

A aquí trobaràs exemples d'objectius que es proposa la Paula tenint en compte algunes de les àrees en què ha vist que necessita millorar.

OBJECTIUS CONCRETES	ESTRATÈGIES I ACCIONS	TEMPS I CALENDARI	RECURSOS I PERSONES IMPLICADES	RESULTATS -EVIDÈNCIES-
QUÈ <i>et proposes per aconseguir allò que vols (adquirir... millorar... conèixer...)</i>	COM <i>Quines accions realitzaràs i/ o quines estratègies duràs a terme per a aconseguir l'objectiu</i>	QUAN <i>Temps de què disposes, i temps que necessites</i>	QUE/QUI <i>Recursos i persones que et poden ajudar en aquest procés</i>	PER A QUÈ <i>Quines situacions o fets t'indicaran que estàs aconseguint l'objectiu i que l'has assolit</i>
<p>→ Presentar la meva candidatura en diferents formats (CV per competències, Bio, altres) mostrant evidències del que exposo</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recupero el mapa de competències i selecciono d'aquelles que tinc fortes, les que em sembla que tinc més sòlides i que són més demandades en les ocupacions que m'interessen. 2. Cerco models a Internet i agafo el Bio i el CV de mostra del material de suport. 3. Provo diferents combinacions de continguts i disseny. 4. Faig proves. Per exemple: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Envio els diferents formats i suports a 10 ofertes de feina, encara que no m'interessin, per veure quina és la resposta que rebo ▪ Trio 10 persones de la meva xarxa de contactes, els mostro la candidatura presentada de diferents maneres i els demano opinió. ▪ Altres <p>Esmeno a partir de les aportacions que he rebut.</p>	<p>Calculo que en <u>dues setmanes</u> puc tenir la versió definitiva Data de revisió:</p>	<p>Pàgines d'Internet que expliquin com fer un cv, Bio, vídeo cv, bloc portafolis, etc.</p> <p>Si ho necessito demano ajuda a persones que em puguin assessorar en la presentació de continguts i en el disseny</p> <p>10 ofertes</p> <p>10 persones que el seu criteri em generi confiança</p>	<p>Tinc un cv per competències i una Bio de base validats per 10 persones</p> <p>Intento tenir un vídeo cv penjat a Youtube</p>
<p>Dos objectius que treballo junts:</p> <p>→ Acceptar les crítiques i les opinions diferents a la meva, entenent que no tenen per què ser un atac o un menyspreu</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tinc present la llista de frases que he elaborat per relativitzar i pensar abans de reaccionar: <i>"tothom té qualitats i defectes", "tothom encerta i s'equivoca", "la resta de persones no han de pensar, sentir o actuar igual que jo", "la crítica m'ofereix una oportunitat per aprendre i millorar", "el desacord no és un atac personal", "que algú tingui una opinió diferent no vol dir</i> 			

→ Millorar la manera de dir les coses. Aprendre a expressar-me assertivament, especialment quan em mostren desacord

que menyspreï la teva”, “escolta el que et diuen i no et centris en com t’ho diuen”, etc.)

2. Quan rebí una crítica o una opinió de desacord que em molestí, segueixo els següents passos:
 - No responc tot d’una. Compto fins a 10 reproduint mentalment les frases.
 - Quan noto que baixa la molèstia inicial, penso en el que la persona m’ha dit, evito pensar en arguments per justificar-me i també evito buscar elements febles de l’altra persona que em permetin atacar.
 - Analitzo el missatge i trec en primer lloc les aportacions positives. Després analitzo si hi ha alguna cosa que podria ser un atac o un menyspreu o si només es tracta de desacord o diferència d’opinions.
 - Quan responc m’asseguro que ho faig assertivament (exposant el meu parer sense intentar imposar, sense cridar, sense perdre les formes, sense faltar al respecte, sense dir coses només per fer mal).
 - Cerco la resposta que considero més adient: si estic d’acord, accepto encara que em costi, i li demano a la persona que em suggereixi propostes de millora. Si no estic d’acord, penso preguntes per a què l’altra persona pugui ampliar els seus arguments
 - En cas que es mantingui el desacord o les opinions diferents, entenc que és una de les possibilitats
3. Per entrenar-ho faig algunes coses:
 - Recordo dues situacions en què m’hagi molestat i mentalment vaig seguint el procediment del punt 2 i redacto com queda el procés amb els canvis incorporats
 - Imagino dues situacions que podrien suposar-me un conflicte i les escenifico. Li demano a algú de confiança que faci el paper de la persona que em dona a conèixer la seva crítica

Tres setmanes o 1 mes perquè ho repartiré, cada setmana una mica.

Llista escrita de frases.
Decorada al meu gust.

Escrit amb el procés que haig de seguir (punt 2) per anar llegint-lo

Persones de confiança amb qui pugui practicar i que puguin valorar la meva actuació

Des de la propera ocasió en què rebí crítiques, desacord o opinions prenc consciència de la meva actuació sigui quina sigui. Un cop passada em forço a pensar com hauria d’haver actuat jo per anar bé.

A partir de la tercera vegada ja controlo la resposta immediata, espero i penso les frases si em cal retrobar la calma.

A partir de la vegada 10 ja haig de tenir dominada la reacció i poso en marxa la resta de passos progressivament.

Passat el mes que m’he proposat haig de tenir automatitzat el procés.

	<p>o desacord. Jo haig d'actuar segons el guió que he pensat (punt 2).</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Poso en pràctica els passos en les properes 3 situacions reals que passin. Millor si són persones de confiança que poden dir-me com m'han vist. <p>Altres</p>			
<p>→ Millorar la meua capacitat de negociació. Concretament en:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tenir en compte les necessitats i objectius de totes les parts, no només els meus interessos. ▪ Aprendre a cercar el punt entremig d'acord ▪ Cercar alternatives pels punts d'allunyament ▪ Proposar possibles solucions sense esperar que ho facin els altres 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cerco vídeos a Internet que reproduïxin situacions de conflicte i desacord entre dues parts. Faig el següent exercici: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Em poso en el lloc d'una de les parts i escric què necessita, quin és el seu objectiu, com ho podria expressar. ▪ El mateix posant-me en el lloc de l'altra part ▪ Escric el guió de la conversa i el tipus de comunicació que podrien tenir per arribar a acord. 2. Observo (pel carrer, a casa, etc.) persones que es discuteixen i que no es posen d'acord. Mentalment o per escrit descriu la situació i segueixo el següent procés d'anàlisi: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Detecto possibles punts d'acord i punts d'allunyament ▪ Descriu l'actuació d'una i de l'altra persona distingint elements que afavoreixen i dificulten la comunicació negociadora ▪ Penso combinacions i alternatives per aconseguir l'acostament ▪ Descriu la situació que crec que donaria millor resultat 3. Poso en pràctica seguint els següents passos que m'he marcat i aplicant el que he après en les observacions: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Quan em trobi en una situació de controvèrsia, haig de cercar la calma pensant la frase "aquesta persona té dret a aconseguir el que vol igual que el tinc jo, hi ha més d'un camí per trobar l'acord". 	<p>Em costa preveure-ho perquè crec que em costarà.</p>	<p>Internet, buscant amb frases "com millorar en...", "pràctiques per millorar la...", "exercicis i dinàmiques per aprendre a...", etc.</p> <p>Llibres sobre habilitats socials, negociació, etc.</p> <p>Qüestionaris d'autoavaluació de negociació i comunicació</p>	<p>Quan observo una situació de conflicte i/o desacord sóc capaç de veure què volen, què necessiten i quin és l'objectiu de cada part. També detecto possibles punts d'acord i d'allunyament i penso alternatives de solucions vàlides per les dues parts.</p> <p>Cada vegada que em trobo en una situació poso en pràctica el procés. A mida que vaig practicant arribo més cops a acord.</p> <p>Les avaluacions del qüestionari em donen millor resultats progressivament.</p>

- Després, li expressaré de manera clara què vull, què necessito, quin és el meu objectiu i li preguntaré què vol, què necessita, quin és seu objectiu.
 - Un cop mostrades les posicions li proposaré: cercar els punts de possible acord i els punts d'allunyament, que cada u exposi en què podria cedir i què és imprescindible i trobar alternatives per trobar punts d'acord.
 - En cas que no trobem una solució satisfactòria per ambdues parts, caldrà que arribem a una conclusió compartida del desacord sense culpabilitats.
 - Li demano si em pot dir com ha estat la meva actuació (comunicació, negociació, etc.). Per la meva banda avaluo (qüestionari) l'actuació d'ambdues parts.
4. Registro les situacions i analitzo els elements que han fet que hagi anat bé i quins han provocat que no s'hagi arribat a una solució beneficiosa per ambdues parts, penso què podria haver fet per la meua part. Aplico les millores en situacions posteriors.
 5. Busco llibres o per Internet pràctiques per millorar les habilitats socials, la comunicació i la capacitat de negociació. També qüestionaris d'autoavaluació.