

## Θετικότητα

### Συνοπτικός Πίνακας Δραστηριοτήτων

| Τίτλος                                    | Στόχοι  | Επισκόπηση   | Αξιολόγηση & Αναστοχασμός   |
|---|---|--|---|
| <b>Προσδιορισμός της Θετικής Πρόθεσης</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Επικοινωνία</li> <li>• Διαπραγμάτευση</li> <li>• Δεξιότητες λήψης αποφάσεων</li> <li>• Δεξιότητες Επίλυσης προβλημάτων</li> <li>• Αυτό-Συνειδητότητα</li> <li>• Αυτορρύθμιση</li> </ul> <p><u>Επίπεδο Δυσκολίας:</u> Ενδιάμεσο</p> | Αυτή η Ομαδική Δραστηριότητα στοχεύει στο να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να χρησιμοποιήσουν τις δεξιότητες που χρειάζονται για να εντοπίσουν τις θετικές προθέσεις σε οποιοδήποτε δεδομένο σενάριο.  | Μέσω αυτής της δραστηριότητας οι συμμετέχοντες θα καταλάβουν ότι σχεδόν πάντα πίσω από κάθε διαφωνία, απροθυμία και αντίσταση που εκφράζεται μέσω αρνητικής δήλωσης κρύβεται κάτι άλλο κρυμμένο, πιθανότατα όχι αρνητικό, όπως αρχικά έγινε αντιληπτό.  |
| <b>Η δεξιότητα της Μετά-Θέσης</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Δεξιότητες Επίλυσης Προβλημάτων</li> <li>• Αναλυτική Σκέψη</li> </ul> <p><u>Επίπεδο Δυσκολίας:</u> Ενδιάμεσο</p>   | Αυτή η Ομαδική Δραστηριότητα προτρέπει τους μαθητές / συμμετέχοντες να δίνουν ιδιαίτερη προσοχή στον τρόπο με τον οποίο ένα άλλο πρόσωπο μιλάει και εκφράζει τον εαυτό του, προκειμένου να βρει τρόπους για καλύτερη επικοινωνία με κάθε άτομο σύμφωνα με τον τρόπο κατανόησης και αλληλεπίδρασης.       | Η ολοκλήρωση αυτής της δραστηριότητας θα αποδειχθεί επωφέλης για την ενίσχυση της ικανότητας του μαθητή να κατανοεί το μήνυμα που του δίνεται από άλλους μέσω της επικοινωνίας και πώς να διαπραγματευτεί καλύτερα αν χρειαστεί και να λύσει και / ή να αποφύγει οποιαδήποτε σύγκρουση.   |
| <b>Πορεύσου και Οδήγησε το Δρόμο</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Επικοινωνία</li> <li>• Αυτό-Παρουσίαση</li> <li>• Δεξιότητες Διαπραγμάτευσης</li> <li>• Ομαδική Δουλειά</li> <li>• Κριτική Σκέψη</li> </ul> <p><u>Επίπεδο Δυσκολίας:</u> Ενδιάμεσο</p>   | Αυτή η Ομαδική Δραστηριότητα συνδέεται με την αντανάκλαση (Καθρεπτική Επικοινωνία). Η Αντανάκλαση χρησιμοποιείται σε αυτή τη δραστηριότητα με τρόπο που θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να εμβαθύνουν τις γνώσεις τους και να κατανοήσουν τη γενική έννοια της ενσυναίσθησης και του αυτο-προβληματισμού. | Με την ολοκλήρωση αυτής της δραστηριότητας, οι συμμετέχοντες θα μπορούν να χρησιμοποιούν την τεχνική της αντανάκλασης, μαζί με ενσυναίσθηση και τη μη λεκτική ή λεκτική σκέψη στην προσωπική ή επαγγελματική-ακαδημαϊκή ζωή τους. Αυτές οι δεξιότητες είναι εξαιρετικά χρήσιμες για τη διατήρηση υγιών σχέσεων οποιοδήποτε είδους και αποτελεσματικής αλληλεπίδρασης. |
| <b>Introjection</b>                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Δημιουργικότητα</li> <li>• Δεξιότητες Επίλυσης Προβλημάτων</li> <li>• Επικοινωνία</li> <li>• Κριτική Σκέψη</li> <li>• Δεξιότητες Διαπραγμάτευσης</li> </ul> <p><u>Επίπεδο Δυσκολίας:</u> Ενδιάμεσο</p>                             | Αυτή η Ατομική Δραστηριότητα έχει σχεδιαστεί για να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν σε πιο προηγμένο επίπεδο την έννοια των "σκέψεων" και "πεποιθήσεων" και πώς αυτές μπορούν να μας κρατήσουν προσγειωμένους όταν συνδέονται με αρνητικό περιεχόμενο, συναισθήματα ή παραδοχές.              | Μέσω της εφαρμογής αυτής της δραστηριότητας, οι συμμετέχοντες θα αντιληφθούν ότι οι σκέψεις δημιουργούν πεποιθήσεις. Επομένως οι σκέψεις και οι πεποιθήσεις επηρεάζουν τον τρόπο που σκεφτόμαστε, αισθανόμαστε τον εαυτό μας και τους άλλους και στη συνέχεια διαμορφώνουμε και τη συμπεριφορά μας.   |
| <b>Αλλάζοντας τον τρόπο σκεψής μου.</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Αυτορρύθμιση</li> <li>• Αυτό-Συνειδητότητα</li> <li>• Αναλυτική Σκέψη</li> </ul> <p><u>Επίπεδο Δυσκολίας:</u> Ενδιάμεσο</p>  | Αυτή η Ατομική Δραστηριότητα στοχεύει να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να αντικαταστήσουν τις αρνητικές λέξεις και τις αρνητικές σκέψεις που συνήθως χρησιμοποιούμε όταν βρισκόμαστε υπό άγχος, απογοήτευση ή αίσθημα κατάθλιψης.  | Μέχρι το τέλος αυτής της δραστηριότητας, οι συμμετέχοντες θα αντιληφθούν ότι η εμπειρία θλίψης ή το αίσθημα της θλίψης είναι μόνο προσωρινές καταστάσεις και δεν πρέπει να θεωρούμε απόλυτες αυτές τις σκέψεις και τη διατύπωση που χρησιμοποιούμε σε αυτές τις συγκεκριμένες στιγμές για να μεταφράσουμε τον κόσμο γύρω μας.   |
| <b>Χρονοδιαγραμμα Αποφάσεων</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Κριτική Σκέψη</li> <li>• Δεξιότητες Λήψης Αποφάσεων</li> <li>• Αυτό-Συνειδητότητα</li> </ul> <p><u>Επίπεδο Δυσκολίας:</u> Ενδιάμεσο</p>  | Αυτή η Ατομική Δραστηριότητα στοχεύει στο να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να δημιουργήσουν ένα χρονοδιάγραμμα για τη διεξαγωγή της διαδικασίας λήψης αποφάσεων, να ενισχύσουν τα  | Μέχρι το τέλος αυτής της δραστηριότητας, οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν ένα χρήσιμο εργαλείο για το πώς θα θέσουν στόχους με περισσότερη  |

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  |  | <p>συναισθήματα αυτοπεποίθησης και να ελαττώσουν τυχόν στρεσογόνους παράγοντες που συνοδεύουν την αναβολή και την παύση των προσωπικών τους στόχων, ανεξάρτητα από το πόσο μεγάλες ή μικρές είναι.</p> | <p>ευκολία και θα γίνουν πιο αποφασιστικοί, πράγμα που θα τους βοηθήσει να μην αισθανθούν πανικό ή να συγκλονιστούν όταν καλούνται να πάρουν μια σημαντική απόφαση. Αντίθετα θα απολαύσουν τα μακροχρόνια θετικά συναισθήματα αποτελεσματικότητας, αυτοπεποίθησης και γενικής ευτυχίας.</p> |
|--|--|--|---|

## Δραστηριότητες για τη Θετικότητα

|   |  |
|---|--|
| <b>Τίτλος Δραστηριότητας:</b>   | <b>Προσδιορισμός της Θετικής Πρόθεσης</b>  |
| <b>Διάρκεια:</b>  | (45 λεπτά)   |
| <b>Τύπος Δραστηριότητας:</b>  | Ατομική  |
| <b>Επίπεδο Δυσκολίας:</b>   | Ενδιάμεσο  |
| <b>Στόχοι</b><br>(συμπεριλαμβανομένων δεξιοτήτων που αναμένεται να ενισχυθούν): | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Εισαγωγή στους μαθητές / συμμετέχοντες των απαραίτητων δεξιοτήτων για τον εντοπισμό των «θετικών προθέσεων» (αν υπάρχουν) στις αρνητικές δηλώσεις των άλλων ανθρώπων, έτσι ώστε να καταφέρουν να αλλάξουν αυτές τις αρνητικές πεποιθήσεις και δηλώσεις σε θετικές από την υπερνίκηση, τη διαφωνία, την αντίσταση και την απροθυμία.</li> <li>• Η δραστηριότητα στοχεύει στην ενίσχυση: <b>της επικοινωνίας, της διαπραγμάτευσης, της λήψης αποφάσεων και της επίλυσης προβλημάτων.</b></li> <li>• Ακόμα, η δραστηριότητα στοχεύει στην έμμεση ενίσχυση της δεξιότητας της <b>αυτό-συνειδητότητας</b> και <b>της αυτορρύθμισης</b>, καθώς το πρόσωπο που πρέπει να εφαρμόσει την ικανότητα της θετικής πρόθεσης πρέπει να αναγνωρίσει και να διαχειριστεί τα δικά του συναισθήματα.</li> </ul> |
| <b>Οδηγίες:</b>   | <p><b><u>Υλικά:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Στυλο / Μολύβια</li> <li>• Χαρτί</li> <li>• Πίνακας Παρουσιάσεων ή Μαυροπίνακας</li> <li>• Μαρκαδόροι</li> </ul> <p><b><u>Διαδικασία Εφαρμογής:</u></b></p>   |

Ο σχολικός σύμβουλος / διευκολυντής ενθαρρύνεται να διενεργήσει μια σύντομη εισαγωγή όπως περιγράφεται στην παράγραφο (Α) και στη συνέχεια να ακολουθήσει την εφαρμογή των βημάτων (Β), (Γ) και (Δ): (Α) Κατά τη διάρκεια του σχολείου και της μελλοντικής επαγγελματικής ζωής μας, θα συζητάμε με ανθρώπους που έχουν τις δικές τους πεποιθήσεις και συναισθήματα που θα καταλήξουν σε συμπεράσματα και θα μεταπηδήσουν σε υποθέσεις που βασίζονται σε αυτές τις πεποιθήσεις και συναισθήματα, τη διαφωνία των χρόνων, την απροθυμία και την αντίσταση.

Μία από τις σημαντικότερες και χρήσιμες αρχές για τη διαχείριση της διαφωνίας, της αντίστασης και της απροθυμίας που εκφράζεται συνήθως με λόγια σχετίζεται με την έννοια της "θετικής πρόθεσης".

(Β) Ο σχολικός σύμβουλος μπορεί να χρησιμοποιήσει τέσσερις διαφορετικούς πίνακες παρουσιάσεων για να σημειώσει τις αρχές των θετικών προθέσεων:

(i) Διαχωρίστε τις αρνητικές πτυχές της δήλωσης από τη θετική πρόθεση πίσω από αυτήν.

(ii) Προσδιορίστε και απαντήστε στη θετική πρόθεση του αντιδραστικού ατόμου.

(iii) Προσφέρετε στο άτομο άλλες επιλογές συμπεριφοράς για να καταλήξετε σε συμφωνία.

(C) Ζητήστε από τους μαθητές να εργάζονται σε ζευγάρια / ομάδες και ζητήστε τους να θυμούνται ένα πραγματικό παράδειγμα μιας δύσκολης κατάστασης στην οποία αντιμετώπισαν μια διαφωνία, αντίσταση ή απροθυμία. Στη συνέχεια, πρέπει να αναλύσουν αυτό το παράδειγμα ακολουθώντας τα βήματα i, ii, iii.

(D) Τέλος, ζητήστε από μερικά ζευγάρια / ομάδες να παρουσιάσουν ένα παιχνίδι ρόλων σε ολόκληρη την τάξη. Ένα πρόσωπο θα είναι το άτομο

|  |   |
|--|---|
|  | <p>που εκφράζει διαφωνία, απροθυμία και επιμονή και το άλλο άτομο θα προσπαθήσει να βρει μια λύση καθοδηγώντας τη συζήτηση και εφαρμόζοντας τα βήματα i, ii, iii.</p> <p>Σε περίπτωση που οι ομάδες αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην εξεύρεση πραγματικών καταστάσεων στις οποίες έπρεπε να ασχοληθούν με τη διαφωνία, την αντίσταση και την απροθυμία, ο σχολικός σύμβουλος μπορεί να πάρει μέρος στο παιχνίδι ρόλων με το να είναι το απρόθυμο άτομο ή το πρόσωπο που προσπαθεί να βρει λύση εφαρμόζοντας τα στάδια (i), (ii), (iii).</p>  |
| <p><b>Αξιολόγηση &amp; αναστοχασμός:</b></p> | <p>Οι μαθητές πρέπει να καταλάβουν ότι πίσω από κάθε διαφωνία, η απροθυμία και η αντίσταση που εκφράζεται μέσω μιας αρνητικής δήλωσης μπορεί να είναι κάτι άλλο κρυμμένο.</p> <p>Αυτό μπορεί να είναι είτε (α) ένας μυστικός δευτερεύον λόγος του ατόμου που εκφράζει την αρνητική δήλωση (π.χ.: α) διαφορετικοί στόχοι, β) τα γνήσια κίνητρά τους ότι κάνουν το σωστό, ή γ) άλλες υποθέσεις, πεποιθήσεις και συναίσθημα από παλιές εμπειρίες.</p> <p>Πρέπει επίσης να έχουμε κατά νου ότι χρησιμοποιώντας θετικές προθέσεις μπορούμε με κάποιο τρόπο να εξερευνήσουμε ή να διερευνήσουμε τις σκέψεις άλλων ανθρώπων και με κάποιο τρόπο να βρούμε έναν κοινό λόγο κατανόησης και διαπραγμάτευσης.</p> <p>Είναι σημαντικό να συνειδητοποιήσουμε ότι κάποιος μπορεί να αναγνωρίσει την άποψη άλλου ατόμου, χωρίς να χρειάζεται να συμφωνήσει με αυτό το πρόσωπο, π.χ. είναι διαφορετικό να πούμε "καταλαβαίνω ότι έχεις αυτήν την προοπτική", από το να πούμε, "Συμφωνώ μαζί σου". Λέγοντας: "Εκτιμώ την ανησυχία σου" ή "Αυτό είναι ένα σημαντικό ερώτημα" ή "Ευχαριστώ που το ανέφερες αυτό είναι ένα πολύ σημαντικό ζήτημα" είναι ένας τρόπος να αναγνωρίσετε το άτομο ή την πρόθεσή του χωρίς απαραίτητα να υπονοείτε ότι έχουν δίκιο.</p> |

**Παραπομπή:**

Dielts, R. B. (1999). The Magic of Conversational Belief Change, California: Strategy Group.

|  |  |                                   |
|--|--|-----------------------------------|
| <b>Τίτλος Δραστηριότητας:</b>  |  | <b>Η δεξιότητα της Μετά-Θέσης</b> |
| <b>Διάρκεια:</b>   |  | (45 λεπτά)                        |
| <b>Τύπος Δραστηριότητας:</b>   | Ομαδική  |                                   |
| <b>Επίπεδο Δυσκολίας:</b>  | Ενδιάμεσο  |                                   |
| <b>Στόχοι:</b><br>(συμπεριλαμβανομένων δεξιοτήτων που αναμένεται να ενισχυθούν): | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Η δραστηριότητα αυτή θα βοηθήσει τους μαθητές / συμμετέχοντες να κατανοήσουν τον τρόπο ομιλίας κάποιου ώστε να προσαρμοστούν αναλόγως και να βρουν τρόπους επικοινωνίας και διαπραγμάτευσης με συνομηλίκους, συγγενείς, συμμαθητές και συναδέλφους, καθώς επίσης να βρουν <b>τρόπους επίλυσης προβλημάτων</b>.</li> <li>• Η δραστηριότητα θα αυξήσει επίσης την αναλυτική σκέψη του μαθητή/συμμετέχοντα, αντιμετωπίζοντας βασικές πληροφορίες από το "Μοντέλο Μεταγνώσεων" και το "Μοντέλο Ακριβείας".</li> </ul>   |                                   |
| <b>Οδηγίες:</b>  | <p><b>Υλικά:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Στυλό / Μολύβια</li> <li>• Χαρτί</li> <li>• Εκτυπώστε τα τρία βήματα της «<b>Τεχνικής Μετά-Θέσης</b>», έτσι ώστε κάθε μαθητής να μπορεί να <b>την</b> χρησιμοποιήσει κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού ρόλων.</li> <li>• <b><u>Διαδικασία εφαρμογής:</u></b></li> </ul> <p>(1) Η επικοινωνία μεταξύ των ανθρώπων περιλαμβάνει πάντα περισσότερες από μία προοπτικές, απόψεις ή / και ιδέες. Αυτό μπορεί να προκαλέσει διαφορετικές δυσκολίες στην αλληλεπίδραση μεταξύ του αποστολέα και του δέκτη, όπως η κακή επικοινωνία ή η μη επίτευξη συμφωνίας για τα επιθυμητά αποτελέσματα. Ακόμη και όταν κατά τη διάρκεια της επικοινωνίας, ο αποστολέας και οι παραλήπτες του μηνύματος δεν συμφωνούν ότι είναι σημαντικό να δημιουργηθεί μια σχέση καλής ποιότητας, διότι αυτό ενισχύει τη δυνατότητα συμφωνίας</p> |                                   |

50-50% ή τη δυνατότητα μελλοντικής συνεργασίας.

(2) Η επικοινωνία του συμμετέχοντος περιλαμβάνει διαφορετικές προοπτικές μέσα στην αλληλεπίδραση. Αυτή η μετατόπιση των αντιληπτικών θέσεων αναφέρεται ως "τριπλή περιγραφή" επειδή υπάρχουν τρεις διαφορετικές αντιληπτικές θέσεις που εμφανίζονται μέσα σε μια επικοινωνία. Αυτή η αντιληπτική θέση είναι: μια από τον εαυτό μας (πρώτη θέση), το άλλο άτομο (δεύτερη θέση), και όλα τα άτομα συνολικά (τρίτη θέση).

Έτσι, τι σημαίνει κάθε θέση:

Πρώτη Θέση: στέκεστε στον δικό σας φυσικό χώρο, στη δική σας συνήθη στάση του σώματος. Όταν συνδέεστε πλήρως στην πρώτη θέση, θα χρησιμοποιήσετε λέξεις όπως "εγώ", και "ο εαυτός μου" όταν αναφέρεστε στα δικά σας συναισθήματα, αντιλήψεις και ιδέες. Στην πρώτη θέση, περνάτε από την εμπειρία της επικοινωνίας από τη δική σας οπτική: βλέποντας-παρατηρώντας, ακούγοντας, αισθάνεστε, ό, τι συμβαίνει γύρω σας και μέσα σε σας.

Δεύτερη Θέση: είναι το να αναλαμβάνεις την οπτική ενός άλλου ατόμου μέσα στην αλληλεπίδραση. (Εάν υπάρχουν περισσότεροι από ένας παραλήπτες-συμμετέχοντες στην επικοινωνία, μπορεί να υπάρχουν πολλαπλές "δεύτερες θέσεις"). Πρόκειται για μια προσωρινή θέση συγκέντρωσης πληροφοριών στην οποία μετατοπίζεστε στην αντιληπτή θέση κάποιου άλλου ατόμου, αναλαμβάνοντας τη φυσική στάση του και την άποψη του για τον κόσμο, σαν να ήσαστε εκείνος ο άνθρωπος. Βλέπετε - παρατηρείτε, ακούτε και αισθάνεστε τι είναι ο κύκλος επικοινωνίας από την οπτική γωνία αυτού του ατόμου (είναι σαν να είστε σε "στα παππούτσια εκείνων των ατόμων" - στενά συνδεδεμένα με τη συναισθηματική νοημοσύνη). Σε δεύτερη θέση, θα βιώνετε τον κόσμο μέσα από τα μάτια, τις σκέψεις, τα συναισθήματα, τις πεποιθήσεις του άλλου προσώπου. Σε αυτή τη θέση, θα διαχωριστείτε από τον εαυτό σας και θα συνδεθείτε με το άλλο άτομο.

Η Τρίτη Θέση, είτε θέση "παρατηρητή", σας βάζει προσωρινά έξω από την επικοινωνία για να συλλέξετε πληροφορίες, σαν να είστε μάρτυρας και όχι συμμετέχων στην αλληλεπίδραση. Η στάση σας θα είναι

συμμετρική και χαλαρή. Σε αυτή τη θέση, θα δείτε – θα παρατηρήσετε, θα ακούσετε και θα αισθανθείτε τι είναι ο κύκλος επικοινωνίας από τη θέση ενός ενδιαφερόμενου αλλά ουδέτερου παρατηρητή. Θα χρησιμοποιήσετε τη γλώσσα " τρίτου προσώπου", όπως "αυτή" και "αυτός", όταν αναφέρεστε στα πρόσωπα που παρατηρείτε (συμπεριλαμβανομένου αυτού που βλέπει, ακούγεται και δρα όπως εσείς). Θα διαχωριστείτε από την αλληλεπίδραση και θα μπειτε σε έναν τύπο "μετά-θέσης". Αυτή η θέση σας δίνει πολύτιμες πληροφορίες σχετικά με την ισορροπία των συμπεριφορών στην εξέλιξη της επικοινωνίας.

Συνοψίζοντας:

**1<sup>η</sup> Θέση:** Συνδέεται με τη δική σας άποψη, τις πεποιθήσεις και τις υποθέσεις, βλέποντας τον εξωτερικό κόσμο μέσα από τα μάτια σας. Μια θέση που συνδέεται με "Εγώ".

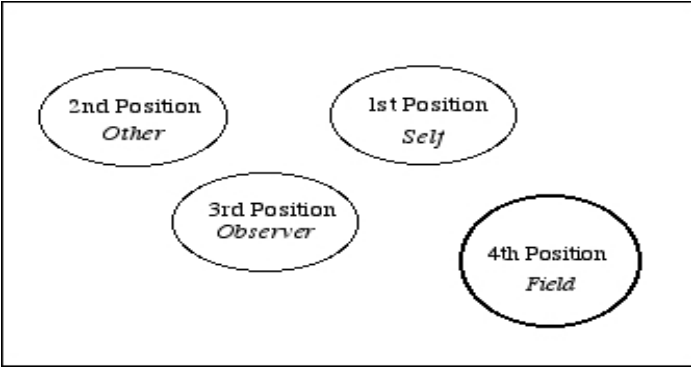
**2<sup>η</sup> Θέση:** Συνδέεται με την άποψη άλλου προσώπου, τις πεποιθήσεις και τις υποθέσεις, βλέποντας τον εξωτερικό κόσμο μέσα από τα μάτια του – Μια θέση " εσείς" και "οι άλλοι".

**3<sup>η</sup> Θέση:** Συνδέεται με μια οπτική γωνία έξω από τη σχέση μεταξύ του εαυτού σας και του άλλου προσώπου – Μια θέση "αυτοί" όπου έχετε το ρόλο του παρατηρητή

**4<sup>η</sup> Θέση:** Συνδέεται με την οπτική γωνία της "μεγαλύτερης εικόνας" - του "πεδίου" όπου συνδυάζετε όλες τις προαναφερθείσες προοπτικές για να προσεγγίσετε μια αμερόληπτη ανάλυση της κατάστασης.

Χωρίστε τους μαθητές σε μικρές ομάδες (4 - 5 μέλη σε κάθε ομάδα ή λιγότερο) και στη συνέχεια διανείμετε σε ένα μέλος από κάθε ομάδα τις περιπτωσιολογικές μελέτες που θα κάνετε στο τέλος της δραστηριότητας (Παράρτημα: Η λύση για να Περάσω).



|  |  |
|--|--|
|  |  <p>The diagram shows four ovals arranged in a square pattern. The top-left oval is labeled '2nd Position Other'. The top-right oval is labeled '1st Position Self'. The bottom-left oval is labeled '3rd Position Observer'. The bottom-right oval is labeled '4th Position Field'.</p>   |
| <p><b>Αξιολόγηση &amp; αναστοχασμός:</b></p> | <p>Ο σχολικός σύμβουλος πρέπει να ξεκινήσει μια καθοδηγούμενη συζήτηση σχετικά με τις διαφωνίες, τις αντιθέσεις και τις συγκρούσεις που συναντάμε στην καθημερινότητά μας: «Υπάρχει τρόπος για πάντα και για πάντα να συμφωνούμε πλήρως με όλους;», «Μπορούμε να αποφύγουμε κάποιον κάθε φορά που διαφωνούμε μαζί του; ». Η διαπραγμάτευση αποτελεί σημαντικό μέρος της ζωής μας και μπορεί να έχει αρνητικό αντίκτυπο στην προσωπική και επαγγελματική εξέλιξή μας. "Σκεφτείτε τον εαυτό σας στο πανεπιστήμιο, στο κολέγιο ή σε μία δουλειά, θα αλληλεπιδράσετε με διαφορετικούς ανθρώπους από διαφορετικό υπόβαθρο."</p> <p>Ο σύμβουλος του σχολείου θα πρέπει να ζητήσει από τους μαθητές να δώσουν παραδείγματα για το πώς θα εφαρμόσουν την δεξιότητα της μετα-θέσης στην καθημερινή τους ζωή. Μπορούν μάλιστα να μοιραστούν τα δικά τους πρόσφατα παραδείγματα, σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο αντιμετώπιζαν ένα άτομο με το οποίο είχαν διαφωνία ή με τους οποίους αντιμετώπισαν αντίθεση ή απροθυμία.</p> |

**Παραπομπή:**

Adapted from: Gilligan, S. (2002). *The Legacy of Milton H. Erikson: Selected Papers of Stephen Gilligan*, Phoenix, AZ: Zeig, Tucker and Theisen, Inc.

|   |   |
|---|---|
| <b>Τίτλος:</b>  | <b>Δώσε το Βηματισμό και Καθοδήγησε το δρόμο!</b>   |
| <b>Διάρκεια:</b>  | (45 λεπτά)  |
| <b>Τύπος Δραστηριότητας:</b>  | Ομαδική   |
| <b>Επίπεδο Δυσκολίας:</b>   | Ενδιάμεσο   |
| <b>Στόχοι</b><br>(συμπεριλαμβανομένων δεξιοτήτων που αναμένεται να ενισχυθούν): | <p>Εισαγωγή στους μαθητές / συμμετέχοντες της τεχνικής "βηματοδότησης και καθοδήγησης" μιας δραστηριότητας που συνδέεται με την προηγούμενη δράση της "Καθρεπτική Επικοινωνίας".</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Η δραστηριότητα στοχεύει στην ενίσχυση των ακόλουθων δεξιοτήτων: <b>μη-λεκτική επικοινωνία</b> (συμπεριλαμβανομένου του EQ), <b>αυτό-παρουσίαση, διαπραγμάτευση, ομαδική δουλειά, κριτική σκέψη.</b></li> </ul>   |
| <b>Οδηγίες:</b>   | <p><b><u>Υλικά:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Καρέκλες</li> </ul> <p><b><u>Διαδικασία Εφαρμογής:</u></b></p> <p>Η ιδέα της βηματοδότησης πριν από την καθοδήγηση είναι ότι αν προσπαθήσετε να πείσετε χωρίς να βοηθήσετε το κοινό σας / το άτομο με το οποίο επικοινωνείτε, πιθανότατα δεν θα είναι ποτέ σε ευθυγράμμιση με σας. Η πιο πιθανή υπόθεση είναι ότι πιθανόν θα λάβετε αντίσταση ή αντίρρηση από το άλλο άτομο. Ενώ η βηματοδότηση σε μια συζήτηση δεν είναι απαραίτητα αρκετή για να εξασφαλίσει την πειθώ, χωρίς αυτήν μπορεί να μειωθεί η πιθανότητα επιτυχίας. Η βηματοδότηση μπορεί να επιτευχθεί με την αντιγραφή του ατόμου στόχου με κάποιο τρόπο, αυτό πρέπει να γίνει προσεκτικά, καθώς είναι εύκολο αυτή η προσέγγιση να φανεί προφανής και συνεπώς να δημιουργήσει ακόμα μεγαλύτερη αντίσταση. Είναι καλύτερα να καταφέρετε το άτομο πρώτα συμφωνεί μαζί σας προτού τους καλέσετε να συμπορευτούν μαζί σας.</p> <p>Προτείνεται πρώτα να προσπαθήσετε να ηγηθείτε των ατόμων αυτών</p> |

|   |  |
|---|--|
|   | <p>πριν προσπαθήσετε να συμπορευτείτε μαζί τους. Η βηματοδότηση μπορεί να απαιτεί σημαντική προσπάθεια προτού αισθανθούν ότι μπορούν να σας εμπιστευτούν επαρκώς για να σας ακολουθήσουν. Ακόμα κι αν σας συμπαθούν, ίσως εξακολουθούν να είναι προσεκτικοί σχετικά με το να αναλαμβάνετε εσείς πρωτοβουλίες. Οι προτιμήσεις γύρω από αυτό μπορεί να διαφέρουν για κάθε άτομο.</p> <p>Μόλις αισθανθούν κάποια σύνδεση με σας είναι πολύ πιο εύκολο να τους κάνετε να συμφωνήσουν να σας ακολουθήσουν. Για να λειτουργήσει αυτό, η σύνδεση πρέπει να διατηρηθεί καθ' όλη τη διάρκεια της δραστηριότητας. Η σύνδεση μπορεί να διακοπεί αν δεν τη διαχειριστούμε προσεκτικά, γι' αυτό είναι σημαντικό να έχουμε πλήρη επίγνωση και να αναζητήσουμε τυχόν παράγοντες που ενδέχεται να την επηρεάσουν, όπως εξωτερικοί παράγοντες που αποσπούν την προσοχή ή προτάσεις που δεν σχετίζονται με το θέμα.</p> <p>Ξεκινήστε να εξηγείτε στους συμμετέχοντες ότι υπάρχουν συγκεκριμένοι τρόποι για τη "βηματοδότηση και καθοδήγηση" μιας συζήτησης κατά τη διάρκεια επίσημης συνάντησης εντός ή εκτός επαγγελματικού πλαισίου. Ένας από αυτούς τους τρόπους ήταν η "Καθρεπτική Επικοινωνία" η οποία περιγράφηκε προηγουμένως ως "Καθρεπτική Επικοινωνία" μαζί με την "ενσυναίσθηση" και τον "προβληματισμό". Για τους σκοπούς αυτής της δραστηριότητας θα εισαχθούν άλλοι σημαντικοί τρόποι προώθησης της προσέγγισης, όπως "βηματοδότηση και καθοδήγηση" και οι τεχνικές για την επίτευξη αυτού.</p> <p>Παπαγαλία: Απλή επανάληψη όσων λένε.</p> <p><u>Συμφωνία</u>: Δείξτε ότι σκέφτεστε παρόμοια.</p> <p><u>Συγκέντρωση</u>: Αν δεν συμφωνείτε απόλυτα, τότε εστιάστε σε ένα μέρος της δήλωσης που βγάζει περισσότερο νόημα για εσάς.</p> <p><u>Ομοιότητα</u>: Δείχνοντας πόσο μοιάζετε με κάποιον τρόπο.</p> <p><u>Αλήθεια</u>: Δηλώνοντας τι είναι αναντίρρητα αληθές τώρα.</p> |
| <p><b>Αξιολόγηση &amp; αναστοχασμός</b></p> | <p>Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να συζητούν και να μοιράζονται τα σχόλια και τα συναισθήματά τους σχετικά με την εμπειρία της συζήτησης σε ομάδες. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να χρησιμοποιούν την</p>   |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>Καθρεπτική Επικοινωνία μαζί με ενσυναίσθηση και τον λεκτικό ή μη λεκτικό προβληματισμό στην προσωπική και επαγγελματική τους ζωή, καθώς αυτά αποτελούν πολύτιμα εργαλεία για υγιείς προσωπικές και επαγγελματικές σχέσεις.</p> |
|--|---|

|   |   |
|---|---|
| <b>Τίτλος Δραστηριότητας:</b>   | <b>Ενδοβολή</b>   |
| <b>Διάρκεια:</b>  | (45 λεπτά)  |
| <b>Τύπος Δραστηριότητας:</b>  | Ατομική   |
| <b>Επίπεδο Δυσκολίας:</b>   | Ενδιάμεσο   |
| <b>Στόχοι</b><br>(συμπεριλαμβανομένων δεξιοτήτων που αναμένεται να ενισχυθούν): | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Βοηθήστε τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν τον ορισμό των «σκέψεων» και των «πεποιθήσεων» αλλά και τη διαφορά μεταξύ των δύο. Στο μεταξύ, η δραστηριότητα στοχεύει στο να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να καταλάβουν πώς αυτές οι πεποιθήσεις και οι αξίες μπορεί να «περιορίζουν» την εξεύρεση λύσης σε μια δεδομένη κατάσταση.</li> <li>• Βοηθήστε τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν ότι οι πεποιθήσεις και οι σκέψεις συνδέονται στενά με τα λόγια μας και είναι στην πραγματικότητα εσωτερικευμένες λέξεις.</li> <li>• Η δραστηριότητα αυτή αναμένεται να αυξήσει την <b>δημιουργικότητα, την ικανότητα για επίλυση προβλημάτων, την επικοινωνία, την κριτική σκέψη και τη διαπραγμάτευση</b> των μαθητών/συμμετεχόντων.</li> </ul> |
| <b>Οδηγίες:</b>   | <p><b><u>Υλικά:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Καρέκλες</li> </ul> <p><b><u>Διαδικασία Εφαρμογής:</u></b></p> <p>Ο διαμεσολαβητής θα αρχίσει να εξηγεί / συζητά με τους μαθητές όλες τις παρακάτω πληροφορίες:</p> <p><b><u>(Α) Τι είναι μια πεποίθηση?</u></b></p> <p>Μια πεποίθηση είναι μια γενίκευση για κάτι, το οποίο πολλές φορές δημιουργείται από μια ομάδα σκέψεων που συνδέονται μεταξύ τους και τις θετικές ή αρνητικές εμπειρίες που είχαμε. Οι πεποιθήσεις έχουν σοβαρό αντίκτυπο στις σκέψεις (και αντίστροφα). Οι πεποιθήσεις μπορούν είτε να μας εξουσιοδοτήσουν είτε να μας περιορίσουν. Οι</p>   |

πεπειθήσεις, γνωστές και ως βασικές πεπειθήσεις, λένε για εμάς και τους άλλους ανθρώπους ποιοι είμαστε, πώς λειτουργεί ο κόσμος και πώς ταιριάζουμε στον κόσμο.

**(B) Τι είναι μια σκέψη?**

Μια σκέψη είναι πολύ εύκολη στην επικοινωνία με λόγια, είναι κάτι συγκεκριμένο και επικεντρωμένο που (μερικές φορές) μπορεί εύκολα να γίνει αντιληπτό με κάποια βασική ελάχιστη εστίαση ή / και προσπάθεια.

**Παράδειγμα:**

Νομίζετε ότι είστε αρκετά καλοί; Ή πιστεύετε πραγματικά ότι είστε αρκετά καλοί? Ζητήστε από τους συμμετέχοντες / μαθητές να μοιραστούν παρόμοια παραδείγματα για τις πεπειθήσεις και τις σκέψεις τους.

**Πεπειθήσεις, Σκέψεις, και Λόγια (1):**

Ως ανθρώπινα όντα, ό, τι βλέπουμε και παρατηρούμε, σκεφτόμαστε και αισθανόμαστε συμβολίζεται με λέξεις μέσα στον εγκέφαλό μας. Οι πεπειθήσεις και οι σκέψεις εκπροσωπούνται με λόγια στο μυαλό μας. Από καιρό σε καιρό, μπορεί να έχουμε αμφιβολίες για τον εαυτό μας ή / και τις ικανότητές μας ή ίσως να έχουμε αμφιβολίες: «Είμαι καλός υποστηρικτής;» ή ίσως να επικρίνετε αρνητικά τον εαυτό σας λέγοντας: «Δεν ήμουν πραγματικά αρκετά καλός». , μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε λέξεις δημοσίως όταν μιλάμε (λεκτική επικοινωνία), αλλά και στο μυαλό μας που τελικά θα διαμορφώσουν τις πεπειθήσεις και τις σκέψεις μας.

Κλείστε τα μάτια σας και δημιουργήστε μια πολύ ενοχλητική, αγχωτική σκέψη στα κεφάλια σας: «Είμαι ηλίθιος», «είμαι άχρηστος». Δώστε προσοχή σε αυτή τη σκέψη και στη συνέχεια επαναλάβετε αυτή τη σκέψη, πείτε το ξανά και ξανά. Επαναλάβετε αυτή τη σκέψη ξανά και ξανά, μέχρι να πιστέψετε ότι είστε αυτό που σκέφτεστε. Τώρα, εστιάστε σε αυτή τη σκέψη και πείτε το ξανά, αλλά αυτή τη φορά χρησιμοποιήστε μπροστά σε αυτή τη σκέψη τη φράση: "Μερικές φορές, ίσως νομίζω ότι είμαι ...". Τώρα, χρησιμοποιήστε την ίδια σκέψη, αλλά αυτή τη φορά χρησιμοποιήστε μπροστά στη σκέψη τη φράση: "Έχω

παρατηρήσει ότι από καιρό σε καιρό μπορεί να πιστεύω ότι είμαι ηλίθιος". Τέλος, προσπαθήστε να δείτε τη διαφορά μεταξύ των δύο τρόπων σκέψης ... Τι βλέπετε;

Αυτό που μπορεί να παρατηρήσατε είναι:

- Χρησιμοποιώντας τις φράσεις: "Είμαι ....." και "Έχω παρατηρήσει ότι από καιρό σε καιρό μπορεί να πιστεύω ότι είμαι ηλίθιος" μας δίνουν την ευκαιρία να διατηρήσουμε κάποια απόσταση από τη σκέψη και να την αξιολογήσουμε με πιο κριτικό τρόπο. Δεν είμαστε προσκολλημένοι ή κολλημένοι στη σκέψη, αλλά είμαστε κάπως πιο διαχωρισμένοι από αυτή τη σκέψη.
- **Ποιες είναι οι σκέψεις σας και οι πεποιθήσεις σας?**
- Οι σκέψεις είναι απλά λόγια και μέρη της εσωτερικής μας γλώσσας, μέσα στον εγκέφαλό μας.
- Οι σκέψεις δεν σημαίνουν απαραίτητα ότι είναι αληθινές ή έχουν πάντα σημαντική ποσότητα αλήθειας.
- Οι σκέψεις μπορεί να είναι σημαντικές ή και όχι! Εναπόκειται σε εμάς να αποφασίσουμε αν θα τους δώσουμε προσοχή ή όχι και πώς θα τους αξιολογήσουμε.
- Οι σκέψεις μπορεί να είναι σωστές ή λανθασμένες, δεν σημαίνει απαραίτητα ότι πρέπει να «υπακούμε» σε αυτούς ακολουθώντας τα πρότυπά τους.
- Όταν στηρίζουμε σθεναρά μια σκέψη ή μια ομάδα σκέψεων τότε γίνεται πίστη.
- **Πεποιθήσεις, Σκέψεις και Λέξεις (2):**

Κλείστε τα μάτια σας και αρχίστε να σκεφτείτε μια πραγματικά αρνητική σκέψη. Προσπαθήστε να σκεφτείτε αυτή τη σκέψη όσο μπορείτε. Σκεφτείτε ξανά και ξανά. Τώρα φέρτε την ίδια σκέψη στο μυαλό σας, αλλά αυτή τη φορά μπορείτε να τραγουδήσετε αυτή τη σκέψη στο ρυθμό του τραγουδιού γενεθλίων. Αφού το κάνετε αυτό, προσπαθήστε να τραγουδήσετε αυτή τη σκέψη ξανά, αλλά αυτή τη

|  |  |
|--|--|
|  | <p>φορά στη φωνή του αγαπημένου σας ήρωα κινουμένων σχεδίων.</p> <p><b><u>Τι παρατηρείτε?</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Η σκέψη έχασε την ένταση της, δεν είναι τόσο άσχημη πια και όχι επιβλαβής</li> <li>• Με κάποιο τρόπο οι σκέψεις μπορούν να εξαλειφθούν ή να χάσουν την έντασή τους σύμφωνα με το νόημα ή την προσοχή που θα τους δώσουμε.</li> <li>• Οι σκέψεις είναι απλά λόγια τίποτα περισσότερο από μια εσωτερική γλώσσα</li> </ul> |
| <p><b>Αξιολόγηση &amp; Αναστοχασμός:</b></p> | <p>Οι σκέψεις δημιουργούν πεποιθήσεις. Οι σκέψεις και οι πεποιθήσεις επηρεάζουν κατά κάποιον τρόπο τον τρόπο που σκεφτόμαστε, αισθανόμαστε τον εαυτό μας και τους άλλους και τον τρόπο που συμπεριφερόμαστε. Έτσι, είναι πραγματικά σημαντικό να παρατηρήσουμε και να αξιολογήσουμε τις σκέψεις μας.</p>   |



|   |   |
|---|---|
| <b>Τίτλος Δραστηριότητας:</b>   | <b>Αλλάζοντας τη Νοοτροπία μου- Η δύναμη των λέξεων</b>   |
| <b>Διάρκεια:</b>  | (45 λεπτά)  |
| <b>Τύπος Δραστηριότητας:</b>  | Άσκηση για το σπίτι   |
| <b>Επίπεδο Δυσκολίας:</b>   | Ενδιάμεσο   |
| <b>Στόχοι</b><br>(συμπεριλαμβανομένων δεξιοτήτων που αναμένεται να ενισχυθούν): | <ul style="list-style-type: none"> <li>Αυτή η δραστηριότητα στοχεύει να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να αντικαταστήσουν τις αρνητικές σκέψεις και τις αρνητικές λέξεις που μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε όταν νιώθουμε άγχος, θλίψη, απογοήτευση ή όταν είμαστε υπό πίεση.</li> <li>Εξάλλου, η δραστηριότητα αυξάνει την <b>αυτορρύθμιση</b>, την <b>αυτό-Συνειδητότητα</b>, και την <b>κριτική σκέψη</b>. Επίσης, η δραστηριότητα βοηθά να αλλάξουμε την αρνητική μας περιορισμένη νοοτροπία και να σκεφτούμε σε ένα ευρύτερο πλαίσιο.</li> </ul>  |
| <b>Οδηγίες:</b>   | <p><b><u>Υλικά:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Το φυλλάδιο “My Words Matter” που μπορείτε να βρείτε στο τέλος της δραστηριότητας. Βεβαιωθείτε ότι θα φτιάξετε αρκετά αντίγραφα για όλους τους συμμετέχοντες.</li> </ul> <p><b><u>Διαδικασία εφαρμογής:</u></b></p> <p>Πρώτον, εξηγήστε στους μαθητές / συμμετέχοντες τη δραστηριότητα και υπογραμμίστε ότι είναι πολύ σημαντικό να συγκεντρωθούν και να προσπαθήσουν να σκεφτούν και να αυτοσχεδιάσουν. Επίσης, αναφέρετε ότι αυτή η δραστηριότητα θα τους βοηθήσει να εντοπίσουν και να αλλάξουν αν χρειαστεί, τις σκέψεις που έχουν για τον εαυτό τους, αλλά επίσης να συνειδητοποιήσουν και να αλλάξουν τον τρόπο που μιλούν ή παρουσιάζονται σε άλλους ανθρώπους.</p> <p>Εξηγήστε στους μαθητές ότι για να αλλάξουν τον τρέχοντα τρόπο σκέψης / ομιλίας, πρέπει να επικεντρωθούν στην αριστερή στήλη "Τρέχων τρόπος σκέψης και ομιλίας" και στη συνέχεια στη δεξιά στήλη "Εναλλακτικός και ρεαλιστικός τρόπος σκέψης" που παρέχεται</p> |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>στο παράρτημα . Τους ενθαρρύνετε να αμφισβητήσουν τον σημερινό τρόπο «σκέψης / μιλώντας για τον εαυτό τους» χρησιμοποιώντας ερωτήσεις. Για παράδειγμα: "Τι πρέπει να αλλάξω στην προσωπικότητά μου; ή "ποιες συμπεριφορές πρέπει να αλλάξω;"</p>   |
| <p><b>Αξιολόγηση<br/>&amp; Προβληματισμός:</b></p> | <p>Μόλις οι μαθητές / συμμετέχοντες ολοκληρώσουν το φυλλάδιο, ξεκινήστε μια συζήτηση, ενθαρρύνοντας τους μαθητές / συμμετέχοντες να δώσουν μερικά παραδείγματα για το πώς αλλάζουν την αρνητική και περιορισμένη διατύπωσή τους σε μια πιο θετική και ευρύτερη διατύπωση.</p> <p>Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις και τα συναισθήματά τους σχετικά με τον τρόπο που σκέφτονται και να μιλούν για τον εαυτό τους και γιατί είναι σημαντικό να τον αλλάξουμε σε έναν πιο λειτουργικό τρόπο.</p> |

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ:**

**Αλλάζοντας τη Νοοτροπία μου (Οι δηλώσεις μου μετράνε!)**

| Ο σημερινός τρόπος σκέψης / ομιλίας                                  | Εναλλακτικός ρεαλιστικός τρόπος σκέψης / ομιλίας |
|--|--|
| Δεν είμαι δημιουργικός άνθρωπος                                      |  |
| Η προσωπικότητά μου δεν μπορεί να αλλάξει                            |  |
| Η μιζέρια είναι παντού   |  |
| Κανένας από τους συναδέλφους/συμμαθητές μου δεν είναι υποστηρικτικός |  |
| Δεν είμαι καλός στα μαθηματικά                                       |  |
| Δεν θα βρω ποτέ μια καλή δουλειά                                     |  |
| Δεν θα περάσω ποτέ αυτή το μάθημα                                    |  |
| Ίσως δεν είμαι τόσο καλός/καλή                                       |  |
| Η ζωή είναι πάντα άδικη  |  |
| Δεν είμαι χαρούμενος/χαρούμενη                                       |  |

|   |   |
|---|---|
| <b>Τίτλος Δραστηριότητας:</b>   | <b>Χρονοδιάγραμμα Αποφάσεων</b>   |
| <b>Διάρκεια:</b>  | (45 λεπτά)  |
| <b>Τύπος Δραστηριότητας:</b>  | Ατομική   |
| <b>Επίπεδο Δυσκολίας:</b>   | Ενδιάμενο   |
| <b>Στόχοι</b><br>(συμπεριλαμβανομένων δεξιοτήτων που αναμένεται να ενισχυθούν): | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Η Τεχνική Χρονοδιάγραμμα έχει ως στόχο να βοηθήσει τους ανθρώπους να δημιουργήσουν ένα χρονοδιάγραμμα για τη διεξαγωγή της διαδικασίας λήψης αποφάσεων. Πολλές φορές, όταν καλούμε να λάβουμε μια σημαντική απόφαση, μπορούμε να διστάσουμε ή να χρονοτριβήσουμε, σε μια προσπάθεια να αποφύγουμε τους στρεσογόνους παράγοντες, οπότε όταν ο χρόνος γίνεται περιορισμένος, η πίεση γίνεται ακόμη μεγαλύτερη.</li> <li>• Αυτή η άσκηση θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να θέσουν στόχους με μεγαλύτερη ευκολία και να είναι πιο δυναμικοί. Η επίτευξη των στόχων τους και η συνεχής εργασία θα βοηθήσει τους μαθητές να αισθάνονται <b>αποτελεσματικοί, αυτοπεποίθηση</b> και στη εν συνεχεία <b>ευτυχισμένοι</b>.</li> <li>• Αυτή η δραστηριότητα στοχεύει στην ενίσχυση της <b>κριτικής σκέψης, των δεξιοτήτων λήψης αποφάσεων</b> και της <b>αυτοσυνειδητότητας</b>.</li> </ul> |
| <b>Οδηγίες:</b>   | <p><b><u>Υλικά:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Κόλλες Α4 ή Εκτυπωμένα Αντίτυπα του Χρονοδιαγράμματος</li> <li>• Στυλό/Μολύβι</li> <li>• Εκτυπωμένα Φυλλάδια Χρονοδιαγράμματος Απόφασης</li> <li>• Εκτυπωμένα Σενάρια /Παραδείγματα Χρονοδιαγράμματος Απόφασης</li> </ul> <p><b><u>Διαδικασία Εφαρμογής:</u></b></p> <p>Ξεκινήστε εξηγώντας στους συμμετέχοντες πόσο σημαντικό είναι όταν αντιμετωπίζουν μια σημαντική απόφαση να ακολουθήσουν μια</p>   |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>διαδικασία και να μην την αποφύγουν εξαιτίας των στρεσογόνων παραγόντων. Προκειμένου να προωθηθεί η γρήγορη και αποτελεσματική λήψη αποφάσεων, τρεις ή τέσσερις επιλογές είναι συνήθως αρκετές, έτσι μπορείτε να δημιουργήσετε μια χρονολογική σειρά και να συμπληρώσετε τις ημερομηνίες. Μπορείτε να ακολουθήσετε το πρότυπο που παρέχεται. Στις επόμενες σελίδες θα βρείτε ένα Σενάριο / Παράδειγμα Χρονοδιάγραμμα Αποφάσεων που εξηγεί πώς μπορούμε να το χρησιμοποιήσουμε ως Σχολικοί Σύμβουλοι.</p> <p>Οι μαθητές μπορούν να ολοκληρώσουν το χρονοδιάγραμμά των αποφάσεων στο σπίτι τους, θέτοντας συγκεκριμένους στόχους που θέλουν να επιτύχουν και να αναλύσουν τα βήματα που πρέπει να κάνουν.</p> |
| <p><b>Αξιολόγηση<br/>&amp; Αναστοχασμός:</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Με την ολοκλήρωση της Δραστηριότητας, ξεκινήστε μια συζήτηση χρησιμοποιώντας τις ακόλουθες ερωτήσεις:</li> <li>- Βρήκατε βοηθητική αυτή τη δραστηριότητα?</li> <li>- Σας βοήθησε να ανακουφιστείτε από το άγχος του να αποφασίσετε ποια είναι η καλύτερη επιλογή για εσάς?</li> <li>- Πιστεύετε ότι αυτή η δραστηριότητα σας βοήθησε να σταθμίσετε τις επιλογές σας με πιο αποτελεσματικό τρόπο?</li> <li>- Θα τη χρησιμοποιήσετε και την επόμενη φορά?</li> </ul>  |

**Αναφορά:**

Walker, D. K. (1987). A guide to managing resources for today's families – Improving Decision-Making Skills. Kansas State University, Family Resource Management.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ:

### Χρονοδιάγραμμα Αποφάσεων

#### Χρονοδιάγραμμα: Δράση & Ημερομηνία

1. Προσδιορίστε το πρόβλημα ή την ευκαιρία. MEXPI \_\_\_\_\_
2. Αναλύστε την κατάσταση. MEXPI \_\_\_\_\_
3. Αποσαφηνίστε τους στόχους σας. MEXPI \_\_\_\_\_
4. Προσδιορίστε μερικές εναλλακτικές λύσεις. MEXPI \_\_\_\_\_
5. Λάβετε υπόψιν τις συνέπειες. MEXPI \_\_\_\_\_
6. Συγκρίνετε εναλλακτικές λύσεις με τους στόχους σας και μεταξύ σας.  
Επιλέξτε την καλύτερη εναλλακτική λύσης. MEXPI \_\_\_\_\_
7. Βάλτε την απόφασή σας σε δράση. Μια δοκιμαστική απόφαση είναι μια καλή μέθοδος αντιμετώπισης αβέβαιων καταστάσεων. MEXPI \_\_\_\_\_
8. Γιορτάστε. Κάντε κάτι ξεχωριστό για να ανταμείψετε τον εαυτό σας που λάβατε την απόφασή σας. MEXPI \_\_\_\_\_
9. Αξιολογήστε τα αποτελέσματα. MEXPI \_\_\_\_\_

## **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ:**

### **Χρονοδιάγραμμα αποφάσεων Σενάριο / Παράδειγμα**

Η Λίζα, μία τελειόφοιτη μαθήτρια, είναι σε δυσμένια. Η κύρια ανησυχία της είναι η υποβολή αιτήσεων για τις προπτυχιακές της σπουδές. Δεν έχει ακόμη επιλέξει ή αποφασίσει σε ποια πανεπιστήμια θα ήθελε να υποβάλει αίτηση. Αυτό προκαλεί το μεγάλο της άγχος και αντί να προσπαθεί να καταλάβει τι θέλει να κάνει και πώς να το κάνει, αναβάλλει τη διαδικασία για να αποφύγει τους έντονους στρεσογόνους παράγοντες. Ωστόσο, οι προθεσμίες για τους Προπτυχιακούς Μαθητές είναι πολύ αυστηρές και πρέπει να αποφασίσει και να σχεδιάσει το τι θα κάνει, προτού χάσει οποιαδήποτε πιθανότητα να υποβάλει αίτηση.

Η Λίζα μπορεί να χρησιμοποιήσει το **Χρονοδιάγραμμα Αποφάσεων**. Θα αναλύσει ένα ένα τα βήματα που πρέπει να κάνει η Λίζα και θα ορίσει μια συγκεκριμένη ημερομηνία που πρέπει να γίνει κάθε βήμα προκειμένου να προχωρήσει. Η τεχνική Χρονοδιάγραμμα Αποφάσεων θα βοηθήσει την Lisa να κάνει όλα τα βήματα εγκαίρως. Ακολουθώντας αυτή τη μέθοδο η Lisa θα βεβαιωθεί δεν θα χάσει τις προθεσμίες υποβολής αιτήσεων και, εν συνέχεια, την ευκαιρία να σπουδάσει σε ένα Πανεπιστήμιο σύμφωνα με τις προτιμήσεις της. Η ημερομηνία είναι 21η Σεπτεμβρίου. Η Λίζα θέλει να σπουδάσει στο Ηνωμένο Βασίλειο και η 15η Ιανουαρίου είναι η προθεσμία για την πλειοψηφία των Προπτυχιακών Μαθημάτων.

#### **Χρονοδιάγραμμα: Δράση και Ημερομηνία**

##### **Προσδιορίστε το πρόβλημα ή την ευκαιρία**

“Επέλεξε Πανεπιστήμιο”

Μέχρι: 01 / Οκτωβρίου

##### **Ανέλυσε την Κατάσταση**

“Ποιο πανεπιστήμιο τον τομέα/τους τομείς σπουδών που θέλω?”

Μέχρι: 05 / Οκτωβρίου

##### **Διευκρινίστε τους στόχους και τους στόχους σας**

“ Ποιο συγκεκριμένο Πρόγραμμα και ποιο Πανεπιστήμιο είναι ο συνδυασμός που προτιμώ και είναι η πρώτη επιλογή μου ”

(για παράδειγμα: Η Λίζα θέλει να κάνει bachelor στο πανεπιστήμιο του Brighton).

Μέχρι: 10 / Οκτωβρίου

### **Προσδιορίστε μερικές εναλλακτικές λύσεις**

“ Εναλλακτικά Προγράμματα ή Πανεπιστήμια που θα μπορούσαν να είναι κατάλληλα για τις επιθυμίες μου σε περίπτωση που δεν γίνω αποδεκτή στην πρώτη μου επιλογή ”

(για παράδειγμα. BA Ψυχολογίας στο Πανεπιστήμιο του Manchester, BA Ψυχανάλυσης στο Πανεπιστήμιο του Essex, HND Κοινωνικές Επιστήμες στο Πανεπιστήμιο του Kent).

Μέχρι: 20 / Οκτωβρίου

### **Εξετάστε τις συνέπειες.**

“ Τι θα συμβεί εάν δεν με δεχτούν στην πρώτη μου επιλογή?”

**Αποφασίστε εάν επιθυμείτε να υποβάλετε αίτηση σε άλλο Πανεπιστήμιο του Ηνωμένου Βασιλείου, να σπουδάσετε σε άλλη χώρα ή να υποβάλετε αίτηση και σε άλλους τομείς.**

Μέχρι: 25 / Οκτωβρίου

**Συγκρίνετε εναλλακτικές λύσεις με τους στόχους σας και μεταξύ τους. Επιλέξτε την καλύτερη εναλλακτική λύση.**

**Επιλέξτε τις εναλλακτικές λύσεις (σχολεία, κλάδους, χώρες) στις οποίες θα κάνετε αίτηση.**

Μέχρι: 05 / Νοεμβρίου

**Βάλτε την απόφασή σας σε δράση.**

**Προετοιμάστε τις Αιτήσεις και τα απαραίτητα έγγραφα.**

(Μπορείτε να χωρίσετε αυτό το βήμα και σε μικρότερα, π.χ.. Ετοιμασία Συστατικών Επιστολών μέχρι: 20 / Νοεμβρίου, Προετοιμασία προσωπικής δήλωσης μέχρι: 25 / Νοεμβρίου)

Μέχρι: 10 / Δεκεμβρίου

**Γιορτάζω. Κάντε κάτι ιδιαίτερο για να ανταμείψετε τον εαυτό σας ότι έχετε πάρει την απόφασή σας και κάνετε τα απαραίτητα βήματα.**

**Ανταμείψτε τη συνέπεια και τη ταχύτητα, είναι βασικά συστατικά για την επιτυχία και την ευτυχία!**

Μέχρι: 20 / Δεκεμβρίου

**Αξιολογήστε τα Αποτελέσματα.**



**Το τελικό βήμα πρέπει να γίνει αφού λάβετε τις Επιστολές Αποδοχής ή Απόρριψης.  
Αναφέρετε τι θα μπορούσατε να κάνετε διαφορετικά για να έχετε το επιθυμητό  
αποτέλεσμα.**