



ΙΟ1/Α3. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΚΑΙ ΔΡΑΣΕΙΣ ΣΤΗΡΙΞΗΣ



SEE FIRST

SEE FIRST

Επικοινωνία: Διαπραγμάτευση

Συγγραφείς: CIVIC

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή αυτής της έκδοσης δεν αποτελεί έγκριση του περιεχομένου, που αντικατοπτρίζει, παρά μόνο τις απόψεις των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΕΡΓΟΥ

ΑΚΡΟΝΥΜΜΑ ΕΡΓΟΥ: SEE FIRST

ΤΙΤΛΟΣ ΕΡΓΟΥ: Seeking first job equipped with proper soft skills

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2019-3-EL02-KA205-005437

ΥΠΟ-ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Ή ΚΑ: KA205

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑ: [HTTPS://SEEFIRST.EU/](https://seefirst.eu/)

ΚΟΙΝΟΠΡΑΞΙΑ: AKNOW, CIVIC, FEUZ, IDEC, EMHHASYS, DLEARN



ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Περιεχόμενα

1. Κατηγορία δεξιοτήτων (Επικοινωνία)	4
1.1 Υποκατηγορία δεξιότητας (Διαπραγμάτευση)	4



ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ

- Προετοιμάστε 6 κάρτες στόχων ανά υποκατηγορία δεξιοτήτων. Για παράδειγμα, 6 κάρτες στόχου για Ενεργή ακρόαση και 6 για Διαπραγμάτευση.
- Συμπληρώστε όλα τα πεδία και διατηρήστε τη μορφοποίηση και τη δομή
- Κάθε προτεινόμενη δραστηριότητα πρέπει να είναι σε ξεχωριστή κάρτα - μην συνδυάζετε 2 δραστηριότητες σε μία κάρτα και μην χωρίζετε 1 δραστηριότητα σε 2 κάρτες.
- Για να προσθέσετε μια νέα κάρτα στόχου, αντιγράψτε και επικολλήστε μία από τις υπάρχουσες κάρτες στόχων
- Στο τέλος κάθε υποκατηγορίας δεξιοτήτων, προετοιμάστε 6-8 ερωτήσεις αξιολόγησης.



1. Κατηγορία δεξιοτήτων (Επικοινωνία)

1.1 Υποκατηγορία δεξιότητας (Διαπραγμάτευση)

1.1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

This will be shown to all the users when they click on one of the skill subcategories. It will appear on the right side of the wheel.

Αυτό θα εμφανίζεται σε όλους τους χρήστες όταν κάνουν κλικ σε μία από τις υποκατηγορίες δεξιοτήτων. Θα εμφανίζεται στη δεξιά πλευρά του τροχού.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΑΣ

Η διαπραγμάτευση είναι μια διαδικασία με την οποία επιτυγχάνεται ο συμβιβασμός ή η συμφωνία αποφεύγοντας διαπληκτισμούς και διαμάχες. Οι διαπραγματεύσεις υπάρχουν παντού στην καθημερινή μας ζωή. Θα διαπραγματευτείτε μικρά πράγματα, όπως ποιος από την οικογένειά σας θα βγάλει τα σκουπίδια έξω αλλά και μεγαλύτερα πράγματα, όπως πόσα χρήματα θα λαμβάνετε σε μια νέα εταιρεία. Το να αξιοποιήσετε στο έπακρο τη ζωή εξαρτάται, τουλάχιστον εν μέρει, από την ικανότητά σας να διαπραγματευτείτε.

Σε οποιαδήποτε διαφωνία, τα άτομα στοχεύουν σαφώς να επιτύχουν το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα για τη θέση τους (ή ίσως έναν οργανισμό τον οποίο εκπροσωπούν). Το κλειδί για ένα επιτυχημένο αποτέλεσμα είναι η δικαιοσύνη, η αναζήτηση αμοιβαίου οφέλους και η διατήρηση της σχέσης μεταξύ των μερών.

Ειδικές μορφές διαπραγμάτευσης χρησιμοποιούνται σε πολλές περιπτώσεις: για παράδειγμα σε διεθνή θέματα, στο νομικό σύστημα, στην κυβέρνηση, σε βιομηχανικές διαμάχες ή σε ενδοοικογενειακές σχέσεις. Ωστόσο, οι γενικές δεξιότητες διαπραγμάτευσης μπορούν να μαθευτούν και επίσης να εφαρμοστούν σε ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων όπως προσωπικά και επαγγελματικά θέματα.

Πράγματι, οι δεξιότητες διαπραγμάτευσης μπορούν να ωφελήσουν πολύ στην επίλυση τυχόν διαφορών που προκύπτουν μεταξύ εσάς και άλλων ατόμων.

1.1.2. ΚΑΡΤΕΣ ΣΤΟΧΩΝ

Τα Στάδια της Διαπραγμάτευσης

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Προκειμένου να επιτευχθεί ένα επιτυχές αποτέλεσμα σε μια διαδικασία διαπραγμάτευσης, πρέπει να ακολουθηθούν ορισμένα στάδια. Αυτά τα στάδια είναι:



- Προετοιμασία
- Συζήτηση
- Αποσαφήνιση των στόχων
- Διαπραγμάτευση με στόχο ένα κερδοφόρο αποτέλεσμα για όλους
- Συμφωνία
- Εφαρμογή μιας πορείας δράσης

Ας ρίξουμε μια πιο προσεκτική ματιά σε καθένα συγκεκριμένο σημείο από αυτά.

Προετοιμασία

Πριν από οποιαδήποτε διαπραγμάτευση, πρέπει να προσδιοριστεί ο χρόνος, ο τόπος και τα άτομα που εμπλέκονται στη διαδικασία. Επίσης, το να βεβαιωθείτε ότι όλα τα σχετικά γεγονότα της κατάστασης είναι γνωστά από όλους τους εμπλεκόμενους, αποτελεί σημαντικό μέρος αυτού του σταδίου. Αυτό θα βοηθήσει στην αποσαφήνιση των θέσεων των μερών σχετικά με την απόφαση που θα ληφθεί.

Αυτό το πρώτο στάδιο της διαδικασίας της διαπραγμάτευσης έχει θεμελιώδη αποτελέσματα, διότι όχι μόνο αποσαφηνίζει όλα τα κύρια σημεία και μέρη της διαπραγμάτευσης, αλλά βοηθά επίσης στην αποφυγή περαιτέρω συγκρούσεων και την σπατάλη χρόνου κατά τη διάρκεια της συνάντησης.

Συζήτηση

Κατά τη διάρκεια αυτού του σταδίου, άτομα ή μέλη της κάθε πλευράς συζητούν με βάση την αντίληψη τους για την κατάσταση. Κάθε πλευρά πρέπει να έχει την ίδια ευκαιρία να παρουσιάσει την υπόθεσή της.

Οι βασικές δεξιότητες σε αυτό το στάδιο περιλαμβάνουν ερωτήσεις, ακρόαση και διευκρίνιση.

Μερικές φορές είναι χρήσιμο να κρατάτε σημειώσεις κατά τη διάρκεια του σταδίου συζήτησης για να καταγράψετε όλα τα σημεία που προβλήθηκαν σε περίπτωση που χρειαστεί κάποια περαιτέρω διευκρίνιση.

Διευκρίνιση των στόχων

Αυτό το στάδιο της διαδικασίας περιλαμβάνει τον προσδιορισμό των στόχων, των συμφερόντων και των απόψεων και των δύο πλευρών της διαφωνίας. Αυτοί οι παράγοντες αναφέρονται συνήθως με σειρά προτεραιότητας.

Μέσω της διαδικασίας αποσαφήνισης είναι επίσης δυνατό να προσδιοριστεί ή να δημιουργηθεί κάποιο κοινό έδαφος. Χωρίς αυτό το στάδιο της διαδικασίας της διαπραγμάτευσης, είναι πιο πιθανό να συμβούν παρεξηγήσεις και να δημιουργηθούν πιθανά εμπόδια για την επίτευξη ενός σημαντικού αποτελέσματος.

Διαπραγμάτευση με στόχο ένα κερδοφόρο αποτέλεσμα για όλους

Αυτό το στάδιο επικεντρώνεται σε αυτό που ονομάζεται «win-win» (κερδοφόρο για όλους) αποτέλεσμα. Σε αυτό το στάδιο και οι δύο πλευρές αισθάνονται ότι η άποψή τους έχει ληφθεί υπόψη και επίσης ότι έχουν αποκτήσει κάτι θετικό από τη διαδικασία διαπραγμάτευσης.



Ένα win-win αποτέλεσμα θεωρείται συνήθως το καλύτερο αποτέλεσμα, ακόμα κι αν αυτό δεν είναι πάντα δυνατό μέσω διαπραγματεύσεων.

Σε αυτήν την περίπτωση, πρέπει να εξεταστούν εναλλακτικές στρατηγικές και συμβιβασμοί, οι οποίοι μερικές φορές μπορούν να επιφέρουν και στα δύο μέρη ακόμη μεγαλύτερα οφέλη.

Συμφωνία

Μόλις ληφθούν υπόψη και κατανοηθούν πλήρως οι απόψεις και τα συμφέροντα και των δύο πλευρών, μπορεί να επιτευχθεί συμφωνία.

Είναι σημαντικό για όλους τους εμπλεκόμενους να διατηρήσουν ανοιχτό μυαλό προκειμένου να επιτύχουν μια αποδεκτή λύση. Η οποιαδήποτε συμφωνία πρέπει να καταστεί απολύτως σαφής, ώστε οι δύο πλευρές να γνωρίζουν ξεκάθαρα τι έχει αποφασιστεί.

Εφαρμογή μιας πορείας δράσης

Από τη συμφωνία, πρέπει να εφαρμοστεί μια πορεία δράσης για τη λήψη αποφάσεων.

Τώρα που γνωρίζετε και τα έξι στάδια μιας διαδικασίας διαπραγμάτευσης, **προσπαθήστε να διαπραγματευτείτε κάτι με έναν φίλο**, έτσι ώστε να μπορείτε να εφαρμόσετε στην πράξη όλα όσα μάθατε.

Συνιστάται να διαπραγματευτείτε κάτι πραγματικό παρά για μια υποθετική κατάσταση, όπως ποιος θα πληρώσει για το επόμενο γεύμα ή τι θα κάνετε το επόμενο βράδυ μαζί.

Προσπαθήστε να θυμάστε τα **έξι βήματα** κατά τη διάρκεια αυτής της διαδικασίας και να τα εφαρμόσετε στις διαπραγματεύσεις σας.

Αφού τελειώσετε, προσπαθήστε να κάνετε μια **ανακεφαλαίωση της διαπραγμάτευσης** και, στη συνέχεια, **γράψτε αναλυτικά** τι ακριβώς συνέβη σε κάθε ένα από αυτά τα έξι βήματα, μαζί με μια υποσημείωση που να αναφέρει **τι θα μπορούσε να είχε πάει καλύτερα ή χειρότερα**.

ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Απλή δραστηριότητα που μπορεί να εφαρμοστεί αμέσως χωρίς να απαιτείται η ολοκλήρωση κάποιας άλλης δραστηριότητας.

ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

-

ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΠΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ

Στυλό / Σημειωματάριο ή Φορητός Υπολογιστής

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ



40-50 λεπτά

ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ/-ΟΥΣΩΝ

2

ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ

- Αισθητική
- Γεωργία
- Τέχνες
- Γαστρονομικές Τέχνες
- Οικονομικά
- Εκπαίδευση
- Μηχανική
- Πληροφορική
- Νομική
- Διοίκηση
- Ιατρική Και Υγειονομική Περιθαλψη (Συμπεριλαμβανομένης Της Κτηνιατρικής)
- Στρατός
- Φυσικές Επιστήμες
- Διοίκηση Γραφείου
- Δημόσια Διοίκηση
- Κοινωνικές Επιστήμες
- Αθλητισμός
- Τουρισμός

ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΟΡΟΙ

-

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

How to Improve Negotiation Skills in the Workplace: <https://www.getsmarter.com/blog/career-advice/how-to-improve-negotiation-skills-in-the-workplace/>

What is Negotiation?: <https://www.skillsyouneed.com/ips/negotiation.html>

ΕΙΚΟΝΑ



<https://www.pexels.com/photo/city-man-people-woman-4963436/>

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σε αυτήν τη δραστηριότητα θα μάθετε ποια είναι τα έξι στάδια της διαδικασίας διαπραγμάτευσης: Προετοιμασία, Συζήτηση, Διευκρίνιση των στόχων, Διαπραγμάτευση για ένα κερδοφόρο αποτέλεσμα για όλους, Συμφωνία και Εφαρμογή μιας πορείας δράσης.

Έρευνα και πρακτική

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Μία από τις πιο σημαντικές προϋποθέσεις που θα εγγυηθούν την επιτυχία σας σε μια διαδικασία διαπραγμάτευσης, είναι να γνωρίζετε πώς να προετοιμαστείτε για τη διαδικασία αυτή, πώς να κάνετε αποτελεσματική έρευνα και επίσης πώς να εξασκηθείτε αποτελεσματικά.

Πριν ξεκινήσει η διαπραγμάτευση, κάντε μια προετοιμασία, συγκεντρώνοντας αρκετές πληροφορίες για να κατανοήσετε επαρκώς το πώς θα μπορούσε να μοιάζει μια καλή προσφορά ή προσωπική συμφωνία. Επίσης, κάντε κάποια έρευνα για να είστε προετοιμασμένοι για κάθε πιθανό αποτέλεσμα.

Η διαπραγμάτευση είναι μια ικανότητα που μπορεί να μαθευτεί, και όπως με όλες τις ικανότητες, η πρακτική φέρνει βελτίωση. Προετοιμάστε τι θέλετε να πείτε και τις απαντήσεις σας σε τυχόν αντίθετα επιχειρήματα που μπορεί να ειπωθούν, πριν από τη διαπραγμάτευση, έτσι ώστε να είστε ήρεμοι και προετοιμασμένοι με στρατηγικές απαντήσεις εκείνη την ημέρα.

Η πρακτική περιλαμβάνει επίσης τη γνώση του εαυτού σας, τον προσδιορισμό του προσωπικού σας στυλ διαπραγμάτευσης και των συναισθηματικών σας πυροδοτήσεων, έτσι ώστε να μην είστε αναστατωμένοι από οτιδήποτε μπορεί να πει ή να κάνει το άλλο μέρος στις προσπάθειές σας να επιτύχετε ένα κερδοφόρο αποτέλεσμα για όλους.

Μια καλή άσκηση για να εξασκήσετε την ικανότητά σας, είναι να **εφαρμόσετε μεθόδους διαπραγμάτευσης σε καθημερινές καταστάσεις** και έτσι, να αντιμετωπίσετε απλές, καθημερινές αλληλεπιδράσεις σαν μια διαπραγμάτευση. Για παράδειγμα, εάν δύο φίλοι σας έχουν μια διαφωνία, ακούστε τι έχουν και οι δύο να πουν για τα επιχειρήματά τους και ποιοι είναι οι λόγοι τους. Τώρα μπορείτε να δοκιμάσετε να τους βοηθήσετε να βρουν μια λύση που θα τους ωφελήσει και τους δύο.

Μια άλλη χρήσιμη άσκηση μπορεί να είναι να **παιξείτε/προσπονηθείτε** μια διαδικασία διαπραγμάτευσης με την οικογένεια ή τους φίλους σας. Η εξάσκηση των διαπραγματεύσεων δεν χρειάζεται πάντα να συμβαίνει σε πραγματικά σενάρια. Μερικές φορές ένα υγιές **παιχνίδι ρόλων** με φίλους ή μέλη της οικογένειας μπορεί να προσφέρει μια ευκαιρία χαμηλού άγχους για



να εξασκήσετε αυτό που έχετε μάθει με κάποιον που εμπιστεύεστε.

Το παιχνίδι ρόλων μπορεί να είναι χρήσιμο για:

- Την προετοιμασία για Διαπραγμάτευση
- Την υποβολή διαφορετικών ειδών ερωτήσεων προκειμένου να κατανοήσετε καλύτερα την άποψη του άλλου ατόμου
- Τον τρόπο που θα υποβάλετε μια αντίθετη πρόταση, ώστε να μπορείτε να ενθαρρύνετε πιο αποτελεσματικά τον ομόλογό σας να μοιραστεί πληροφορίες.

Μερικές ιδέες για παιχνίδι ρόλων:

- Προορισμός διακοπών με τον/την σύντροφό σας
- Κατανομή οικιακών καθηκόντων με την οικογένειά σας
- Πού να φάτε μαζί με τους φίλους σας το σαββατοκύριακο

Τώρα πρέπει μόνο να επιλέξετε ένα **θέμα διαπραγμάτευσης** και να παίξετε το **ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΡΟΛΩΝ!**

Μετά από κάθε παιχνίδι ρόλων, γράψτε τα εξής:

- Φτάσατε σε μια κερδοφόρα κατάσταση για όλους;
- Εάν όχι, ποια πλευρά επικράτησε;
- Για την πλευρά που συμβιβάστηκε περισσότερο, ποια στοιχεία της συνομιλίας την ώθησαν σε αυτό;
- Για την επικρατούσα πλευρά, ποια ήταν τα πλεονεκτήματα που την βοήθησαν να πάρει το πάνω χέρι;
- Υπήρχε κάποιος τρόπος με τον οποίο θα μπορούσαν να αντιστραφούν οι παραπάνω 2 τύποι στοιχείων;

ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Απλή δραστηριότητα που μπορεί να εφαρμοστεί αμέσως χωρίς να απαιτείται η ολοκλήρωση άλλης δραστηριότητας.

ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

-

ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΠΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ

Σημειωματάριο, μολύβι/στυλό

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

40-50 λεπτά



ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ/-ΟΥΣΩΝ

2-6

ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ

- Αισθητική
- Γεωργία
- Τέχνες
- Γαστρονομικές Τέχνες
- Οικονομικά
- Εκπαίδευση
- Μηχανική
- Πληροφορική
- Νομική
- Διοίκηση
- Ιατρική Και Υγειονομική Περίθαλψη (Συμπεριλαμβανομένης Της Κτηνιατρικής)
- Στρατός
- Φυσικές Επιστήμες
- Διοίκηση Γραφείου
- Δημόσια Διοίκηση
- Κοινωνικές Επιστήμες
- Αθλητισμός
- Τουρισμός

ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΟΡΟΙ

.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

Three Ways of Teaching Negotiation Skills to High School Students:

<https://www.marlbrough.org/news/~board/stem/post/teaching-negotiation-skills-to-high-school-students>

5 Exercises to Improve Your Negotiation Skills: <https://www.inc.com/samuel-edwards/5-exercises-to-improve-your-negotiation-skills.html>

Use It Or Lose It: 4 Ways to Practice Your Negotiation Skills: <https://blog.blackswanltd.com/the-edge/use-it-or-lose-it-4-ways-to-practice-your-negotiation-skills>

**ΕΙΚΟΝΑ**

<https://www.pexels.com/photo/silver-ipad-545057/>

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Αφού ολοκληρώσετε αυτήν την κάρτα δράσης, θα μάθετε πώς να προετοιμάζεστε για μια διαδικασία διαπραγμάτευσης και πώς να κάνετε την πρακτική, πιο αποτελεσματική με ένα παιχνίδι.

Εκμάθηση ενδείξεων της γλώσσας του σώματος**ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ**

Οι εμπειρογνώμονες διαπραγματεύσεων συνήθως συμβουλεύουν τους ομολόγους τους να συναντιούνται αυτοπροσώπως όποτε είναι δυνατόν αντί να βασίζονται στο τηλέφωνο ή στο Διαδίκτυο. Αυτό συμβαίνει επειδή οι δεξιότητες διαπραγμάτευσης βασίζονται κυρίως στην ικανότητά σας να υποστηρίζεται τις λέξεις σας με φυσικές ενέργειες που δείχνουν δεκτικότητα, ειλικρίνεια και αυτοπεποίθηση. Αυτό προάγει την εμπιστοσύνη και αυξάνει την επιθυμία του άλλου μέρους να συνεργαστεί και έτσι να καταλήξετε σε μια συμφωνία.

Χωρίς τις χειρονομίες και τις εκφράσεις, όσοι διαπραγματεύονται μπορεί να δυσκολευτούν να «διαβάσουν» και να κατανοήσουν το άλλο άτομο με ακρίβεια και να μπορέσουν να δημιουργήσουν μια σύνδεση.

Σύμφωνα με πρόσφατες μελέτες που διεξήχθησαν από ψυχολόγους και ειδικούς στον τομέα της γλώσσας, η γλώσσα του σώματος και η μη λεκτική επικοινωνία έχουν μεγαλύτερο αντίκτυπο σε μια συζήτηση από τις πραγματικές λέξεις που μπορεί να ειπωθούν. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο είναι πολύ σημαντικό να μάθετε μερικές τεχνικές πειθούς με την γλώσσα του σώματος.

ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΕΙΘΟΥΣ**Μίμηση**

Μερικές φορές, κατά τη διάρκεια μιας διαδικασίας διαπραγμάτευσης, μπορεί να αρχίσει να συγκλίνει η συμπεριφορά των διαπραγματευτών. Τα αναπνευστικά τους μοτίβα και οι καρδιακοί ρυθμοί συγχρονίζονται και τείνουν επίσης να μιμούνται τη στάση και τις χειρονομίες του άλλου. Η μίμηση είναι ένα σημάδι ότι και οι δύο προσπαθείτε να δημιουργήσετε μια σύνδεση και να βρείτε κοινό έδαφος. Σύμφωνα με ορισμένες μελέτες, η μίμηση φαίνεται να μας κάνει να νιώθουμε άνετα με τους άλλους και να μας ενθαρρύνει να τους εμπιστευτούμε, κάτι που είναι



απαραίτητο κατά τη διάρκεια μιας διαδικασίας διαπραγματεύσεως.

Δημιουργία Αξιοπιστίας

Η εκμάθηση του τρόπου ανάγνωσης των ενδείξεων της γλώσσας του σώματος μπορεί να έχει θεμελιώδη σημασία για την κατανόηση του εάν μπορείτε να εμπιστευτείτε κάποιον ή όχι. Η δημιουργία αξιοπιστίας δεν είναι εύκολο πράγμα. Ωστόσο, υπάρχουν μερικά στοιχεία που μπορείτε να αναζητήσετε.

Όταν αξιολογείτε την αξιοπιστία ενός διαπραγματευτή, θυμηθείτε ότι ορισμένα μη λεκτικά σημεία είναι πιο σημαντικά από άλλα όταν χρησιμοποιείται η γλώσσα του σώματος. Για παράδειγμα, ίσως πρέπει να γνωρίζεται ότι οι ψεύτες μπορεί να έχουν δυσκολία στο συντονισμό της συμπεριφοράς τους - λέγοντας όχι ενώ κουνάνε το κεφάλι καταφατικά. Επίσης, ότι μερικές φορές ξεχνούν να προσθέσουν τις χειρονομίες, τις παραλλαγές του τόνου στην φωνή τους, την ανύψωση φρυδιών και τα διευρυμένα μάτια που κάνουμε φυσικά, όταν λέμε την αλήθεια.

Εντοπισμός μικρο-εκφράσεων

Σύμφωνα με τον καθηγητή Paul Ekman της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου της Καλιφόρνιας, στο Σαν Φρανσίσκο, οι «μικρο-εκφράσεις» είναι σύντομα, ακούσια σημάδια γνήσιων συναισθημάτων, όπως το κοκκίνισμα ή το συνοφρύωμα - που μπορεί να υποδείξουν στους άλλους τις σκέψεις μας. Δώστε προσοχή και σε αυτά!

Όπως ίσως καταλάβατε, η γλώσσα του σώματος είναι θεμελιώδης κατά τη διάρκεια μιας διαπραγματευτικής διαδικασίας. Όπως και για άλλες δεξιότητες, έτσι και η γλώσσα του σώματος μπορεί να εξασκηθεί. Για να βελτιώσετε τις ενδείξεις της γλώσσας του σώματος κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού ρόλων με την ομάδα σας, εξασκηθείτε στα παρακάτω:

- **Τελειοποιήστε τη χειραψία σας:** κάνει τους ανθρώπους να νιώθουν άνετα, προωθεί την ειλικρίνεια και αυξάνει τις συνεργατικές συμπεριφορές που οδηγούν στη συμφωνία.
- **Μάθετε πώς να διατηρείτε μια φιλική οπτική επαφή:** όπως έγραψε ο Σαίξπηρ, «τα μάτια είναι τα παράθυρα της ψυχής». Πράγματι, η επαφή με τα μάτια είναι ένα από τα πιο ισχυρά εργαλεία επικοινωνίας μεταξύ δύο ατόμων, καθώς μεταφέρει δεκτικότητα, ειλικρίνεια και εμπιστοσύνη.
- **Να έχετε επίγνωση των εκφράσεων του προσώπου σας:** Είτε σας αρέσει είτε όχι, σε ένα περιβάλλον διαπραγματεύσεως, οι εκφράσεις του προσώπου σας θα βρίσκονται κάτω από το ίδιο μικροσκόπιο, οπότε προσπαθήστε να βεβαιωθείτε ότι ενισχύουν τα θετικά λεκτικά στοιχεία που δίνετε. Προσέξτε να μην συνοφρύνετε ή να ζαρώνετε το μέτωπό σας ανησυχητικά και να αρπάζετε την ευκαιρία για χαμόγελα και να κουνάτε καταφατικά το κεφάλι όποτε είναι δυνατόν
- **Διατηρήστε την απόσταση σας,** τον προσωπικό σας χώρο, όταν μιλάτε ή αλληλεπιδράτε με άλλους. Είναι σημαντικό για κάθε πλευρά να αισθάνεται ότι ο προσωπικός του χώρος είναι σεβαστός και να μην νιώθουν ότι εκφοβίζονται σωματικά.
- **Κρατήστε τα άκρα σας ήρεμα και ανοιχτά:** όπως θέλετε τα λόγια σας να αποπνέουν δύναμη, αυτοπεποίθηση και ηρεμία κατά τη διάρκεια μιας διαπραγματεύσεως, το ίδιο θα πρέπει να κάνει και το σώμα σας. Εάν χτυπάτε συνεχώς τα δάχτυλά σας ή τα πόδια σας, ενώνετε τα χέρια σας ή σταυρώνετε και ξεσταυρώνετε τα πόδια σας, αυτό θα



<p>σηματοδοτήσει ότι βρίσκεστε σε κατάσταση άγχους και όχι στοχασμού. Κρατήστε τα πόδια σας ήρεμα και τις κινήσεις των χεριών σας περιορισμένες για να μην φαίνεστε νευρικοί.</p> <p>Εξασκηθείτε τραβώντας ένα βίντεο τον εαυτό σας κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού ρόλων και μετά δείτε το βίντεο. Δώστε προσοχή σε αυτά τα στοιχεία. Κρατήστε σημειώσεις για το τι πρέπει να βελτιώσετε και πώς. Κάντε το παιχνίδι ρόλων ξανά με ένα διαφορετικό θέμα και προσπαθήστε να ενσωματώσετε τις βελτιώσεις που σκεφτήκατε.</p> <p>Να θυμάστε, η πρακτική φέρνει την τελειότητα!</p>
<p>ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</p>
<p>Σύνθετη δραστηριότητα που απαιτεί την ολοκλήρωση μιας άλλης δραστηριότητας</p>
<p>ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ</p>
<p>Έρευνα και πρακτική</p>
<p>ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΠΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ</p>
<p>Στυλό και χαρτί, φορητός υπολογιστής Κινητό τηλέφωνο ή / και κάμερα</p>
<p>ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ</p>
<p>40-50 λεπτά</p>
<p>ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ/-ΟΥΣΩΝ</p>
<p>2-6</p>
<p>ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ</p>
<p>Συμπεριλάβετε έναν ή περισσότερους τομείς στους οποίους αυτή η ικανότητα είναι σχετική. Παρακαλώ επιλέξτε από τους παρακάτω τομείς:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Αισθητική • Γεωργία • Τέχνες • Γαστρονομικές Τέχνες • Οικονομικά • Εκπαίδευση • Μηχανική



- Πληροφορική
- Νομική
- Διοίκηση
- Ιατρική Και Υγειονομική Περίθαλψη (Συμπεριλαμβανομένης Της Κτηνιατρικής)
- Στρατός
- Φυσικές Επιστήμες
- Διοίκηση Γραφείου
- Δημόσια Διοίκηση
- Κοινωνικές Επιστήμες
- Αθλητισμός
- Τουρισμός

ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΟΡΟΙ

.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

Using Body Language in Negotiation: <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/negotiation-techniques-and-body-language-body-language-negotiation-examples-in-real-life/>

9 Body Language Tricks to Improve Your Negotiation Skills:

<https://www.fastcompany.com/3032560/9-body-language-tricks-to-improve-your-negotiation-skills>

ΕΙΚΟΝΑ

<https://pixabay.com/photos/gestures-collage-non-verbal-language-2158259/>

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Αυτή η κάρτα δράσης θα σας βοηθήσει να μάθετε πόσο σημαντική είναι η χρήση της γλώσσας του σώματος κατά τη διάρκεια μιας διαδικασίας διαπραγμάτευσης. Αυτή η κάρτα περιλαμβάνει επίσης μερικές ασκήσεις που πρέπει να κάνετε για να εξασκήσετε τη δεξιότητά σας στη γλώσσα του σώματος.

Ξεκινήστε μια Λέσχη Συζήτησης

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ



Η συζήτηση αποτελεί ένα χρήσιμο εργαλείο για τη βελτίωση των δεξιοτήτων ομιλίας και διαπραγματεύσεως και είναι ιδιαίτερα χρήσιμη για την ανάπτυξη ενός πειστικού επιχειρήματος.

Μπορεί να έχετε ακούσει για **λέσχες συζητήσεων** (debating clubs), γιατί δεν ξεκινάτε μια δική σας;

Δεν χρειάζεστε πολλά, μόνο μερικούς φίλους με κίνητρα.

Τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε περιλαμβάνουν:

- **Βρείτε τουλάχιστον 3 άτομα**, συμπεριλαμβανομένου του εαυτού σας. Χρειάζεστε το ελάχιστο 2 συζητητές και 1 άτομο να επιβλέπει
- Επιλέξτε μια **ημέρα και συχνότητα** (μπορείτε να την προγραμματίσετε εβδομαδιαία ή μηνιαία)
- Επιλέξτε ένα **μέρος** (μπορείτε να συναντηθείτε δια ζώσης ή διαδικτυακά)
- Ορίστε κάποιους **βασικούς κανόνες**
- Βρείτε τα **θέματα** προς συζήτηση

Υπάρχουν πολλοί τύποι συζητήσεων για ένα θέμα που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε στη λέσχη σας. Σε κάθε συνάντηση μπορείτε να δοκιμάσετε ένα διαφορετικό τύπο για να δείτε ποιος λειτουργεί καλύτερα για εσάς. Παρακάτω θα βρείτε μια ιδέα για την **πρώτη σας δραστηριότητα**:

- Χωριστείτε σε 3 ομάδες
- Ορίστε ένα επιχείρημα για τη συζήτηση. Μερικές ιδέες: Το κάπνισμα σε όλους τους δημόσιους χώρους πρέπει να απαγορευτεί, όλα τα πλαστικά πρέπει να απαγορευτούν, η θανατική ποινή θα έπρεπε να είναι παράνομη
- Επιλέξτε μια ομάδα για να είναι η καταφατική ομάδα (που υποστηρίζει το επιχείρημα) και η άλλη ομάδα για να είναι η αντίπαλη ομάδα (που αντιτίθεται στο επιχείρημα). Τα υπόλοιπα μέλη θα είναι οι κριτές
- Δώστε στις ομάδες 10 λεπτά για να προετοιμάσουν τα επιχειρήματά τους
- Ένα μέλος της καταφατικής ομάδας παρουσιάζει τα επιχειρήματά της (10 λεπτά)
- Ένα μέλος της αντίπαλης ομάδας παρουσιάζει τα επιχειρήματά της (10 λεπτά)
- Ένα άλλο μέλος της καταφατικής ομάδας παρουσιάζει περισσότερα επιχειρήματα και απαντά σε οποιεσδήποτε ερωτήσεις της αντίπαλης ομάδας (5 λεπτά)
- Ένα άλλο μέλος της αντίπαλης ομάδας παρουσιάζει περισσότερα επιχειρήματα και απαντά σε οποιεσδήποτε ερωτήσεις της καταφατικής ομάδας (5 λεπτά)
- Και οι δύο ομάδες κάνουν ανταποδείξεις, προσπαθώντας να νικήσουν τα επιχειρήματα της άλλης ομάδας χωρίς να προσθέσουν νέα δικά τους επιχειρήματα. (5-10 λεπτά / κάθε ομάδα)
- Μετά το τέλος της συζήτησης όλα τα μέλη της ομάδας σκέφτονται τα επιχειρήματά τους



και την απόδοσή τους και δίνουν ανατροφοδότηση μεταξύ τους.

Βασικοί παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά τη διάρκεια μιας συζήτησης είναι:

- **Στυλ:** ο τρόπος με τον οποίο εκφράζονται τα επιχειρήματά σας, ο οποίος πρέπει να είναι πειστικός και βέβαιος.
- **Ταχύτητα:** είναι θεμελιώδες να μιλάς με ρυθμό που είναι αρκετά γρήγορος για να ακούγεσαι έξυπνος και να σου δίνει χρόνο να πεις αυτό που θέλεις, αλλά να είναι αρκετά αργός για να γίνεσαι κατανοητός εύκολα.
- **Τόνος:** ένας μεταβαλλόμενος τόνος σε κάνει να ακούγεσαι ενδιαφέρον. Η ακρόαση ενός σταθερού τόνου για μια ολόκληρη παρουσίαση είναι βαρετό.
- **Ένταση:** με το να υψώνετε τη φωνή σας δεν κερδίζετε τη συζήτηση. Δεν είναι απολύτως απαραίτητο να μιλάτε πιο δυνατά από την ένταση με την οποία όλοι στο δωμάτιο μπορούν να σας ακούσουν άνετα.
- **Σαφήνεια:** Η ικανότητα να εκφράζετε πολύπλοκα ζητήματα με σαφήνεια και συνοπτική σημασία είναι σημαντικό για τη συζήτηση. Κρατήστε λοιπόν τα λόγια σας απλά!
- **Χρήση σημειώσεων και επαφή με τα μάτια:** Οι σημειώσεις είναι απαραίτητες, αλλά πρέπει να είναι σύντομες και καλά οργανωμένες για να είναι αποτελεσματικές. Η οπτική επαφή με το κοινό είναι επίσης πολύ σημαντική, αλλά να αλλάζετε το βλέμμα σας συνεχώς. Σε κανένα δεν αρέσει να τον κοιτάζουν επίμονα.

ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Σύνθετη δραστηριότητα που απαιτεί σημαντικό χρόνο και προσπάθεια αλλά δεν απαιτεί την ολοκλήρωση μιας άλλης δραστηριότητας

ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

.

ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΠΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ

-Στυλό/μολύβια
-Αυτοκόλλητα χαρτάκια (Sticky notes)
-Λευκό Πίνακα/ Χαρτόνι
- Μια αίθουσα (για συναντήσεις πρόσωπο με πρόσωπο)
'Η
Ένα φορητό υπολογιστή με σύνδεση στο Διαδίκτυο



ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ
60+ λεπτά
ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ/-ΟΥΣΩΝ
3-10
ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ
<p>Συμπεριλάβετε έναν ή περισσότερους τομείς στους οποίους αυτή η ικανότητα είναι σχετική. Παρακαλώ επιλέξτε από τους παρακάτω τομείς:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Αισθητική • Γεωργία • Τέχνες • Γαστρονομικές Τέχνες • Οικονομικά • Εκπαίδευση • Μηχανική • Πληροφορική • Νομική • Διοίκηση • Ιατρική Και Υγειονομική Περιθαλψη (Συμπεριλαμβανομένης Της Κτηνιατρικής) • Στρατός • Φυσικές Επιστήμες • Διοίκηση Γραφείου • Δημόσια Διοίκηση • Κοινωνικές Επιστήμες • Αθλητισμός • Τουρισμός
ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΟΡΟΙ
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ
<p>How to debate: https://www.sfu.ca/cmns/130d1/HOWTODEBATE.htm</p> <p>10 Benefits of Debating in Classrooms: Importance of Debate in Education: https://howdoihomeschool.com/classical-homeschooling/benefits-debating-education-importance/</p>



Starting a Debate Club: <https://sites.google.com/site/manitobadebate/2-getting-started/starting-a-debate-club>

Conducting a debate: https://www.edu.gov.mb.ca/k12/cur/socstud/frame_found_sr2/tns/tn-13.pdf

EΙΚΟΝΑ

<https://www.pexels.com/photo/man-people-woman-desk-6949416/>

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Αυτή η κάρτα δράσης θα σας βοηθήσει να μάθετε τη σημασία της συζήτησης και πώς να βελτιώσετε τις δεξιότητες διαπραγμάτευσης. Αυτή η κάρτα περιλαμβάνει επίσης ορισμένες προτάσεις που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να ξεκινήσετε την πρακτική σας στον τομέα της συζήτησης.

Ενεργή Ακρόαση στη Διαπραγμάτευση

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Μια ικανότητα που πρέπει να καλλιεργήσετε και που θα έχει θετικό αντίκτυπο στο μελλοντικό σας στυλ διαπραγμάτευσης είναι η ενεργή ακρόαση. Η εξειδικευμένη ενεργή ακρόαση μπορεί να μετατοπίσει τις εντάσεις και να ενισχύσει την πρόοδο σε μια κατά τα άλλα αδιέξοδη κατάσταση, αποτελώντας το πιο αποτελεσματικό εργαλείο για την οικοδόμηση θετικών σχέσεων και την επίτευξη επιτυχημένων συμφωνιών.

Η ενεργή ακρόαση δεν είναι να απλώς η προσοχή σε ό, τι λέει κάποιος, ούτε η προσθήκη ενός «χμμ, μάλιστα» στη συζήτηση κάθε λίγη ώρα. Η ενεργή ακρόαση απαιτεί ενεργό μυαλό, απαιτεί ένα βαθμό ενσυναίσθησης για να σας βοηθήσει να καταλάβετε πλήρως τι προσπαθεί να πει το άλλο άτομο.

Η ενεργή ακρόαση είναι ανεκτίμητη για την εξασφάλιση επιτυχημένων διαπραγματεύσεων. Στην πραγματικότητα, η ενεργή ακρόαση είναι εξίσου σημαντική - αν όχι και περισσότερο - από την ομιλία, καθώς οι επιτυχημένες διαπραγματεύσεις βασίζονται σε μια έννοια δίνω – και – παίρνω των πληροφοριών. Μια ανταλλαγή απαιτεί δράση και από τις δύο πλευρές του τραπέζιου, όχι απλώς από το άτομο που προσφέρει τις πληροφορίες. Με αυτόν τον τρόπο, η ενεργή ακρόαση παίζει βασικό ρόλο στην εξασφάλιση της ανταλλαγής και της απορρόφησης όλων των πληροφοριών με επιτυχία. Μια αποτελεσματική ενεργή ακρόαση αποδεικνύει επίσης στο άλλο άτομο ότι αφήνετε την ατζέντα σας στην άκρη και αφιερώνετε χρόνο για να εξετάσετε την κατάσταση από τη θέση του άλλου ατόμου. Όσο περισσότερες πληροφορίες έχετε, τόσο περισσότερη δύναμη κρατάτε και τόσο πιο πιθανό θα μπορείτε να επιτύχετε τον επιθυμητό στόχο σας.

Αλλά πώς μπορείτε να βελτιώσετε τις δεξιότητες ενεργής ακρόασης στο πλαίσιο μιας διαδικασίας διαπραγμάτευσης;

Ακολουθούν μερικά κόλπα για να σας βοηθήσουν να ανανεώσετε τις δεξιότητες ενεργής ακρόασης



σας και να γίνετε επιτυχημένος διαπραγματευτής:

- **Υποβολή ερωτήσεων:** Για να είναι συμπονετικοί, οι διαπραγματευτές πρέπει να κατανοήσουν με ακρίβεια το μήνυμα που μεταφέρει η άλλη πλευρά. Υποβάλλοντας ερωτήσεις, δείχνετε ότι σας ενδιαφέρει αυτό που λέγεται και είστε πρόθυμοι να εξερευνήσετε όλες τις πλευρές ενός επιχειρήματος. Η διατύπωση ερωτήσεων με εκφράσεις όπως "Παρακαλώ μπορείτε να εξηγήσετε τι εννοούσατε ..." δείχνει περαιτέρω ότι προσέχετε και προσπαθείτε να κατανοήσετε την άποψη του άλλου ατόμου.
- **Παράφραση:** Ως ένα πολύ αποτελεσματικό εργαλείο στις διαπραγματεύσεις, η παράφραση συνοψίζει όσα είπε το άλλο άτομο και είναι ο καλύτερος τρόπος για να δείξετε ότι έχετε καταλάβει τι έχει ειπωθεί. Όταν χρησιμοποιείτε προτάσεις όπως «όπως το καταλαβαίνω, το σχέδιό σας είναι...», επισημαίνετε την προθυμία σας να κατανοήσετε την άλλη πλευρά του επιχειρήματος.
- **Παροχή ανατροφοδότησης:** Η ανατροφοδότηση δείχνει ότι έχετε λάβει υπόψη αυτά που είπε το άλλο άτομο, αποδεικνύοντας ότι δεν έχετε απλώς αγνοήσει τις απόψεις του, αλλά και ότι είστε πρόθυμοι να συζητήσετε περαιτέρω τα σημεία τους.
- **Αναγνώριση:** Παρόμοιο με την ανατροφοδότηση, η αναγνώριση είναι ένας πολύ καλός τρόπος για να εντοπίσετε τις ανησυχίες της άλλης πλευράς για να συνεργαστείτε επί κοινού για την επίλυση προβλημάτων.

Μπορείτε να εξασκήσετε όλα αυτά κατά τη διάρκεια μιας δραστηριότητας παιχνιδιού ρόλων.

Μετά το τέλος της δραστηριότητας, μπορείτε να ρωτήσετε τον συνεργάτη σας στο παιχνίδι ρόλων αν πιστεύει ότι ακούσατε ενεργά τα επιχειρήματά του. Τότε μπορείτε να τους ρωτήσετε συγκεκριμένα για καθένα από τα παραπάνω στοιχεία.

Την επόμενη φορά που θα διαπραγματευτείτε ή συζητήσετε δώστε προσοχή σε αυτά και βεβαιωθείτε ότι ακούτε ενεργά τους άλλους.

ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Σύνθετη δραστηριότητα που απαιτεί την ολοκλήρωση μιας άλλης δραστηριότητας

ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Έρευνα και πρακτική

ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΠΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ

.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

30-40 λεπτά



ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ/-ΟΥΣΩΝ

2

ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ

- Αισθητική
- Γεωργία
- Τέχνες
- Γαστρονομικές Τέχνες
- Οικονομικά
- Εκπαίδευση
- Μηχανική
- Πληροφορική
- Νομική
- Διοίκηση
- Ιατρική Και Υγειονομική Περιθαλψη (Συμπεριλαμβανομένης Της Κτηνιατρικής)
- Στρατός
- Φυσικές Επιστήμες
- Διοίκηση Γραφείου
- Δημόσια Διοίκηση
- Κοινωνικές Επιστήμες
- Αθλητισμός
- Τουρισμός

ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΟΡΟΙ

Συμβουλές για το πώς να γίνετε ενεργός ακροατής:

<https://www.mindtools.com/CommSkill/ActiveListening.htm>

Βίντεο σχετικά με τον καλύτερο τρόπο ακρόασης:

https://www.ted.com/talks/julian_treasure_5_ways_to_listen_better

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

Active listening: the key to successful negotiations: <https://drivinginnovation.ie.edu/active-listening-the-key-to-successful-negotiations/>

Negotiation Skills for Win-Win Negotiations : <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/listening-skills-for-maximum-success/#:~:text=One%20skill%20to%20cultivate%20that,need%20to%20build%20creative%20deals.>

**ΕΙΚΟΝΑ**

<https://unsplash.com/photos/lp1AKIUV3yo>

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

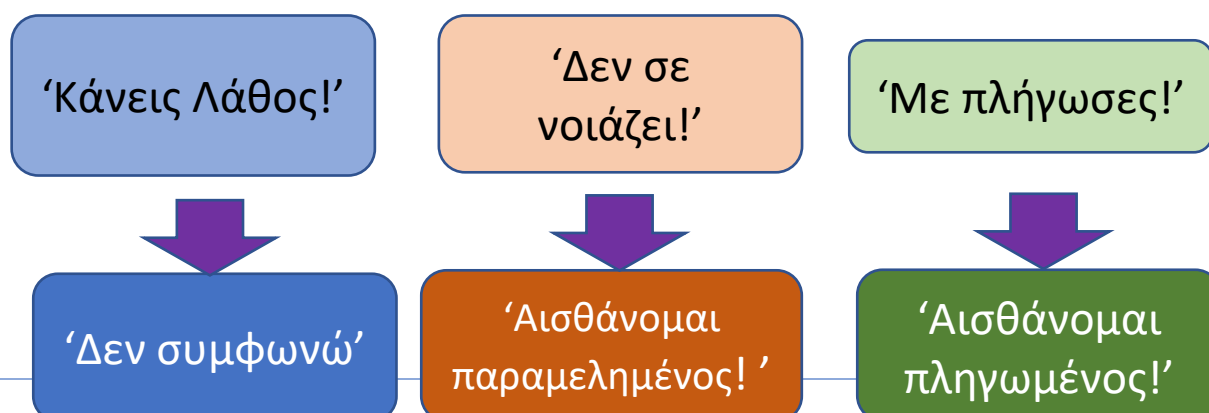
Αυτή η κάρτα δράσης θα σας βοηθήσει να μάθετε πόσο σημαντική είναι η ενεργή ακρόαση στο πλαίσιο μιας διαδικασίας διαπραγμάτευσης. Αυτή η κάρτα περιλαμβάνει επίσης μερικά κόλπα για να εξασκήσετε τις δεξιότητές σας στον τομέα της ενεργής ακρόασης.

Αμεσότητα λόγου**ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ**

Όπως γνωρίζουμε, η διαπραγμάτευση είναι μια μέθοδος που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι για να διευθετήσουν τις διαφορές. Είναι μια διαδικασία με την οποία επιτυγχάνεται συμβιβασμός ή συμφωνία, αποφεύγοντας διαμάχες και διαφωνίες. Μερικές φορές, ωστόσο, οι διαμάχες και οι διαφωνίες δεν μπορούν να αποφευχθούν, δημιουργώντας δύσκολες καταστάσεις που πρέπει να αντιμετωπιστούν. Πώς να αντιμετωπίσουμε αυτές τις καταστάσεις, σε ένα πλαίσιο διαπραγματεύσεων;

Ένας πολύ αποτελεσματικός τρόπος για να διαχειριστείτε δύσκολες καταστάσεις είναι να μάθετε πώς να είστε πιο **αποφασιστικοί**. Το να είσαι αποφασιστικός δεν σημαίνει μόνο ότι εκφράζεις τα δικαιώματά σου, αφορά επίσης την αύξηση της αποτελεσματικότητας της επικοινωνίας σου με άλλους. Αυτό θα σας βοηθήσει, ειδικά εάν πρέπει να αντιμετωπίσετε άτομα με επιθετική ή παθητική συμπεριφορά.

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι με τους οποίους μπορείτε να εκφραστείτε για να επιτύχετε αυτόν τον στόχο. Το μόνο που χρειάζεται να κάνετε είναι να μάθετε πώς να βελτιώσετε τον τρόπο επικοινωνίας σας με άλλους με πιο αποφασιστικό τρόπο, για παράδειγμα, δομώντας διαφορετικά αυτό που θέλετε να πείτε. Κοιτάξτε την παρακάτω εικόνα.





Άλλα παραδείγματα για το πώς να είστε πιο αποφασιστικοί περιλαμβάνουν:

- "Δεν συμφωνώ" παρά "Είστε λάθος" ή
- "Μου συμπεριφέρεστε άδικο" παρά «Είστε τόσο άδικο!».

Για να διατυπώσετε τις προτάσεις σας με πιο αποφασιστικό τρόπο, μπορείτε επίσης να δοκιμάσετε και να ξεκινήσετε τις προτάσεις σας χρησιμοποιώντας τα εξής:

- «Δεν θέλω να ...»
- «Μου άρεσε όταν είπες...»
- «Μου άρεσε όταν έκανες...»
- «Όταν το κάνεις... νιώθω...»
- «Έχω διαφορετική γνώμη. Νομίζω ότι...»
- «Ας συμφωνήσουμε ότι διαφωνούμε για αυτό και να προχωρήσουμε».
- «Όταν κάνεις... νιώθω... γιατί...»
- «Αποφάσισα να μην...»

Ακολουθεί μια σύντομη λίστα για το πώς να γίνετε πιο αποφασιστικοί:

- Να δίνετε συνεχή προσοχή στις ανάγκες, τα όνειρα και τις επιθυμίες σας. Να είστε ήρεμοι και προσεκτικοί απέναντι στον εαυτό σας.
- Αντιμετωπίστε τους φόβους σας και εξασκηθείτε στο να είστε αποφασιστικοί, με μετριασμένη έκθεση του εαυτού σας. Σε κάθε ευκαιρία να εξασκείτε την αποφασιστικότητά σας με το να βρίσκεστε στη ζώνη μάθησης.
- Μάθετε να διαχειρίζεστε τον φόβο, την αμφιβολία, τη ντροπή και την ενοχή σας. Αναγνωρίστε τα, δημιουργήστε χώρο για αυτά στη καθημερινότητά σας και χρησιμοποιήστε τα ως πρόκληση για αυτο-προβληματισμό.
- Δουλέψτε πάνω στη γλώσσα του σώματός σας.
- Ξεκινήστε αμέσως να κάνετε οποιοδήποτε είδος άσκησης ή αθλητισμού.
- Αναπτύξτε τις κοινωνικές και επικοινωνιακές σας δεξιότητες.
- Γυρίστε όλο τον κόσμο με τη νοοτροπία αφθονίας και μείνετε ευέλικτοι στον τρόπο με τον οποίο μπορούν να καλυφθούν οι ανάγκες σας.
- Εξασφαλίστε τις ανάγκες σας - χρησιμοποιήστε χιούμορ ή άλλους ώριμους αμυντικούς μηχανισμούς.

Αναπτύσσοντας την υγιή αποφασιστικότητα, θα αισθανθείτε πιο σίγουροι, οι σχέσεις σας θα βελτιωθούν, τα αρνητικά συναισθήματα θα εξαφανιστούν και θα αισθάνεστε πολύ καλύτερα και πιο ευτυχημένοι γενικά.

Τώρα που έχετε ένα ξεκάθαρο όραμα για το τι είναι η αποφασιστικότητα, μπορείτε να ακολουθήσετε την παρακάτω άσκηση για να εξασκηθείτε. Απλώς να θυμάστε, όταν ασκείτε την αποφασιστικότητα, πρέπει να ξεκινήσετε με μικρά βήματα.



Ως πείραμα, κάντε μια μικρή ενέργεια αποφασιστικότητας που δεν είναι κάτι που θα κάνατε γενικά, χρησιμοποιώντας έκθεση του εαυτού σας. Μερικά παραδείγματα αποφασιστικότητας μέσω της αυτο-έκθεσης μπορεί να είναι:

1. Παρευρεθείτε σε μια συνάντηση και συστηθείτε σε λίγα άτομα.
2. Ζητήστε από το άτομο που σας ενδιαφέρει να βγείτε έξω.
3. Μην προσπαθείτε να ξεφύγετε από μια διαμάχη, αλλά προσπαθήστε να την διαχειριστείτε.
4. Χαμογελάστε την επόμενη φορά που κάποιος θα σας κόψει τον δρόμο.
5. Πείτε "όχι" σε κάτι που δεν σας αρέσει.
6. Αν αντιπαθείτε κάποιον, βρείτε κάτι που να σας αρέσει σε αυτό το άτομο και κάντε του μια φιλοφρόνηση.

ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Απλή δραστηριότητα που μπορεί να εφαρμοστεί αμέσως χωρίς να απαιτείται η ολοκλήρωση άλλης δραστηριότητας.

ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

.

ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΠΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ

.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

50-60 λεπτά

ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ/-ΟΥΣΩΝ

2-6

ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ

Συμπεριλάβετε έναν ή περισσότερους τομείς στους οποίους αυτή η ικανότητα είναι σχετική. Παρακαλώ επιλέξτε από τους παρακάτω τομείς:

- **Αισθητική**
- **Γεωργία**
- **Τέχνες**
- **Γαστρονομικές Τέχνες**
- **Οικονομικά**
- **Εκπαίδευση**



- Μηχανική
- Πληροφορική
- Νομική
- Διοίκηση
- Ιατρική Και Υγειονομική Περίθαλψη (Συμπεριλαμβανομένης Της Κτηνιατρικής)
- Στρατός
- Φυσικές Επιστήμες
- Διοίκηση Γραφείου
- Δημόσια Διοίκηση
- Κοινωνικές Επιστήμες
- Αθλητισμός
- Τουρισμός

ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΟΡΟΙ

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

Formulate Your Sentences Using Effective Assertiveness Skills:

<https://www.skillsconverged.com/FreeTrainingMaterials/tabid/258/articleType/ArticleView/articleId/835/categoryId/119/Formulate-Your-Sentences-Using-Effective-Assertiveness-Skills.aspx>

11 Ways to Be More Assertive : <https://www.healthline.com/health/how-to-be-more-assertive>

ΕΙΚΟΝΑ

<https://unsplash.com/photos/V5vqWC9gyEU>

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Αυτή η κάρτα δράσης θα σας βοηθήσει να μάθετε πόσο σημαντική είναι η αποφασιστικότητα σε ένα πλαίσιο διαπραγμάτευσης ή και γενικά στη ζωή. Αυτή η κάρτα περιλαμβάνει επίσης μερικά κόλπα και ασκήσεις για να εξασκηθείτε στον τομέα της αποφασιστικότητας.

1.1.1. ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

1. Ποιο από τα παρακάτω είναι ένα από τα στάδια μιας επιτυχούς διαπραγμάτευσης;
 - α. Καταιγισμός Ιδεών
 - β. Ανάλυση SWOT (Δυνατά σημεία, Αδυναμίες, Ευκαιρίες και Απειλές)
 - γ. Διευκρίνιση στόχων



δ. Όλα τα παραπάνω

2. Δεν χρειάζεται να προετοιμαστείτε πριν από μια διαπραγμάτευση.

α. Σωστό

β. Λάθος

3. Πως μπορείτε να γίνετε πιο δυναμικοί;

α. Μάθετε να διαχειρίζεστε τον φόβο, την αμφιβολία, την ντροπή και την ενοχή σας.

β. Δουλέψτε πάνω στην γλώσσα του σώματός σας.

γ. Αναπτύξτε τις κοινωνικές και επικοινωνιακές σας δεξιότητες.

δ. Όλα τα παραπάνω.

4. Πρέπει να είστε μέλος ενός επίσημου οργανισμού για να ξεκινήσετε μια ομάδα συζήτησης (debating team)

γ. Σωστό

δ. Λάθος

5. Ποιες από τις παρακάτω φράσεις μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να επικοινωνήσετε με έναν πιο αποφασιστικό τρόπο;

α. 'Δεν νοιάζεσαι για μένα'

β. 'Δεν συμφωνώ'

γ. 'Κάνετε λάθος'

6. Η παροχή ανατροφοδότησης μπορεί να δείξει ότι είστε ενεργός ακροατής.

α. Σωστό

β. Λάθος