

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΣΤΑΣΗ ΩΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΕΞΟΥΘΕΝΩΣΗ



Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης



Χρηματοδοτείται από την ΕΕ. Οι απόψεις και οι γνώμες που εκφράζονται είναι αποκλειστικά του/των συγγραφέα/ων και δεν αντικατοπτρίζουν απαραίτητα τις απόψεις και τις γνώμες της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ιδρύματος για την Ανάπτυξη του Εκπαιδευτικού Συστήματος. Ούτε η Ευρωπαϊκή Ένωση ούτε ο πάροχος της επιχορήγησης φέρουν ευθύνη γι' αυτές.



ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Η βελτίωση των δεξιοτήτων στον τομέα της σωστής επικοινωνίας και της δυναμικής στάσης.

- Διάλεξη με παρουσίαση, συζήτηση και ατομικές και ομαδικές ασκήσεις.
- Οι ασκήσεις θα διεξαχθούν σε ενεργή μορφή, η οποία θα επιτρέπει στους συμμετέχοντες να κάνουν ερωτήσεις και να συζητούν.
- Η εκπαίδευση μπορεί να πραγματοποιηθεί σε υβριδική, διαδικτυακή ή **σταθερή μορφή**.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΙ ΜΕΘΟΔΟΙ

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

ΜΕΡΟΣ 1^ο

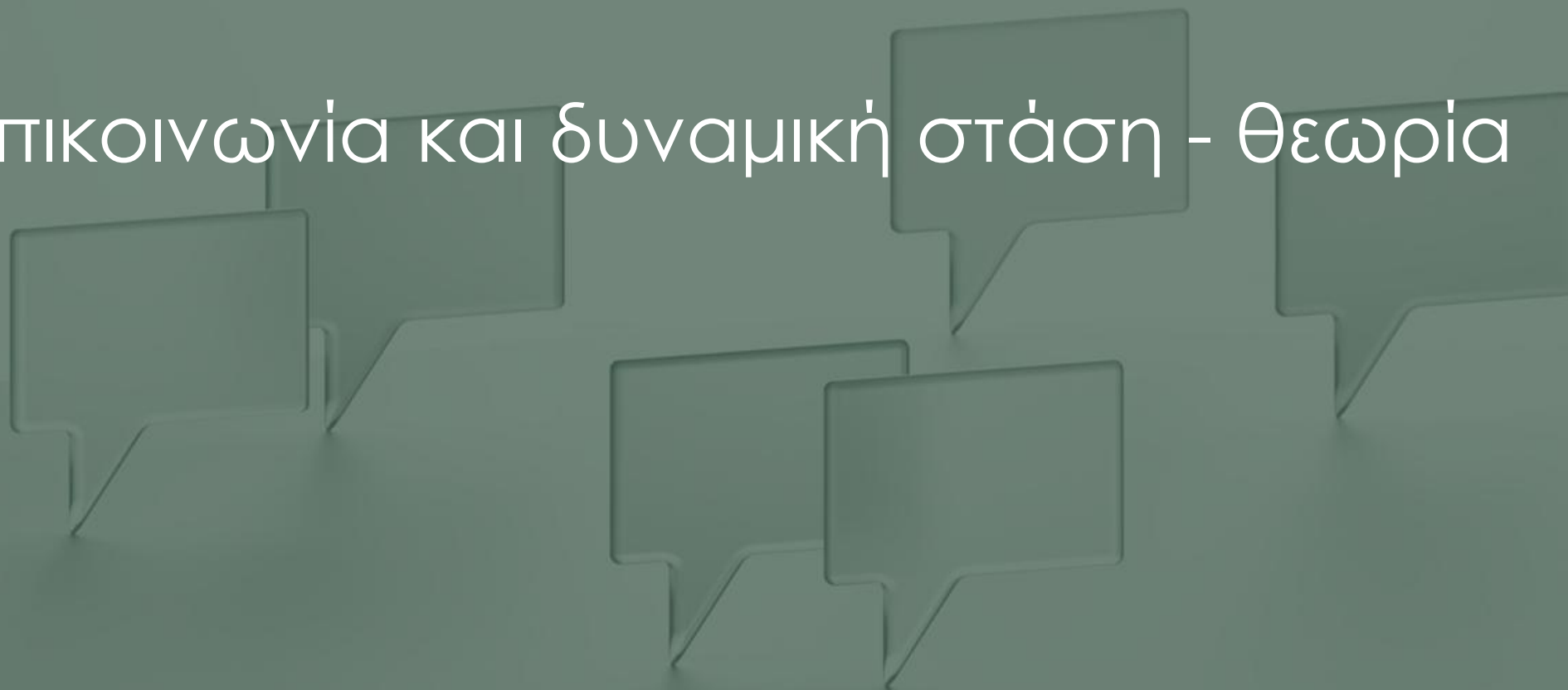
Επικοινωνία και δυναμική
στάση - θεωρία

ΜΕΡΟΣ 2^ο

Επικοινωνία και δυναμική
στάση – πρακτική
εκπαίδευση

ΜΕΡΟΣ Ι^ο

Επικοινωνία και δυναμική στάση - θεωρία



Τι είναι η επικοινωνία;

- Η επικοινωνία είναι η διαδικασία μετάδοσης και λήψης πληροφοριών μεταξύ ατόμων ή ομάδων ατόμων. Αποτελεί θεμελιώδες στοιχείο της ανθρώπινης ύπαρξης, διαδραματίζοντας βασικό ρόλο σε όλες τις εκφάνσεις της ζωής. Η διαδικασία της επικοινωνίας περιλαμβάνει όχι μόνο τη μετάδοση λεκτικού περιεχομένου (λεκτικό) αλλά και μη λεκτικό περιεχόμενο (χειρονομίες, εκφράσεις προσώπου, στάση σώματος) και παραγλωσσικά στοιχεία (τονισμό, ρυθμός ομιλίας).

- **Η ικανότητα αποτελεσματικής επικοινωνίας είναι βασικό στοιχείο επιτυχίας, τόσο στην επαγγελματική όσο και στην προσωπική ζωή. Η επικοινωνία λειτουργεί ως γέφυρα που συνδέει άτομα, κοινωνικές ομάδες και οργανισμούς, επιτρέποντας την ανταλλαγή πληροφοριών, ιδεών και συναισθημάτων.**

Για να είναι
δυνατή η
επικοινωνία
μέσω της
γλώσσας,
πρέπει να
πληρούνται
ορισμένες
προϋποθέσεις.

Ο Αποστολέας πρέπει να μιλήσει ή να γράψει το μήνυμά του στον Παραλήπτη.

Προϋπόθεση για αποτελεσματική επικοινωνία είναι: - η γνώση της γλώσσας από τον Αποστολέα και τον Παραλήπτη - η κατανόηση των πραγματικών προθέσεων του Αποστολέα από τον Παραλήπτη (που συχνά προκαλεί γνωστικές δυσκολίες).

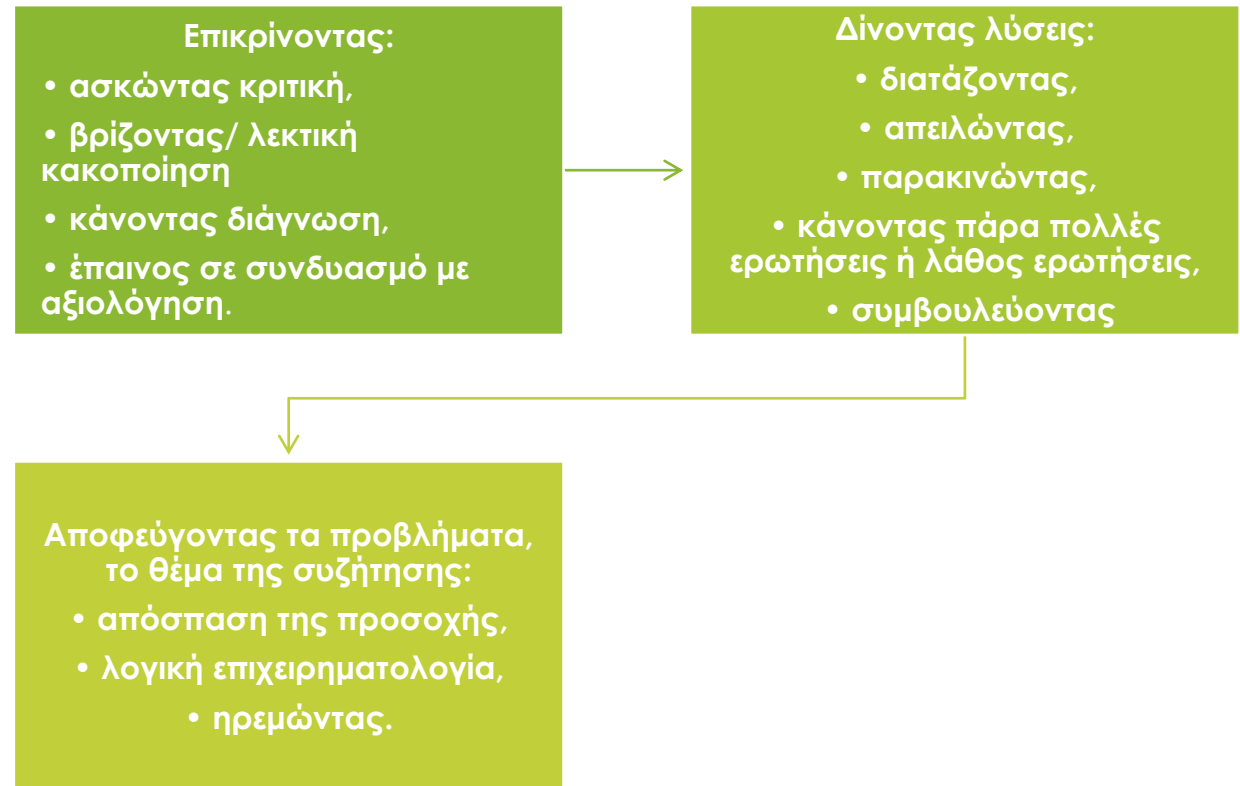
Φραγμοί στη σωστή επικοινωνία

- Το γλωσσικό εμπόδιο δεν επηρεάζει μόνο τους ανθρώπους που μιλούν διαφορετικές γλώσσες, αλλά και εκείνους που χρησιμοποιούν εξειδικευμένο λεξιλόγιο ή ορολογία ακατανόητη για το άλλο άτομο.

- Τα πολιτισμικά εμπόδια σχετίζονται με διαφορές σε αξίες, πεποιθήσεις ή έθιμα, που μπορεί να οδηγήσουν σε παρερμηνεία λέξεων ή προθέσεων και να προκαλέσουν παρεξηγήσεις και έντονα συναισθήματα.

Εμπόδια στην επικοινωνία

Ο Thomas Gordon προσδιόρισε τρεις κατηγορίες που περιλαμβάνουν 12 εμπόδια στην επικοινωνία. Τα αποκάλεσε τη «βρώμικη δωδεκάδα» και συμπεριέλαβε:



Η υπέρβαση των φραγμών στην επικοινωνία ξεκινά με την αναγνώριση των προβλημάτων και των περιορισμών σας σε αυτόν τον τομέα. Είναι πολύ εύκολο να εντοπίσετε τα λάθη επικοινωνίας των άλλων.



Και τα δύο άτομα συμβάλλουν σε παρεξηγήσεις στο διάλογο, οπότε για να εξαλειφθούν τα εμπόδια, αξίζει να ξεκινήσετε αλλάζοντας τον εαυτό σας.



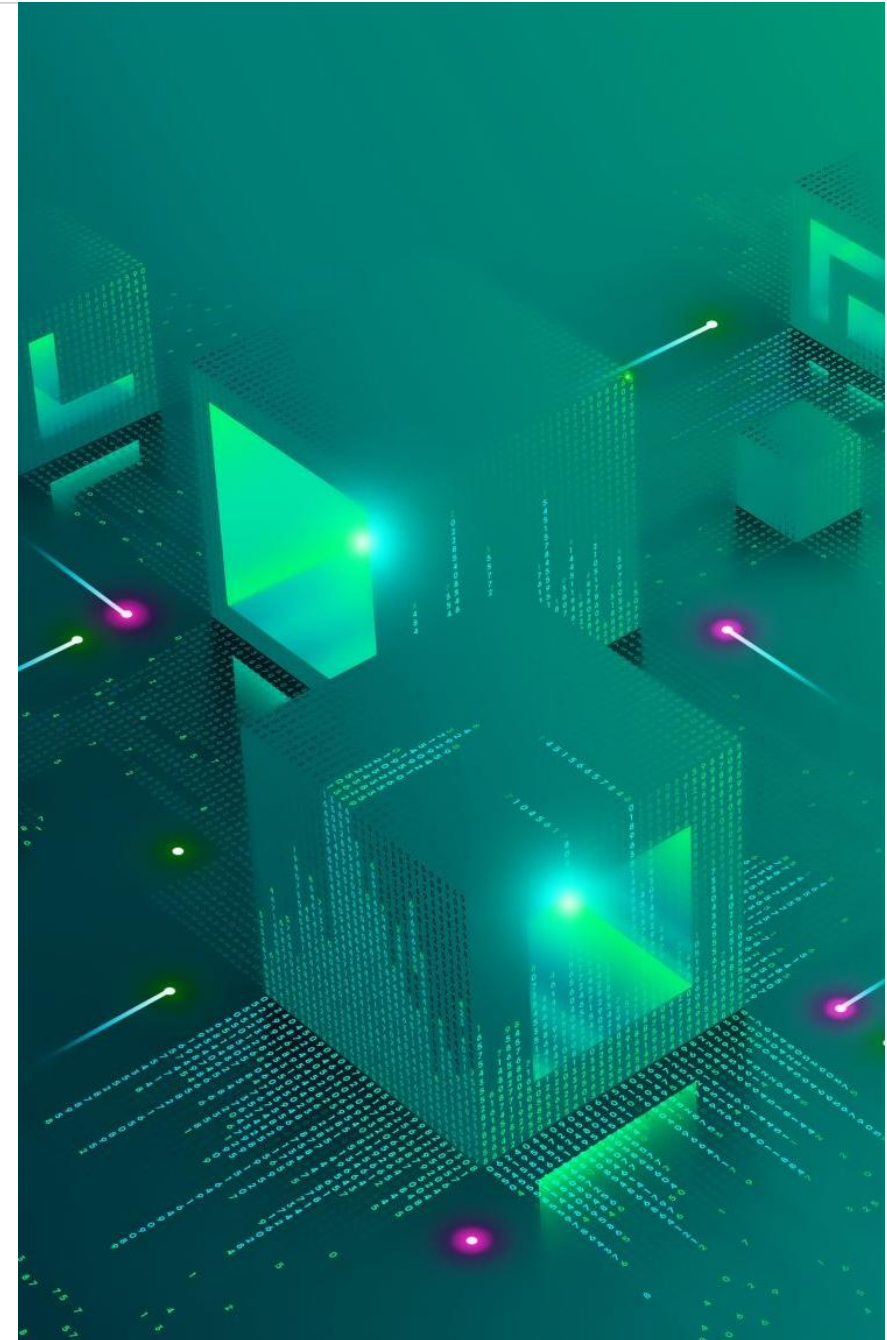
Εάν κατανοήσουμε τι μας δυσκολεύει στην επικοινωνία με άλλους, θα είναι πιο εύκολο για εμάς να αποφύγουμε λάθη στην επικοινωνία.

Ξεπερνώντας τα εμπόδια στην επικοινωνία

Πως να ξεπεράσετε τα εμπόδια στην επικοινωνία

Ακολουθούν ορισμένες πρακτικές συμβουλές που μπορούν να σας βοηθήσουν να ξεπεράσετε τα εμπόδια επικοινωνίας:

1. Βεβαιωθείτε ότι τα μηνύματά σας είναι σαφή και κατανοητά στον παραλήπτη.
2. Προσπαθήστε να αποφύγετε την τεχνική γλώσσα εκτός εάν είναι απαραίτητο.
3. Χρησιμοποιήστε τεχνολογία που διευκολύνει την επικοινωνία, π.χ. άμεσων μηνυμάτων, email, τηλέφωνο.
4. Δώστε προσοχή στα συναισθήματα – τόσο τα δικά σας όσο και του άλλου.
5. Προσπαθήστε να κατανοήσετε την άποψη του άλλου, ακόμα κι αν διαφωνείτε με αυτήν.
6. Να είστε ανοιχτοί στις πολιτισμικές διαφορές και να προσπαθήσετε να τις κατανοήσετε.



Ακούστε τον
συνομιλητή σας. Η
ικανότητα
ακρόασης είναι το
κλειδί για την
επικοινωνία.



ενεργητική ακρόαση – περιλαμβάνει την υποβολή ερωτήσεων και την παροχή κατάλληλων σχολίων



ενσυναισθητική ακρόαση – περιλαμβάνει ενσυναίσθηση με τον συνομιλητή



ανοιχτή ακρόαση – συνίσταται στην ακρόαση αυτού που έχει να πει ο άλλος στο σύνολό του, χωρίς διακοπές ή παρεμβολές, και μόνο τότε να εξάγονται συμπεράσματα από αυτά που λέει



συνειδητή ακρόαση – από τι συνίσταται η γενική μας γνώση, η παρατήρηση και η ακρόαση της συνοχής του λόγου.

Η μη λεκτική επικοινωνία είναι ένα σημαντικό στοιχείο κάθε συνομιλίας

Είναι ένας τρόπος μετάδοσης πληροφοριών με άλλα μέσα εκτός των λέξεων, δηλαδή χωρίς τη χρήση λόγου ή γραφής.

Περιλαμβάνει όλες τις συμπεριφορές, στάσεις και χειρονομίες που εκτελούνται συνειδητά ή ασυνείδητα, οι οποίες επιτρέπουν την επικοινωνία μεταξύ των ανθρώπων.

Αξίζει να ξέρουμε πώς μας αντιλαμβάνονται οι άλλοι. Αξίζει να ρωτήσετε τους φίλους σας:

Είναι η λεκτική μου επικοινωνία συνεπής με τη μη λεκτική μου επικοινωνία;

Στοιχεία μη λεκτικής επικοινωνίας

χειρονομίες και
γλώσσα του
σώματος,

εκφράσεις
προσώπου,

στάση σώματος /
θέση σώματος,

άγγιγμα, σωματική
επαφή,

οπτική επαφή,

φωνή (τόνος,
επιτονισμός, ευχέρεια
και ταχύτητα ομιλίας,
διαμόρφωση
φωνής),

φυσική εμφάνιση
(ρούχα, χτένισμα,
κοσμήματα, μακιγιάζ
κ.λπ.),

φυσική απόσταση
μεταξύ των
συνομιλητών

Γιατί είναι τόσο σημαντική η επικοινωνία;



Η αποτελεσματική επικοινωνία είναι απαραίτητη για τη δημιουργία υγιών διαπροσωπικών σχέσεων στην προσωπική και επαγγελματική σας ζωή.



Επιτρέπει τη μεταφορά πληροφοριών, τη συνεργασία, τη μάθηση και τη λήψη αποφάσεων.



Η επικοινωνία βοηθά τους ανθρώπους να κατανοούν καλύτερα ο ένας τον άλλον, κάτι που προωθεί τη συνεργασία και την επίλυση προβλημάτων.



Οι επικοινωνιακές δεξιότητες είναι ζωτικής σημασίας για τους ηγέτες, βοηθώντας τους να διαχειρίζονται αποτελεσματικά την ομάδα τους και να επιτυγχάνουν τους στόχους τους.



Σας επιτρέπει επίσης να εκφράσετε τις σκέψεις και τα συναισθήματά σας, κάτι που υποστηρίζει την προσωπική σας ανάπτυξη.

Τι είναι η δυναμική στάση ; Διεκδικητικότητα στην επικοινωνία

Διεκδικητικότητα είναι η ικανότητα να εκφράζει κανείς τη γνώμη του, τα συναισθήματα του, τη στάση του με ανοιχτό τρόπο, εντός των ορίων των δικαιωμάτων του και της ψυχικής επικράτειας των άλλων και των δικών του. Με άλλα λόγια, είναι η ικανότητα να συμπεριφέρεται ταυτόχρονα με σεβασμό στον εαυτό του και στους άλλους.

**Διεκδικητικότητα στην
επικοινωνία–**

Μην πεις **ΝΑΙ** όταν θέλεις
να πεις **ΌΧΙ!**

Το να είσαι διεκδικητικός σημαίνει να γνωρίζεις ότι έχεις το δικαίωμα:

1. Φροντίστε τις ανάγκες σας με σεβασμό προς τους άλλους.

2. Έχετε τη δική σας γνώμη.

Ο καθένας έχει δικαίωμα στα πιστεύω του. Ακόμα κι αν οι άλλοι σκέφτονται διαφορετικά, η γνώμη μας είναι σημαντική και πρέπει να εκφράζεται.

3. Πάρτε αποφάσεις και επωμιστείτε τις συνέπειες.

Όλοι έχουν το δικαίωμα να λαμβάνουν αποφάσεις, αλλά αξίζει να εξετάσετε τις συνέπειες των επιλογών σας.

... να
γνωρίζεις
ότι έχεις το
δικαίωμα:

4. Να μην γνωρίζεις.

5. Στην ιδιωτικότητα.

6. Να αποφασίσεις εάν επιθυμείς να
εμπλακείς στα προβλήματα των άλλων.

7. Ασκήσεις τα δικαιώματά σου

8. Κάνεις λάθη.

... να γνωρίζεις ότι έχεις το δικαίωμα :

9. Να είσαι επιτυχημένος.

10. Αλλάξεις γνώμη.

11. Ζεις τη ζωή σου και να αποφασίζεις με ποιους θα συναναστραφείς.

12. Κάνεις πράγματα που επιθυμείς

Σκεφτείτε πώς μπορεί να βελτιωθεί η ζωή σας όταν αρχίσετε να εφαρμόζετε τις αρχές της διεκδικητικότητας 😊

Έλλειψη διεκδικητικότητας

Η έλλειψη διεκδικητικότητας συνδέεται συχνά με μια υποχωρητική στάση, όπου το άτομο δεν υπερασπίζεται τα όριά του. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε σοβαρές συνέπειες, όπως την εκμετάλλευση από τους γύρω τους που δεν σέβονται τις ανάγκες ή τις απόψεις τους.

Αυτό με τη σειρά του οδηγεί σε απογοήτευση και μειωμένη αυτοεκτίμηση.

Στην περίπτωση διεκδικητικών συμπεριφορών ... Είναι σημαντικό να επιλέγετε τις σωστές φράσεις.

Είναι σημαντικό να τονίζουν ότι ένα διεκδικητικό άτομο δεν δικαιολογεί τον εαυτό του σε ένα λάθος, όπως η άρνηση συμμετοχής σε ένα οικογενειακό δείπνο. Θα πρέπει να χρησιμοποιείται εκφράσεις όπως: «κατά τη γνώμη μου», «προτιμώ», «έχω ήδη άλλα σχέδια», «αυτό είναι δυσάρεστο για μένα», «νομίζω ναι» κ.λπ.

Η ικανότητα κατασκευής άλλων σημαντικών μηνυμάτων, όπως ένα διεκδικητικό αίτημα, είναι εξίσου σημαντική.

Ένα τέτοιο αίτημα συχνά συνδυάζεται με τον φόβο της άρνησης, ο οποίος μπορεί να ακουστεί.

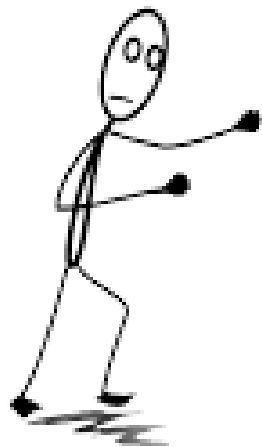
Για παράδειγμα – να μιλήσετε στο αφεντικό σας για τις ώρες εργασίας, μια αύξηση

Οι πιο σημαντικές συμβουλές κατά τη διαμόρφωση των αναγκών μας.

- ❖ Να είσαστε άμεσοι. Μπείτε κατευθείαν στο θέμα και εξηγήστε τι θέλετε.
- ❖ Να είσαστε λακωνικοί. Εάν είστε πολύ λεπτομερείς, ο συνομιλητής σας μπορεί να μην σας καταλάβει. Όταν κάνετε ένα αίτημα, κάντε παύσεις για να τους δώσετε την ευκαιρία να απαντήσουν.
- ❖ Να αιτιολογήσετε το αίτημά σας. Εάν είναι απαραίτητη μια εξήγηση, θα πρέπει να είναι απλή και συνοπτική.
- ❖ Αποφύγετε την κολακεία.
- ❖ Αποφύγετε συναισθηματικούς ή άλλους εκβιασμούς.
- ❖ Μην δικαιολογείτε.
- ❖ Μην αντιμετωπίζετε την απόρριψη ως προσωπική ήττα.
- ❖ Αποδεχτείτε το δικαίωμα του άλλου να πει όχι.
- ❖ Μην εκμεταλλεύεστε τα συναισθήματα ή τις ευαισθησίες του άλλου.

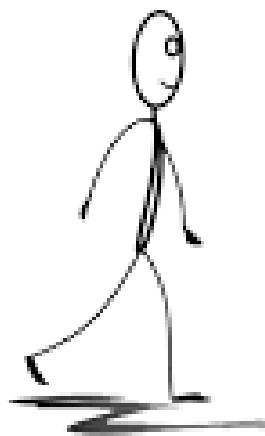
Aggressive

I am OK;
You are not.



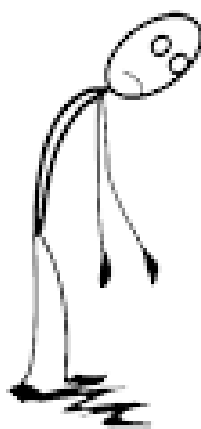
Assertive

I am OK;
You are OK.



Passive

I am not OK;
You are OK.



Η επιθετική συμπεριφορά περιλαμβάνει:

- ❖ Να διατάσεις αντί να ρωτάς,
- ❖ Να αγνοείς τους άλλους και τι θέλουν να πουν,
- ❖ Να μη λαμβάνεις υπόψιν τα συναισθήματα του άλλου.

Βλέπουμε υποτακτική συμπεριφορά όταν ένα άτομο δεν φροντίζει τον εαυτό του και τις ανάγκες του. Φοβάται να πολεμήσει για τις απόψεις του. Συμφωνεί, αν και δεν επιθυμεί να εκτελέσει μια δεδομένη ενέργεια. Ένα τέτοιο άτομο αποσύρεται από τη συζήτηση, αποδέχεται τη βούληση της πλειοψηφίας χωρίς να προσπαθεί να διαπραγματευτεί. Θέλει να αποφύγει τη σύγκρουση με κάθε κόστος, γιατί δεν θα μπορούσε να την αντιμετωπίσει.

Η διεκδικητική στάση είναι μεταξύ επιθετικής και υποτακτικής ... και αυτό είναι το τέλειο. 😊



- Μέρος II^ο – Επικοινωνία και διεκδικητική συμπεριφορά.

ΚΑΝΟΝΕΣ ΠΑΙΧΝΙΔΙΟΥ

➤ Κανόνας No. 1 – ακούστε ενεργά

Η επικοινωνία δεν είναι μόνο να μιλάς, αλλά και να ακούς. Το ενδιαφέρον για τον συνομιλητή σας επιτρέπει να κατανοήσετε καλύτερα το μήνυμά του. Η αποτελεσματική επικοινωνία βασίζεται στον διάλογο και όχι στον μονόλογο. Αξίζει να παρατηρήσετε τη γλώσσα του σώματος και να διατηρήσετε την οπτική επαφή.

➤ Κανόνας No. 2 – σκέψου πρώτα, πες αργότερα

Η επικοινωνία πρέπει να είναι καλά μελετημένη. Είναι σημαντικό να διατυπώνονται με σαφήνεια οι σκέψεις, χωρίς να μετατίθεται η ευθύνη για την κατανόηση στον συνομιλητή. Εάν κάτι είναι ασαφές, θα πρέπει να βελτιώσετε τον τρόπο που εκφράζεστε.

➤ Κανόνας No. 3 – Να είστε σύντομοι και επίκαιροι

Οι σύντομες και συνοπτικές δηλώσεις είναι οι πιο αποτελεσματικές. Στην επικοινωνία που σκοπός της είναι η μεταφορά σκέψεων ή η πειθώς για ενέργειες, είναι σημαντικό να παρουσιάζονται ξεκάθαρα επιχειρήματα.

ΚΑΝΟΝΕΣ ΠΑΙΧΝΙΔΙΟΥ

Κανόνας No. 4 – Θυμηθείτε το σκοπό

Όταν συμμετέχετε σε μια επικοινωνία με στόχο την επίτευξη ενός συγκεκριμένου αποτελέσματος, είναι σημαντικό να διατυπώνετε προτάσεις έχοντας κατά νου τον στόχο. Οι παρεκβάσεις και τα ανέκδοτα μπορούν να μας οδηγήσουν μακριά από την κύρια πλοκή, η οποία δεν ευνοεί την επίτευξη του επιδιωκόμενου αποτελέσματος.

Κανόνας No. 5 – Η σημασία της ανατροφοδότησης

Η αποτελεσματική επικοινωνία απαιτεί ανατροφοδότηση για να αξιολογηθεί εάν έχουμε γίνει κατανοητοί όπως επιδιώκουμε. Χάρη σε αυτό, μπορούμε να κάνουμε οποιεσδήποτε διορθώσεις ή προσθήκες.

Κανόνας No. 6 – Θυμηθείτε τη μη λεκτική επικοινωνία

Θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η επικοινωνία δεν είναι μόνο λόγια. Η γλώσσα του σώματος μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να δημιουργήσει μια θετική εντύπωση και οι χειρονομίες και οι εκφράσεις του προσώπου είναι σημαντικές στο πλαίσιο των μηνυμάτων των συνομιλητών μας.



1. Οδηγίες για τους συμμετέχοντες

- ✓ Εργασία: Ετοιμάστε μια διαφήμιση για τον εαυτό σας και παρουσιάστε την στην ομάδα, εστιάζοντας στις καλύτερες ιδιότητες, δεξιότητες και τα δυνατά στοιχεία που αναδεικνύουν τη μοναδικότητά σας. Ακολουθούν τα βασικά στοιχεία που πρέπει να λάβετε υπόψη:
- ✓ Εισαγωγή – Μια σύντομη εισαγωγή.
- ✓ Καλύτερα χαρακτηριστικά – Λίστα με τα Δυνατά σας σημεία.
- ✓ Δεξιότητες – Περιγραφή ικανοτήτων.
- ✓ Πόροι – Αναπαράσταση των διαθέσιμων πόρων.
- ✓ Συμπέρασμα – Περίληψη της παρουσίασης.
- ✓ Έπειτα κάθε (πρόθυμος) συμμετέχων μπορεί να αυτοπαρουσιαστεί στην ομάδα. Ακολουθεί σύντομη συζήτηση.

Επισκόπηση

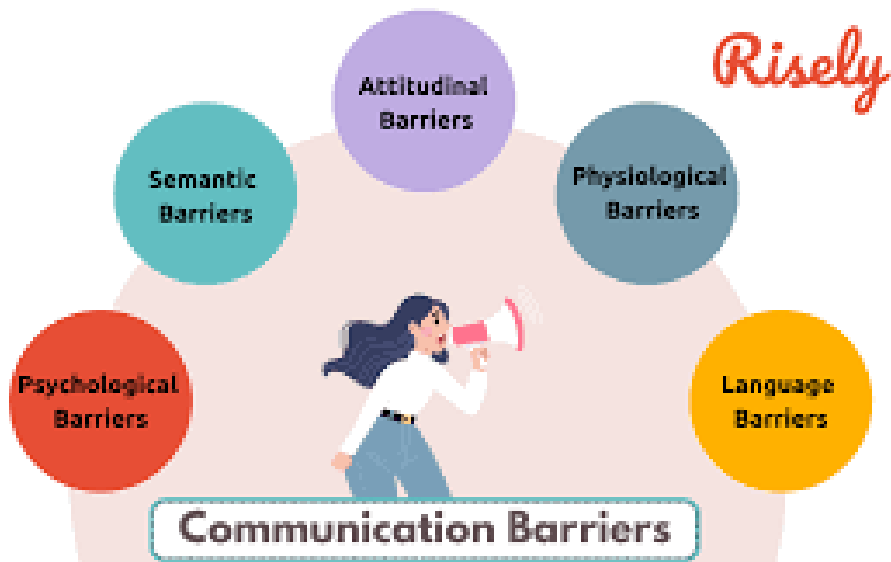
Κάντε ερωτήσεις ο ένας στον άλλον

1. Τι καινούρια πράγματα έχετε μάθει ο ένας για τον άλλον;

2. Σας δημιούργησε κάποια δυσκολία αυτή η εργασία;

3. Είναι εύκολο να μιλάς ΘΕΤΙΚΑ για τον εαυτό σου;

Σας ενθαρρύνω να ανταλλάξετε με ειλικρίνεια εντυπώσεις και προβληματισμούς, που θα επιτρέψουν στον καθένα από εσάς να γνωρίσει και να κατανοήσει ο ένας τα δυνατά σημεία του άλλου στην επικοινωνία και τη διεκδικητική στάση.



2. Οδηγίες προς ΤΟΥΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ

Σε ομάδες, προσπαθήστε να συνθέσετε 3 προτάσεις με τα κάτωθι, πιο συνηθισμένα εμπόδια στην επικοινωνία:

✓

- ✓ Άσκηση κριτικής
- ✓ Αποφασίζοντας για τους άλλους
- ✓ Αποφεύγοντας τα προβλήματα

Προσπαθήστε να αναζητήσετε τα δικά σας παραδείγματα με βάση την εμπειρία σας, ειδικά αυτά από τη δουλειά σας ως εκπαιδευτικός. Παρακάτω είναι παραδείγματα:

- Άσκηση κριτικής: «Όπως συνήθως, δεν προσπάθησες αρκετά», «Είσαι τεμπέλης, γι' αυτό απέτυχες», «Δεν προσπάθησες αρκετά όταν έκανες αυτήν την εργασία»,
- Αποφασίζοντας για τους άλλους: «Πρέπει να κάνεις περισσότερα», «Πρέπει να το κάνεις», «Αν δεν καταβάλεις προσπάθεια, τα πράγματα σίγουρα θα πάνε στραβά»,
- Αποφεύγοντας από τα προβλήματα των άλλων: «Όλα θα πάνε καλά», «Απλώς πρέπει να καταβάλεις λίγη περισσότερη προσπάθεια και σίγουρα θα κριθείς καλύτερα», αλλάζοντας το θέμα σε μια δύσκολη συζήτηση, αλλάζοντας θέμα συζήτησης ρωτώντας «Τι θα ήθελες να φας για δείπνο;»..
- **Ποια λάθη κάνεις πιο συχνά;**

Αλλάξτε τις προτάσεις με πιο εποικοδομητικό και διεκδικητικό τρόπο χρησιμοποιώντας αυτήν την τεχνική

Τεχνική - Γεγονότα-Συναισθήματα-Προσδοκία, καθορίζει τον τρόπο διεκδικητικής έκφρασης και είναι ιδιαίτερα χρήσιμη σε καταστάσεις σύγκρουσης. Βοηθά στη διαχείριση των συναισθημάτων και στην ενημέρωση του άλλου για τις συνέπειες των πράξεών του. «Αισθάνομαι ενοχλημένος όταν αργείς γιατί θα ήθελα να περάσω περισσότερο χρόνο μαζί σου, οπότε θα ήθελα να είσαι στην ώρα σου την επόμενη φορά».

Το μοτίβο της ομιλίας είναι απλό:

Περιγράψτε ένα γεγονός, δηλαδή μια κατάσταση ή συμπεριφορά που έλαβε χώρα.

Εκφράστε τα συναισθήματα ή τη γνώμη σας για αυτό.

Θέστε τις προσδοκίες σας φροντίζοντας τα όριά σας.

Παραδείγματα:

«Όταν αργείς στις συναντήσεις, νιώθω ασέβεια· ελπίζω να έρθεις στην ώρα σου την επόμενη φορά».
«Όταν μου μιλάς έτσι, με στενοχωρείς – σε παρακαλώ αποκάλεσέ με με το μικρό μου όνομα». "Όταν υψώνετε τη φωνή σας σε μια συνομιλία, αισθάνομαι επίθεση - παρακαλώ μείνετε ήρεμοι."

1. Αν κάποιος επιμένει, μου είναι δύσκολο να πω όχι
2. Κάποιος που με ενοχλεί δεν του ζητάω να σταματήσει
3. Αν κάποιος με κατηγορήσει άδικα, δεν διαμαρτύρομαι
4. Συχνά νιώθω πληγωμένος
5. Δεν γνωρίζω πραγματικά πώς να υπερασπιστώ τον εαυτό μου
6. Δεν ξέρω πώς να απαιτήσω την επιστροφή ενός δανεισμένου αντικειμένου
7. Μερικές φορές νιώθω ότι με χρησιμοποιούν
8. Μου είναι δύσκολο να ξεκινήσω μια συζήτηση με κάποιον που δεν γνωρίζω καλά
9. Αν κάποιος με επαινεί, νιώθω αμηχανία και δεν ξέρω τι να πω
10. Δεν μπορώ να επαινέσω τους άλλους
11. Δεν ξέρω πώς να συμπεριφερθώ όταν με επικρίνουν
12. Δεν μπορώ να ζητήσω βοήθεια
13. Δεν μπορώ να είμαι εντελώς ειλικρινής
14. Δεν ξέρω τι να κάνω όταν ντρέπομαι
15. Δεν μπορώ να υπερασπιστώ τη γνώμη μου
16. Θυμώνω όταν κάποιος έχει διαφορετική γνώμη από εμένα
17. Νιώθω έντονο τρόπο όταν πρέπει να μιλήσω δημόσια
18. Συχνά υποκύπτω στους άλλους
19. Μπορεί να είμαι επιθετικός
20. Επιβάλλω τα αιτήματά μου φωνάζοντας

3. Οδηγίες για τους συμμετέχοντες

- Διαβάστε προσεκτικά τι 20 προτάσεις, αν απαντήσετε ΝΑΙ στις περισσότερες από αυτές, μπορεί να έχετε πρόβλημα με τη διεκδικητικότητα.
- Θέστε στον εαυτό σας ρεαλιστικούς στόχους που σχετίζονται με την ανάπτυξη της διεκδικητικότητας: ίσως θέλετε να μάθετε να λέτε όχι, ίσως να θέλετε να εκπαιδεύσετε τη διεκδίκηση στη δουλειά, να εκφράζετε τη γνώμη σας πιο συχνά κατά τη διάρκεια των συναντήσεων της ομάδας;
- Σκεφτείτε πού μπορείτε να ωφεληθείτε περισσότερο από μια διεκδικητική στάση.
- **ΖΗΤΗΣΤΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΕΝΟΣ ΕΙΔΙΚΟΥ.**

Η ΔΙΕΚΔΗΚΙΤΗΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥ

- Η διεκδικητικότητα στο έργο του δασκάλου είναι ένα ανεκτίμητο εργαλείο που βοηθά στην αποτελεσματική διαχείριση της τάξης, στην οικοδόμηση θετικών σχέσεων με τους μαθητές και τους συναδέλφους, καθώς και στην προστασία των ορίων του ατόμου, τόσο διανοητικά όσο και χρονικά.
- Για παράδειγμα, ένας διεκδικητικός δάσκαλος μπορεί να αρνηθεί μια εργασία που είναι πέρα από τα καθήκοντα και τις ικανότητές του/της χωρίς να αισθάνεται ένοχος. Μπορεί να αντιδράσει στην ανάρμοστη συμπεριφορά του μαθητή, εκφράζοντας τις προσδοκίες του με σαφή και συγκεκριμένο τρόπο.

ΣΚΕΦΤΕΙΤΕ ΤΙ ΑΛΛΟ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙ ΕΝΑΣ ΔΙΕΚΔΗΚΙΤΗΚΟΣ ΔΑΣΚΑΛΟΣ

(γράψτε 2 παραδείγματα, διαβάστε τα δυνατά στην ομάδα)

4. Οδηγίες για τους συμμετέχοντες



Τι μας εμποδίζει να εκφράσουμε ανοιχτά τις σκέψεις μας; Γιατί δεν υπερασπιζόμαστε πάντα τα δικαιώματά μας;



Εργασία: δοκιμάστε σε ομάδες (ζευγάρια).
Απαντήστε σε μια ερώτηση και δώστε παραδείγματα όταν δεν έχετε μιλήσει ανοιχτά για τις ανάγκες σας...



Σκεφτείτε ποιες ήταν οι συνέπειες μιας τέτοιας συμπεριφοράς;



Συζήτηση, καταιγισμός ιδεών, ομαδική εργασία.

5. Οδηγίες για τους συμμετέχοντες

- Στην επόμενη άσκηση θα επικεντρωθούμε στην εξάσκηση της διεκδίκησης.
- Προσπαθήστε να ανατρέξετε στα δικά σας παραδείγματα και εμπειρίες.
- Χρησιμοποιώντας τις συμβουλές, προσπαθήστε να φτιάξετε τις δικές σας προτάσεις και να τις γράψετε.
- Εάν δυσκολεύεστε να βρείτε παραδείγματα, επαναλάβετε δυνατά τα παραδείγματα που δίνονται στην παρουσίαση.

Εξάσκηση: ΕΚΦΡΑΣΗ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΗΣ ΑΠΟΨΗΣ

Χωρίς ενοχές και φόβο να πληγώσετε κάποιον. Με αυτοπεποίθηση, αλλά χωρίς να δείχνει υπεροχή. Μπορείτε να πείτε, για παράδειγμα:

- ✓ Σέβομαι την άποψή σου, αλλά βλέπω το θέμα διαφορετικά.
- ✓ Έχω διαφορετική άποψη για αυτό το θέμα.
- ✓ Δεν συμφωνώ με αυτό.
- ✓ Η γνώμη μου είναι η εξής:...

Ασκούμαστε στην ΑΡΝΗΣΗ

Σταθερά, σύντομα, με σιγουριά, χωρίς πολύ μεγάλη εξήγηση. Μπορείτε να πείτε, για παράδειγμα:

- Λυπάμαι, αλλά δεν μπορώ να το κάνω, έχω πάρα πολλές ευθύνες.
- Δυστυχώς δεν μπορώ να σε βοηθήσω, έχω πολλά στο μυαλό μου.
- Δεν μπορώ να σε βοηθήσω σε αυτό το θέμα.

Εξάσκηση: ΕΚΦΡΑΣΗ ΕΠΟΙΚΟΔΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΤΙΚΗΣ

Είτε είστε άτομο που δέχεται κριτική ή ασκεί την κριτική, προσέξτε αν η κριτική αναφέρεται στον χαρακτήρα ή στη συμπεριφορά ενός ατόμου. Στην διεκδικητική επικοινωνία, είναι προτιμότερο να αναφερόμαστε σε μια συγκεκριμένη συμπεριφορά, χωρίς να κρίνουμε το άτομο, και να μην γενικεύουμε.

Αντί για: «είσαι ανεύθυνο άτομο», πείτε: «φέρεσαι ανεύθυνα».

Αντί για: «Δεν μπορώ ποτέ να βασιστώ σε εσένα», πείτε: «δεν θα μπορούσα να βασιστώ σε εσένα σε αυτό το θέμα».

Εξάσκηση: ΕΚΦΡΑΣΗ ΔΥΣΑΡΕΣΚΙΑΣ

Μερικές φορές, υπό την επήρεια δυνατών συναισθημάτων, προσβάλλουμε τον άλλον και του ρίχνουμε την ευθύνη. Ξεχνάμε να μεταφέρουμε αυτό που είναι πιο σημαντικό, δηλαδή πώς νιώθουμε σε μια δεδομένη κατάσταση. Η συζήτηση για τα συναισθήματά μας είναι ένας ασφαλής τρόπος για να επιλύσουμε τυχόν παρεξηγήσεις.

Μπορείτε να πείτε, για παράδειγμα: «Νιώθω... (π.χ. θυμό, θλίψη), όταν... (π.χ. μου μιλάς με υψηλούς τόνους, αργείς σε μια συνάντηση) και σε παρακαλώ... (π.χ. μίλα μου πιο ήρεμα, την επόμενη φορά να είσαι στην ώρα σου).

Σημείωση: Μην το λες αυτό από θέση υπεροχής. Στην διεκδικητική επικοινωνία, να θυμάστε πάντα να σέβεστε τον εαυτό σας, αλλά και το άλλο άτομο.

ΕΧΩ ΕΛΕΓΧΟ ΤΩΝ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΩΝ ΜΟΥ ☺

- Αν δεν μπορείτε να σταματήσετε τα συναισθηματικά ξεσπάσματα κατά τη διάρκεια μιας συνομιλίας, έχετε τουλάχιστον δύο εποικοδομητικές επιλογές: να σταματήσετε τη συζήτηση, να ζητήσετε να αναβληθεί μέχρι να υποχωρήσει λίγο η ένταση ή να εκφράσετε απευθείας τα συναισθήματά σας.
- Θυμηθείτε: έχετε το δικαίωμα να μιλήσετε για τα συναισθήματά σας, δεν πληγώνετε τον άλλον, αλλά μόνο τον ενημερώνετε τι σας συμβαίνει τη δεδομένη στιγμή.
- Προσπαθήστε να σχηματίσετε μια πρόταση.
- Μοιραστείτε πόσο εύκολο είναι για εσάς να απαντήσετε κατηγορηματικά.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ – Άσκηση Διεκδικητικότητας

Μπορεί να εκπαιδευτεί η διεκδικητικότητα; Ναι, η διεκδικητικότητα χρειάζεται να εκπαιδευτεί. Πρώτα απ' όλα, πρέπει να ξέρουμε τι είναι. Μόλις γνωρίσουμε τη θεωρία, μπορούμε να προχωρήσουμε στην πρακτική εκπαίδευση της διεκδικητικότητας.

1. ..σαν χαλασμένος δίσκος" - η συνέπεια είναι σημαντική στη διεκδικητικότητα. Πολύ συχνά, μια άρνηση μία φορά δεν αρκεί για να αλλάξει κάποιος τη συμπεριφορά του απέναντί μας. Όπως ένας χαλασμένος δίσκος, επαναλάβετε το ίδιο μήνυμα ευγενικά αλλά σταθερά μέχρι το άτομο να αλλάξει τη συμπεριφορά του.

2. Εξασκηθείτε στα μηνύματα κάθε μέρα. Στην αρχή, μπορεί να είναι πιο εύκολο για εσάς σε ένα οικείο, ασφαλές περιβάλλον - στο σπίτι ή με φίλους. Χρησιμοποιήστε φράσεις όπως: «Κατά τη γνώμη μου», «Σέβομαι τη γνώμη σας», «Το πιστεύω αυτό».

3. Σενάριο" - γράψτε μόνοι σας ένα σενάριο ενός υποθετικού γεγονότος, μπορεί περιλαμβάνει γεγονότα από το παρελθόν. Προσπαθήστε να γράψετε ένα διεκδικητικό μήνυμα προς ένα εμπλεκόμενο άτομο σε αυτό το συμβάν. Ακολουθήστε τις συμβουλές που έχετε μάθει. Η σύνταξη σεναρίων διαφορετικών καταστάσεων εκπαιδεύει τη Διεκδικητικότητάς σας.

ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ



Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (ΕΑΕΕΑ). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο ΕΑΕΕΑ δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.