

**ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3.4.2**

Σε αυτή τη δραστηριότητα ένα άτομο παίρνει το ρόλο του συμβούλου απασχόλησης και ένα άτομο παίρνει το ρόλο του ατόμου που αναζητά εργασία από την μελέτη περίπτωσης.

Δημιουργήστε ομάδες των δυο για να κάνετε μια συμβουλευτική συνεδρία σε ένα παιχνίδι υπόδυσης ρόλων: Ένα άτομο είναι ο πελάτης, το άλλο άτομο είναι ο σύμβουλος. Ως έμπνευση θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε την μελέτη περίπτωσης που περιγράφηκε σε μια από τις προηγούμενες ασκήσεις, ένα πραγματικό παράδειγμα από την επαγγελματική σας εμπειρία - όπως μια περίπτωση που σας προκάλεσε σε ή παρέμεινε στη μνήμη σας για άλλους λόγους - ή ένα φανταστικό παράδειγμα. Ανάλογα με τον χρόνο που έχει η ομάδα, μπορεί να μην είναι λογικό να αναδημιουργηθεί ολόκληρη η περίοδος συμβουλευτικής ή ακόμα και η διαδικασία. Ως εκ τούτου, θα πρέπει να επιλέξετε ένα συγκεκριμένο στάδιο/α της συμβουλευτικής και να επικεντρωθείτε σε αυτό.

Το ακόλουθο –ιδεατό- μοντέλο επικοινωνίας που αποτελείται από έξι φάσεις, μπορεί να χρησιμεύσει ως οδηγός, όταν αποφασίζεται για το/τα κατάλληλο/α στάδιο/α της συμβουλευτικής:

- 1) Εισαγωγή - Πρόσκληση και πρώτη επαφή, αποσαφήνιση του πλαισίου και των συνθηκών
- 2) Συμβουλευτική - Ανάλυση της κατάστασης, των πόρων και των κινήτρων
- 3) Καθορισμός στόχων
- 4) Βήματα λύσεων – βήματα λύσης και ανάγκες από την πλευρά του πελάτη, βήματα λύσης και εύρος προσφοράς από την πλευρά του συμβούλου
- 5) Συμφωνία σχετικά με το τι πρέπει να κάνετε και παραγωγή εγγράφων

#### 6) Συμπέρασμα

Μετά το παιχνίδι ρόλων, το πρόσωπο που ήταν ο πελάτης θα πρέπει να δώσει πληροφορίες σχετικά με τον τρόπο που αντιλήφθηκε την κατάσταση της συνέντευξης από την πλευρά του πελάτη (π.χ. διατύπωση ερωτήσεων, γλώσσα του σώματος, εκφράσεις του προσώπου). Τέλος, επαναλάβετε ένα παιχνίδι ρόλων με αντίθετους ρόλους!

Γράψτε τα αποτελέσματα των συζητήσεων. Μπορεί να τα χρειαστείτε για περαιτέρω σκέψη με τους συναδέλφους σας.