


ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

SKILLS  UP

 Project: SkillsUp: Επιμόρφωση των εκπαιδευτικών για την αγορά εργασίας σήμερα και αύριο (SkillsUp), No 2016-1-LT01-KA204-023143

ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Στόχοι της ενότητας:

- ✚ Να προσφέρει γνώση αναφορικά με την επικοινωνία και να καλλιεργήσει μια στάση αναφορικά με την σημασία που έχει στις ανθρώπινες σχέσεις μεταξύ / ανάμεσα των ανθρώπων.
- ✚ Να αναπτύξει την επίγνωση αναφορικά με την αλληλεξάρτηση που υπάρχει μεταξύ της συμπεριφοράς ενός ατόμου και της επικοινωνίας του με τους άλλους καθώς και της προσωπικής ανάπτυξης και του ρόλου του ατόμου σε μια ομάδα ή μέσα στην κοινότητα
- ✚ Να αναπτύξει τις δεξιότητες επικοινωνίας και της ικανότητας των ατόμων να παρακολουθούν τον εαυτό τους την ώρα που επικοινωνούν.
- ✚ Να αυξήσει την αυτοπεποίθηση των εκπαιδευομένων να χρησιμοποιούν τις δεξιότητές τους για αποτελεσματική επικοινωνία όπως και να αλληλοεπιδρούν καλύτερα με τους άλλους.

Εάν φανταστείτε ένα παγόβουνο στη μέση του ωκεανού, θα μπορείτε να δείτε ξεκάθαρα μόνο το πάνω μέρος του που είναι πάνω από το νερό. Θα μπορείτε να το περιγράψετε με ακρίβεια - πόσο ψηλό είναι, το σχήμα της κορυφής, ποια είναι η επιφάνεια των πλαγιών και πόσο καιρό θα χρειαζόταν για να το παρακάμψετε. Ωστόσο, αυτό που δεν μπορούμε να δούμε είναι το κάτω μέρος του παγόβουνου που βρίσκεται κάτω από το νερό. Είναι μεγαλύτερο και έχει διαφορετικό σχήμα από το πάνω μέρος. Για εμάς είναι δύσκολο ακόμη και να το φανταστούμε λόγω των διαφόρων τμημάτων του. Εάν θέλουμε να εξερευνήσουμε πλήρως το παγόβουνο και να το δούμε ξεκάθαρα, πρέπει να βουτήξουμε βαθιά στον ωκεανό για να κατανοήσουμε αυτόν τον περίεργο νέο κόσμο.

Η ανθρώπινη συμπεριφορά συνήθως παρομοιάζεται με ένα παγόβουνο. Όταν συναντάς ένα άτομο, μπορείς να δεις την εξωτερική του εμφάνιση, τις χειρονομίες του και το πρόσωπό του, να ακούσεις τη φωνή του ακόμη και να τον αγγίξεις για λίγο. Ωστόσο, είναι αδύνατο να δεις τα συναισθήματα και τις σκέψεις του ή αν το θέσουμε με διαφορετικό τρόπο δεν μπορείς να έχεις πρόσβαση στον εσωτερικό του κόσμο. Προκειμένου να ανακαλύψουμε τον εσωτερικό του κόσμο, πρώτα πρέπει να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη του. Δεν είναι κάτι απλό να το επιτύχετε, γιατί πρέπει να τον γνωρίσετε καλύτερα. Αρχίζουμε να καταλαβαίνουμε και να γνωριζόμαστε μεταξύ μας μέσω της επικοινωνίας.

Όταν μιλάμε με άλλους ή ακόμα και με τον εαυτό μας, ανταλλάσσουμε πληροφορίες σχετικά με τα συναισθήματα μας, τις σκέψεις, τις ελπίδες και τους φόβους μας. Επικοινωνούμε χρησιμοποιώντας την ομιλία μας και τη συμπεριφορά μας. Για την αποτελεσματική επικοινωνία πρέπει να αναπτύξουμε δεξιότητες όπως την ικανότητα να δεχόμαστε πληροφορίες και να μεταδίδουμε αυτές τις πληροφορίες σε άλλους.

Η επικοινωνία είναι απλώς η πράξη της μεταφοράς πληροφοριών από το ένα μέρος στο άλλο.

Παρόλο που είναι ένας απλός ορισμός, όταν αναλογιστούμε το πώς επικοινωνούμε / μεταφέρουμε πληροφορίες, το θέμα γίνεται πολύ πιο περίπλοκο. Υπάρχουν διάφοροι τρόποι επικοινωνίας και μπορεί να εφαρμοστούν περισσότεροι από ένας ανά πάσα στιγμή.

Οι άνθρωποι συνήθως έχουν δύο κανάλια επικοινωνίας:

- ✚ Λεκτική Επικοινωνία : πρόσωπο με πρόσωπο, ραδιόφωνο ή τηλεόραση και άλλες μορφές μέσω μαζικής ενημέρωσης

- ✚ Μη λεκτική επικοινωνία: 'γλώσσα του σώματος', χειρονομίες, ο τόνος της φωνής, η στάση του σώματος, οι εκφράσεις του προσώπου, ο τρόπος που κάποιος ντύνεται ή ακόμη και μυρίζει.

Τα μέσα επικοινωνίας σχετίζονται επίσης και με τη γραπτή επικοινωνία (επιστολές, ηλεκτρονικά μηνύματα, βιβλία, περιοδικά, διαδίκτυο ή άλλες μορφές μέσων επικοινωνίας) καθώς και με την οπτικοποίηση (γραφικά, διαγράμματα, χάρτες, λογότυπα και άλλες μορφές απεικόνισης). Ο αντίκτυπος τους στην κοινωνία έχει παρατηρηθεί ότι αυξάνεται σημαντικά καθώς αντικαθιστά άλλες μορφές επικοινωνίας. Τα πλεονεκτήματα της χρήσης αυτών των μορφών επικοινωνίας είναι ότι είναι γρήγορα και αποτελεσματικά και συνδέουν τους ανθρώπους σε όλο τον κόσμο.

Λεκτική και μη-λεκτική επικοινωνία

Η γλώσσα είναι η πρωταρχική μορφή επικοινωνίας καθώς χρησιμοποιούμε λέξεις και προτάσεις. Ωστόσο, παρόμοιες λέξεις και προτάσεις έχουν την τάση να προκαλούν διαφορετικές απαντήσεις και συναισθήματα. Οι άνθρωποι έχουν την τάση να μεταδίδουν την άποψη τους για το θέμα προς τον συνομιλητή τους. Τα συναισθήματα και οι συμπεριφορές εκφράζονται συνήθως με τη γλώσσα του σώματος ή όπως την ονομάζουν διαφορετικά την 'σιωπηλή γλώσσα'. Μπορεί να συμπληρώσει τη λεκτική επικοινωνία αλλά μπορεί επίσης και να την αντικαταστήσει. Κουνώντας το χέρι σας σε κάποιον μπορεί να αντικαταστήσει την λέξη για αντίο. Εάν διπλώσετε ή ανακινήσετε τα χέρια σας μπορεί να σημαίνει ότι δεν έχετε κατανοήσει την ερώτηση.

Η μη λεκτική επικοινωνία είναι η επικοινωνία χωρίς λέξεις. Περιλαμβάνει τις χειρονομίες, την επαφή με τα μάτια, την φυσική επαφή, τον τόνο της φωνής, τη στάση σώματος, τον τρόπο με τον οποίο έχει ντυθεί κάποιος και την απόσταση μεταξύ αυτών και των άλλων συνομιλητών τους. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, περίπου το 35% των μηνυμάτων μεταδίδονται από το κανάλι της λεκτική επικοινωνίας και το άλλο 65% από την μη λεκτική.

Η μη λεκτική επικοινωνία χρησιμοποιείται επειδή:

1. Οι λέξεις έχουν περιορισμούς: σε μερικούς τομείς η μη λεκτική επικοινωνία είναι πιο αποτελεσματική από τη λεκτική. Για παράδειγμα, όταν περιγράφετε διάφορα αντικείμενα, δίνετε οδηγίες κατεύθυνσης ή εξατομικευμένες πληροφορίες μέσω παραδείγματος.
2. Τα μη λεκτικά μηνύματα είναι ισχυρότερα από τις λέξεις. Συχνά αποκαλύπτουν κρυμμένα αισθήματα και συναισθήματα.

3. Είναι αυθόρμητα και πιο ειλικρινή από την ομιλία. Δεν μπορούν να ελεγχθούν εύκολα.
4. Μπορούν να εκφράσουν συναισθήματα που δεν είναι τόσο αποδεκτά στην κοινωνία/κοινότητα.
5. Η μη λεκτική γλώσσα διεγείρει την ανταλλαγή συναισθημάτων και σκέψεων μεταξύ διαφορετικών ανθρώπων πιο ελεύθερα.



Δεξιότητες Επικοινωνίας

1. Υποβάλλοντας Ερωτήσεις (συνέντευξη)

Αυτή η δεξιότητα σας προσφέρει χρήσιμες πληροφορίες και σας επιτρέπει να κρατήσετε τη συνομιλία ζωντανή. Είναι σημαντικό να κατανοήσετε τη γνώμη του συνομιλητή σας. Το πιο σημαντικό είναι να θυμάστε να υποβάλλετε 'ανοικτά ερωτήματα' - ποιος, τι, πού, πότε και πόσο συχνά. Μας επιτρέπουν να ακούσουμε μια πλήρη απάντηση, να κάνουμε το άλλο πρόσωπο να συγκεντρωθεί και να μην τους επιτρέψει να απαντήσουν βιαστικά χωρίς να σκέφτονται.

2. *Ενεργητική ακρόαση.*

Το να είσαι καλός ακροατής είναι ένας από τους καλύτερους τρόπους να γίνεις καλός συνομιλητής. Εάν δεν είστε καλός ακροατής, θα είναι δύσκολο να κατανοήσετε τι σας ζητούν να κάνετε.

Η ακρόαση μπορεί να είναι ενεργή και παθητική. Η **ενεργή ακρόαση** μας επιτρέπει να δημιουργούμε συνδέσεις ανάμεσα σε αυτό που ακούμε και σε αυτό που γνωρίζουμε.

Σαν ομιλητής μπορείτε να προκαλέσετε την ενεργή ακρόαση στον συνομιλητή σας::

- ✚ χρησιμοποιώντας χειρονομίες και μιμήσεις
- ✚ με εμπλοκή ερωτήσεων όπως 'Τι σκέφτεστε;', 'Συμφωνείτε;', 'Τι θα κάνατε;' κ.α.
- ✚ Αυξομειώνοντας το τόνο της φωνής σας για να τονίσετε συγκεκριμένα σημεία της ομιλίας σας

Ως ακροατής μπορείτε να δείξετε το ενδιαφέρον σας:

- ✚ συνοψίζοντας τα όσα έχουν ειπωθεί
- ✚ χρησιμοποιώντας τη γλώσσα του σώματος, όπως κούνημα κεφαλιού, επαφή με τα μάτια και χαμόγελα
- ✚ ενθαρρύνοντας την επεξήγηση ασαφών ερωτημάτων
- ✚ συνδέοντας τα όσα έχουν ειπωθεί με προηγούμενη εμπειρία/παραδείγματα

3. *Παρακολούθηση και αυτοαξιολόγηση*

Η παρακολούθηση κατά την επικοινωνία δεν είναι παθητική, αλλά πολύ σημαντική δεξιότητα. Μας βοηθά να συγκρίνουμε τις διαφορές των διαφορετικών ατόμων που μιλάνε και να αναλύουμε τις πληροφορίες που προκύπτουν από αυτό. Μπορείτε να παρατηρήσετε τέτοιες διαφορές μέσα από τις αντιδράσεις των άλλων, τις κινήσεις, τη συμμετοχή, τα πρόσωπα και την αίσθηση του χιούμορ που έχουν. Μια τέτοια ανάλυση σας καθιστά επιρρεπή στην αυτό-αξιολόγηση και την αυτοπαρατήρηση. Με άλλα λόγια σας δίνει τη δυνατότητα να παρατηρείτε απλά και την δική σας συμπεριφορά.

Η αυτό αξιολόγηση περιλαμβάνει:

- ✚ μη λεκτική συμπεριφορά
- ✚ επαφή με τα μάτια με τους άλλους
- ✚ ακούγοντας και μιλώντας
- ✚ ανατροφοδότηση από άλλους
- ✚ αλλαγή συμπεριφοράς ως αποτέλεσμα ενός σχολιασμού που έχετε λάβει



4. Σαφήνεια και Περιεκτικότητα

Ποιοτική επικοινωνία σημαίνει να λέτε όσα πρέπει - μην λέτε πολύ λίγα ή να μιλάτε πάρα πολύ. Προσπαθήστε να μεταφέρετε το μήνυμά σας με όσο το λιγότερα λόγια μπορείτε. Πείτε τι θέλετε με σαφήνεια και αμεσότητα, είτε αν μιλάτε σε κάποιον προσωπικά, ή μέσω τηλεφώνου ή ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Αν φλυαρείτε, ο ακροατής σας είτε θα σταματήσει να σας ακούει/προσέχει είτε δεν θα είναι σίγουρος για το τι ακριβώς θέλετε. Σκεφτείτε τι θέλετε να πείτε πριν το πείτε; αυτό θα σας βοηθήσει να αποφύγετε την υπερβολική συζήτηση ή / και τη σύγχυση του ακροατηρίου σας

5. Φιλικότητα/Οικειότητα

Μέσα από ένα φιλικό τόνο, μια προσωπική ερώτηση ή απλά ένα χαμόγελο, θα ενθαρρύνετε τους συναδέλφους σας να εμπλακούν σε μια ανοιχτή και ειλικρινή επικοινωνία μαζί σας. Είναι σημαντικό να είστε καλοί και ευγενικοί σε όλες τις επικοινωνίες που γίνονται στο χώρο εργασίας σας. Αυτό είναι σημαντικό τόσο για την μεταξύ σας ' πρόσωπο με πρόσωπο' επικοινωνία όσο και για την γραπτή. Όταν μπορείτε, προσαρμόστε σε προσωπικό τόνο τα μηνύματα του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου σας προς τους συναδέλφους ή / και τους υπαλλήλους - μια σύντομη φράση όπως "Ελπίζω ότι όλοι είχατε ένα καλό Σαββατοκύριακο" στην αρχή ενός μηνύματος μπορεί να προσωποποιήσει το μήνυμα και να κάνει τον παραλήπτη να αισθανθεί ανεκτίμητος και αγαπητός.

6. Αυτοπεποίθηση

Είναι σημαντικό να έχετε αυτοπεποίθηση σε όλες τις αλληλεπιδράσεις σας με τους άλλους ανθρώπους. Η αυτοπεποίθηση επιβεβαιώνει στους συναδέλφους σας ότι θα κάνετε ό,τι χρειαστεί για αυτό που λέτε. Η επίδειξη αυτοπεποίθησης μπορεί να είναι τόσο απλή όσο η επαφή με τα μάτια ή η χρήση ενός σταθερού αλλά φιλικού τόνου (αποφύγετε να κάνετε τις δηλώσεις σας να ακούγονται ως ερωτήσεις). Φυσικά, προσέξτε να μην φανείτε αλαζονικός ή επιθετικός. Βεβαιωθείτε ότι πάντα ακούτε και δείχνετε συμπάθεια στο άλλο πρόσωπο.

7. Σεβασμός

Οι άνθρωποι θα είναι πιο 'ανοιχτοί' στο να επικοινωνήσουν μαζί σας εάν δείχνετε σεβασμό για αυτούς και τις ιδέες τους. Απλές ενέργειες όπως το να χρησιμοποιείς το όνομα ενός ατόμου, να κάνεις επαφή με τα μάτια και να ακούς ενεργά όταν κάποιος μιλάει θα κάνει το άτομο να αισθάνεται ότι εκτιμάται. Στο τηλέφωνο, αποφύγετε τους

περισπασμούς και παραμείνετε συγκεντρωμένος στη συνομιλία σας.

Δείξτε σεβασμό στην ηλεκτρονική σας επικοινωνία, αφιερώνοντας χρόνο για να επεξεργαστείτε το μήνυμά σας. Εάν στέλνετε ένα πρόχειρο, κακογραμμένο μήνυμα που προκαλεί σύγχυση, ο παραλήπτης θα σκεφτεί ότι δεν τον σέβεστε αρκετά.

8. Ανατροφοδότηση

Η ανατροφοδότηση είναι ένα συναίσθημα, σκέψη ή εμπειρία που μοιραζόμαστε με άλλους. Συνήθως αναπροσαρμόζεται μετά την συγκεκριμένη δράση άλλων. Η ικανότητά σας να δίνετε ικανοποιητικά και να δέχεστε ανατροφοδότηση είναι μια σημαντική δεξιότητα επικοινωνίας. Οι διευθυντές και οι προϊστάμενοι θα πρέπει να αναζητούν συνεχώς τρόπους για να δίνουν εποικοδομητική ανατροφοδότηση στους υπαλλήλους τους, είτε μέσω μηνυμάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή τηλεφωνικά ή με εβδομαδιαίες συναντήσεις για ενημέρωση. Η παροχή ανατροφοδότησης συμπεριλαμβάνει και την επιβράβευση - κάτι τόσο απλό όπως 'καλή δουλειά' ή 'ευχαριστώ για τη διευθέτηση αυτού του θέματος' - προς έναν υπάλληλο μπορεί να αυξήσει σημαντικά το κίνητρο για δουλειά. Με παρόμοιο τρόπο, θα πρέπει να είστε σε θέση να δεχτείτε, και ακόμη να ενθαρρύνετε την κριτική από άλλους. Ακούστε προσεκτικά την κριτική που σας δίνουν, ζητήστε διευκρινίσεις εάν δεν είστε σίγουροι για το ζήτημα που εγείρουν και κάντε προσπάθεια για αλλαγές με βάση τα σχόλια. Η σωστή ανατροφοδότηση πρέπει περιγράφει και όχι να αξιολογεί το άτομο, πρέπει να είναι ουσιαστική και με βάση τη συμπεριφορά του ατόμου. Πρέπει να είναι κατανοητή στο σύνολο της.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ

Άσκηση Νο1 "Παρουσίαση με κούκλες "

Εισαγωγή: Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει μαριονέτες ανθρώπων και ζώων. Επεξηγεί ότι οι μαριονέτες θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες με έναν συγκεκριμένο τρόπο που δεν θα αναμένουν.

Οδηγίες: Πρέπει να επιλέξετε ένα από τα παιχνίδια που ανταποκρίνεται περισσότερο σε εσάς. Επιθεωρήστε το από κοντά και προσεκτικά. Μετά από 3 λεπτά θα δοθεί ένα σήμα. Μετά από αυτό θα πρέπει να παρουσιάσετε τον εαυτό σας χρησιμοποιώντας κάποια από τα χαρακτηριστικά του παιχνιδιού. Για παράδειγμα: Είμαι το καλό αυτοκίνητο που βοηθά τους πάντες και τους οδηγεί στο σωστό μέρος.

Συζήτηση και ανασκόπηση: Ο εκπαιδευτής ρωτά τους συμμετέχοντες σχετικές ερωτήσεις αναφορικά με την παρουσίαση τους. Στη συνέχεια συμπεραίνει για το τι συναισθήματα εκφράστηκαν και την ικανότητα του κάθε συμμετέχοντος να παρουσιάσει το εαυτό του. Στην συνέχεια προτείνει στους συμμετέχοντες να θυμούνται το παιχνίδι αν έχουν προβλήματα με την παρουσίαση τους στο μέλλον.

Άσκηση Νο2 „Επικοινωνία Origami”

Εισαγωγή: Αυτή είναι μια γρήγορη και εύκολη δραστηριότητα που δείχνει πως οι ίδιες οδηγίες ερμηνεύονται διαφορετικά από διαφορετικούς ανθρώπους και υπογραμμίζει τη σημασία της σαφούς επικοινωνίας.

Οδηγίες: Δώστε ένα φύλλο χαρτιού μέγεθος A4 σε κάθε ένα συμμετέχοντα. Ενημερώστε την ομάδα ότι θα αρχίσετε να δίνετε σε όλους οδηγίες για το πώς θα διπλώσουν το χαρτί για να δημιουργήσουν ένα σχήμα origami. Πείτε στην ομάδα ότι ενώ θα δίνετε τις οδηγίες, πρέπει να έχουν τα μάτια τους κλειστά και ότι δεν μπορούν να κάνουν ερωτήσεις. Αρχίστε να δίνετε στην ομάδα αρκετές οδηγίες για το πως να διπλώσουν και να σχίσουν το χαρτί τους συνεχόμενα και στο τέλος ζητήστε τους να ξεδιπλώσουν τα χαρτιά τους και να συγκρίνουν πώς μοιάζουν.

Συζήτηση και ανασκόπηση: Επισημάνετε ότι κάθε χαρτί φαίνεται διαφορετικό, παρόλο που έχετε δώσει τις ίδιες οδηγίες σε όλους. Τι σημαίνει αυτό? Ρωτήστε την ομάδα εάν νομίζετε ότι τα αποτελέσματα θα ήταν καλύτερα αν κρατούσαν τα μάτια τους ανοιχτά ή είχαν τη δυνατότητα να κάνουν ερωτήσεις. Η επικοινωνία με σαφήνεια δεν είναι εύκολη διαδικασία καθώς ο κάθε ένας από εμάς ερμηνεύουμε τις πληροφορίες που λαμβάνουμε διαφορετικά. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο είναι πολύ σημαντικό να κάνετε ερωτήσεις και να επιβεβαιώνετε ότι έχετε πλήρως καταλάβει ώστε να διασφαλίσετε ότι το μήνυμα που σας έχει δοθεί δεν θα αλλοιωθεί.

Άσκηση Νο3 „' Το παιχνίδι 'μαντεύω' ”

Εισαγωγή: Αυτή η απλή δραστηριότητα είναι ένας διασκεδαστικός τρόπος για να παρουσιάσεις και να δείξεις την διαφορά μεταξύ «κλειστών» και «ανοιχτών» ερωτήσεων.

Οδηγίες: Διαχωρίστε την ομάδα σας σε δύο μικρότερες ίσες ομάδες. Ένα άτομο από κάθε ομάδα θα φύγει από το δωμάτιο για ένα λεπτό και θα σκεφτεί ένα αντικείμενο που υπάρχει στο χώρο εργασίας (οποιοδήποτε κοινό αντικείμενο που μπορεί να βρεθεί σε οποιοδήποτε γραφείο, όπως συρραπτικό, εκτυπωτής, κ.λπ.). Όταν το κάθε άτομο θα επιστρέψει στην ομάδα του, είναι το καθήκον της ομάδας να προσπαθήσει με ερωτήσεις «κλειστού» τύπου να μάθει ποιο είναι το αντικείμενο αυτό. Αν είναι απαραίτητο, εξηγήστε ότι οι «κλειστές» τύπου ερωτήσεις είναι αυτές που μπορούν να απαντηθούν με ένα "ναι"

ή "όχι". Μόλις κάποια ομάδα βρει το αντικείμενο, αυτό σημαίνει ότι κέρδισε τον γύρο. Στην συνέχεια μπορούν να προχωρήσουν για ένα νέο γύρο.

Συζήτηση και ανασκόπηση: Μετά από δύο ή τρεις γύρους, τερματίστε το παιχνίδι και επισημάνετε το ακόλουθο σημείο: Πείτε στην ομάδα ότι προφανώς χρειάστηκε πολύς χρόνος και προσπάθεια για να μάθουν το αντικείμενο σε κάθε γύρο, αλλά τι θα γινόταν εάν δεν υπήρχε χρόνος και είχαν μόνο μία ερώτηση να υποβάλλουν για να μάθουν το αντικείμενο αυτό. Ποια θα ήταν αυτή η ερώτηση; Το ερώτημα θα ήταν "Ποιο είναι το αντικείμενο;" που είναι μια «ανοιχτού τύπου» ερώτηση. Οι «ανοιχτού τύπου» ερωτήσεις είναι ένας εξαιρετικός τρόπος εξοικονόμησης χρόνου και ενέργειας και σας βοηθούν να πάρετε γρήγορα τις πληροφορίες που χρειάζεστε. Ωστόσο, οι «κλειστές τύπου» ερωτήσεις μπορούν επίσης να είναι πολύ χρήσιμες σε ορισμένες περιπτώσεις για να επιβεβαιώσουν την κατανόησή σας ή να σας βοηθήσουν να ελέγξετε τη συζήτηση με ένα υπερβολικά ομιλητικό άτομο / πελάτη.

Άσκηση Νο4 „ ‘ Μαντεύω το συναίσθημα’ ”

Εισαγωγή: Αυτό είναι ένα διασκεδαστικό ανταγωνιστικό παιχνίδι που ασχολείται κυρίως με το πώς οι συμμετέχοντες μπορούν να αποκτήσουν μεγαλύτερη επίγνωση των αισθημάτων ή αντιδράσεων τους. Οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε ομάδες και εκδηλώνουν ένα συναίσθημα, όπως αηδία, στοργή, φόβο, άγχος, αμηχανία, οργή, αποφασιστικότητα κ.λπ. και η υπόλοιπη ομάδα θα προσπαθήσει να μαντέψει ποιο είναι το συναίσθημα αυτό.

Οδηγίες:

- 1.** Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε δύο ομάδες.
- 2.** Βάλτε στο τραπέζι (ή μέσα σε ένα κουτί) ένα κουτί με κάρτες, Η κάθε μια θα αναγράφει ένα συγκεκριμένο συναίσθημα.
- 3.** Ζητήστε από έναν συμμετέχοντα από την ομάδα Α να πάρει την πρώτη κάρτα από το τραπέζι και να δείξει με χειρονομίες (παντομίμα) το συναίσθημα προς την ομάδα του. Αυτό πρέπει να γίνει σε καθορισμένο χρονικό όριο (όπως ένα λεπτό ή δύο).
- 4.** Εάν η ομάδα Α έχει μαντέψει σωστά το συναίσθημα παίρνει δέκα βαθμούς
- 5.** Στην συνέχεια κάνετε την ίδια διαδικασία με την ομάδα Β ώστε να μαντέψουν το συναίσθημα που αναγράφει η κάρτα; Παίρνουν τους πόντους ανάλογα με το αποτέλεσμα.
- 6.** Διαμοιράστε τις ευκαιρίες ανάμεσα στις δύο ομάδες.

7. Μετά από 20–30 λεπτά , δηλώστε το τέλος του χρόνου και ανακοινώστε την νικήτρια ομάδα με βάση την βαθμολογία.

Σημείωση : Καθορίστε ένα μικρό βραβείο για τους νικητές ώστε να κάνετε το παιχνίδι πιο ανταγωνιστικό

Ασκηση Νο5 “Η δύναμη της γλώσσας του σώματος”

Εισαγωγή: Η γλώσσα του σώματος ‘μιλάει’ πιο δυνατά από οποιαδήποτε λέξη. Είτε λέτε σε ένα συνάνθρωπο σας ότι τον αγαπάτε ή ότι είστε θυμωμένοι με αυτόν, ή ότι δεν ενδιαφέρεστε καθόλου οι κινήσεις του σώματος σας αποκαλύπτουν τις σκέψεις, την διάθεση σας και την στάση σας. Τόσο συνειδητά όσο και υποσυνείδητα το σώμα σας λέει σε αυτούς που σας παρατηρούν τι συμβαίνει πραγματικά μαζί σας.

Οδηγίες:

1. Εξηγήστε στην ομάδα ότι θα τους δώσετε μια σειρά από οδηγίες , τις οποίες θέλετε να μιμηθούν όσο πιο γρήγορα μπορούν

2. Δηλώστε τις ακόλουθες ενέργειες καθώς ΕΣΥ τις κάνετε:

- ✚ Βάλτε το χέρι σας στην μύτη σας
- ✚ Χτυπάτε τα χέρια σας
- ✚ Σταθείτε όρθιοι
- ✚ Αγγίξτε το ώμο σας
- ✚ Καθίστε κάτω
- ✚ Κτυπάτε τα πόδια σας
- ✚ Σταυρώστε τα χέρια σας
- ✚ Βάλτε το χέρι στο στόμα σας - ΕΝΩ ΤΟ ΛΕΤΕ ΑΥΤΟ ΒΑΛΤΕ ΤΟ ΧΕΡΙ ΣΑΣ ΣΤΗΝ ΜΥΤΗ ΣΑΣ

3. Παρατηρήστε τον αριθμό των ατόμων από τις ομάδες που αντέγραψαν το τι κάνατε αντί του τι έχετε πει.

Συζήτηση και ανασκόπηση: Προκαλέστε συζήτηση για το πώς η γλώσσα του σώματος μπορεί να ενισχύσει τη λεκτική επικοινωνία, παρότι μπορεί επίσης να είναι ισχυρότερη από τη λεκτική επικοινωνία - είναι σημαντικό να γνωρίζουμε τη γλώσσα του σώματός μας για να διασφαλίσουμε ότι μεταδίδουμε το σωστό μήνυμα.

Άσκηση Νο6 “ Μαντεύω το όνομα”

Εισαγωγή: Ζητήστε από κάθε συμμετέχοντα να σκεφτεί ένα διάσημο άτομο και να το γράψει κρυφά σε ένα αυτοκόλλητο χαρτάκι. Τοποθετήστε το χαρτάκι στο κεφάλι του συνεργάτη του. Μια διασκεδαστική άσκηση που δείχνει τη σημασία του να χρησιμοποιείς το σωστό τύπο ερωτήσεων

Γύρος 1 –Ρωτήστε με τη σειρά την μια μετά την άλλη ερωτήσεις «κλειστού τύπου» (ναι / όχι). Μπορείτε να συνεχίσετε να κάνετε ερωτήσεις για όσο χρονικό διάστημα παίρνετε ως απάντηση το "ναι". Όταν η απάντηση είναι "όχι", κάνετε εναλλαγή. Π.χ. τυπικές ερωτήσεις

- ✚ Είμαι ζωντανός?
- ✚ Είμαι άντρας?
- ✚ Είμαι αθλητής? κτλ.

Μετά από 10 λεπτά σταματάτε την δραστηριότητα. Κάποιοι θα έχουν βρει το άτομο και κάποιοι ακόμη θα παίζουν.

Για αυτούς που έχουν μαντέψει το όνομα μπορούν να επαναλάβουν την άσκηση.

Γύρος 2 – με την σειρά θα πρέπει να ερωτούν «ανοικτού τύπου» ερωτήσεις ή TED (Λέω, εξηγώ, περιγράφω) (με την εξαίρεση του ‘ποιο είναι το όνομα μου’ ή παρόμοιου τύπου!). Αν καταλάθος έχουν υποβάλει ερώτηση «κλειστού τύπου» χάνουν την σειρά τους.

Μετά από 3 or 4 λεπτά ολοκληρώστε την άσκηση και κάνετε μια ανασκόπηση.

Ερωτήσεις προς συζήτηση :

- ✚ Ποιες ήταν οι πιο εύκολες ερωτήσεις να σκεφτείτε? (για το πρώτο γύρο 1)
- ✚ Ποιες ερωτήσεις το έκαναν ευκολότερο να μαντέψετε ποιο άτομο ήταν? (σίγουρα για το δεύτερο γύρο)

Ποιο είναι το νόημα αυτής της άσκησης/δραστηριότητας ? :

Το βασικό συμπέρασμα από αυτή τη δραστηριότητα είναι ότι παρά την προφανή χρησιμότητα των ερωτήσεων «ανοικτού τύπου» / TED (Λέω, εξηγώ, περιγράφω) για τη συλλογή πληροφοριών, για κάποιο λόγο το βρίσκουμε πιο εύκολο να ρωτάμε «κλειστού τύπου» ερωτήσεις παρόλο που έχουμε την εντύπωση ότι ρωτάμε τις σωστές ερωτήσεις - προσοχή!

Άσκηση Νο7 Άσκηση Μνήμης

Εισαγωγή: Αυτή μπορεί να είναι μια πολύ καλή δραστηριότητα για δεξιότητες παρουσίασης ή για εκπαίδευση εκπαιδευτών. Πείτε στους συμμετέχοντες ότι θα τους διαβάσετε μια λίστα λέξεων για να ελέγξετε τη μνήμη τους. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να ακούσουν προσεκτικά και δεν μπορούν να γράψουν καμία από τις λέξεις που θα πείτε. Αργότερα θα δοκιμάσετε και θα δείτε πόσες λέξεις ακόμα θυμούνται.

.Διαβάστε κάθε μία από τις ακόλουθες λέξεις αργά και με παύση μεταξύ τους. Παρατηρήστε ότι μια από τις λέξεις (νύκτα) επαναλαμβάνεται 3 φορές.

όνειρο	αγκινάρα
ύπνος	αυπνία
νύκτα	κουβέρτα
στρώμα	νύχτα
ελαφρύς ύπνος	ξυπνητήρι
σεντόνι	υπνάκος
νεύμα	ροχαλητό
κουρασμένος	μαξιλάρι
νύκτα	

Μόλις τελειώσετε να διαβάζετε την λίστα προσπαθήστε να τους αποσπάσετε την προσοχή σε κάτι άλλο για περίπου ένα λεπτό. Στη συνέχεια, ζητήστε από κάθε συμμετέχοντα να βγάλει ένα κομμάτι χαρτί και να γράψει όσες λέξεις μπορεί να θυμηθεί

Αναλύστε τις τέσσερις βασικές αρχές της μνήμης ως ακολούθως:

Πρωταρχική και πρόσφατη – ζητήστε από τους συμμετέχοντες να υψώσουν το χέρι τους αν θυμούνται την πρώτη και τελευταία λέξη (όνειρο και μαξιλάρι). Εξηγήστε ότι οι άνθρωποι μπορούν να θυμούνται ευκολότερα το πρώτο και τελευταίο πράγμα που ακούν σε μια σειρά. Συνδέστε το με τη σημασία του να έχεις μια δυναμική έναρξη στην παρουσίαση σου και στο τέλος μια γενική περίληψη και ανασκόπηση σε αυτή.

Έκπληξη – Ζητήστε από αυτούς που θυμούνται την λέξη (αγκινάρα) να υψώσουν το χέρι τους. Επισημάνετε το σημείο ότι πολλοί άνθρωποι έχουν την τάση να θυμούνται πράγματα διαφορετικά, νέα ή απροσδόκητα. Το ακροατήριο θα θυμάται την

παρουσίαση σου για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα αν είναι πρωτότυπη, διαφορετική αν όχι και συγκλονιστική.

Επανάληψη – Ζητήστε από αυτούς που θυμούνται την λέξη (νύκτα)) να υψώσουν το χέρι τους. Οι περισσότεροι συμμετέχοντες θα θυμούνται και θα έχουν γράψει την λέξη γιατί την έχετε επαναλάβει τρεις φορές. Εξηγήστε ότι οι άνθρωποι θυμούνται πράγματα περισσότερο όταν αυτά επαναλαμβάνονται και πόσο σημαντικό είναι να ανακεφαλαιώνετε και να επανεξετάζετε τα βασικά σημεία της παρουσιάσής σας περισσότερες από μία φορές για να διασφαλίσετε ότι το κοινό σας μπορεί να τα θυμάται.

Ψευδής – μνήμη – Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να υψώσουν το χέρι τους αν θυμούνται την λέξη (κρεββάτι). Αποκαλύψτε ότι αυτή η λέξη δεν ήταν στην λίστα αλλά παρόλο το γεγονός αυτό μερικοί από τους συμμετέχοντες την έχουν αναγράψει στην λίστα τους και έχουν σηκώσει το χέρι τους . Εξηγήστε ότι το μυαλό μας αυτόματα κλείνει 'κενά' σε ότι βλέπει και διαβάζει και μερικές φορές υποθέτει πράγματα τα οποία δεν έγιναν ποτέ. Οι συμμετέχοντες που έχουν αναγράψει την λέξη (κρεββάτι) είναι γιατί απλά ταιριάζει και ανήκει στην ίδια λογική με την λίστα που διαβάστηκε ενώ ποτέ δεν αναφέρθηκε

Άσκηση Νο8 “Ανατροφοδότηση ”

Εισαγωγή : αυτή η άσκηση θα δείξει στους συμμετέχοντες πως να δίνουν ανατροφοδότηση.

Οδηγίες: Κάθονται όλοι σε κύκλο. Κάθε συμμετέχοντας θα πρέπει να πει στο άτομο που κάθεται στα αριστερά του ένα κομπλιμέντο ακολουθώντας το παράδειγμα:

Σήμερα εσύ/μου αρέσει αυτό...../γιατί.....

Έχετε 3 λεπτά να σκεφτείτε ένα κομπλιμέντο και μετά κάθε συμμετέχοντας να πει την γνώμη του για το άτομο που κάθεται στα αριστερά του. Δώστε σημασία στα μη λεκτικά μηνύματα.

Συζήτηση και ανατροφοδότηση:

- ✚ Τι νιώσατε όταν λέγατε το κομπλιμέντο?
- ✚ Τι νιώσατε όταν έλεγαν καλά λόγια για εσάς?

Βιβλιογραφικές Αναφορές:

<https://www.trainingcoursematerial.com/>

<https://www.teacherspayteachers.com>

Ковачева З., Манолова П., Петева С., Развиване на умения за самостоятелен живот, Фондация Партньори-България, София, 2007