**Reto del Malvavisco**

**DISEÑO\_DAWI\_16 de abril\_v2**

**Trabajo previo**

* Identificar un problema que tiene que no ha podido resolver hasta ahora y que estaría dispuesto/a a explorar mientras aprendemos algunas destrezas de consultoría

**Resultados deseados**

**Al final de la sesión, los/as participantes habrán:**

* Desarrollado las destrezas de comunicación que facilitan las conversaciones de consultoría
* Profundizado las relaciones con los/as demás participantes

**Materiales**

* Hoja con las herramientas de escucha dimensional y los tipos de preguntas
* Proyector/ pantalla/ parlantes (para el grupo ordenado de diapositivas y para el video clip)

|  |  |
| --- | --- |
| **Tema** | **Horario** |
| **Bienvenida y contexto**   * Propósito de la sesión y bienvenida * Resultados, orden del día, acuerdos * Fundamentos de las conversaciones de consultoría. Invite la reflexión, luego repase las siguientes mejores prácticas:   + *Arraigar en propósito compartido*   + *Crear una sensación de seguridad*   + *Suponer una intención positiva*   + *Enfoque desde una posición de verdadera curiosidad*   + *Dejar a un lado la abogacía*   + *Permanecer presente*   + *Diferenciar entre la intención y el impacto*   + *Asegurar la responsabilidad mutua y el compromiso con respecto a los resultados* | 12:30-12:45 |
| **Reto del “*Marshmallow*” (o malvaviscos)**   * En grupos pequeños, dirija a los equipos que asuman el reto de construir una torre con materiales selectos. A mitad de camino, reorganizaremos a los grupos para que una presencia dominante en cada uno se mueva a otro grupo para servirles de ‘consultor’ en su proceso. No les ofreceremos dirección alguna de cómo hacer esto. Esto será una oportunidad para que las personas exploren sus inclinaciones naturales cuando vayan a un ambiente nuevo con un plan de ejecución y una serie de normas ya establecidas. Para las personas ‘con quienes se consulta’, será una oportunidad de experimentar cómo sus posibles clientes puedan recibir a una presencia nueva que llegue a ‘consultar’. * Discusión en los grupos pequeños, luego en el grupo grande con todos/as | 12:45-1:20 |
| **Destrezas para las conversaciones de consultoría**   * **Escucha dimensional**    + Calentamiento (un ejercicio pequeño que intenta mostrar como se ve y cómo se siente el ‘no escuchar’)   + Modelar (distinguir el contenido entre las emociones e intenciones que haya por debajo)   + Video/ Práctica   + Herramientas * **Empatía**   + Definición   + Compartir en parejas “¿Qué rol tiene la empatía en este trabajo”?   + Video (si hay tiempo)   + Estrategias para practicar la empatía | 1:20-2:10 |
| **Descanso** | 2:10-2:20 |
| * **Curiosidad y preguntas**   + Presente los tipos de preguntas   + En los grupos pequeños, presénteles a los/as participantes un ‘contexto’ en el cual entrarán como consultores. Les indica que hagan una lluvia de ideas con respecto a las preguntas que harían para entablar una conversación con el/la cliente de manera generativa, empática, y sin juzgar.     - Preste atención a la voz interna; ponga a un lado las criticas;     - Sea consciente de la dinámica de poder de identidades;     - Dese cuenta del impulso que siente de dar consejos en lugar de hacer preguntas de “coaching” (orientación, asesoría) o consultoría | 2:20-2:45 |
| * **Aplicación**    + En parejas – La persona que habla – identifique un problema que tenga que no ha podido resolver hasta la fecha. La persona que escucha – utilice la escucha dimensional, empatía y curiosidad para explorar el problema sin tratar de resolverlo. Observador/a – refleje lo que ve y prepárese para dar retroalimentación.   + 7 min para la conversación, 3 para la discusión en grupo, y después cambian el turno | 2:45-3:15 |
| **Conclusión**   * + Lecciones clave | 3:15-3:30 |