie kontynuował studiów. Obecnie mieszka z matką, gdyż rok temu zmarł jego ojciec.

Ma doświadczenie w pracy w kawiarni i restauracji jako kelner, ale robi to wyłącznie ze względu na zabezpieczenie finansów i nie widzi swojej przyszłości w tej branży.



Pomaga on także swojej rodzinie w produkcji i sprzedaży produktów rolnych. Nadwyżki sprzedawane są na lokalnym rynku. Do uprawy ziemi potrzebuje on jednak pomocy, nie może tego zrobić sam.

Często ma wrażenie, że bardzo się nudzi i nie wie, co ze sobą zrobić w wolnym czasie. Chce podjąć decyzję dotyczącą kariery.

Alternatywy, jakie daje doradca zawodowy na podstawie wyników samooceny to:

- Rolnictwo ekologiczne
- Marketing produktów rolnych
- Sprzedaż żywności
- Botanik
- Technik żywności
- Kierowca maszyn rolniczych
- Kierowca ciężarówki, kierowca autobusu

Jeśli zostaniesz poproszony o inną alternatywę - Mechanik.

OPIS DLA DORADCY:

Wyjaśnij klientowi:

„Istnieje wiele metod i technik podejmowania decyzji, które stosuje się w ramach stylów podejmowania decyzji

takie jak SM-14, metoda zalet i wad, sześć myślowych kapeluszy, analiza SWOT, drzewo decyzyjne, pajęcza sieć itp. W tym przypadku posłużymy się modelem PIC, który jest prosty i bardzo przydatny dla klientów rozważających różne ścieżki kariery. Trzy etapy tego modelu to:

1. Wstępna selekcja,
2. Dogłębne badania
3. Wybór

Celem tej sesji jest znalezienie małego zestawu (około 7) obiecujących alternatyw, które zasługują na dalsze, dogłębne zbadanie.

Bądź kreatywny i podziel się ze mną kilkoma opcjami, alternatywami dla stanowiska pracy, jakie tylko możesz sobie wyobrazić.”

Podczas sesji wspieraj klienta poprzez aktywne słuchanie za pomocą niewerbalnych sygnałów, takich jak np. kiwanie głową, sygnały ustne, wyrażając zgodę na każdą z wymienionych opcji. Zapisz wszystkie wymienione alternatywy.

Podsumuj to, co zapisałeś na papierze. Zapytaj, czy ma coś do dodania. Następnie wyjaśnij, że zamierzasz kontynuować opisując następną fazę modelu PIC.