

IPE I · REFORÇ

Reforç · 1a avaluació (unitats 1-3)

L'imprescindible de la primera avaluació —ocupabilitat, autoconeixement i projecte professional— en llenguatge senzill, per a assegurar l'aprovat.

1a avaluació · Unitats 1, 2, 3

REPÀS TEÒRIC

U1. El repte de la teua ocupabilitat

L'**ocupabilitat** és la teua capacitat d'aconseguir i mantindre una ocupació al llarg de tota la vida laboral, que hui dura uns quaranta anys. No és el mateix que l'**ocupació** (el lloc concret que tens en un moment) ni que la **qualificació** (el títol que acredita una formació). El títol es firma una vegada i no caduca en el paper; l'ocupabilitat cal construir-la i mantindre-la cada any.

L'ocupabilitat es recolza en coses sobre les quals *tu pots actuar*: les teues competències actualitzades, la teua experiència, la teua xarxa de contactes, la teua actitud i la teua capacitat d'adaptació. Per això dues persones amb el mateix títol poden tindre una ocupabilitat molt diferent.

El mercat laboral canvia per tres grans forces: la **digitalització**, la **transició ecològica** i l'**envelliment** de la població. Quan les teues competències deixen de servir apareix l'**obsolescència professional**. Les dues respostes són l'**upskilling** (millorar el que ja saps dins de la teua ocupació) i el **reskilling** (reciclar-te cap a una altra ocupació). Per tot això, l'**aprenentatge permanent** ja no és opcional: és una condició per a no quedar-te arrere.

U2. Coneix-te: interessos, competències i motivacions

Abans de buscar treball has de saber què oferixes. L'**autoconeixement professional** consistix a saber què t'interessa, què se't dóna bé i què et mou. Convé no barrejar quatre idees: l'**interés** és el que t'atrau; la **competència** és alguna cosa que saps fer i pots demostrar amb evidències; l'**aptitud** és la facilitat per a aprendre alguna cosa; i l'**actitud** és la teua disposició i comportament davant el treball.

La **motivació** pot ser **intrínseca** (naix de tu: gaudixes la tasca o creixes amb ella) o **extrínseca** (depén de recompenses externes com el sou o el reconeixement). Les dues són útils, però convé saber quina pesa més en tu.

Per a ordenar els teus interessos s'usa el **model RIASEC** de Holland, que distingix sis tipus: **Realista**, **Investigador**, **Artístic**, **Social**, **Emprenedor** i **Convencional**. Saber a quins tipus respons ajuda a triar ocupacions i entorns de treball coherents amb el teu perfil.

U3. El teu DAFO personal i el teu projecte professional

El **DAFO personal** creua el teu interior amb el mercat. L'intern són les teues **Debilitats** i **Fortaleses** (el que pots canviar amb les teues decisions); l'extern, del mercat laboral, són les **Amenaces** i **Oportunitats** (el que només pots anticipar). Regla ràpida: si depén de tu, és intern; si depén del mercat, és extern.

L'**anàlisi CAME** convertix eixe diagnòstic en accions: **Corregir** les debilitats, **Afrontar** les amenaces, **Mantindre** les fortaleses i **Explotar** les oportunitats.

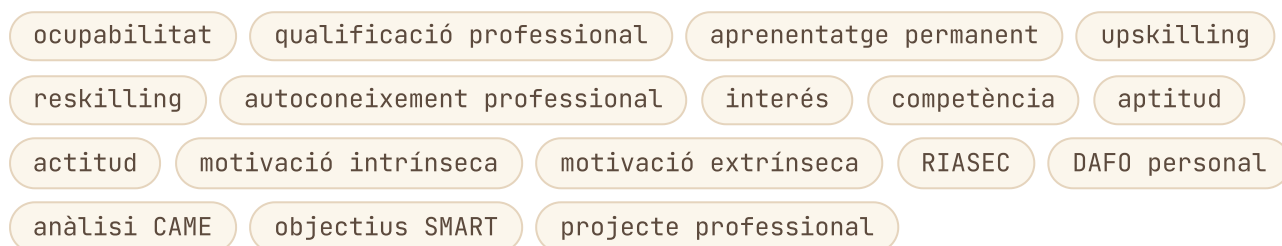
Un **projecte professional** és un pla amb objectius a curt, mitjà i llarg termini, no un somni abstracte. Cada objectiu ha de ser **SMART**: específic, mesurable, assolible, realista i amb termini. Sobre eixa base es dissenya un **full de ruta d'inserció** que ordena formació, experiència i cerca d'ocupació, i que es revisa i s'ajusta cada cert temps.

EL QUE ÉS ESSENCIAL

- L'ocupabilitat és la teua capacitat d'aconseguir i mantindre una ocupació al llarg de la vida laboral; no és el mateix que tindre un títol o una qualificació. Es construeix i es manté cada any.
- L'aprenentatge permanent (formar-se durant tota la vida) ja no és opcional: les professions canvien i cal actualitzar-se per a no quedar-se obsolet (upskilling i reskilling).

- L'autoconeixement professional consisteix a saber què t'interessa, què se't dóna bé (competències i aptituds) i què et mou (motivació). És la matèria primera de qualsevol decisió de carrera.
- Convé distingir interès (el que t'atrau), competència (el que saps fer amb evidències), aptitud (la capacitat per a aprendre-ho) i actitud (la teua disposició davant el treball).
- El DAFO personal creua el teu interior (Debilitats i Fortaleses) amb l'exterior, el mercat laboral (Amenaces i Oportunitats). L'anàlisi CAME el convertix en accions: Corregir, Afrontar, Mantindre, Explotar.
- Un projecte professional és un pla amb objectius SMART (específics, mesurables, assolibles, realistes i amb termini) a curt, mitjà i llarg termini, no un somni abstracte.

VOCABULARI



EXEMPLES RESOLTS

1. **Distingix interès, competència, aptitud i actitud.** Marta diu: «m'encanta la informàtica, sé muntar un ordinador i ho he fet diverses vegades, aprenc ràpid els programes nous i sempre entregue les meues tasques a temps». Classifica cada frase.

Anem una per una amb la definició davant.

1. «M'encanta la informàtica» → és el que li *atrau*, per tant un **interès**.
2. «Sé muntar un ordinador i ho he fet diverses vegades» → alguna cosa que *sap fer* i pot *demostrar amb evidències*, per tant una **competència**.
3. «Aprend ràpid els programes nous» → *facilitat per a aprendre*, per tant una **aptitud**.
4. «Entregue les meues tasques a temps» → la seua *disposició i comportament* davant el treball, per tant una **actitud**.

Truc per a no fallar: interès = m'agrada; competència = sé fer-ho i ho demostre; aptitud = ho aprenc fàcil; actitud = com em comporte.

2. **Construïx un DAFO personal.** Col·loca cada frase d'Iván en la seua casella: (a) té el carnet de carretoner; (b) al seu poble hi ha poques empreses del seu sector; (c) li costa molt parlar en una entrevista; (d) creix la demanda del seu perfil per la digitalització del magatzem.

Primer separem intern i extern, després positiu i negatiu.

- (a) Tindre el carnet depén d'ell i és positiu → **Fortalesa** (interna, +).
- (b) Que hi haja poques empreses és del mercat i el perjudica → **Amenaça** (externa, -).
- (c) Que li coste parlar depén d'ell i és negatiu → **Debilitat** (interna, -).
- (d) Que creixca la demanda és del mercat i el afavorix → **Oportunitat** (externa, +).

Recorda: Debilitats i Fortaleses són internes (les pots canviar); Amenaces i Oportunitats són externes (només les anticipes).

3. **Convertix un objectiu en SMART.** Reescriu «vull fer pràctiques» perquè complisca els cinc criteris SMART.

Repassem què demana cada lletra i l'apliquem.

S (específic): en què i on? «Aconseguir les pràctiques (FCT) en una empresa del meu sector».

M (mesurable): quant? «Sol·licitar-les en 5 empreses».

A (assolible) i R (realista): 5 sol·licituds és assumible amb el meu temps.

T (amb termini): «abans del 30 de maig».

Objectiu final: «Sol·licitar les pràctiques (FCT) en 5 empreses del meu sector abans del 30 de maig». Ara es pot comprovar si es complix o no.

4. **Calcula la teua taxa de resposta. Durant un mes envies 20 candidatures i aconseguixes 5 entrevistes. Quin percentatge de les teues candidatures es convertix en entrevista? Si volgueres 8 entrevistes amb eixa mateixa taxa, quantes candidatures hauries d'enviar?**

Pas 1. Taxa de resposta = entrevistes / candidatures = $5 / 20 = 0,25 = 25 \%$.

Pas 2. Per a aconseguir 8 entrevistes amb una taxa del 25 %, aïllem: candidatures = $8 / 0,25 = 32$ **candidatures**.

Comprovació: 25% de 32 = $0,25 \times 32 = 8$ entrevistes. Correcte.

Idea útil: buscar ocupació és un procés de números; millorar el CV puja la taxa, i enviar més candidatures puja el total d'entrevistes.

PRACTICA

- Explica amb les teues paraules la diferència entre **tindre un títol** i **tindre ocupabilitat**, i posa un exemple.
- Classifica cada element com a **interés**, **competència**, **aptitud** o **actitud**: a) m'agrada treballar a l'aire lliure; b) sé manejar un full de càlcul i ho he demostrat a classe; c) aprenc idiomes amb facilitat; d) soc puntual i responsable.
- Indica si cada motivació és **intrínseca** o **extrínseca**: a) faig el treball perquè m'apassiona i gaudisc; b) m'esforce pel sou; c) busque el reconeixement del cap; d) em sent bé aprenent coses noves.
- Col·loca cada frase en la casella correcta d'un **DAFO personal** (Debilitat, Amenaça, Fortalesa, Oportunitat): a) tinc nivell alt d'anglès; b) a la meua zona tanquen empreses del sector; c) em costa parlar en públic; d) creix la demanda del meu perfil per la digitalització.
- Reescriu este objectiu perquè siga **SMART**: «vull buscar treball».
- L'anàlisi **CAME** indica què fer amb cada part del DAFO. Unix cada lletra del DAFO amb la seua acció CAME: Debilitat, Amenaça, Fortalesa, Oportunitat.
- Definix amb les teues paraules què és l'**ocupabilitat** i digues si caduca com un títol o cal mantindre-la cada any.
- Explica la diferència entre **upskilling** i **reskilling** amb un exemple de cadascun.
- Indica quines tres grans forces estan transformant el mercat laboral i, per a una d'elles, posa un exemple de com afecta una professió.

10. Classifica cada element com a **aptitud** o **competència**: a) tinc facilitat per als números; b) sé portar la caixa d'una botiga i ho he fet durant un estiu.
11. Associa cada perfil amb el seu tipus del model **RIASEC**: a) li agrada arreglar màquines amb les mans; b) gaudix ajudant i ensenyant altres persones; c) li encanta ordenar dades i portar registres.
12. Digues si cada objectiu és **SMART** o no, i per què: a) «vull millorar»; b) «aconseguir el carnet de carretoner abans de l'1 de juny».
13. Un objectiu SMART ha de ser **mesurable**. Reescriu «vull millorar el meu anglés» de manera mesurable i amb termini.
14. Tens un test RIASEC de **30 preguntes**. En les del tipus **Social** sumes 12 punts. Quin percentatge del total representa el tipus Social?
15. Vols dedicar **4 hores a la setmana** a formar-te durant **10 setmanes**. Quantes hores de formació hauràs fet en total en acabar?
16. Envies **10 candidatures** i aconseguixes **2 entrevistes**. Calcula la teua taxa de resposta en percentatge.
17. Aplica l'**anàlisi CAME**: si una de les teues debilitats és que «parles poc anglés», quina acció CAME et correspon i què faries?
18. Ordena estos tres objectius segons siguen a **curt, mitjà o llarg termini**: a) acabar el cicle d'FP; b) sol·licitar les pràctiques este mes; c) aconseguir un contracte indefinit en el meu sector d'ací a tres anys.

SOLUCIONARI

1. El títol acredita que has superat una formació en un moment concret; es firma una vegada i no caduca formalment.
L'ocupabilitat és la teua capacitat real d'aconseguir i conservar una ocupació al llarg del temps, i inclou competències actualitzades, experiència, actitud i adaptació al canvi. Es manté cada any.
Exemple: dues persones amb el mateix títol d'FP; qui continua formant-se, cuida la seua xarxa de contactes i s'adapta a les noves eines del sector té més ocupabilitat que qui va deixar d'aprendre el dia que es va graduar.
2. a) **Interés** (el que t'atrau).
b) **Competència** (alguna cosa que saps fer i pots demostrar amb evidències).
c) **Aptitud** (capacitat o facilitat per a aprendre alguna cosa).
d) **Actitud** (disposició i comportament davant el treball).
3. Intrínseca (naix d'un mateix, del propi gaudi o creixement): a) i d).
Extrínseca (depén de recompenses externes): b) el sou i c) el reconeixement aliè.
4. Recorda: l'intern (de tu) són Debilitats i Fortaleses; l'extern (del mercat) són Amenaces i Oportunitats.
a) **Fortalesa** (interna i positiva).
b) **Amenaça** (externa i negativa).
c) **Debilitat** (interna i negativa).
d) **Oportunitat** (externa i positiva).

5. Un objectiu SMART és específic, mesurable, assolible, realista i amb termini.

Exemple: «Enviar 10 candidatures adaptades a empreses del meu sector i aconseguir almenys 2 entrevistes abans del 30 de juny».

És específic (candidatures del meu sector), mesurable (10 enviaments i 2 entrevistes), assolible i realista, i té un termini concret (30 de juny).

6. Debilitat → **Corregir**.

Amenaça → **Afrontar**.

Fortalesa → **Mantindre**.

Oportunitat → **Explotar**.

És a dir: corregixes el que et falla, afrontes el que t'amenaça, mantens els teus punts forts i explotes les oportunitats del mercat.

7. L'**ocupabilitat** és la teua capacitat d'aconseguir i conservar una ocupació al llarg de tota la vida laboral.

Inclou competències actualitzades, experiència, xarxa de contactes, actitud i adaptació al canvi.

A diferència del títol, que es firma una vegada i no caduca en el paper, l'ocupabilitat **cal construir-la i mantindre-la cada any**: si deixes de formar-te, baixa.

8. **Upskilling** és millorar les competències dins de la teua mateixa ocupació. Exemple: un administratiu que aprén a usar un nou programa de facturació; continua sent administratiu, però més capacitat.

Reskilling és reciclar-te cap a una ocupació diferent. Exemple: algú d'un sector en declivi que es forma en instal·lació de plaques solars i canvia d'ofici.

9. Les tres forces són la **digitalització**, la **transició ecològica** i l'**envelliment** de la població.

Exemple (digitalització): un mecànic de cotxes ha d'aprendre electrònica i programari per a reparar vehicles elèctrics; ja no n'hi ha prou amb la mecànica tradicional.

10. a) **Aptitud**: és una facilitat o capacitat per a aprendre, encara sense demostrar amb experiència concreta.

b) **Competència**: és alguna cosa que saps fer i pots demostrar amb una evidència (l'experiència de l'estiu).

11. a) treball manual i tècnic → tipus **Realista (R)**.

b) ajudar i ensenyar → tipus **Social (S)**.

c) ordenar dades i registres → tipus **Convencional (C)**.

Els sis tipus són: Realista, Investigador, Artístic, Social, Emprenedor i Convencional.

12. a) **No és SMART**: no és específic, ni mesurable, ni té termini. «Millorar» en què i quant no es pot comprovar.

b) **Sí que és SMART**: és específic (carnet de carretoner), mesurable (el tens o no), assolible, realista i amb termini (abans de l'1 de juny).

13. Exemple: «Aprovar l'examen d'anglès nivell B1 abans de desembre».

És mesurable (aproves o no), específic (nivell B1) i té termini (desembre). Una altra opció: «Estudiar anglès 3 hores a la setmana durant el curs».

14. Percentatge = punts del tipus / total × 100 = 12 / 30 × 100 = **40 %**.

Operació: 12 ÷ 30 = 0,4; 0,4 × 100 = 40 %. El tipus Social és clarament el teu interès dominant.

15. Hores totals = hores per setmana × nombre de setmanes = 4 × 10 = **40 hores**.

Això és un exemple d'aprenentatge permanent planificat: amb poc temps constant s'aconsegueix un total important.

16. Taxa = entrevistes / candidatures $\times 100 = 2 / 10 \times 100 = \mathbf{20\%}$.

Operació: $2 \div 10 = 0,2$; $0,2 \times 100 = 20\%$. Una de cada cinc candidatures es convertix en entrevista.

17. A una **Debilitat** li correspon **Corregir**.

Acció concreta: apuntar-te a un curs d'anglès o practicar cada setmana fins a arribar a un nivell B1.

Corregir significa reduir o eliminar la debilitat amb un pla.

18. b) sol·licitar les pràctiques este mes $\rightarrow$ **curt termini**.

a) acabar el cicle d'FP $\rightarrow$ **mitjà termini**.

c) contracte indefinit en tres anys $\rightarrow$ **llarg termini**.

Un bon projecte professional encadena els tres: el de curt recolza el de mitjà, i el de mitjà el de llarg.