

Debat: es contracta pel títol o per l'actitud?

Debat estructurat sobre la frase que recorre el mercat laboral: les empreses contracten per les competències tècniques però acomiaden per les transversals. Dos equips defenen postures assignades per sorteig amb evidència real d'ofertes i testimonis, un tercer observa amb rúbrica i la classe tanca amb un veredict matisat sobre quin pes donar a cada cosa en la pròpia carrera.

DURADA

55 min · 1 sessió

AGRUPAMENT

dos equips en debat + jurat observador

UNITAT 3

Competències per a l'ocupació: personals, socials i emocionals

MATERIALS

- Targetes de postura assignades per sorteig (prima el títol / prima l'actitud)
- Dossier d'evidència: extractes d'ofertes reals i testimonis de professionals del sector
- Regles del debat amb temps per torn (obertura, refutació, tancament)
- Rúbrica de debat per al jurat: argumentació, ús d'evidència i escolta
- Cronòmetre visible

ENCAIX CURRICULAR · Sabers RA2.a, RA2.b, RA2.c, RA2.d, RA2.e · Comp. específiques RA2 · Comp. clau CCL, CPSAA, CC

Plantejament

Hi ha una frase que es repeteix en recursos humans: “*es contracta per les competències tècniques i s'acomia per les transversals*”. La Unitat 3 entrena precisament eixes competències transversals — treball en equip, comunicació, gestió del temps, intel·ligència emocional—, i este debat obliga a barallar-se amb el seu valor real enfront del del títol. No es tracta de soltar opinions, sinó de **defendre una postura amb evidència**: ofertes que demanen més actitud que requisits, testimonis de professionals, situacions reals d'acomiadament per mal encaix.

El sorteig de postures és clau: a cada equip li pot tocar defensar el contrari del que pensa, cosa que entrena l'argumentar amb rigor i no per convicció. El tancament no busca un guanyador absolut sinó un veredict matisat que cada alumne tradueix a una decisió personal: a què dedicar el seu esforç d'ací a titular.

Objectius didàctics

- Argumentar una tesi amb evidència i no amb opinions generals.
- Distingir el paper de les competències tècniques i de les transversals en l'ocupabilitat.
- Practicar l'escolta activa i la rèplica respectuosa en un debat reglat.
- Prendre una decisió personal raonada sobre el propi desenvolupament competencial.

Passos

- 1. Sorteig i enquadrament (5 min).** Es formen dos equips i es sorteja la postura. Un tercer grup serà jurat amb la rúbrica.
- 2. Preparació amb evidència (15 min).** Cada equip prepara la seua tesi usant el dossier: selecciona dos o tres proves fortes i anticipa la rèplica del contrari.

- 3. Debat reglat (25 min).** Temps tancats: obertura de cada equip (3 min), dos torns de refutació (4 min cada un) i tancament (2 min). El professor modera i talla els arguments sense evidència.
- 4. Veredict del jurat i tancament personal (10 min).** El jurat puntua amb la rúbrica i raona la seua decisió. Per a acabar, cada alumne escriu en una línia quin pes dóna a títol i actitud en el seu propi pla.

Criteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Qualitat de l'argumentació	Tesi clara sostinguda amb raons encadenades	30 %
Ús d'evidència	Recolza els arguments en ofertes o testimonis reals	25 %
Rèplica i escolta	Rebat els arguments del contrari sense atacar les persones	25 %
Tancament personal raonat	La conclusió pròpia és coherent i honesta	20 %

Variants i extensions

- **Variant panell d'experts.** Convidar (presencial o en línia) un responsable de selecció que done el seu veredict real al final.
- **Variant per sectors.** Repetir el debat diferenciant sectors on pesa més el títol (sanitari, tècnic regulat) d'altres on mana l'actitud (atenció al client, vendes).
- **Connexió amb la Unitat 1.** Les competències toves més citades en la radiografia d'ofertes servixen de munició per al debat.

Material obert de profedeeconomia.es · Llicència Creative Commons BY-NC-SA · Currículum LOMLOE