



Protocolo de Consultoría Visión general

Gene Thompson-Grove desarrolló el Protocolo de Consultoría como una parte del Programa de la Facultad Nacional Re-Aprendizaje de La Coalición de Escuelas Esenciales.

Una Consultoría es un proceso deliberado para ayudar a una persona o un equipo pensar más acerca de un dilema (problema) particular y concreto. Un punto de vista extranjero es necesario para que este protocolo funcione efectivamente; así que, algunos de los participantes del grupo no deben compartir en el dilema específico del presentador en ese momento. Cuando se junta un grupo de Consultoría, hay que asegurarse de incluir gente de distintas perspectivas.

Como Formularse Dilemas y Preguntas de Consultoría

Un dilema es un rompecabezas, un tema que crea preguntas, un idea que parece tener huecos conceptuales, algo del proceso o del producto que no se puede conocer. A veces tiene muestras de trabajo de estudiantes o adultos que ilustra el dilema, pero, muchas veces, es un dilema que se encuentra con muchas partes del proceso pedagógico.

1. Piense de su dilema. Los dilemas se tratan con temas con que usted lucha o de que usted no está seguro. Un dilema quizá
 - ¿Es algo que se molesta bastante que sus pensamientos vuelven regularmente al dilema?
 - ¿Es un tema/dilema que ya no se resuelve?
 - ¿Es un tema/dilema que no se depende de que otras personas se cambian? (en otras palabras, puede usted influir el dilema con un cambio suyo?)
 - ¿Es algo que le importa a usted, y es algo en que realmente usted está listo para esforzarse?
2. Pensándolo bien de su dilema, escriba algo. Algunas preguntas que pueden ayudarle son:
 - ¿Por qué es un dilema suyo? ¿Por qué le importa a usted este dilema?
 - ¿Si pudiera sacar una foto de este dilema, qué veríamos?
 - ¿Qué ya ha hecho para remediar o arreglar el dilema?
 - ¿Cuáles son los resultados de sus intentos?
 - ¿Quién espera usted que cambie? ¿Quién espera usted que tomará acción para resolver este dilema? Si su respuesta no es usted mismo, necesita cambiar su atención. Usted va a desear presentar un dilema que se trata de los practicas, acciones, comportamientos, creencias, y supuestos suyos y no los de otra persona.
 - ¿Qué supone usted que sea la verdad de este dilema, y cómo le han influido estos supuestos en sus pensamientos del dilema?
 - ¿Cuál es su pregunta central? Una pregunta central resume su dilema y le ayuda centrar la reacción (vea el próximo paso).

3. Haga una pregunta de enfocar para su grupo de Consultoría: Ponga su dilema en la forma de una pregunta.
 - Trate de poner una pregunta que le parece que le lleve al meollo del asunto.
 - Acuérdesse que la pregunta que hace va a guiar (dirigir) al Grupo Consultoría en su discusión del dilema.
4. Considere bien su pregunta de enfocar.
 - ¿Es esta pregunta importante para mi práctica?
 - ¿Es esta pregunta importante para que aprenden los estudiantes?
 - ¿Esta pregunta les importa a otros de mi profesión?

Algunos ejemplos genéricos de dilemas

- Parece que a los maestros les encanta la idea de meterse a los estudiantes en aprendizaje significativo que les enlace a temas reales y un público fuera de la escuela, pero parece que nada pasa en realidad.
Pregunta: ¿Qué puedo hacer yo para aprovecharme del interés de los maestros y ayudarles a convertirse una teoría en una práctica?
- La comunidad participa en el trabajo idealista,, pero el trabajo no parece relacionar con la vida verdadera de la escuela. ¿Desmayado utópico.
Pregunta: ¿Cómo mezclo los sueños y la realidad?
- A los maestros les encanta hacer proyectos con los estudiantes, pero los proyectos no parecen hacer conexiones el uno con el otro ni tener metas educacionales muy coherentes ni un foco central; solo son divertidos.
Pregunta: ¿Cómo trabajo con maestros para que ellos se muevan a un conocimiento profundo de conceptos importantes mientras que me quedo conectado con la experiencia directa?
- Nosotros siempre obtenemos becas para proyectos específicos con los estudiantes y la comunidad, pero cuando se acaba el dinero, el trabajo no continúa.
Pregunta: ¿Cómo se hace que algo es sostenible en realidad? ¿Qué se necesita cambiar para que funcione bien?
- No importa lo cuanto intento ser inclusivo y pedir los ideas de todos los presentes, más o menos la mitad no quieren hacer nada nuevo. Ellos creen que todo marchaba muy bien anteriormente.
Pregunta: ¿Cómo puedo relacionarme con la gente que no quieren cambiarse sin enajenarles a ellos?

Preparándose para Presentar un Dilema en un Protocolo de Consultoría

Venga a la sesión con una descripción de un dilema que se relaciona con su práctica. Escriba su dilema con tanta descripción contextual que usted crea que necesite para entenderse bien. Generalmente una página basta; muchas veces la mitad de una página es suficiente. Si prefiere no escribirlo, puede hacerse notas y hacer una presentación oral, pero, favor de prepararse antes.

Termine su descripción con una pregunta específica. Formule su pregunta con consideración. ¿Qué es lo que DE VERAS quiere saber? ¿Qué es su dilema real? Esta pregunta va a ayudarle a su grupo de Consultoría fijarse bien con sus observaciones. Las preguntas que se pueden contestar con <sí> o <no> generalmente proveen menos ayuda para la persona con el dilema, así que evite ese tipo de pregunta.

(Vea las páginas previas para un proceso para hacer dilemas y preguntas aptas para un Consultoría.)

Los dilemas se tratan de asuntos con que usted lucha o algo que es un problema o no ha sido tan efectivo como usted querría o cualquiera cosa que se relaciona con su trabajo. Las Consultorías les dan a los que presentan una oportunidad de aprovecharse de las habilidades de un grupo, y si nuestras experiencias ofrecen una indicación, usted podrá contar con la gente en su grupo de Consultoría para entregar respuestas respetuosas, bien pensadas, y basadas en la experiencia para resolver su dilema.

Unas advertencias o hemos encontrado que las Consultorías no vayan bien cuando la gente traen dilemas que ellos mismos ya están en ruta de entenderse (explicarse), o cuando traen un dilema que sólo se trata de hacerles a otros cambiarse. Para aprovecharse lo máximo de esta experiencia, traiga algo de su práctica que siempre le deja perplejo. Hay más riesgo, pero le garantizamos que usted va a aprender más.



Protocolo de Consultoría

The Consultancy Protocol was developed by Gene Thompson-Grove, Paula Evans and Faith Dunne as part of the Coalition of Essential Schools' National Re:Learning Faculty Program, and further adapted and revised as part of work of NSRF.

Gene Thompson-Grove desarrolló el Protocolo de Consultoría como una parte del Programa de la Facultad Nacional Re-Aprendizaje de La Coalición de Escuelas Esenciales

Una Consultoría es un proceso deliberado por ayudar a un individuo o un equipo a pensar más profundamente de un dilema particular y concreto.

Tiempo

Aproximadamente 50 minutos

Papeles

Presentador (cuyo trabajo el grupo va a discutir)

Facilitador (quien a veces participa dependiendo de el tamaño del grupo)

1. El presentador da una visión general del dilema con que lucha, y propone una pregunta por la consideración del grupo de Consultoría. Realizar esta pregunta, tanto como la calidad de la reflexión del Presentador acerca del dilema, son elementos claves de este protocolo. Si el presentador ha traído trabajos de estudiantes, trabajos de maestros u otros <artefactos,> hay una pausa aquí para examinar el trabajo/los documentos en silencio. La conversación del grupo se debe centrar en el dilema. (5-10 minutos)
2. El grupo de Consultoría hace preguntas de aclaración del Presentador. No es decir, preguntas que tienen respuestas breves y factuales. (5 minutos)
3. El grupo hace preguntas investigadoras del Presentador. Estas preguntas deben ser escritas para ayudar al Presentador a aclarar y aumentar sus pensamientos del dilema presentado al grupo de Consultoría. El objetivo aquí es que el Presentador aprenda más de la pregunta que hizo o hacer análisis del dilema presentado. El Presentador puede responder a las preguntas del grupo, pero no hay ninguna discusión por el grupo de Consultoría acerca de las respuestas del Presentador. Al fin de los 10 minutos, el facilitador pide al Presentador que él repita su pregunta por el grupo. (10 minutos)
4. Los miembros del grupo hablan el uno con el otro del dilema presentado. (15 minutos)

Preguntas posibles para centrar la discusión:

¿Qué oímos?

¿Qué no oímos que ellos creen que sea pertinente?

¿Qué suposiciones parecen estar presentes?

¿Qué preguntas nos presenta el dilema?

¿Qué pensamos del dilema?

¿Qué quizás hacemos o intentamos si nos presenta un dilema semejante? ¿Qué hemos hecho en situaciones parecidas?

Los miembros del grupo a veces sugieren acciones que el Presentador considere. Sin embargo, a menudo ellos trabajan para delimitar los temas a fondo y objetivamente. El Presentador no habla durante esta discusión, pero en cambio escucha y toma notas.

5. El Presentador medita en lo que él oyó y en lo que ahora piensa. Él comparte con el grupo cualquiera cosa que en particular le impresionó durante cualquiera parte de la Consutoría. (5 minutos)
6. El facilitador guía una conversación de la observación del grupo del proceso. (5 minutos)



Protocolo de Consultoría Consejos de Facilitación

Paso 1

Muchas veces el éxito de la Consultoría está pendiente de la calidad de la reflexión en el Paso 1, tanto como la calidad y autenticidad de la pregunta presentada para el grupo de Consultoría. Sin embargo, al fin de una Consultoría puede ser que el Presentador diga <Ahora sé que es mi verdadera pregunta.> Esto también está bien. A veces ayuda que antes el Presentador escriba un breve descripción del dilema y los temas relacionados para que el grupo de Consultoría lea como una parte del Paso 1.

Paso 2

Las preguntas de aclaración son para la persona que las hace. Preguntan al presentador <¿quién?, ¿qué?, ¿dónde?, ¿cuándo? y ¿cómo?>. Estas no son preguntas de <¿por qué?>. Se pueden contestar rápidamente y brevemente, a menudo con unas pocas frases.

Paso 3

Las preguntas investigadoras son para la persona que las contesta. Se preguntan al presentador <¿por qué?> (entre otras cosas), y son pendientes. Se toman más tiempo por contestar, y a menudo el Presentador necesita pensar profundamente antes de que hable.

Paso 4

Cuando el grupo habla mientras que el Presentador escucha, es útil si el presentador separa su silla del grupo un poco. Este protocolo pide al grupo de Consultoría que hable del Presentador en tercera persona, casi como él no estuviera allí. Al principio esto quizá se sienta difícil, pero con frecuencia abre una discusión viva, y da al Presentador una oportunidad para escuchar y anotar, sin tener que responder al grupo de ninguna manera. Acuérdense que es el trabajo del grupo ofrecer un análisis del dilema o pregunta presentado. No es necesario resolver el dilema ni ofrecer una respuesta definitiva.

Es importante que el Presentador escuche de una manera no defensiva. Escuche para ideas nuevas, perspectivas, y enfoques. Escuche al análisis del grupo de su pregunta/tema. Preste atención a las suposiciones \exists tanto las suyas como las del grupo \exists entendidas en la conversación. No preste oídos para la opinión del grupo. Esto no se trata de usted, pero se trata de una cuestión que usted ha propuesto. Acuérdense que usted le pidió al grupo ayudarle con este dilema.

Paso 5

El hecho de este momento no es que el Presentador de una respuesta pormenorizada a la conversación del grupo, ni es para defender ni explicar más. Mejor dicho, es el momento en que el Presentador hable de cuales fueron los comentarios, ideas y preguntas más significativos que oyó. El Presentador también puede compartir nuevos pensamientos o preguntas que se le ocurrieron mientras escuchó al grupo de Consultoría.

Paso 6

Dar parte al proceso es clave. No falta de hacer bien este paso.