

## Θετικότητα

### Συνοπτικός Πίνακας Δραστηριοτήτων

Τίτλος	Στόχοι	Επισκόπηση	Αξιολόγηση & Αναστοχασμός
Έξι απλοί τρόποι για να κάνετε μια καλή εντύπωση	<ul style="list-style-type: none"> <li>Αυτό-Παρουσίαση</li> <li>Επικοινωνία</li> <li>Δεξιότητες Διαπραγμάτευσης</li> <li>Αυτό-Συνειδητότητα</li> <li>Αυτόρρυθμιση</li> </ul> <p><u>Επίπεδο Δυσκολίας:</u> Προχωρημένο</p>	Αυτή η ομαδική Δραστηριότητα ακολουθεί τις θεωρίες του Dale Carnegie και επιχειρεί να διδάξει στους συμμετέχοντες πώς μπορούν καλύτερα να παρουσιάζονται με θετικό και φιλόξενο τρόπο σε κάθε είδους καταστάσεις, χρησιμοποιώντας μόνο έξι απλά βήματα.	Μετά από αυτή την άσκηση, οι συμμετέχοντες θα γνωρίζουν τα προτεινόμενα έξι βασικά σημεία που θα επιτρέψουν σε άλλα άτομα να συμμετάσχουν σε πιο ουσιαστική και αποτελεσματική αλληλεπίδραση ενισχύοντας έτσι την αυτοπεποίθησή τους, τις επικοινωνιακές δεξιότητές τους και στη συνέχεια να επιτύχουν προσωπική και επαγγελματική επιτυχία.

## Δραστηριότητες για τη Θετικότητα

<b>Τίτλος Δραστηριότητας:</b> Έξι απλοί τρόποι για κάνεις καλή εντύπωση	
<b>Διάρκεια:</b> (45 λεπτά)	
<b>Τύπος Δραστηριότητας:</b>	Ομαδική
<b>Επίπεδο Δυσκολίας:</b>	Προχωρημένο
<b>Στόχοι</b> (συμπεριλαμβανομένων δεξιοτήτων που αναμένεται να βελτιωθούν):	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Οι ακόλουθες προτάσεις, στοχεύουν να βοηθήσουν τους ανθρώπους να παρουσιάσουν τον εαυτό τους με θετικό και φιλόδοξο τρόπο σε κάθε είδους καταστάσεις, χρησιμοποιώντας μόνο 6 απλά βήματα.</li> <li>• Επιπλέον, ακολουθώντας τα προαναφερθέντα βήματα, προωθεί την απόκτηση θετικών σχέσεων και, στη συνέχεια, μια πιο ευτυχισμένη προσωπική ζωή.</li> <li>• Θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί είτε σε προσωπικό είτε σε επαγγελματικό περιβάλλον. Τα 6 βασικά σημεία θα βοηθήσουν τους ανθρώπους να συμμετάσχουν σε μια πιο ουσιαστική και λειτουργική αλληλεπίδραση, αυξάνοντας έτσι την αυτοεκτίμηση του ατόμου και ενισχύοντας τις ικανότητές του να επικοινωνεί αποτελεσματικά και στη συνέχεια να επιτυγχάνει προσωπική και επαγγελματική επιτυχία.</li> <li>• Αυτή η δραστηριότητα σκοπεύει να ενισχύσει: <b>την αυτό-παρουσίαση, την επικοινωνία και τις δεξιότητες διαπραγμάτευσης</b>, όπως και την <b>αυτό-Συνειδητότητα και την αυτορρύθμιση</b>.</li> </ul>

**Οδηγίες:**

**Υλικά:**

- Στυλό / Μολύβι
- Χαρτί
- Εκτυπωμένα σενάρια

**Διαδικασία εφαρμογής:**

Παρουσιάστε στους συμμετέχοντες τη γενική ιδέα του βιβλίου του Dale Carnegie "Πώς να κερδίσετε φίλους και να επηρεάσετε τους ανθρώπους", που βοηθά τους ανθρώπους με απλά αλλά κρίσιμα βασικά σημεία για το πώς να επικοινωνούν επιτυχώς με τους γύρω τους σε διάφορες καταστάσεις (προσωπικές ή επαγγελματικές) με τον καλύτερο δυνατό τρόπο και επίσης να ενισχύσουν την παραγωγικότητα, την αποδοτικότητα, τη δημοτικότητα και την αυτοεκτίμησή τους. Τα παρακάτω βήματα θα ήταν πολύ χρήσιμα όταν κάποιος ψάχνει για μια νέα δουλειά - Περιβάλλον Συνέντευξης, σε θέσεις εργασίας που απαιτούν συνεχή επικοινωνία με άλλα άτομα (Εξυπηρέτηση Πελατών, Πωλήσεις, Διδασκαλία, Κοινωνικές Επιστήμες κλπ.) Και φυσικά για άτομα που προσπαθούν να προσαρμοστούν σε ένα νέο περιβάλλον.

Δώστε στους συμμετέχοντες τη λίστα των **"6 απλών τρόπων για να κάνετε μια καλή εντύπωση"** μία προς μία, συνοδευόμενη με σύντομη περιγραφή.

**Να ενδιαφέρεστε πραγματικά για τους άλλους ανθρώπους.** "Μπορείς να κανείς περισσότερους φίλους μέσα σε δυο μήνες με το να ενδιαφέρεσαι γι' αυτούς, παρά μέσα σε δυο χρόνια με το να προσπαθείς να τους κάνεις να ενδιαφερθούν για εσένα. Ο μόνος τρόπος για να δημιουργήσεις ποιοτικές, μακροχρόνιες φιλίες είναι να μάθεις να ενδιαφέρεσαι πραγματικά γι' αυτές.

**Χαμογελάστε.** Η ευτυχία δεν εξαρτάται από τις εξωτερικές συνθήκες, αλλά από τις εσωτερικές συμπεριφορές. Επιπλέον, όταν χαμογελάτε, φαίνεστε πιο φιλόξενοι, φιλικοί και ανοιχτοί.

**Επαναλάβετε τουλάχιστον 2-3 φορές το όνομα του άλλου ατόμου.**

Να θυμάστε ότι το όνομα ενός ατόμου είναι , για αυτό το άτομο, ο πιο γλυκός και σημαντικός ήχος σε οποιαδήποτε γλώσσα. Μπορούμε να κάνουμε τους ανθρώπους να αισθανθούν ότι τους εκτιμάμε πραγματικά και ότι είναι σημαντικοί με το να θυμόμαστε στο όνομα τους.

**Να είστε καλός ακροατής.** Ενθαρρύνετε τους άλλους να μιλάνε για τον εαυτό τους. Ο ευκολότερος τρόπος να γίνετε καλός συνομιλητής είναι να γίνετε ένας καλός ακροατής. Πολλές φορές, οι άνθρωποι δεν θέλουν να ακούσουν μια συμβουλή ή γνώμη. Θέλουν απλώς κάποιον που θα τους ακούσει.

**Συζητήστε ως προς τα ενδιαφέροντα του άλλου.** Αν μιλάμε στους ανθρώπους για πράγματα που τους ενδιαφέρουν, θα αισθανθούν ότι τους εκτιμάμε και θα μας εκτιμήσουν επίσης..

**Κάντε το άλλο άτομο να αισθάνεται σημαντικό - και κάντε το ειλικρινά.** Ο χρυσός κανόνας είναι να αντιμετωπίζουμε άλλους ανθρώπους πώς θα θέλαμε και εμείς οι ίδιοι να μας αντιμετωπίσουν. Αγαπάμε να νιώθουμε σημαντικό και το ίδιο όλοι οι άλλοι άνθρωποι.

## Αξιολόγηση & Αναστοχασμός:

Μπορείτε να επιδείξετε τα αποτελέσματα της εφαρμογής του "6 απλών τρόπων" χρησιμοποιώντας το παιχνίδι ρόλων κατά τη διάρκεια της παρουσίασης. Θα βρείτε ένα προτεινόμενο σενάριο, το οποίο μπορείτε να εκτυπώσετε και να χρησιμοποιήσετε ανάλογα. Το σενάριο θα σας καθοδηγήσει για να αποδείξετε και τα 6 από τα βασικά σημεία. Μετά το παιχνίδι ρόλων μπορείτε να ξεκινήσετε μια συζήτηση μεταξύ των συμμετεχόντων και των θεατών.

Προτεινόμενες Ερωτήσεις:

- Πώς ήταν αυτή η δραστηριότητα για εσάς?
- Πώς σας έκανε να αισθανθείτε αυτή η συζήτηση?
- Ποια από τα 6 σημεία σας άρεσαν περισσότερο?
- Ποια από αυτά πιστεύετε ότι θα ενσωματώσετε στην αλληλεπίδραση σας-επικοινωνία με άλλους?
- Έχετε άλλα σημεία που θέλετε να προσθέσετε ή χρησιμοποιείτε ήδη στην καθημερινή σας ζωή;
- Μπορείτε να τους παρουσιάσετε μια λίστα με βίντεο που παρουσιάζουν τις ιδέες και τη θεωρία του Dale Carnegie:

How to Make a Good First Impression | How to Win Friends & Influence People Animated Book Summary #5

<https://www.youtube.com/watch?v=pzWWc8Nad88>

Dale Carnegie – A Simple Way to Make a Good First Impression – Audiobook:

<https://www.youtube.com/watch?v=QFyt6WCZ2i8>

How to Win Friends and Influence People by Dale Carnegie | Animated Book Review:

<https://www.youtube.com/watch?v=0uMZi1gc0Nc>

Μπορείτε να ζητήσετε από τους συμμετέχοντες να το δοκιμάσουν σε πραγματικές καταστάσεις και να αξιολογήσουν τα αποτελέσματά τους μόνοι τους - ή ακόμη και να τα γράψουν και να αναφέρουν τα συμπεράσματά τους με τον εκπαιδευτή (Σύμβουλος Επαγγελματικού Προσανατολισμού) για περαιτέρω προβληματισμό.

**Αναφορές:**

Carnegie, D. (1998). How to Win Friends and Influence People. Gallery: New York.

**Παράρτημα:** 6 Απλοί Τρόποι Για Να Κάνετε Καλή Εντύπωση (Σενάριο για την Εκπαίδευση των Συμβούλων & Σενάριο για την Εκπαίδευση των Μαθητών)

## **ΣΕΝΑΡΙΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΤΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ**

### **6 Απλοί Τρόποι Για Να Κάνεις Καλή Εντύπωση**

Ενδιαφέρσου Πραγματικά

Χαμογέλα

Επανάλαβε το όνομα τους

Γίνε Καλός Ακροατής

Συζήτησε Ως Προς Τα Ενδιαφέροντα Του Άλλου Ατόμου

Κάνε το άλλο Άτομο Να Αισθάνεται Σημαντικό

### **Σενάριο Παιχνιδιού Ρόλων**

Μια μαθήτρια έρχεται στο γραφείο σας, αυτή είναι η πρώτη φορά που την γνωρίζετε - έκανε κράτηση μέσω του βοηθού σας / τηλεφώνου ή ενός καθηγητή.

Το όνομά της είναι η Σάρα, είναι δεκαέξι ετών και έκλεισε ραντεβού με τον σχολικό σύμβουλο για να την βοηθήσει με κάποια προσωπικά θέματα που αντιμετωπίζει. Ανησυχεί επίσης ότι αυτά μπορεί να την επηρεάσουν αρνητικά όσον αφορά τη σωστή επιλογή για ένα προπτυχιακό δίπλωμα.

Ο κύριος στόχος σας ως Σύμβουλος είναι να την κάνετε να αισθάνεται άνετη, σημαντική, αξιόλογη και δημιουργήστε έναν ασφαλή χώρο που μπορεί να ανοιχτεί και να μοιραστεί τις ανησυχίες της μαζί σας.

**Σύμβουλος:** Καλημέρα το όνομα μου είναι Ίαν!

*(προσφέρετε το χέρι σας για χειραψία και φροντίστε να το κάνετε με ένα μεγάλο ειλικρινές χαμόγελο)*

Σημείωση για τον Σύμβουλο: Μην υποθέσετε ότι η μαθήτρια γνωρίζει το όνομά σας επειδή είστε σύμβουλος του σχολείου και επομένως παραλείψετε την εισαγωγή. Είναι σημαντικό να συστήσετε τον εαυτό σας για να σπάσετε τον πάγο και να δείξετε στη μαθήτρια ότι είστε ίσοι και ότι δεν θεωρείτε τον εαυτό σας ως σε θέση εξουσίας λόγω της ηλικίας σας ή της θέσης σας.

**Σάρα:** Καλημέρα με λένε Σάρα!

**Σύμβουλος:** Χαίρω πολύ Σάρα!

*(μην ξεχνάτε να χαμογελάτε)*

**Σύμβουλος:** Λοιπόν, Σάρα, πες μου λίγα πράγματα για τον εαυτό σου. Ποια μαθήματα σου αρέσουν περισσότερο στο σχολείο;

*(θυμηθείτε να της απευθύνεστε με το όνομά της όταν είναι κατάλληλο)*

**Σάρα:** Λοιπόν το αγαπημένο μου θέμα είναι οι Τέχνες, μου αρέσει επίσης η Ιστορία , η Βιολογία και η Αγγλική Λογοτεχνία.

**Σύμβουλος:** Τέλεια! Οι Τέχνες, η Ιστορία, η Βιολογία , και η Λογοτεχνία είναι ένας τέλειος συνδυασμός!

*(η επανάληψη είναι πάντα σημαντική για να δείξετε στους πελάτες σας ότι δίνετε προσοχή σε αυτό που λένε)*

**Σάρα:** Ναι! Και εγώ το πιστεύω αυτό! Όλα χρειάζονται πολύ διάβασμα από τη στιγμή που είναι θεωρητικά μαθήματα αλλά εγώ το βρίσκω ευχάριστο!

**Σύμβουλος:** Όντως! Είναι πάντα σοφό να επιλέγεις θέματα που ειλικρινά σε ενδιαφέρουν! Όσον αφορά τα χόμπι; Τι κάνεις στον ελεύθερο χρόνο σου, αν έχεις;

**Σάρα:** Λοιπόν μου αρέσει η Τέχνη, η Ιστορία και τα Μαθήματα Τένις μερικές φορές την εβδομάδα. Στον ελεύθερο χρόνο μου, μου αρέσει να ψωνίζω, να ζωγραφίζω και να σχεδιάζω μόδα, να διαβάζω βιβλία και περιοδικά μόδας.

Σημείωση για τον Σύμβουλο: *Μην ξεχνάτε να εξασκήσετε την “Ενεργητική Ακρόαση” ενώ μιλάτε με την μαθήτριά. Κάντε το με τρόπο που η μαθήτριά θα καταλάβει ότι έχει την αμέριστη προσοχή σας.*



## Συμβουλές για Ενεργητική Ακρόαση:

- **Ακούστε με ολόκληρο το σώμα σας. Μη λεκτικά λόγια που δείχνουν κατανόηση: διατήρηση επαφής με τα μάτια / νεύμα / χαμόγελο / σκύψτε προς το άλλο άτομο.**
- **Να προσέχετε τη στάση του σώματος σας, ανοιχτή στάση σώματος/ χαλαροί ώμοι / κατεύθυνση του ομφαλού / μην κάνετε νευρικές κινήσεις.**
- **Κάντε ερωτήσεις εάν χρειάζεστε διευκρινίσεις ή χρησιμοποιήσετε χειρονομίες για να δείξετε ότι συμμετέχετε στη συζήτηση / Επαναλάβετε ή Παραφράστε για να δείξετε ότι καταλαβαίνετε.**
- **Νεύμα/ Επαφή με τα μάτια / Κλίση προς τα εμπρός.**
- **Σύντομες Προφορικές Δηλώσεις όπως “Μάλιστα,” “Γνωρίζω,” “Σίγουρα,” “Ευχαριστώ,” or “Καταλαβαίνω.”**

Κάποιος χτυπά στην πόρτα. Μια δασκάλα εισέρχεται με εξαγριωμένο τρόπο λέγοντας ότι έπιασε δύο από τους μαθητές της να μιλάνε με μηνύματα, να γελούν και να κάνουν θόρυβο ενώ διδάσκει μια τάξη για το τεστ της επόμενης εβδομάδας. Είναι θυμωμένη και επιμένει ότι ο Σύμβουλος πρέπει να δει αμέσως τους δύο μαθητές επειδή διακόπτουν τακτικά κατά τη διάρκεια της τάξης και καθιστούν αδύνατο για τη δασκάλα και τους άλλους μαθητές να συνεχίσουν.

**Δασκάλα Σούζαν:** Ιαν, πρέπει να δεις τον Τζος και την Κέιτι αμέσως! Αρκετά τους ανέχτηκα! Ο διευθυντής βρίσκεται σε μια συνάντηση και δεν μπορώ να το χειριστώ μόνη μου αυτή τη στιγμή. Κάνω μάθημα για τις ενδιάμεσες εξετάσεις. Πρέπει να επικεντρωθώ στις ερωτήσεις και τις ανάγκες των άλλων μαθητών και ο Τζος και η Κέιτι απλά δεν σταματάνε να κάνουν θόρυβο..

**Σύμβουλος:** Σούζαν, καταλαβαίνω ότι αυτή είναι μια δύσκολη κατάσταση και γι 'αυτό θέλω να δώσω τον αμέριστο χρόνο και την προσοχή μου, υπόσχομαι ότι θα ασχοληθώ με αυτό, το συντομότερο δυνατόν. Ωστόσο, αυτή τη στιγμή έχω μια συνάντηση με μία μαθήτριά, γι 'αυτό σε παρακαλώ στείλε μου τον Τζος και την Κέιτι σε περίπου 35 λεπτά όταν η συνεδρία μας θα τελειώσει.

**Σούζαν:** Κατάλαβα. Εντάξει θα το κάνω. Τα λέμε αργότερα

**Σύμβουλος:** Ευχαριστώ!

**Σύμβουλος:** Λοιπόν, Σάρα, έλεγες ότι σου αρέσει η Τέχνη, η Μόδα και η Ιστορία. Φαίνεται ότι έχεις την κλίση δημιουργικών και καλλιτεχνικών δραστηριοτήτων. Σωστά?

**Σάρα:** Ναι! Από τότε που ήμουν μικρή, μου άρεσαν πάντα τα φωτεινά χρώματα, να κ'ανω χειροτεχνίες και να πειραματίζομαι με διαφορετικά υλικά.

**Σύμβουλος:** Κατάλαβα! Φαίνεται επίσης ότι είσαι πολύ ενεργητικός και δραστήριος άνθρωπος Σάρα! Έχεις προβλήματα με το χειρισμό των καθηκόντων/ της μελέτης σου και του να βρεις χρόνο για τα ενδιαφέροντά σου;

**Σάρα:** Έχω ναι και αυτός είναι ο κύριος λόγος που ήθελα να μιλήσω μαζί σας. Αγχώνομαι μερικές φορές με όλα τα πράγματα που έχω να κάνω και βρίσκω τον εαυτό μου να στρεσάρεται.

**Σύμβουλος:** Καταλαβαίνω. Όταν λες ότι “αγχώνεσαι” ή “στρεσάρεσαι” τι ακριβώς εννοείς? Θα μπορούσες να μου δώσεις ένα παράδειγμα?

## ΣΕΝΑΡΙΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΤΩΝ ΜΑΘΗΤΩΝ

### 6 Απλοί Τρόποι Για Να Κάνεις Καλή Εντύπωση

Ενδιαφέροσου Πραγματικά

Χαμογέλα

Επανάλαβε το όνομα τους

Γίνε Καλός Ακροατής

Συζήτησε Ως Προς Τα Ενδιαφέροντα Του Άλλου Ατόμου

Κάνε το άλλο Άτομο Να Αισθάνεται Σημαντικό

### Σενάριο Παιχνιδιού Ρόλων

Η Ντενίζ πηγαίνει σε μια συνέντευξη (είτε για δουλειά είτε σε Πανεπιστήμιο).

Ο κύριος στόχος της ως υποψήφιος είναι να παρουσιάσει τον εαυτό της με θετικό τρόπο και να δείξει στον άνθρωπο που κάνει τη συνέντευξη ότι ενδιαφέρεται πραγματικά για τη θέση, προσέχει όλη τη διαδικασία και εκτιμά το χρόνο και την προσπάθεια που επενδύουν για τη διεξαγωγή αυτής της συνέντευξης .

**Συνεντευξιάζων:** Καλημέρα το όνομα μου είναι Μαρκ!

**Ντενίζ:** Καλημέρα με λένε Ντενίζ!

*(προσφέρετε το χέρι σας για χειραψία και φροντίστε να το κάνετε με ένα μεγάλο ειλικρινές χαμόγελο)*

**Μαρκ:** Χαίρων πολύ Ντενίζ! Λοιπόν Ντενίζ, πες μου λίγα πράγματα για τον εαυτό σου.. Γιατί έκανες αίτηση σε αυτή τη θέση?

**Ντενίζ:** Παρομοίως, κύριε Μαρκ. Λοιπόν, διάβασα την αγγελία σας στο Ineedajob.com και έστειλα αμέσως το βιογραφικό μου από τη στιγμή που πάντα ήθελα να δουλέψω στις πωλήσεις

*(Θυμηθείτε να του απευθύνεστε με το όνομα του όταν μπορείτε)*

*(τονίστε ενδιαφέρον σας για τον συγκεκριμένο τομέα, γνωρίζουμε ότι αυτός είναι ένας τομέας που τους ενδιαφέρει επίσης και θα θέλουν να δουν τον ίδιο ενθουσιασμό σε έναν νέο πιθανό συνεργάτη).*

**Μαρκ:** Χαίρομαι που το ακούω! Νομίζω ότι κάποια που ενδιαφέρεται πραγματικά για τον τομέα των Πωλήσεων θα ήταν κατάλληλη για τη θέση της Επιθεωρήτριας Πωλήσεων. Αναρωτιέμαι Ντενίζ, πώς μπορεί κάποια τόσο νέα να ενδιαφέρεται για Πωλήσεις;

**Ντενίζ:** Λοιπόν, ήμουν πάντα με ενθουσίαζε ο τρόπος με τον οποίο ένα προϊόν μπορεί να προωθηθεί σε μια συγκεκριμένη ομάδα-στόχο και πώς ένας πωλητής είναι υπεύθυνος να το παρουσιάσει με τέτοιο τρόπο ώστε να είναι ελκυστικό για τον πελάτη. Νομίζω ότι μια θέση Επιθεωρητή Πωλήσεων θα μου δώσει την ευκαιρία να το δω αυτό σε δράση.

(η επανάληψη είναι πάντα σημαντική για να δείξετε στο άλλο άτομο ότι δίνετε προσοχή σε αυτό που λένε)

**Μαρκ:** Όντως! Αυτά είναι ακριβώς τα καθήκοντα για τα οποία ο υπεύθυνος πωλήσεων θα είναι υπεύθυνος! Χαίρομαι που ακούω ότι υπάρχει έντονο ενδιαφέρον από μέρους σου για αυτά τα συγκεκριμένα καθήκοντα. Στην πραγματικότητα, επέτρεψε μου να σε ενημερώσω λεπτομερέστερα ποιες θα είναι οι ευθύνες σου: να προωθήσεις συγκεκριμένα προϊόντα σύμφωνα με τις οδηγίες της του τμήματος διοίκησης, να ενημερώσεις τους πελάτες για τις τρέχουσες προσφορές και εκπτώσεις και να αναπτύξεις στρατηγικές για αποτελεσματικότερες πωλήσεις, τόσο μεμονωμένα όσο και ως μέρος μιας ομάδας.

Σημείωση: Μην ξεχάσετε να ασκείτε την "**Ενεργητική Ακρόαση**" ενώ μιλάτε με το άλλο άτομο. Κάντε το με τέτοιο τρόπο ώστε να καταλάβουν ότι έχουν την αμέριστη προσοχή σας.

## Συμβουλές για Ενεργητική Ακρόαση:

- **Ακούστε με ολόκληρο το σώμα σας. Μη λεκτικά λόγια που δείχνουν κατανόηση: διατήρηση επαφής με τα μάτια / νεύμα / χαμόγελο / σκύψτε προς το άλλο άτομο.**
- **Να προσέχετε τη στάση του σώματος σας, ανοιχτή στάση σώματος/ χαλαροί ώμοι / κατεύθυνση του ομφαλού / μην κάνετε νευρικές κινήσεις.**
- **Κάντε ερωτήσεις εάν χρειάζεστε διευκρινίσεις ή χρησιμοποιήσετε χειρονομίες για να δείξετε ότι συμμετέχετε στη συζήτηση / Επαναλάβετε ή Παραφράστε για να δείξετε ότι καταλαβαίνετε.**
- **Νεύμα/ Επαφή με τα μάτια / Κλίση προς τα εμπρός.**
- **Σύντομες Προφορικές Δηλώσεις όπως “Μάλιστα,” “Γνωρίζω,” “Σίγουρα,” “Ευχαριστώ,” or “Καταλαβαίνω.”**

**Μαρκ:** Μήπως αυτά ακούγονται σαν κάτι που θα μπορούσες να κάνετε; Έχεις κάποια προηγούμενη εμπειρία στα παραπάνω καθήκοντα;

**Ντενίζ:** Δεν έχω προηγούμενη εμπειρία, αλλά είμαι βέβαιη ότι με την καθοδήγησή σας και την προθυμία μου και με δυναμικό πνεύμα θα μπορούσα να εκτελέσω αυτά τα καθήκοντα με επιτυχία.

*(Είναι σημαντικό να τους δείξετε ότι αναγνωρίζετε ότι αποτελούν σημαντικό μέρος της όλης διαδικασίας και ότι είστε πρόθυμοι να ακούσετε).*

**Μαρκ:** Πράγματι! Έχουμε μια συγκεκριμένη γραμμή μάθησης και είμαστε πρόθυμοι να καλωσορίσουμε και να παράσχουμε οποιαδήποτε απαραίτητη υποστήριξη στους νεοφερμένους μας.

**Ντενίζ:** Χαίρομαι που το ακούω! Δεν έχουν όλες οι εταιρείες την ίδια προσέγγιση! Μπορεί να είναι δύσκολο να προσαρμοστείς σε ένα νέο μέρος, έτσι θεωρώ ότι είναι πολύ σημαντικό να βρίσκεσαι σε ένα υποστηρικτικό περιβάλλον.

*(υπογραμμίζετε πόσο σημαντικό είναι αυτό και δείχνετε εκτίμηση σε μια θετική και υποστηρικτική θέση)*

**Μαρκ:** Σε ευχαριστώ που το παρατήρησες και το επισήμανες αυτό! Φοβάμαι ότι ο χρόνος μας τελείωσε. Χάρηκα πολύ που σε γνώρισα Ντενίζ, καθώς φεύγεις ο βοηθός μου θα σου δώσει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για μια δεύτερη συνέντευξη!

**Ντενίζ:** Παρομοίως! Σας ευχαριστώ για το χρόνο σας και το ενδιαφέρον σας, ανυπομονώ για την επόμενη συνάντησή μας!