



ΙΟ1/Α3. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΚΑΙ ΔΡΑΣΕΙΣ ΣΤΗΡΙΞΗΣ (ΠΡΟΤΥΠΟ)



SEE FIRST

SEE FIRST

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: ΛΕΚΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Συγγραφείς:

Emphasys
CENTRE

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.



ΙΟ1 – Α3: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΚΑΙ ΔΡΑΣΕΙΣ ΣΤΗΡΙΞΗΣ

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. Κατευθυντήριες γραμμές	3
1. Επικοινωνιακές Δεξιότητες	4
1.1 Λεκτική Επικοινωνία	4



1. ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ

*** ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ ***

- Προετοιμάστε 6 κάρτες στόχων ανά υποκατηγορία δεξιοτήτων. Για παράδειγμα, 6 κάρτες στόχου για Ενεργός 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. Επικοινωνιακές Δεξιότητες

1.1 Λεκτική Επικοινωνία

1.1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

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 λεκτική επικοινωνία αναφέρεται στην παραγωγή της προφορικής γλώσσας, στη χρήση λέξεων, για την ανταλλαγή πληροφοριών, για τη μετάδοση μηνύματος σε άλλους ανθρώπους. Μπορεί να είναι προφορική και γραπτή, αλλά πολλοί άνθρωποι την χρησιμοποιούν μόνο για προφορική επικοινωνία. Επιπλέον, είναι θεμελιώδες να έχουμε κατά νου ότι είναι μια αμφίδρομη διαδικασία, καθώς πρόκειται για τη μετάδοση πληροφοριών από το ένα άτομο στο άλλο. Με άλλα λόγια, η αποστολή (από έναν ομιλητή) και η λήψη (από έναν ακροατή) ενός μηνύματος είναι εξίσου σημαντική.

Γιατί είναι σημαντική στο χώρο εργασίας;

- Άριστες επιχειρηματικές σχέσεις όχι μόνο εντός της εταιρείας αλλά και με άλλους οργανισμούς, πελάτες κ.λπ.
- Η αποτελεσματική λεκτική επικοινωνία αυξάνει το επίπεδο ικανοποίησης στον χώρο εργασίας, την παραγωγικότητα, την αποδοτικότητα.
- Καταργεί τα εμπόδια μεταξύ της διοίκησης και των εργαζομένων.

1.1.2. ΚΑΡΤΕΣ ΣΤΟΧΩΝ

Κατεβάστε ένα δάχτυλο

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Ξεκινήστε τις δραστηριότητες για τη βελτίωση των λεκτικών επικοινωνιακών δεξιοτήτων σας, προκαλώντας τον εαυτό σας. Κάντε μια δραστηριότητα που να αντικατοπτρίζει τον εαυτό σας για να καταλάβετε ποια είναι τα λάθη σας και τι πρέπει να βελτιώσετε.

Ατομικά:

- Διαβάστε τις παρακάτω οδηγίες και κατεβάστε ένα δάχτυλο για κάθε δήλωση που ισχύει για τον εαυτό σας. Το παιχνίδι τελειώνει όταν έχουν κατεβεί όλα σας τα δάχτυλά.
- Απλώς να θυμάστε να παραμένετε ειλικρινείς!

Καθήκοντα:

- Κατεβάστε το δάχτυλό σας εάν έχετε διακόψει ποτέ κάποιον ενώ μιλούσε
- Κατεβάστε το δάχτυλό σας εάν δεν έχετε δώσει ποτέ σημασία στη γλώσσα του σώματος



- κάποιου (χειρονομίες, εκφράσεις του προσώπου)
- Κατεβάστε το δάχτυλό σας εάν δεν γνωρίζετε τη διαφορά μεταξύ ερωτήσεων ανοιχτού και κλειστού τύπου
 - Κατεβάστε το δάχτυλό σας εάν είχατε παρεξηγήσεις με κάποιον λόγω αυτών που είπατε
 - Κατεβάστε το δάχτυλό σας εάν δεν έχετε σκεφτεί ποτέ πολιτισμικά ή ηλικιακά εμπόδια πριν συζητήσετε με κάποιον
 - Κατεβάστε το δάχτυλό σας αν δεν ξέρετε τι είναι οι λέξεις επιφωνήματα
 - Κατεβάστε το δάχτυλό σας αν πιστεύετε ότι η τονικότητα δεν παίζει σημαντικό ρόλο κατά τη συνομιλία
 - Κατεβάστε το δάχτυλό σας εάν έπρεπε να εξηγήσετε αυτά που είπατε δύο φορές επειδή δεν ήσασταν αρκετά σαφής την πρώτη φορά
 - Κατεβάστε το δάχτυλό σας εάν κάποιος έκανε πολλές ερωτήσεις και ίσως σας έκανε να νιώσετε άβολα
 - Κατεβάστε το δάχτυλό σας αν δυσκολεύεστε να διαβάσετε μεγάλα μηνύματα είτε ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή και όχι

Ελέγξτε τη βαθμολογία σας!

- **Αν έχουν μείνει πάνω 8-10 δάχτυλα:** Συγχαρητήρια, οι δεξιότητες λεκτικής επικοινωνίας σας είναι εξαιρετικές!
- **Αν είναι επάνω 4-7 δάχτυλα:** Καλή δουλειά, ωστόσο θα ήταν ωραίο να συνεχίσετε να βελτιώνεστε. Δείτε τις επόμενες δραστηριότητες!
- **Αν έχουν μείνει πάνω 0-3 δάχτυλα:** Έχετε πολλή δουλειά να κάνετε! Δείτε τις επόμενες δραστηριότητες

Σημείωση: Μπορείτε να κάνετε αυτήν τη δραστηριότητα και σε μια ομάδα. Το ένα άτομο διαβάζει τις δηλώσεις και τα άλλα άτομα χαμηλώνουν το δάχτυλό τους εάν η δήλωση είναι αληθής. Το άτομο με τα περισσότερα δάχτυλα πάνω κερδίζει.

Μετά την ολοκλήρωση αυτής της δραστηριότητας, διαβάστε τις παρακάτω συμβουλές που θα σας βοηθήσουν να βελτιώσετε τη λεκτική σας επικοινωνία.

- **Να είστε σαφής, συγκεκριμένος και συνοπτικός.** Δεν χρειάζεται να παρέχετε στους δέκτες μηνυμάτων πολλές λεπτομερείς πληροφορίες. Αυτό θα οδηγήσει σε μακρά, επαναλαμβανόμενα μηνύματα και ολόκληρο το νόημα του μηνύματός σας κινδυνεύει να χαθεί ή να ξεχαστεί (Δραστηριότητα 4).
- **Μιλήστε με αυτοπεποίθηση.** Για να συμβεί αυτό, είναι σημαντικό να είστε προετοιμασμένοι για το τι πρόκειται να πείτε (για μια ομιλία ή μια παρουσίαση, εξασκηθείτε πολλές φορές πριν ή για μια συζήτηση, σκεφτείτε πριν μιλήσετε). Επιπλέον, χρησιμοποιήστε το σωστό λεξιλόγιο, χρησιμοποιήστε οπτική επαφή (προσέξτε την προέλευση του κοινού σας - Δραστηριότητα 6) και αποφύγετε να χρησιμοποιήσετε λέξεις επιφωνήματα (Δραστηριότητα 3).
- **Αλλάξτε τονικότητα.** Οι αλλαγές φωνητικού τόνου είναι πραγματικά σημαντικές με βάση την κατάσταση στην οποία βρίσκεστε. Πρώτα απ' όλα, το να μιλάτε με μονότονη φωνή χωρίς ρυθμό θα έχει ως αποτέλεσμα να κουράσετε το κοινό σας και να αποσπάται η προσοχή τους. Σκεφτείτε την κατάσταση στην οποία βρίσκεστε και προσπαθήστε να προσαρμόσετε τον τόνο σας ανάλογα (Δραστηριότητα 5).
- **Χρησιμοποιήστε ερωτήσεις ανοιχτού τύπου αντί για ερωτήσεις κλειστού τύπου.** Αυτό θα σας βοηθήσει να συνεχίσετε τη συζήτηση και να κάνετε τους ανθρώπους με τους οποίους μιλάτε να νιώσουν πιο άνετα. Θα δείξει επίσης ότι σας ενδιαφέρει αυτό που



<p>λένε. Προσοχή όμως! Θυμηθείτε ότι δεν θέλετε να είστε αδιάκριτοι, απλά θέλετε να κάνετε μια συζήτηση.</p>
<p>ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ</p>
<p>Απλή δραστηριότητα που μπορεί να εφαρμοστεί αμέσως χωρίς να απαιτείται η ολοκλήρωση κάποιας άλλης δραστηριότητας</p>
<p>ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Το παιχνίδι εικασίας - Η χρήση επιφωνημάτων (crutch words) - Να είστε σύντομοι, αλλά συγκεκριμένοι - Πείτε Γεια! - Συνομιλία χωρίς λέξεις
<p>ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΠΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ</p>
<p>-</p>
<p>ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ</p>
<p>30-40 λεπτά</p>
<p>ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ/-ΟΥΣΩΝ</p>
<p>1+</p>
<p>ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ</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

Hawkins, E., 2021. (*Tips to Improve Verbal Communication Skills | Call Tracking and Analytics.*) [διαδικτυακά] CallRail. Διατίθεται στη διεύθυνση: <<https://www.callrail.com/blog/7-tips-to-improve-verbal-communication-skills/>> [Πρόσβαση από τις 12 Φεβρουαρίου 2021].

ΕΙΚΟΝΑ

<https://unsplash.com/photos/aKspdY9XUzs>

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σε αυτή τη δραστηριότητα θα προκαλέσετε τον εαυτό σας και θα δείτε πόσο καλές είναι οι δεξιότητές σας στη λεκτική επικοινωνία. Κάντε μια προσπάθεια!

Το παιχνίδι της μαντεψιάς

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Αυτή η δραστηριότητα αφορά την εισαγωγή δύο βασικών εννοιών και τη χρήση τους στην προσωπική και επαγγελματική μας ζωή.

Οι ανοικτές ερωτήσεις είναι αυτές που απαιτούν κάτι περισσότερο από μονολεκτικές απαντήσεις (ναι/όχι). Για να τις διαμορφώσετε, πρέπει να χρησιμοποιήσετε ερωτηματικές λέξεις όπως τι, ποιο, πώς, πού, ποιος κ.λπ. Για να διευκρινίσουμε τα πράγματα, οι ανοικτές ερωτήσεις μπορεί να είναι σύντομες απαντήσεις και ερωτήσεις δοκιμίου. Μερικά παραδείγματα:

- Πώς γνωρίζεις τον Ντέιβιντ;
- Τι σου αρέσει περισσότερο στο νέο σου αυτοκίνητο;
- Γιατί είσαι λυπημένος;



Οι ερωτήσεις κλειστού τύπου είναι εκείνες που απαιτούν μονολεκτικές απαντήσεις (ναι/όχι) ή μια συγκεκριμένη πληροφορία. Μπορούν να είναι ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής ή ναι/όχι (σωστό/λάθος). Μερικά παραδείγματα:

- Έχεις μιλήσει με τον Ντέιβιντ;
- Σου αρέσει το νέο σου αυτοκίνητο;
- Είσαι λυπημένος;

Σημείωση: οι ερωτηματικές λέξεις μπορούν επίσης να χρησιμοποιηθούν για ερωτήσεις κλειστού τύπου όπως π.χ. "πότε είναι τα γενέθλιά σου;" Ωστόσο, η απάντηση είναι συγκεκριμένη.

Τώρα, στην πράξη! Δοκιμάστε αυτήν τη διασκεδαστική δραστηριότητα σχετικά με τις ερωτήσεις ανοιχτού και κλειστού τύπου:

- Χωρίστε την ομάδα σε άλλες δύο ίσες ομάδες
- Ένα άτομο από κάθε ομάδα θα σκεφτεί ένα αντικείμενο (μπορείτε να ορίσετε μια κατηγορία στην αρχή του παιχνιδιού π.χ. αντικείμενο σε ένα γραφείο, αντικείμενο σε ένα υπνοδωμάτιο, αντικείμενο που χρησιμοποιείται όταν ταξιδεύετε κ.λπ.)
- Η υπόλοιπη ομάδα πρέπει να τους κάνει ερωτήσεις κλειστού τύπου (ναι/όχι) για να μάθει ποιο είναι το αντικείμενο.
- Κάθε ομάδα έχει μόνο 3 γύρους ερωτήσεων.
- Εάν μία ομάδα βρει το αντικείμενο κερδίζει. Αν όχι τότε, και οι δύο ομάδες μπορούν να χρησιμοποιήσουν ερωτήσεις ανοιχτού τύπου π.χ. που μπορούμε να το βρούμε, σε τι χρησιμοποιείται, πόσο μεγάλο είναι;

Οι ερωτήσεις ανοιχτού τύπου είναι ευκολότερες, σωστά; Λοιπόν, αυτό ισχύει για κάθε είδους καταστάσεις, όχι μόνο για να μαντέψετε κάτι. Επομένως, μη διστάσετε να χρησιμοποιήσετε ανοιχτές ερωτήσεις για να έχετε μια κανονική συνομιλία με διαφορετικά σημεία συζήτησης. Ωστόσο, είναι σημαντικό να γνωρίζετε τα όριά σας και να μην κάνετε τους άλλους να νιώθουν άβολα με ακατάλληλες ερωτήσεις. Φυσικά, οι ερωτήσεις κλειστού τύπου μπορεί επίσης να είναι ανεπαρκείς εάν το περιεχόμενο της ερώτησης είναι ακατάλληλο.

ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

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

ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Βάλτε ένα δάχτυλό κάτω

ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΠΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ

Δεν υπάρχει



ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ
30-40 λεπτά
ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ/-ΟΥΣΩΝ
1+
ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ
<ul style="list-style-type: none"> • Οικονομικά • Εκπαίδευση • Μηχανική • Πληροφορική • Νομική • Διοίκηση • Ιατρική Και Υγειονομική Περιθαλψη (Συμπεριλαμβανομένης Της Κτηνιατρικής) • Στρατός • Τουρισμός • Φυσικές Επιστήμες • Διοίκηση Γραφείου • Δημόσια Διοίκηση
ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΟΡΟΙ
-
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ
<p>Farrell, S. (2016, May 22). <i>Open-Ended vs. Closed-Ended questions in user research</i>. Nielsen Norman Group. https://www.nngroup.com/articles/open-ended-questions/.</p> <p>Trainingcoursematerial.com. 2021. Παιχνίδι εικασιών, Δραστηριότητα κατάρτισης επικοινωνιακών δεξιοτήτων. (Guessing game communication skills training activity.) [διαδικτυακά] Διατίθεται στη διεύθυνση: <https://www.trainingcoursematerial.com/free-games-activities/communication-skills-activities/the-guessing-game> [Πρόσβαση από τις 12 Φεβρουαρίου 2021].</p>
ΕΙΚΟΝΑ



<https://unsplash.com/photos/tVkdGtEe2C4>

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Γνωρίζετε ότι οι ερωτήσεις μπορούν να χωριστούν σε δύο κατηγορίες; Μάθετε πώς!

Η χρήση επιφωνημάτων

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Σκεφτείτε μια πράξη λεκτικής επικοινωνίας. Μπορεί να είναι μια ομιλία, μια συζήτηση, ένας διάλογος, οτιδήποτε έρχεται στο μυαλό σας. Τώρα σκεφτείτε τις λέξεις και τα πρότυπα που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι όταν μιλούν. Πόσες φορές χρησιμοποιούμε λέξεις όπως "εμ", "αμ", "και", "αα", "έτσι", για να γεμίσουμε ένα κενό;

Αυτό ακριβώς είναι τα επιφωνήματα, μια ενοχλητική συνήθεια που έχουμε την τάση να κάνουμε χρησιμοποιώντας συμπληρωματικές λέξεις χωρίς πραγματικό νόημα ή προστιθέμενη αξία στην ομιλία μας όταν είμαστε νευρικοί, απρόσεχτοι ή δεν είμαστε σίγουροι για τι πράγμα μιλάμε. Γιατί; Επειδή, πιστεύουμε ότι θα καλύψουν τη σιωπή, με άλλα λόγια θα μας βοηθήσουν να κρατήσουμε την «βάση της συνομιλίας» και θα εξαλείψουμε την αμηχανία που μπορεί να νιώσουμε.

Τις χρησιμοποιείτε; Πόσο συχνά? Ας ανακαλύψουμε!

Ατομικά:

- Επιλέξτε ένα απλό θέμα για το οποίο θα θέλατε να μιλήσετε για περίπου δύο λεπτά.
- Καταγράψτε/ηχογραφήστε τον εαυτό σας.
- Ακούστε την ηχογράφηση σας. Σημειώστε πόσες συμπληρωματικές λέξεις χρησιμοποιήσατε.
- Καταγράψτε/ηχογραφήστε τον εαυτό σας για άλλη μια φορά, αλλά αυτή τη φορά να λαμβάνετε υπόψη τις συμπληρωματικές λέξεις που χρησιμοποιούνται.
- Ακούστε την ηχογράφηση σας. Χρησιμοποιείτε την ίδια ποσότητα συμπληρωματικών λέξεων; Τι χρησιμοποιείτε αντ' αυτού;
- Συνεχίστε να εξασκείστε μέχρι να χρησιμοποιήσετε παύσεις αντί για συμπληρωματικές λέξεις.

Ομαδικά:

- Ένα άτομο αποφασίζει να μιλήσει για ένα απλό θέμα.
- Κατά τη διάρκεια της ομιλίας τους, τα υπόλοιπα άτομα θα σηκωθούν όρθια όταν ακούσουν κάποια από τις συμπληρωματικές λέξεις στην ομιλία του πρώτου προσώπου.
- Παρατηρήστε αν αλλάξει κάτι, ίσως σταμάτησαν να χρησιμοποιούν συμπληρωματικές λέξεις.
- Τι χρησιμοποιεί αντ' αυτού το άτομο που μιλά;

Εάν αυτή η δραστηριότητα γίνει σωστά, θα παρατηρήσετε ότι οι συμπληρωματικές λέξεις αντικαθίστανται τώρα με παύσεις. Γιατί οι παύσεις είναι καλύτερες από τις συμπληρωματικές



λέξεις; Λοιπόν, επειδή σας κάνουν να ακούγεστε λιγότερο νευρικοί, πιο σίγουροι και σε πλήρη έλεγχο. Έχετε χρόνο να συλλέξετε τις σκέψεις σας, να ηρεμήσετε και να δημιουργήσετε σασπένς. Η μη χρήση συμπληρωματικών λέξεων θα έχει επίσης ως αποτέλεσμα την πλήρη συγκέντρωση του κοινού σας, χωρίς περισπασμούς ή επιπλέον προσπάθεια για να καταλάβουν τι λέτε.

ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

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

ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Βάλτε ένα δάχτυλό κάτω

ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΠΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ

Το τηλέφωνό σας, ένα χαρτί και ένα στυλό (εάν αυτή η δραστηριότητα γίνεται ατομικά)

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

30-40 λεπτά

ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ/-ΟΥΣΩΝ

1+

ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ

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



ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΟΡΟΙ

Ένα ενδιαφέρον άρθρο για να σας βοηθήσει να κατανοήσετε πότε να χρησιμοποιείτε τα επιφωνήματα και πότε να τα αποφύγετε: <https://hbr.org/2018/08/how-to-stop-saying-um-ah-and-you-know>

Προτάσεις για εφαρμογές που θα σας βοηθήσουν να αντιμετωπίσετε αυτά τα επιφωνήματα: <https://virtualspeech.com/learn/public-speaking-apps>

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

Zandan, N., 2018. *How to Stop Saying “Um,” “Ah,” and “You Know”*. [διαδικτυακά] Επιθεώρηση Επιχειρήσεων του Χάρβαρντ. Διατίθεται στη διεύθυνση: <<https://hbr.org/2018/08/how-to-stop-saying-um-ah-and-you-know>> [Πρόσβαση από τις 28 Ιανουαρίου 2021].

ΕΙΚΟΝΑ

<https://unsplash.com/photos/GkWP64truqq>

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Μια πατερίτσα (στα αγγλικά crutch) είναι ένα μακρύ ραβδί με ένα κομμάτι που μπαίνει κάτω από το μπράτσο σας για να στηριχθείτε αν δυσκολεύεστε να περπατήσετε. Ωστόσο, ξέρετε τι είναι τα crutch words; Κάντε κλικ για να μάθετε!

Να είστε σύντομοι, αλλά συγκεκριμένοι

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Σε αυτή τη δραστηριότητα, χρειάζεστε μόνο ένα χαρτί και ένα στυλό.

Ατομικά:

Θα διαβάσετε μερικές οδηγίες για το τι θα σχεδιάσετε και, στη συνέχεια, θα συγκρίνετε τα αποτελέσματά σας με μερικά παραδείγματα από άλλα άτομα που έχουν δοκιμάσει την ίδια δραστηριότητα. Δεν επιτρέπεται να δείτε τα παραδείγματα πριν από το τέλος του σχεδίου σας ούτε να κάνετε ερωτήσεις. Απλώς σχεδιάζετε με βάση τις παρακάτω οδηγίες και το ένστικτό σας.



- Πάρτε ένα χαρτί και ένα στυλό
- Σχεδιάστε έναν κύκλο
- Δίπλα του, σχεδιάστε ένα σπίτι
- Στη συνέχεια, σχεδιάστε ένα αυτοκίνητο και ένα πουλί
- Τώρα μπορείτε να δείτε τα άλλα σχέδια.



Είναι προφανές ότι κάθε άτομο ερμήνευσε τις οδηγίες με διαφορετικό τρόπο. Γιατί έγινε αυτό; Επειδή οι οδηγίες δεν ήταν επαρκείς. Ήταν απλές και σύντομες, αλλά όχι συγκεκριμένες. Σε πολλές περιπτώσεις όπου απαιτείται η λεκτική επικοινωνία, είναι ζωτικής σημασίας να είμαστε συγκεκριμένοι για να αποφύγουμε τυχόν παρεξηγήσεις. Σκεφτείτε πώς θα μπορούσαν να βελτιωθούν αυτές οι οδηγίες, ποια στοιχεία πρέπει να προστεθούν. Πιθανότατα σε αυτή την περίπτωση, οι προτάσεις εδώ θα βελτιώνονταν προσθέτοντας επίθετα (μικρά, μεγάλα) ή δίνοντας ξεκάθαρες οδηγίες (π.χ. στα δεξιά, στην κορυφή).

Ωστόσο, η προσθήκη πολλών πληροφοριών μπορεί να περιπλέξει τα πράγματα, και κατά συνέπεια να μπερδέψετε τον δέκτη του μηνύματός σας. Συγκρίνετε τις προηγούμενες οδηγίες με τις ακόλουθες:

- Πάρτε ένα χαρτί και ένα στυλό
- Σχεδιάστε έναν κύκλο 360 μοιρών.
- Στα δεξιά, σε απόσταση 5 εκατοστών, σχεδιάστε ένα τετράγωνο σπίτι με τρίγωνο ως στέγη. Το σπίτι πρέπει να είναι 7 εκατοστά σε κάθε πλευρά.
- Στην αριστερή πλευρά του κύκλου, σε απόσταση 4,4 εκατοστών, σχεδιάστε ένα αυτοκίνητο με 4 τροχούς, 2 πόρτες και δύο παράθυρα. Το χρώμα του αυτοκινήτου είναι γαλάζιο.

Ακόμα κι αν αυτές οι οδηγίες ήταν πιο λεπτομερείς, αυτό δεν σημαίνει απαραίτητα ότι ήταν πιο επαρκείς. Ορισμένες οδηγίες ήταν περιπτές, δημιουργώντας μεγαλύτερη σύγχυση από πριν. Επομένως, θεωρείτε ότι αληθεύει η φράση "όσο περισσότερο τόσο το καλύτερο";

Σημείωση: αυτή η δραστηριότητα μπορεί επίσης να γίνει σε ομάδες (ένα άτομο διαβάζει τις οδηγίες δυνατά και -τουλάχιστον - άλλα δύο ζωγραφίζουν. Στη συνέχεια, συγκρίνουν τα αποτελέσματά τους).

ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

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



ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ
-
ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΠΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ
Ένα χαρτί και ένα στυλό
ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ
15-20 λεπτά
ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ/-ΟΥΣΩΝ
1+
ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ
<ul style="list-style-type: none"> • Γεωργία • Γαστρονομικές Τέχνες • Οικονομικά • Εκπαίδευση • Μηχανική • Πληροφορική • Νομική • Διοίκηση • Στρατός • Φυσικές Επιστήμες • Διοίκηση Γραφείου • Δημόσια Διοίκηση • Κοινωνικές Επιστήμες • Αθλητισμός • Τουρισμός
ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΟΡΟΙ
-
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ



Ackerman, C., 2020. *Communication Activities, Exercises, and Games*. [διαδικτυακά] PositivePsychology.com. Διατίθεται στη διεύθυνση: <<https://positivepsychology.com/communication-games-and-activities/>> [Πρόσβαση από τις 11 Φεβρουαρίου 2021].

ΕΙΚΟΝΑ

<https://unsplash.com/photos/FYS9MqTcR5k>

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Όλοι γνωρίζουν την έκφραση «όσο περισσότεροι τόσο καλύτερα». Ωστόσο, ισχύει το ίδιο πραγματικά και για τη λεκτική επικοινωνία; Κάντε κλικ για να μάθετε!

Πείτε γεια!

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Πολλοί από εμάς γνωρίζουμε πώς να λέμε γεια σε διάφορες γλώσσες. Μπορούμε όμως να πούμε γεια σε διαφορετικούς φωνητικούς τόνους με βάση τα συναισθήματά μας; Μπορούμε πραγματικά να εκφράσουμε τα συναισθήματά μας αλλάζοντας τον φωνητικό μας τόνο;

Η κύρια πρόκληση για εμάς είναι να χρησιμοποιήσουμε τη φωνή μας έτσι ώστε να συνδεθούμε, να χτίσουμε εμπιστοσύνη, να μοιραστούμε τις ανησυχίες μας, να δείξουμε τον ενθουσιασμό μας και να εκφράσουμε με σαφήνεια τις απόψεις μας. Έχουμε την τάση να μην το σκεφτόμαστε γιατί μπορεί να πιστεύουμε ότι δεν είναι σημαντικό ή ότι δεν θα κάνει κάποια διαφορά στη συνομιλία μας. Ωστόσο, υπάρχουν πολλοί φωνητικοί τόνοι, όπως:

- 1) Ερωτηματική και προσταχτική τονικότητα
- 2) Φωνητικός τόνος για κομπλιμέντο σε κάποιον/κάτι
- 3) Φωνητικός τόνος όταν δίνετε έμφαση σε ένα σημείο
- 4) Φωνητικός τόνος όταν μιλάτε σε νεότερο κοινό (ειδικά παιδιά)
- 5) Τονικότητα που μοιράζονται φίλοι
- 6) Τονικότητα για επιχειρήσεις

Αυτά δεν είναι τα μόνα, καθώς η φωνή μας αλλάζει χωρίς να το παρατηρήσουμε σε αντιστοιχία με την κατάσταση στην οποία βρισκόμαστε. Αυτό κάνει επίσης τον δέκτη του μηνύματος να κατανοήσει τα συναισθήματά μας (αν είμαστε ευτυχισμένοι ή όχι), να αναμένει μια αντίδραση ή να καταλάβει πού κατευθύνεται η συζήτηση.

Δοκιμάστε την επόμενη δραστηριότητα και ελέγξτε αν η τονικότητά σας είναι η σωστή για κάθε περίπτωση.

**Ατομικά:**

- Γράψτε διαφορετικά συναισθήματα ή καταστάσεις σε κομμάτια χαρτιού (π.χ. σε συνέντευξη εργασίας, με φίλους, λυπημένοι, απογοητευμένοι, ενθουσιασμένοι, σε μια συζήτηση με έναν συνάδελφο)
- Καταγράψτε/ηχογραφήστε τον εαυτό σας να λέει "γεια" προσαρμόζοντας τη φωνή σας με βάση την κατάσταση/το συναίσθημα κάθε χαρτιού
- Ακούστε τις ηχογραφήσεις. Είχατε τη σωστή τονικότητα; Θα μπορούσατε να βελτιωθείτε;
- Στη συνέχεια, δοκιμάστε με πιο δύσκολα συναισθήματα ή καταστάσεις ή μπορείτε να τα συνδυάσετε και τα δύο (ενθουσιασμένος σε μια συνάντηση εργασίας, λυπημένος σε ένα πάρτι)

Ομαδικά:

- Γράψτε διαφορετικά συναισθήματα ή καταστάσεις σε κομμάτια χαρτιού (π.χ. σε συνέντευξη εργασίας, με φίλους, λυπημένοι, απογοητευμένοι, ενθουσιασμένοι, σε μια συζήτηση με έναν συνάδελφο)
- Χωρίστε την τάξη σε δύο ομάδες
- Κάθε συμμετέχων επιλέγει ένα κομμάτι χαρτί
- Ο ένας μετά τον άλλον λέει "γεια" προσαρμόζοντας τη φωνή του με βάση την κατάσταση/το συναίσθημα του χαρτιού της επιλογής του
- Η υπόλοιπη ομάδα πρέπει να μαντέψει το συναίσθημα ή την κατάσταση.
- Η ομάδα με τις περισσότερες σωστές εικασίες κερδίζει.

Αυτή η δραστηριότητα θα σας κάνει να συνειδητοποιήσετε τον φωνητικό τους τόνο και θα σας βοηθήσει να καταλάβετε ότι ο φωνητικός τόνος μπορεί να αλλάξει με βάση τα συναισθήματά σας. Θα πρέπει να το γνωρίζετε αυτό και να προσπαθείτε να το προσαρμόσουμε με βάση τις διαφορετικές καταστάσεις στη ζωή.

ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

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

ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Βάλτε ένα δάχτυλό κάτω

ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΠΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ

Ένα χαρτί και ένα στυλό / ένα τηλέφωνο (εάν γίνεται ατομικά)

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

20-30 λεπτά

ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ/-ΟΥΣΩΝ



1+ (με βάση τα συναισθήματα στα χαρτάκια)

ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ

- Γεωργία
- Οικονομικά
- Εκπαίδευση
- Μηχανική
- Νομική
- Διοίκηση
- Τουρισμός
- Στρατός
- Φυσικές Επιστήμες
- Διοίκηση Γραφείου
- Δημόσια Διοίκηση
- Κοινωνικές Επιστήμες

ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΟΡΟΙ

-

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

Ackerman, C., 2020. *Communication Activities, Exercises, and Games*. [διαδικτυακά] PositivePsychology.com. Διατίθεται στη διεύθυνση: <<https://positivepsychology.com/communication-games-and-activities/>> [Πρόσβαση από τις 11 Φεβρουαρίου 2021].

Pellicano, M., 2021. *Improve Your Tone of Voice to Communicate More Effectively*. [διαδικτυακά] (The Ladies Coach - Love, Life & Relationship Advice for the Modern Woman.) Διατίθεται στη διεύθυνση: <<https://theladiescoach.com/passion-and-purpose/improve-your-tone-of-voice-to-communicate-more-effectively/>> [Πρόσβαση από τις 11 Φεβρουαρίου 2021].

ΕΙΚΟΝΑ

<https://www.pexels.com/photo/cheerful-young-woman-screaming-into-megaphone-3761509/>

ΕΙΣΑΓΩΓΗ



Γεια σας, hola, salut, hello, ciao, halo είναι μόνο μερικοί από τους τρόπους να πείτε σε διάφορες γλώσσες γεια. Ωστόσο, μπορείτε να το κάνετε αλλάζοντας διαφορετικούς φωνητικούς τόνους; Αποδεχτείτε την πρόκληση τώρα!

Συνομιλία χωρίς λέξεις

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Ακόμα κι αν η λεκτική επικοινωνία είναι το βασικό στοιχείο που αφορά την έκφραση ιδεών και τη συζήτηση με κάποιον, υπάρχει ακόμα ένα εξίσου σημαντικό στοιχείο: η γλώσσα του σώματος, με άλλα λόγια, η μη λεκτική επικοινωνία. Εκδηλώνεται με διάφορες μορφές και τρόπους όπως:

- Οπτική επαφή
- Εκφράσεις του προσώπου (έλεγχος αρνητικών συναισθημάτων, χρήση χαμόγελου)
- Φυσική θέση (όρθιος ή καθιστός)
- Χειρονομίες

Αυτοί είναι μόνο μερικοί τρόποι που μπορούν να αντικαταστήσουν τις λέξεις, αλλά μπορούν επίσης να εμπλουτίσουν τη λεκτική επικοινωνία και να προσθέσουν δύναμη σε αυτήν καθιστώντας την πιο διαδραστική, ρεαλιστική και με συναισθήματα. Ωστόσο, είναι σημαντικό να λαμβάνετε υπόψη ότι η γλώσσα του σώματος μπορεί να είναι δυσνόητη όταν οι άνθρωποι που επικοινωνούν έχουν διαφορετικό πολιτισμικό υπόβαθρο. Για παράδειγμα, το νεύμα στη Βουλγαρία ή την Τουρκία δεν σημαίνει ότι δέχεστε κάτι, ή η έντονη οπτική επαφή είναι εξαιρετικά αμήχανη στις χώρες της Ασίας και της Λατινικής Αμερικής αλλά όχι στις μεσογειακές χώρες, στις οποίες ερμηνεύεται ως σεβασμός, εμπλοκή στη συνομιλία και αυτοπεποίθηση.

Δοκιμάστε τις δεξιότητες γλώσσας του σώματος σας με την ακόλουθη δραστηριότητα:

- Χωρίστε τους μαθητές σε ομάδες τριών ατόμων
- Αναθέστε σε κάθε άτομο έναν ρόλο:
 - ο **Πρόσωπο Α** (Θα διαβάσουν τα λόγια του **Συνεργάτη Α**)
 - ο **Πρόσωπο Β** (Θα χρησιμοποιήσουν τη γλώσσα του σώματος για τα λόγια του **Συνεργάτη Β**)
 - ο **Πρόσωπο Γ** (Θα σημειώσουν τις πιθανές απαντήσεις του **Συνεργάτη Β**)
- Δώστε στο άτομο Α και στο Β το ακόλουθο σενάριο:

Σενάριο

A: Ξέρεις πού είναι το πορτοφόλι μου; Το ψάχνω παντού.

B: Αφήστε με να σκεφτώ ... Όχι, δεν ξέρω πού είναι.

A: Είσαι σίγουρος;

B: Ναι, είμαι σίγουρος. Γιατί;

A: Γιατί την προηγούμενη φορά, πήρες το πορτοφόλι μου χωρίς να το καταλάβεις.

B: Δεν το πήρα!



A: Ναι, το πήρες!

B: Θέε μου, γιατί είσαι τόσο τσιτωμένος;

A: Δεν είμαι τσιτωμένος. Θέλω μόνο να βρω το πορτοφόλι μου.

B: Εντάξει, πάμε να το βρούμε.

- Το Άτομο Α πρέπει να διαβάσει τα λόγια του.
- Ωστόσο, το Άτομο Β επιτρέπεται να χρησιμοποιεί **ΜΟΝΟ** τη γλώσσα του σώματός του με βάση τα παραπάνω λόγια που του αντιστοιχούν.
- Το Άτομο Γ είναι αυτό που σημειώνει τις πιθανές απαντήσεις του Ατόμου Β.
- Μετά το τέλος του διαλόγου, το Άτομο Γ συγκρίνει τις απαντήσεις του με αυτές του σεναρίου. Έχει ερμηνεύσει σωστά το Άτομο Γ τις αντιδράσεις του Ατόμου Β; Ήταν σωστή η γλώσσα του σώματος του Ατόμου Β;
- Κάντε την ίδια άσκηση αλλά αυτή τη φορά, το Άτομο Α και το Άτομο Β πρέπει να χρησιμοποιούν διαφορετικές μορφές γλώσσας του σώματος ενώ μιλούν.
- Ποια είναι τα βασικά συμπεράσματα του Ατόμου Γ; Ποιος τρόπος προτιμάται;

ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

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

ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Δραστηριότητα 1: Βάλτε ένα δάχτυλό κάτω

ΕΡΓΑΛΕΙΑ & ΠΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ

Ένα σενάριο (για τα άτομα Α και Β) και ένα χαρτί και ένα στυλό (για το άτομο Γ)

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

20-30 λεπτά

ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ/-ΟΥΣΩΝ

3+

ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΤΟΜΕΙΣ

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



- Οικονομικά
- Εκπαίδευση
- Φυσικές Επιστήμες
- Διοίκηση Γραφείου
- Δημόσια Διοίκηση
- Κοινωνικές Επιστήμες
- Διοίκηση
- Στρατός
- Νομική

ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΟΡΟΙ

Δεν υπάρχει

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

Ackerman, C., 2020. *Communication Activities, Exercises, and Games*. [διαδικτυακά] PositivePsychology.com. Διατίθεται στη διεύθυνση: <<https://positivepsychology.com/communication-games-and-activities/>> [Πρόσβαση από τις 11 Φεβρουαρίου 2021].

Lynne, D., 2018. *How to Avoid Cultural Body Language " Faux Pas" | Life is for Living*. [διαδικτυακά] Η ζωή είναι για να ζεις. Διατίθεται στη διεύθυνση: <<https://livingandstuff.ca/cultural-body-language-faux-pas/>> [Πρόσβαση από τις 11 Φεβρουαρίου 2021].

ΕΙΚΟΝΑ

<https://www.pexels.com/photo/collage-photo-of-woman-3812743/>

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Μπορούν οι λέξεις να αντικατασταθούν με εκφράσεις του προσώπου ή κινήσεις του σώματος; Κάντε κλικ για να το δοκιμάσετε!

1.1.3. ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

6-8 Ερωτήσεις αξιολόγησης με βάση όσα έχει μάθει ο χρήστης από τις δραστηριότητες
Οι ερωτήσεις μπορεί να είναι ερωτήσεις σωστό/λάθος ή πολλαπλών επιλογών



Κάθε ερώτηση πρέπει να έχει μόνο **μία σωστή απάντηση**

1. Η λεκτική επικοινωνία είναι:

- α. Η προφορική γλώσσα
- β. Η γραπτή γλώσσα
- γ. **Και τα δύο**

2. Οι ανοιχτές ερωτήσεις είναι:

- α. Ερωτήσεις που μπορούν να απαντηθούν με ναι ή όχι
- β. Ερωτήσεις που μπορούν να απαντηθούν με συγκεκριμένες, αναμενόμενες πληροφορίες
- γ. **Ερωτήσεις που μπορούν να απαντηθούν με σύντομες απαντήσεις**

3. Συμπληρωματικές λέξεις και επιφωνήματα:

- α. Θα σας κάνουν να δείχνετε σίγουροι και με οργανωμένες σκέψεις
- β. **Θα σας κάνουν να δείχνετε νευρικοί**
- γ. Δεν θα επηρεάσουν την ομιλία σας

4. Οι παύσεις είναι:

- α. Μια καλή προσθήκη στην ομιλία σας με οφέλη μόνο για τον ομιλητή
- β. Μια καλή προσθήκη στην ομιλία σας με οφέλη μόνο για το κοινό
- γ. **Μια καλή προσθήκη στην ομιλία σας με οφέλη τόσο για τον ομιλητή όσο και για το κοινό**

5. Περισσότερες οδηγίες, πληροφορίες ή οδηγίες μπορούν:

- α. Να διευκρινίσουν τα πράγματα χωρίς τον κίνδυνο σύγχυσης
- β. **Να διευκρινίσουν τα πράγματα με κίνδυνο σύγχυσης**
- γ. Να κάνουν τα πράγματα μπερδεμένα χωρίς να τα διευκρινίζουν

6. Η λανθασμένη χρήση του τόνου μπορεί να οδηγήσει σε παρεξηγήσεις.

- α. **Σωστό**
- β. Λάθος

7. Η γλώσσα του σώματος μπορεί:

- α. Να βλάψει τη λεκτική επικοινωνία
- β. Να αντικαταστήσει τη λεκτική επικοινωνία
- γ. **Να ενισχύσει την λεκτική επικοινωνία**

8. Η έντονη οπτική επαφή εκλαμβάνεται με θετικό τρόπο στη(ν):

- α. Κίνα
- β. **Ελλάδα**
- γ. Κολομβία