

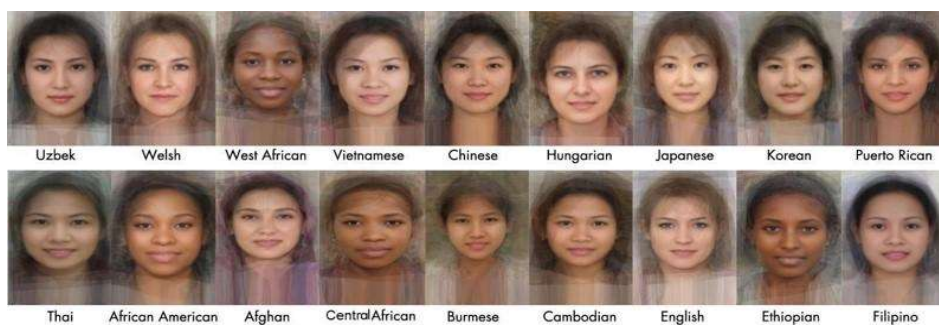


Erasmus+

Ενθαρρύνοντας την ένταξη των νεοαφιχθέντων μεταναστριών μέσω της
επιχειρηματικότητας



Εκπαιδευτικό υλικό



Πνευματικό Προϊόν	IO2
Ημερομηνία τελευταίας τροποποίησης	Μάρτιος 2021

Developers



REVALENTO

Quality by learning

RINOVA
innovate, create & regenerate



MMC Mediterranean
Management Centre



VINNYTSIA INSTITUTE OF TRADE AND ECONOMICS
OF KYIV NATIONAL UNIVERSITY
OF TRADE AND ECONOMICS

Αποποίηση Ευθύνης

Αριθμός έργου 2019-1-SE01-KA2045-060421

Αυτό το έργο έχει χρηματοδοτηθεί με τη στήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

Αυτό το έγγραφο αντικατοπτρίζει αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών, και η Επιτροπή δεν μπορεί να αναλάβει την ευθύνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ

Εισαγωγή	5
Συνοψη του αναλυτικού προγράμματος	6
ΑΥΤΟΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ	7
Θεωρία	8
Ασκήσεις	18
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ	24
Θεωρία	24
Ασκήσεις	28
ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΕΥΑΙΣΘΗΤΟΠΟΙΗΣΗ	40
Θεωρία	41
Ασκήσεις	46
ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ	51
Θεωρία	52
Ασκήσεις	56
ΓΝΩΣΗ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑΣ ΓΙΑ ΓΥΝΑΙΚΕΣ (ΕΣΤΙΑΖΟΝΤΑΣ ΣΤΗΝ ΙΣΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΦΥΛΩΝ)	2
Θεωρία	3
Ασκήσεις	7
ΑΥΤΟΠΕΠΟΙΘΗΣΗ	16
Θεωρία	16
Ασκήσεις	21
ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ	30
Θεωρία	31
Ασκήσεις	33
ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	37
Θεωρία	38
Ασκήσεις	42
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ	48
Θεωρία	48
Ασκήσεις	53
ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ	61
Θεωρία	62
Ασκήσεις	73
ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ / ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ	77
Θεωρία	78
Ασκήσεις	81

ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗ ΔΙΟΡΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

91

Θεωρία

92

Ασκήσεις

96

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

105

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι εταίροι του WeCan εργάστηκαν με ομάδες νεοαφιχθέντων μεταναστών, συμπεριλαμβανομένων γυναικών με χαμηλή ειδίκευση για πολλά χρόνια στο πλαίσιο διαφορετικών πρωτοβουλιών. Η συλλεγόμενη εμπειρία και τα αποτελέσματα βοήθησαν στην προετοιμασία των βασικών στοιχείων για την ανάπτυξη εκπαιδευτικού υλικού επιχειρηματικότητας για γυναίκες. Πριν από την ανάπτυξη του υλικού, οι βασικές ανάγκες της ομάδας στόχου μελετήθηκαν και αναλύθηκαν προσεκτικά. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα των ευρημάτων από την έρευνα, συνεντεύξεις και workshops με μετανάστριες, καθώς και αποτελέσματα προηγούμενων έργων σχετικά με την ένταξη των μεταναστών και τη διευκόλυνση των μεταναστριών στην ένταξη στην αγορά εργασίας, φτάσαμε στα ακόλουθα συμπεράσματα. Αυτά περιλαμβάνουν ότι οι πρακτικές δραστηριότητες και συγκεκριμένες εργασίες, ιδίως με τη μορφή ολοκληρωμένων έργων, μαζί με τη συνεχή υποστήριξη του εκπαιδευτή, είναι τα πιο αποτελεσματικά εργαλεία για την ανάπτυξη και αλλαγή της στάσης των συμμετεχόντων. Επιπλέον, τα θέματα για τη μη τυπική μάθηση που είναι πιο σχετικά με την ομάδα-στόχο σχεδιάστηκαν ως αποτέλεσμα της έρευνας.

Τα θέματα των εκπαιδευτικών ενοτήτων αναπτύχθηκαν με βάση:

- Τα αποτελέσματα των workshops και των συνεντεύξεων με μετανάστριες στο πλαίσιο των δραστηριοτήτων του WeCan IO1
- το Ευρωπαϊκό μοντέλο της επιχειρηματικής στάσης
- τα αποτελέσματα των προηγούμενων έργων των εταίρων (igma femina, ARISE, SEESI, ARIVE)

Στόχος του εκπαιδευτικού υλικού είναι η ανάπτυξη της επιχειρηματικής στάσης, των soft skills και της πρωτοβουλίας για μετανάστριες. Τα υλικά που αναπτύχθηκαν περιλαμβάνουν θεωρητικές πληροφορίες και πρακτικές ασκήσεις. Συνιστάται να εργάζεστε με το εκπαιδευτικό υλικό υπό την καθοδήγηση των συντονιστών. Το υλικό προσαρμόζεται εύκολα και πολλές ασκήσεις είναι δυνατόν να γίνουν και ψηφιακά.

[illegible]

ΑΥΤΟΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Βασικοί μαθησιακοί στόχοι

- Να είστε σε θέση να παρουσιάσετε συλλογικά επιχειρηματικές ιδέες που είναι συναφείς και υποστηρίζουν όχι μόνο την τοπική κοινότητα αλλά και τις μετανάστριες και να μπορείτε να ελέγξετε τις δυνατότητές τους.
- Να είστε σε θέση να οργανώσετε συλλογικά τους πόρους που απαιτούνται για τη δραστηριότητα και να την παρακολουθήσετε με επιτυχία.
- Να είστε σε θέση να αξιολογείτε και να μαθαίνετε συλλογικά από κάθε βήμα καθώς και από το αποτέλεσμα της προγραμματισμένης κοινοτικής δραστηριότητας.
- Να είστε σε θέση να αναπτύξετε μια μεγαλύτερη αίσθηση ακεραιότητας και δύναμης για να θέσετε και να επιτύχετε στόχους.

Απόκτηση γνώσης

- Να είστε σε θέση να κατανοήσετε την έννοια και το ρόλο του σχεδιασμού και του καθορισμού έξυπνων στόχων στη ζωή και την επιχειρηματικότητα.
- Να είστε σε θέση να κατανοήσετε τις βασικές δεξιότητες της αυτοδιαχείρισης.
- Να μπορείτε να λάβετε γνώσεις σχετικά με τις βασικές μεθόδους και τα εργαλεία επίλυσης προβλημάτων στη διαχείριση έργων και τη ζωή τους γενικά.

Δεξιότητες

- Να είστε σε θέση να εφαρμόσετε οργανωτικές δεξιότητες στο χρόνο, το φυσικό χώρο, την ενέργεια και τις ψυχικές ικανότητες για να βελτιώσετε τη λειτουργικότητα.
- Να είστε σε θέση να εφαρμόσετε διαφορετικά εργαλεία και μεθόδους για να διαχειριστείτε το άγχος σας όταν προσπαθείτε να τηρήσετε προθεσμίες και να αντιμετωπίσετε δύσκολες καταστάσεις.
- Να είστε σε θέση να εφαρμόστε διαφορετικές μεθόδους αυτο-κινήτρου.
- Να είστε σε θέση να Αξιολογήσετε την πρόοδό σας.

Επιδεξιότητα

- Να έχετε ιδέες αξίας.
- Να έχετε επιμονή.
- Να έχετε αυτογνωσία
- Να μπορείτε να κινητοποιήσετε πόρους.
- Να μπορείτε να αντιμετωπίσετε τον κίνδυνο.
- Να Παίρνετε πρωτοβουλία.

- Να είστε σε θέση να σχεδιάστε / διαχειριστείτε.
- Να μπορείτε να εργαστείτε με άλλους.

Η «Αυτοδιαχείριση» αναφέρεται στην ικανότητα μεγιστοποίησης της παραγωγικότητάς, της βελτίωσης της απόδοσης στο χώρο εργασίας και της αποτελεσματικής επίτευξης επαγγελματικών στόχων.

Η βελτίωση των δεξιοτήτων αυτοδιαχείρισης μπορεί να βοηθήσει τις μετανάστριες να αυξήσουν την απασχολησιμότητά τους και να διαχειριστούν καλύτερα τις σταδιοδρομίες τους, όπως έχουν δείξει τα αποτελέσματα της έρευνας και εργαστηρίων του πρώτου παραδοτέου.

Η εργασία σε ένα επιχειρηματικό πρόγραμμα απαιτεί από τις μετανάστριες να έχουν δεξιότητες αυτοδιαχείρισης, που σημαίνει ότι έχουν ικανότητες που θα τους επιτρέψουν να ελέγχουν τις σκέψεις, τα συναισθήματα και τις ενέργειές τους. Εάν αυτές οι γυναίκες έχουν δεξιότητες αυτοδιαχείρισης, θα είναι σε θέση να θέσουν στόχους ανεξάρτητα και να αναλάβουν την πρωτοβουλία να τους επιτύχουν. Η σκόπιμη αυτοδιαχείριση μπορεί να τους βοηθήσει να κατευθύνουν την πορεία της καριέρας τους και να διασφαλίσουν ότι αναζητούν ευκαιρίες που θα τους φέρουν πιο κοντά στους στόχους τους.

Αυτό το εκπαιδευτικό υλικό θα επικεντρωθεί στην ανάπτυξη βασικών δεξιοτήτων αυτοδιαχείρισης.

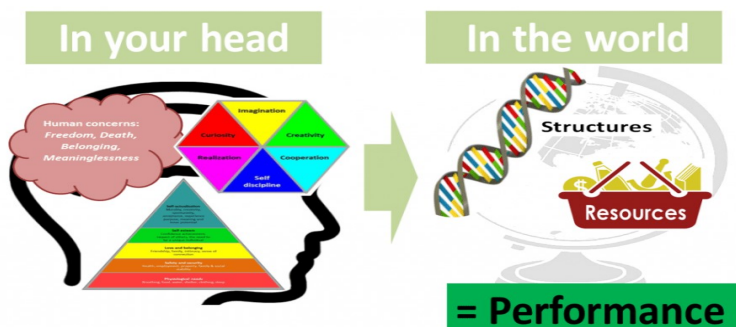
ΘΕΩΡΙΑ

"Η επιτυχία στην οικονομία της γνώσης έρχεται σε εκείνους που γνωρίζουν τον εαυτό τους - τα δυνατά τους σημεία, τις αξίες τους και τον τρόπο με τον οποίο αποδίδουν καλύτερα".

Peter F. Drucker

Τι είναι η αυτοδιαχείριση;

Όταν ακούμε τη λέξη «αυτοδιαχείριση», συνήθως σκεφτόμαστε την αυτοπειθαρχία και τη διαχείριση όλων των εσωτερικών χαρακτηριστικών μας, προκειμένου να αντιμετωπίσουμε μια δύσκολη κατάσταση και να γίνουμε ανθεκτικοί. Αλλά τι σημαίνει αυτοδιαχείριση πραγματικά και με ποιους τρόπους μπορούμε να επιτύχουμε αυτοδιαχείριση;



Η «Αυτοδιαχείριση» είναι η ικανότητα μεγιστοποίησης της παραγωγικότητάς σας, βελτίωσης της απόδοσης στο χώρο εργασίας σας και της επίτευξης αποτελεσματικών επαγγελματικών στόχων.

Η βελτίωση των δεξιοτήτων αυτοδιαχείρισης μπορεί:

- Να βοηθήσει κάποιον να αυξήσει την απασχολησιμότητά του και να διαχειριστεί καλύτερα τις σταδιοδρομίες του.
- Να επιτρέψει σε κάποιον να ελέγχει τις σκέψεις, τα συναισθήματα και τις ενέργειές του.
- Να επιτρέψει σε κάποιον να θέσει στόχους και να αναλάβει την πρωτοβουλία για την επίτευξή τους.
- Να σχετιστεί με τον τρόπο με τον οποίο κάποιος ελέγχει τη συμπεριφορά του.
- Να βοηθήσει την πορεία της καριέρας κάποιου και
- Να επιβεβαιώσει ότι κάποιος αναζητά ευκαιρίες που τον φέρνουν πιο κοντά στους στόχους του

Γιατί είναι σημαντική η αυτοδιαχείριση;

Οι δεξιότητες αυτοδιαχείρισης παίζουν καθοριστικό ρόλο τόσο στην προσωπική όσο και στην επαγγελματική ζωή οποιουδήποτε ατόμου. Η αυτοδιαχείριση:

- έχει να κάνει με τις σωστές επιλογές - είτε είναι συναισθηματική είτε επαγγελματική ανάλογα με το σενάριο που αντιμετωπίζει ένα άτομο. Εάν μπορείτε να αποκτήσετε δεξιότητες αυτοδιαχείρισης, μπορείτε εύκολα να είστε το αφεντικό σας
- σας βοηθά να αναλάβετε τις ευθύνες των πράξεων σας και να κάνετε αυτό που πρέπει να κάνετε παρά τις αντιξοότητες.
- είναι ένας συνδυασμός όλων των ειδών των μαλακών δεξιοτήτων. Αυτό συμβαίνει επειδή οι αυτο-δεξιότητες σας δίνουν τη δύναμη του εαυτού με την οποία μπορείτε να καλλιεργήσετε όλες τις άλλες απαραίτητες δεξιότητες.
- είναι απαραίτητα για όλους τους τομείς της ζωής.



Θεωρίες

Η έννοια της «αυτοδιαχείρισης» αναφέρεται εμμέσως στην αυτονομία και την αυτο-αποτελεσματικότητα στον προσωπικό αλλά και στον επαγγελματικό τομέα. Η αυτοδιαχείριση μπορεί να είναι ένα ισχυρό εργαλείο για την επίτευξη της ατομικής ενδυνάμωσης και μπορεί

να έχει μεγάλη συμβολή στην προώθηση της αυτονομίας και της ενδυνάμωσης ευάλωτων ομάδων όπως οι μετανάστριες.

Σε επαγγελματικό επίπεδο, η αυτοδιαχείριση είναι ένα από τα βασικά στοιχεία που χρειάζεται, ειδικά για άτομα που ανήκουν σε ευάλωτες ομάδες, και θέλουν να ξεκινήσουν μια επιχείρηση.

Η επιρροή της αυτοδιαχείρισης καθορίζεται από διάφορες εμπλεκόμενες ικανότητες όπως:

- **ο συναισθηματικός αυτοέλεγχος**, που θεωρείται ως περιορισμός των επιβλαβών παρορμήσεων και των αρνητικών συναισθημάτων,
- **η διαφάνεια ή ακεραιότητα** όταν ενεργεί συνεκτικά σχετικά με τις αξίες κάποιου,
- **η προσαρμοστικότητα ή ευελιξία** σε σχέση με τις αλλαγές,
- **το επίτευγμα**, κατανοητό ως την ώθηση για ικανοποίηση και βελτίωση των στόχων της αριστείας
- **η πρωτοβουλία**, κατανοητή ως η προθυμία να δράσουμε χάρη στις ευκαιρίες που παρουσιάζονται και
- **η αισιοδοξία**, κατανοητή ως ικανότητα να επιμένεις στο όραμα και τον στόχο σου.

Η αυτοδιαχείριση σχετίζεται με ένα σύνολο στρατηγικών όπως η αυτο-ανταμοιβή, η αυτο-τιμωρία και η αυτοπαρακολούθηση που χρησιμοποιεί ένα άτομο για να επηρεάσει και να βελτιώσει τη συμπεριφορά του, προσδιορίζοντας προσωπικούς στόχους, προτεραιότητες και παρακολουθώντας τη δική του συμπεριφορά και τις συνέπειές αυτής. Σύμφωνα με τη θεωρία αυτοδιαχείρισης, οι ηγέτες θεωρούνται επιτυχημένοι όταν είναι σε θέση να ισορροπήσουν μεταξύ διαφορετικών ρόλων και συμπεριφοράς θέτοντας στόχους, αξιολογώντας και να βάζουν πρωτερότητες.

Τρεις θεωρίες αυτοδιαχείρισης:

1. Μοντέλο αυτορρύθμισης ή κοινής λογικής:

Το μοντέλο αυτορρύθμισης, επίσης γνωστό ως 'Common Sense Model' (CSM), περιγράφει πώς ένα άτομο κατανοεί τις αδυναμίες του και πώς αναπτύσσει στρατηγικές αντιμετώπισης για να ξεπεράσει δύσκολες καταστάσεις. Σύμφωνα με αυτήν τη θεωρία, το άτομο ενεργεί ως «ενεργός επιλυτής προβλημάτων» και τονίζει το ρόλο τόσο των γνωστικών όσο και των συναισθηματικών διαδικασιών στην επιρροή των αντιλήψεων και των στρατηγικών αντιμετώπισης, συμπεριλαμβανομένων συμπεριφορών αυτοδιαχείρισης. Το CSM καθορίζει τρεις φάσεις: αναπαράσταση, αντιμετώπιση και αξιολόγηση.

2. Κοινωνική γνωστική θεωρία:

Η Κοινωνική Γνωστική Θεωρία υποστηρίζει ότι η συμπεριφορά επηρεάζεται άμεσα από στόχους και προσδοκίες αυτο-αποτελεσματικότητας και έμμεσα από την αυτο-αποτελεσματικότητα, τις προσδοκίες έκβασης και τους κοινωνικο-διαρθρωτικούς παράγοντες. Η θεωρία διακρίνει ανάμεσα σε διαφορετικά είδη προσδοκιών για αποτελέσματα. Οι προσδοκίες κοινωνικών αποτελεσμάτων μπορεί να περιλαμβάνουν την αναμενόμενη έγκριση ή την απόρριψη από έναν συνεργάτη, ενώ οι αυτοαξιολογημένες προσδοκίες για τα αποτελέσματα αναφέρονται σε αναμενόμενα συναισθήματα που προκύπτουν από εσωτερικά πρότυπα, όπως η υπερηφάνεια που πέτυχε μια αλλαγή στη

συμπεριφορά κάποιου. Σύμφωνα με τον Bandura (1997), υπάρχουν διάφοροι τρόποι ενίσχυσης της αυτο-αποτελεσματικότητας. Αυτές περιλαμβάνουν:

- εμπειρίες γνώσης, στις οποίες το άτομο αποκτά αυτοπεποίθηση επιτυγχάνοντας έναν μικρό στόχο
- παρατήρηση κάποιου ατόμου με παρόμοια χαρακτηριστικά του που εκτελεί επιτυχώς μια συμπεριφορά, γνωστή ως μοντελοποίηση ή ανάλογη μάθηση, και
- την λεκτική πειθώ

3. Η θεωρία της προγραμματισμένης συμπεριφοράς:

Σύμφωνα με τη Θεωρία της Προγραμματισμένης Συμπεριφοράς, ο τρόπος με τον οποίο ενεργεί ένα άτομο καθορίζεται από τη δύναμη της πρόθεσής του να εκτελέσει αυτήν τη συμπεριφορά και το ποσοστό ελέγχου που έχει ένα άτομο κατά την εκτέλεση της συμπεριφοράς. Ο αντιληπτός έλεγχος συμπεριφοράς, παρόμοιος με την κατασκευή αυτο-αποτελεσματικότητας του Bandura, αναφέρεται στις αντιλήψεις του ατόμου για την ικανότητά του να εκτελεί τη συμπεριφορά και θεωρείται ότι αντικατοπτρίζει τον πραγματικό έλεγχο συμπεριφοράς με λίγο ή πολύ ακριβή τρόπο. Η δύναμη της πρόθεσης ενός ατόμου καθορίζεται από τρεις παράγοντες:

- τη στάση του απέναντι στη συμπεριφορά, δηλαδή τη συνολική αξιολόγησή του για την εκτέλεση της συμπεριφοράς
- ο υποκειμενικός κανόνας τους, δηλαδή, ο βαθμός στον οποίο πιστεύουν ότι σημαντικοί άλλοι θα ήθελαν να το εκτελέσουν. και
- τον αντιληπτό έλεγχο συμπεριφοράς τους

Η στάση, ο υποκειμενικός κανόνας και ο αντιληπτός έλεγχος συμπεριφοράς θεωρούνται ότι καθορίζονται από σύνολα εκλεκτών (επίσης αποκαλούμενων προσβάσιμων) πεποιθήσεων σχετικά με τη συμπεριφορά, δηλαδή πεποιθήσεις που θεωρούνται «κορυφαίες» και πιθανότατα προκαλούνται ως απάντηση σε ανοιχτές ερωτήσεις όπως "Ποια θα ήταν τα πλεονεκτήματα για την εκτέλεση της συμπεριφοράς Χ;"

Συνολικά, οι θεωρίες συμπεριφοράς προσδιορίζουν τους παράγοντες που πρέπει να αλλάξουν προκειμένου να επιτευχθεί μια επιθυμητή αλλαγή στη συμπεριφορά.

Να θυμάστε

Απλά αγαπήστε τον εαυτό σας, γιατί κανένας άλλος δεν θα το κάνει για εσάς. Κάνετε ασκήσεις, εξασκηθείτε, να τρώτε υγιεινά τρόφιμα και, φυσικά, να κοιμάστε και τις 8 ώρες. Εάν ζείτε σε αρμονία με τον εαυτό σας, όλα τα κακά πράγματα θα φαίνονται σαν μικροπράγματα.

Βασικές δεξιότητες αυτοδιαχείρισης

- Οργανωτικές δεξιότητες σχετικά με το χρόνο, το φυσικό χώρο, την ενέργεια και τις πνευματικές ικανότητες για την επίτευξη τακτοποίησης και τη βελτίωση της λειτουργικότητας
- Αυτο-κίνητρο
- Αξιολόγηση προόδου
- Αυτο-ενδυνάμωση
- Διαχείριση άγχους
- Διαχείριση χρόνου
- Επίλυση προβλημάτων
- Λήψη αποφάσεων
- Αυτοπεποίθηση
- Αυτοπροστασία

Self-Management Skills and Tips

Stress management

- exercise your body;
- enjoy yourself, rest yourself as regularly as possible;
- go to vacations and holidays with the people you love;
- take walks in nature;
- do hobbies.



Self-motivation

- find and list your motives (needs and desires);
- find different sources of motivation and inspiration (music, books, activities);
- think expansive thoughts;
- live fully in the present moment;
- dear to have big dreams;
- dream often – every day;
- remember that nothing is impossible.



Self confidence

- get rid of the negative thoughts in your head;
- think positively;
- be happy with small things;
- do not forget to tell yourself that you are smart and intelligent;
- chat with positive people;



Time management and organization skills

- set and prioritize your goals
- create a schedule;
- make lists of tasks;
- use different optimization tools
- break large tasks into smaller tasks.



Have a healthy lifestyle and a balanced diet

Heathy eating and physical activities are extremely important when it comes to increasing your mind and body power

Τεχνικές αυτοδιαχείρισης

1. Αντανάκλαση

Η θετική συζήτηση με τον εαυτό μας είναι χρήσιμη για την εξουδετέρωση των εσωτερικών ενεργοποιήσεων, όπως η τάση να επικεντρωνόμαστε στις αρνητικές σκέψεις.

Μερικά συχνά λάθη:

- Όταν αρχίζουμε να σκεφτόμαστε τις προηγούμενες ενέργειές μας, συνήθως επικεντρωνόμαστε σε αρνητικές πτυχές και στα λάθη που έχουμε κάνει και όχι στην εύρεση τρόπων βελτίωσης.
- Όταν σκεφτόμαστε τις προηγούμενες ενέργειές μας, συνήθως επικεντρωνόμαστε σε αρνητικές πτυχές και όχι σε αυτό που έχουμε κάνει με αποτελεσματικό τρόπο.
- Όταν σκεφτόμαστε τις προηγούμενες ενέργειες, συνήθως επικεντρωνόμαστε στα συναισθήματα που αισθανθήκαμε και όχι στο πώς μπορούμε να αξιολογήσουμε αυτές τις ενέργειες προκειμένου να μας βοηθήσουν να αποφύγουμε τα ίδια λάθη στο μέλλον.

Μερικές συμβουλές για να ξεπεραστούν τα εμπόδια:

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε απαλές, ευγενικές λέξεις για να καθησυχάσετε τον εαυτό σας και να εξουδετερώσετε τις αρνητικές σκέψεις όπως αυτές:

- Σκέψεις «όλα ή τίποτα»:
 - Όταν βλέπουμε μια κατάσταση ως πλήρη αποτυχία ενώ απλά δεν καταφέραμε το τέλειο
- Δηλώσεις «Πρέπει»:
 - Εκεί που μαστίζετε τις σκέψεις σας με ενοχές.
- Εξατομίκευση και ευθύνη:
 - Όταν κατηγορείτε άδικα τον εαυτό σας ή τους άλλους για προβληματικές καταστάσεις.

2. Έλεγχος πραγματικότητας

Μπορείτε να κάνετε έναν έλεγχο πραγματικότητας. Αυτός ο έλεγχος περιλαμβάνει την έξοδο από την αρχική συναισθηματική αντίδρασή σας και την τοποθέτηση μιας πιο χρήσιμης προοπτικής για τα προβλήματα. Αυτό μπορεί να πάρει διάφορες μορφές, ανάλογα με το συναίσθημά σας.

Μερικά συχνά λάθη:

- Βλέπουμε συνήθως την κατάσταση μόνο από την πλευρά μας.
- Συνήθως δεν αναγνωρίζουμε τα συναισθήματά μας και τις αιτίες τους.
- Συνήθως δεν αντιμετωπίζουμε τα προβλήματα στην πραγματική τους βάση.

Μερικές συμβουλές για να ξεπεραστούν τα εμπόδια:

- Η αναμόρφωση είναι χρήσιμη για την καταπολέμηση του θυμού. Σε αυτή την περίπτωση προσπαθούμε να δούμε την κατάσταση από μια διαφορετική οπτική γωνία.
- Η χρήση της λογικής είναι χρήσιμη για την καταπολέμηση της υπερβολικής ανησυχίας. Σταματάτε τις παράλογες, ανήσυχες σκέψεις με το να είστε ρεαλιστές και όχι μόνο υποθέτοντας ότι οι χειρότεροι φόβοι σου θα συμβούν πραγματικά.

Η αναζήτηση άλλων προοπτικών είναι χρήσιμη για την καταπολέμηση της θλίψης. Προσπαθείτε να δείτε την κατάσταση σε ένα νέο, πιο θετικό φως, για παράδειγμα, αναρωτηθείτε τι κερδίσατε από την απογοήτευση ή την απώλεια.

3. Αλλαγή τοπίου / εργασία

Είναι σημαντικό για την ψυχική και σωματική σας ευεξία να έχετε μια ισορροπία συναρπαστικών και ηρεμιστικών δραστηριοτήτων. Η ποικιλία βοηθά στην καταπολέμηση του στρες και αποτρέπει τις συναισθηματικές βλάβες. Μερικά συναισθήματα απαιτούν συγκεκριμένους τύπους δραστηριοτήτων για να τα «καταπολεμήσουν». Ο θυμός απαιτεί καταπραϋντικές, χαλαρωτικές δραστηριότητες, ενώ η θλίψη απαιτεί πιο ενεργητικές

Μερικά συχνά λάθη:

- Συνήθως κολλάμε σε κάτι, ακόμα και όταν πιστεύουμε ότι δεν υπάρχει διέξοδος.
- Απαντάμε συνήθως όταν είμαστε θυμωμένοι
- Συνήθως υπερφορτώνουμε τον εαυτό μας με υποχρεώσεις, χωρίς να λαμβάνουμε υπόψη τις ανάγκες μας για ηρεμία ή χαλάρωση.

Μερικές συμβουλές για να ξεπεραστούν τα εμπόδια:

Βρείτε χρόνο για τον εαυτό σας. Μπορείτε να:

- δείτε μια αστεία ταινία ή διαβάστε ένα εμπνευσμένο βιβλίο.
- περάσετε χρόνο με έναν φίλο που σας κάνει να γελάτε.
- ασκηθείτε χορεύοντας, παίζοντας σπορ ή πηγαίνοντας για μια βόλτα.
- περάσετε χρόνο σε μια περιοχή φυσικής ομορφιάς.
- Ακούσετε μουσική.
- Ξεκινήσετε ένα χόμπι
- Να κάνετε κάτι δημιουργικό

4. Δημοσιοποίηση

Όταν κάποιος σας έχει αναστατώσει, μια πρακτική που μπορεί να σας βοηθήσει είναι το να εκθέσετε τα συναισθήματά σας ανοιχτά παρά να προσπαθήσετε να τα κρατήσετε μέσα σας. Ωστόσο, θα πρέπει να είστε προσεκτικοί με το πώς θα το κάνετε αυτό, έτσι ώστε να μην πείτε κάτι που θα μετανιώσετε αργότερα.

Μερικά συχνά λάθη:

- Όταν αισθανόμαστε θυμωμένοι, δεν αφήνουμε στους εαυτούς μας μια περίοδο ηρεμίας.

- Όταν αισθανόμαστε λυπημένοι ή θυμωμένοι, συνήθως δεν αναγνωρίζουμε το συναίσθημα και τις αιτίες τους.
- Όταν αντιμετωπίζουμε μια δυσκολία, συνήθως δεν είμαστε διατεθειμένοι να αντιμετωπίσουμε την κατάσταση.
- Μερικές φορές, δείχνουμε τα συναισθήματά μας σε άτομα που δεν είναι φίλοι μας

Μερικές συμβουλές για να ξεπεραστούν τα εμπόδια:

- Εάν αισθάνεστε θυμωμένοι, αφήστε τον εαυτό σας να ξεκουραστεί, ώστε να είστε ξεκάθαροι όταν μιλάτε με το άλλο άτομο.
- Δημιουργήστε ένα γράμμα που περιγράφει λεπτομερώς τα παράπονά σας, αλλά μην το στείλετε. Απλά εκφράζοντας το πώς αισθάνεστε μπορεί να φέρει ένα αίσθημα απελευθέρωσης.
- Κάντε την συζήτηση σε αναπαράσταση ρόλων με έναν φίλο για να μάθετε πώς θα μπορούσατε να το χειριστείτε όταν έρθει η ώρα.

Μην εμβαθύνετε πολύ στα συναισθήματά σας όταν μιλάτε με το άλλο άτομο. Αυτό μπορεί να είναι ακατάλληλο στο χώρο εργασίας.

5. Χρήση χιούμορ

Το γέλιο μπορεί να βοηθήσει στο να απομακρύνει αρνητικά συναισθήματα όπως άγχος, θλίψη ή θυμό. Αλλά προσέξτε και μην χρησιμοποιείτε ακατάλληλα το χιούμορ, γιατί μπορεί να επιδεινώσει τα πράγματα.

Μερικά συχνά λάθη:

Χρησιμοποιώντας ακατάλληλο το χιούμορ, μπορεί να:

- υποτιμήσει ή να γελοιοποιεί άλλους ανθρώπους
- είναι κυνικό, επιθετικό ή σαρκαστικό
- χρησιμοποιείται για να καλύψει τα αληθινά συναισθήματα
- δημιουργήσει ρήξεις μεταξύ ανθρώπων
- εξασθενήσει τις σχέσεις

Μερικές συμβουλές για να ξεπεραστούν τα εμπόδια:

Η χρήση του κατάλληλου χιούμορ:

- φωτίζει τη διάθεση.
- δεν προσβάλλει κανέναν.
- βάζει τα πράγματα σε προοπτική.
- σας βοηθά να αντιμετωπίσετε κακές καταστάσεις.
- συνδέει ανθρώπους.
- ενισχύει τις σχέσεις.
- εξομαλύνει τις διαφορές.

Συμβουλές για αποτελεσματική αυτοδιαχείριση από τον Daniel Linman (2011)

- **Δημιουργία λίστας υποχρεώσεων** - Δεν μπορείτε να σχεδιάσετε αποτελεσματικά τίποτα για το οποίο δεν υπάρχει μια λίστα υποχρεώσεων. Για αρχή, πρέπει να δημιουργήσετε μια λίστα εργασιών και να καθορίσετε τα βασικά καθήκοντα για την ανάπτυξη δεξιοτήτων αυτοδιαχείρισης. Χρησιμοποιήστε ένα λογισμικό διαχείρισης εργασιών για να δημιουργήσετε και να διαχειριστείτε τις εργασίες σας.
- **Προτεραιότητα εργασιών** - Η λίστα υποχρεώσεων μπορεί να έχει πολλές εργασίες. Αλλά ποιες εργασίες πρέπει να ολοκληρωθούν πρώτα; Για να απαντήσετε σε αυτήν την ερώτηση, πρέπει να λάβετε υπόψη όλες τις εργασίες στη λίστα υποχρεώσεων και, στη συνέχεια, να ορίσετε τις σωστές προτεραιότητες στο γραφείο σας. Δίνοντας προτεραιότητα στα καθήκοντα, μπορείτε να αποφασίσετε ποιες δεξιότητες αυτοδιαχείρισης θα πρέπει να αναπτύξετε πρώτα (σύμφωνα με τις τρέχουσες ανάγκες σας και τις απαιτήσεις απασχόλησης).
- **Προγραμματισμός εργασιών** - Ο προγραμματισμός σας επιτρέπει να ορίσετε προθεσμίες και χρονικά πλαίσια για τις εργασίες σας. Χρησιμοποιήστε ένα λογισμικό διαχείρισης εργασιών για να αναπτύξετε χρονοδιαγράμματα και να ορίσετε ημερομηνίες λήξης εργασιών που σχετίζονται με την ανάπτυξη δεξιοτήτων αυτοδιαχείρισης.
- **Να είστε ευέλικτοι** - Ανεξάρτητα από τις προθέσεις και τις επιθυμίες σας, θα υπάρξουν μέρες (που προκαλούνται από ασθένεια, διακοπές, διακοπές κ.λπ.) που εξωτερικοί παράγοντες δεν θα σας αφήσει να αναπτύξετε τις δεξιότητές σας στη διαχείριση του έργου.
- **Βρείτε χρόνο για τον εαυτό σας.**
- **Να είστε πάντα θετικοί.**

Για επιπλέον ανάγνωση δείτε:

1. Κορυφαία βιβλία για την αυτοδιαχείριση

- Daniel Linman, 2011. Essential Self-Management Skills for Employees: How to Be Productive at Workplace. ([Self-Management Skills for Employees to Be Productive at Workplace \(mymanagementguide.com\)](https://mymanagementguide.com)) (accessed December 7, 2020).
- Greene, P. G., Hart, M. M., Gatewood, E. J., Brush, C. G., & Carter, N. M. (2003). Women entrepreneurs: Moving front and center: An overview of research and theory. Coleman White Paper Series, 3(1), 1-47.
- [Managing Oneself \(hbr.org\)](https://hbr.org) (Managing oneself).
- N., Pam M.S., "SELF-MANAGEMENT," in <https://psychologydictionary.org/self-management/> (accessed December 7, 2020).
- H., Qusay 2007. Cognitive Networks: Towards Self-Aware Networks Mahmoud, Wiley-Interscience, ISBN: 9780470061961 (available at [The Vision and Challenges of Self-Management - Cognitive Networks: Towards Self-Aware Networks \[Book\] \(oreilly.com\)](https://oreilly.com)).

- [Self-Management Skills | List, Definition, Tips & Techniques \(businessphrases.net\)](#) Business Phrases.Net, Powerfully Effective Business Skills and Software that Make a Difference.
- [Self-Management: a vision of the future? - part one - People Puzzles Ltd](#) (People Puzzles).
- [What is Personal Effectiveness & Self-Management? \(habitsforwellbeing.com\)](#) (Habits for Wellbeing).

2. Βίντεο YouTube

- SELF-MANAGEMENT: Modern Positive Psychology & Ancient Wisdom by Swami Sarvapriyanandaji (<https://youtu.be/5aSK5PdETAI>).
- Five Key Processes of Self-management (<https://youtu.be/7iu8ECL8n48>).
- The Secret to Self-control | Jonathan Bricker | TEDxRainier (<https://youtu.be/tTb3d5cjSFI>).
- Let's Talk about Self-Management (<https://youtu.be/XjdvqFZkdMM>).

3. Διαδικτυακά μαθήματα

- Strategic Career Self-Management (<https://www.coursera.org/learn/strategic-career-self-management>).

ΑΣΚΗΣΕΙΣ

Αριθμός άσκησης: 1 Όνομα / Τύπος άσκησης: Αναθεώρηση βίντεο	
Στόχος της μάθησης:	Να κατανοήσουμε την έννοια της «αυτοδιαχείρισης» μέσω ενός οπτικοακουστικού μέσου.
Διάρκεια:	1-2 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	Ο εκπαιδευόμενος επιλέγει ένα βίντεο ή περισσότερα που είναι διαθέσιμα στο YouTube μέσα από μια λίστα προτεινόμενων τίτλων βίντεο. Ο εκπαιδευόμενος πρέπει να το παρακολουθήσει και να το σκεφτεί.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Τίτλοι επιλεγμένων βίντεο και σχετικοί σύνδεσμοι για να επιλέξει και να παρακολουθήσει ο μαθητής: • SELF-MANAGEMENT: Modern Positive Psychology & Ancient Wisdom by Swami Sarvapriyanandaji (https://youtu.be/5aSK5PdETAI). • Five Key Processes of Self-management (https://youtu.be/7iu8ECL8n48).

- The Secret to Self-control | Jonathan Bricker | TEDxRainier (<https://youtu.be/tTb3d5cjSFI>).
- Let's Talk about Self-Management (<https://youtu.be/XidvqFZkdMM>).
- Άλλα

Αριθμός άσκησης: 2 Όνομα / Τύπος άσκησης: Ανάλυση βιβλιογραφίας	
Στόχος της μάθησης:	Για να μάθετε περισσότερα για την έννοια της «αυτοδιαχείρισης».
Διάρκεια:	8-40 ώρες (ανάλογα με τον αριθμό των βιβλίων).
Περιγραφή της διαδικασίας:	Ο μαθητής επιλέγει ένα βιβλίο ή περισσότερα από μια λίστα προτεινόμενων τίτλων βιβλίων για να βελτιώσει τις γνώσεις του σχετικά με την έννοια της «αυτοδιαχείρισης». Πρέπει να νοικιάσει, να αγοράσει τα βιβλία ή να τα βρει στο διαδίκτυο και να μελετήσει την έννοια σε βάθος.

Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Τίτλοι επιλεγμένων βιβλίων για να διαλέξει και να διαβάσει ο μαθητής: • Daniel Linman, 2011. Essential Self-Management Skills for Employees: How to Be Productive at Workplace. (Self-Management Skills for Employees to Be Productive at Workplace (mymanagementguide.com)) (accessed December 7, 2020). • Greene, P. G., Hart, M. M., Gatewood, E. J., Brush, C. G., & Carter, N. M. (2003). Women entrepreneurs: Moving front and center: An overview of research and theory. Coleman White Paper Series, 3(1), 1-47. • Managing Oneself (hbr.org) (Managing oneself). • N., Pam M.S., "SELF-MANAGEMENT," in https://psychologydictionary.org/self-management/ (accessed December 7, 2020). • H., Qusay 2007. Cognitive Networks: Towards Self-Aware Networks Mahmoud, Wiley-Interscience, ISBN: 9780470061961 (available at The Vision and Challenges of Self-Management - Cognitive Networks: Towards Self-Aware Networks [Book] (oreilly.com)). • Self-Management Skills List, Definition, Tips & Techniques (businessphrases.net) Business Phrases.Net, Powerfully Effective Business Skills and Software that Make a Difference. • Self-Management: a vision of the future? - part one - People Puzzles Ltd (People Puzzles). • What is Personal Effectiveness & Self-Management? (habitsforwellbeing.com) (Habits for Wellbeing). • Other.
--	--

Αριθμός άσκησης: 3	Όνομα / Τύπος άσκησης: Case Study
Στόχος της μάθησης:	Να βελτιώσει την αυτογνωσία και να εφαρμόσει βασικές στρατηγικές για τη διαχείριση συναισθημάτων που, εκτός από τον μαθητή, μπορούν να βοηθήσουν ολόκληρη την ομάδα του.
Διάρκεια:	1 ώρα
Περιγραφή της διαδικασίας:	Ο μαθητής αντιμετωπίζει μια πρόκληση (δείτε παρακάτω). Πρέπει να συζητήσει με το άτομο δίπλα του ή να γράψει (αν είναι μόνος): 1. τι θα έπρεπε να είχε κάνει διαφορετικά.

	2. πώς η αυτογνωσία θα μπορούσε να αποτρέψει το πρόβλημα. 3. τι προβλήματα προκύπτουν λόγω της έλλειψης της αυτογνωσίας. 4. πώς η έλλειψη της αυτογνωσίας θα μπορούσε να επηρεάσει μια ομάδα. Η πρόκληση: Παρουσιάστηκε ένα σημαντικό σφάλμα σε ένα πολύ σημαντικό έργο. Ο διευθυντής είναι εξαγριωμένος και δίνει την ευθύνη στον υπάλληλο που είναι υπεύθυνος, μπροστά σε ολόκληρη την ομάδα. Η απογοήτευση και ο θυμός του δικαιολογούνται λαμβάνοντας υπόψη την κατάσταση. Ωστόσο, αυτό που ο διευθυντής δεν συνειδητοποιεί είναι ότι η συμπεριφορά και οι ενέργειές του δεν επηρεάζουν απλώς τον υπάλληλο που αντιμετώπισε. Υπάρχει μια αρνητική επίδραση κυματισμού που επηρεάζει όλους όσους είδαν την αντιπαράθεση. Επιπλέον, ο διευθυντής πιστεύει ότι η δημόσια επίπληξη του μέλους του προσωπικού θα στείλει ένα μήνυμα σε άλλους να «τους τρομάξει ευθεία» για να βελτιώσει τη συνολική παραγωγικότητα.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Η λύση: Αυτή η κατάσταση «ουρλιάζει» για περισσότερη αυτογνωσία, και ιδικά για τη στρατηγική αυτογνωσίας «Παρατηρήστε την επίδραση των συναισθημάτων σας». Το συναίσθημα είναι ισχυρό και μπορεί να επηρεάσει γρήγορα τη διάθεσή μας και τους γύρω μας. Είναι σημαντικό να ελέγχουμε τα συναισθήματά μας παρατηρώντας τα αποτελέσματά τους, ειδικά όταν δουλεύουμε σε μια ομάδα. Σε αγχωτικές καταστάσεις όπως τα παραπάνω, η αυτογνωσία δεν μπορεί να υποτιμηθεί. Η χρήση συναισθημάτων είναι φυσική και χρήσιμη. Τα συναισθήματά μας, μας στέλνουν σημαντικά μηνύματα. Αλλά αν αφήσουμε τα συναισθήματά μας να μας κατακλύσουν, τότε παρεμβαίνουν στην αποτελεσματικότητα του τρόπου με τον οποίο παραδίδουμε ένα μήνυμα. Κανείς δεν αισθάνεται άνετα βλέποντας ένα άλλο μέλος της ομάδας να ταπεινώνεται, ούτε θέλει να είναι ο επόμενος στόχος του διευθυντή. Λόγω του τρόπου με τον οποίο εξελίχτηκε αυτή η κατάσταση, υπάρχει η πιθανότητα ότι, αν κάτι πάει στραβά στο μέλλον, αντί οι εργαζόμενοι να είναι ενεργοί, να μην παίρνουν πρωτοβουλίες και να κάνουν λιγότερα αντί για περισσότερα για να το «παίξουν με ασφάλεια». Όταν συμβαίνει αυτό, ο υφιστάμενος δεν κάνει την ομάδα του να αισθάνεται ασφαλής και επηρεάζει αρνητικά το ηθικό και τη συνολική παραγωγικότητα. Τα άτομα ενθαρρύνονται να παρατηρήσουν τις συναισθηματικές τους αντιδράσεις και να

	εργαστούν για να τα επαναπροσδιορίσουν με εναλλακτικούς τρόπους επικοινωνίας προσφέροντας θετικά αποτελέσματα για όλους. Η κατανόηση του τρόπου με τον οποίο τα συναισθήματά μας επηρεάζουν την ομάδα μας θα βελτιώσει σημαντικά το ηθικό, την παραγωγικότητα και θα προχωρήσει σημαντικά στην οικοδόμηση ενός εμπιστευτικού ομαδικού περιβάλλοντος. Πηγή: https://www.marshallconnects.com/site/corporate-growth-news/2017/02/10/case-study-2-self-awareness-observing-ripple-effect.
--	--

Αριθμός άσκησης: 4 Όνομα / Τύπος Άσκησης: Χρησιμοποιήστε τον Διαλογισμό Σώματος	
Στόχος της μάθησης:	Σταματήστε να σκέφτεστε και σταματήστε να κάνετε οτιδήποτε για ένα χρονικό διάστημα για να μπορέσετε να ακούσετε και να κατανοήσετε την εσωτερική σας λειτουργία
Διάρκεια:	1-30 λεπτά την ημέρα (ο μαθητής μπορεί να προσθέσει περισσότερο χρόνο κάθε μέρα).
Περιγραφή της διαδικασίας:	Διαλογισμός: Η αναζήτηση της αυτογνωσίας απαιτεί να σταματήσετε να σκέφτεστε και να κάνετε οτιδήποτε για ένα χρονικό διάστημα για να ακούσετε και να κατανοήσετε τις εσωτερικές σας λειτουργίες. Με τον έντονο ρυθμό της σύγχρονης ζωής, πολλοί άνθρωποι βιώνουν άγχος και κόπωση, γεγονός που οδηγεί σε απογοήτευση. Αυτό μπορεί να έχει αρνητικές επιπτώσεις στη συνολική υγεία. Ο διαλογισμός είναι η τέλεια πρακτική για να βοηθήσει τον μαθητή να ηρεμήσει το μυαλό του και να γίνει πιο συγκεντρωμένος. Ο διαλογισμός μπορεί επίσης να βοηθήσει τον μαθητή να καταλάβει το μυαλό του και να μάθει πώς να μετατρέπει τις σκέψεις του από αρνητικές σε θετικές. Η υπέρβαση των αρνητικών σκέψεων και η μετατροπή τους σε εποικοδομητικές ιδέες είναι το επίκεντρο του διαλογισμού. Αυτή η πρακτική μπορεί να βοηθήσει τον μαθητή να απολαύσει ολόκληρη την ημέρα του, όχι μόνο τα λίγα λεπτά που χρειάζεται για να διαλογιστεί.

Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Σύνδεσμοι για συμβουλές για διαλογισμό: https://www.rabbitair.com/blogs/air-purifier/14845977-getting-started-with-meditation?msclkid=00d46891d8c71e4eaad208a7c5fa75ad&utm_source=bing&utm_medium=cpc&utm_campaign=Search%20-%20Dynamic%20-%20US%20CAD&utm_term=rabbitair&utm_content=All%20Webpages. Σύνδεσμοι για Βίντεο Καθοδηγούμενου Διαλογισμού: • 1 λεπτό: https://www.youtube.com/watch?v=F7PxEy5IyV4. • 5 λεπτά: https://www.youtube.com/watch?v=inpok4MKVLM. • 10 λεπτά: https://www.youtube.com/watch?v=ez3GgRqhNvA. • 20 λεπτά: https://www.youtube.com/watch?v=-2zdUXve6fQ. • 30 λεπτά: https://www.youtube.com/watch?v=l7h2H16nvYQ.
---	---

Αριθμός άσκησης: 5	Όνομα / Τύπος άσκησης: Κάντε ένα τεστ ψυχομετρίας / προσωπικότητας
Στόχος της μάθησης:	Για να μάθετε περισσότερα για τον εαυτό σας
Διάρκεια:	5-20 λεπτά (για να συμπληρώσετε το ερωτηματολόγιο).
Περιγραφή της διαδικασίας:	Ο μαθητής απαντά σε 60 ερωτήσεις που σχετίζονται με την προσωπικότητά του. Στο τέλος του τεστ, τα αποτελέσματα θα δείξουν τα διαφορετικά χαρακτηριστικά της προσωπικότητάς του.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Σύνδεσμος για το test: https://similarminds.com/jung.html.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ

Βασικοί μαθησιακοί στόχοι (μέχρι 5)

- Δυνατότητα συλλογής ιδεών που είναι σχετικές με/ υποστηρίζουν την τοπική κοινότητα και δοκιμάζουν τις δυνατότητές τους
- Ικανότητα δημιουργίας ασυνήθιστων ιδεών, παρέκκλιση από την παραδοσιακή σκέψη
- Ικανότητα ατομικής και συλλογικής δημιουργικής σκέψης
- Ικανότητα ενεργού σκέψης
- Ικανότητα εύρεσης διέλευσης από δύσκολες καταστάσεις

Γνώση που θα αποκτηθεί (2-4)

- Κατανόηση του πώς λειτουργεί η δημιουργική σκέψη
- Κατανόηση εμποδίων στη δημιουργικότητα, πώς να μετατρέψουμε τις χαοτικές ιδέες σε παραγωγικές
- Κατανόηση του πώς λειτουργούν τα εργαλεία ανάπτυξης δημιουργικότητας στην πράξη

Δεξιότητες (2-4)

- Δημιουργία ενός καταλόγου καινοτόμων ιδεών
- Επίδειξη δεξιοτήτων για τη δημιουργία ιδεών τόσο ανεξάρτητα όσο και σε ομάδες
- Εφαρμογή της δημιουργικότητας στην εργασία σε επιχειρηματικό έργο, στην καθημερινή ζωή και στην επίλυση δύσκολων καταστάσεων και προβλημάτων στη χώρα υποδοχής

Ικανότητες (2-4)

- Εκτίμηση ιδεών
- Ηθικά βιώσιμη σκέψη
- Συνεργασία με άλλους

Θεωρία



Η δημιουργικότητα απλώς συνδέει τα πράγματα. Όταν ρωτάτε τους δημιουργικούς ανθρώπους πώς έκαναν κάτι, αισθάνονται λίγο άσχημα επειδή δεν έκαναν κάτι ιδιαίτερο, απλώς είδαν κάτι. Τους φαινόταν προφανές μετά από λίγο. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι μπόρεσαν να συνδέσουν εμπειρίες που είχαν και να συνθέσουν νέα πράγματα

Steve Jobs

Η ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ ΕΙΝΑΙ:

- ✓ μία από τις βασικές δεξιότητες του 21ου αιώνα
- ✓ δημιουργία νέων πραγμάτων από κάτι που υπάρχει ήδη
- ✓ επίλυση προβλημάτων με έναν εντελώς νέο και εξαιρετικό τρόπο
- ✓ απόρριψη της στερεοτυπικής σκέψης
- ✓ ευελιξία και πρωτοτυπία της σκέψης

CREATIVITY IS THE ART OF THE IMPOSSIBLE

BEN OKRI

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ ΣΗΜΑΙΝΕΙ:

Communication

(Επικοινωνία)

Resilience

(Αντοχή)

Effectiveness

(Αποτελεσματικότητα)

Active Thinking

(Ενεργητική σκέψη)

Tenacity

(Επιμονή)

Innovation

(Καινοτομία)

Visionary

(Με όραμα)

Inspiration



(Εμπνευση)

Teamwork

(Ομαδική εργασία)

Originality

(Αυθεντικότητα)

ΤΑ ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ:

- έχουν όραμα
- συνεχώς αντλούν πληροφορίες από τον πραγματικό κόσμο
- δουλεύουν όποτε επιθυμούν
- επωφελούνται από δύσκολες καταστάσεις
- ενδιαφέρονται για κάθε τι καινούργιο
- είναι επίμονοι
- δε φοβούνται να αναλάβουν ρίσκα
- βλέπουν τη ζωή τους ως ευκαιρία για αυτο-έκφραση
- ακολουθούν το όνειρό τους
- δεν φοβούνται να αλλάξουν τη συνηθισμένη συμπεριφορά τους
- περιβάλλουν τον εαυτό τους με ομορφιά
- ξέρουν πώς να δουν ολόκληρη την εικόνα του επιθυμητού αποτελέσματος
- προσπαθούν να αποφύγουν μονότονες δραστηριότητες



ΤΑ ΠΙΟ ΓΝΩΣΤΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗ ΣΚΕΨΗ:

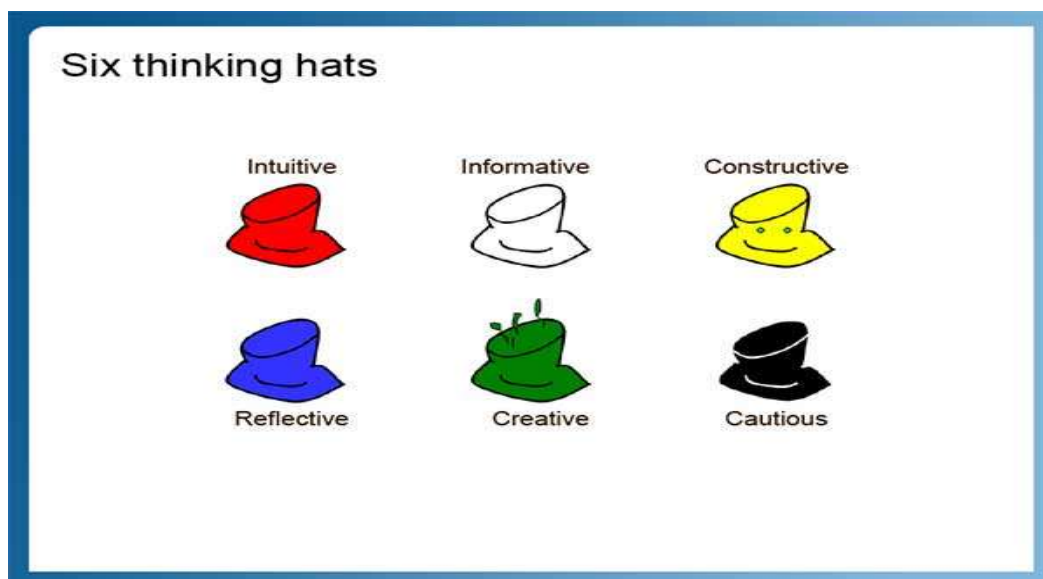
Η Δημιουργική στρατηγική της Disney

Η στρατηγική του Walt Disney τονίστηκε και διαμορφώθηκε το 1994 από τον εμπειρογνώμονα στο NLP Robert Dilts. Ορίζει την τεχνική ως μέθοδο της Disney για να μετατρέψει το όνειρό του σε πραγματικότητα. Σε αυτήν τη μέθοδο, η ομάδα ανθρώπων χρησιμοποιεί μια συγκεκριμένη ροή σκέψης που χτίζει μία παράλληλη σκέψη που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τη δημιουργία, αξιολόγηση, κριτική ιδεών και επίλυση προβλημάτων (Designorate.com).



1. Τα Έξι Καπέλα Σκέψης

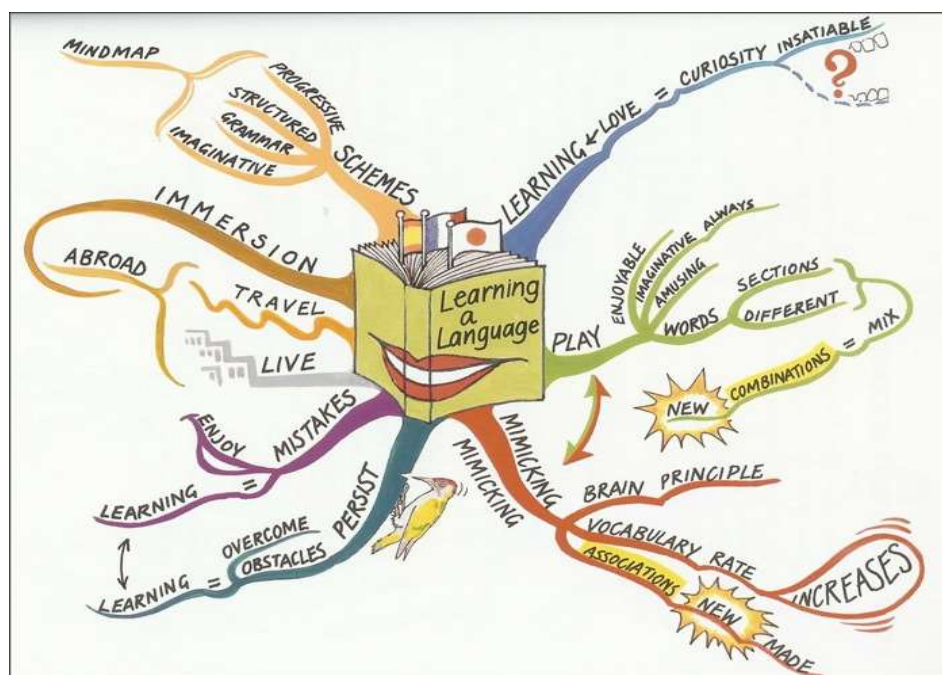
Αυτό το εργαλείο αναπτύχθηκε από τον Edward de Bono - Βρετανό ψυχολόγο, σύμβουλο δημιουργικής σκέψης και συγγραφέα. Τα Έξι Καπέλα Σκέψης είναι ένας πολύ απλός και πρακτικός τρόπος για να ξεπεραστούν τρεις θεμελιώδεις δυσκολίες που σχετίζονται με τη στερεοτυπική σκέψη: συγκίνηση, αδυναμία, σύγχυση. Η μέθοδος επιτρέπει να κατηγοριοποιήσει τη σκέψη σε έξι τύπους ή τρόπους, καθένας από τους οποίους αντιστοιχεί σε ένα μεταφορικό χρωματιστό "καπέλο".



Τα έξι καπέλα σκέψης του De Bono (Πηγή: Microsoft)

2. Η μέθοδος Mind Mapping του Tony Buzan

Το Mind Map είναι μια ισχυρή γραφική τεχνική που παρέχει ένα γενικό κλειδί που ξεκλειδώνει τις δυνατότητες του εγκεφάλου. Αξιοποιεί το πλήρες φάσμα των φλοιικών δεξιοτήτων - λέξη, εικόνα, αριθμό, λογική, ρυθμός, χρώμα και συνειδητοποίηση χώρου - με έναν μοναδικά ισχυρό τρόπο. Με αυτόν τον τρόπο, σας δίνει τη δυνατότητα να περιπλανηθείτε στις άπειρες εκτάσεις του εγκεφάλου σας (tonybuzan.edu.sg).



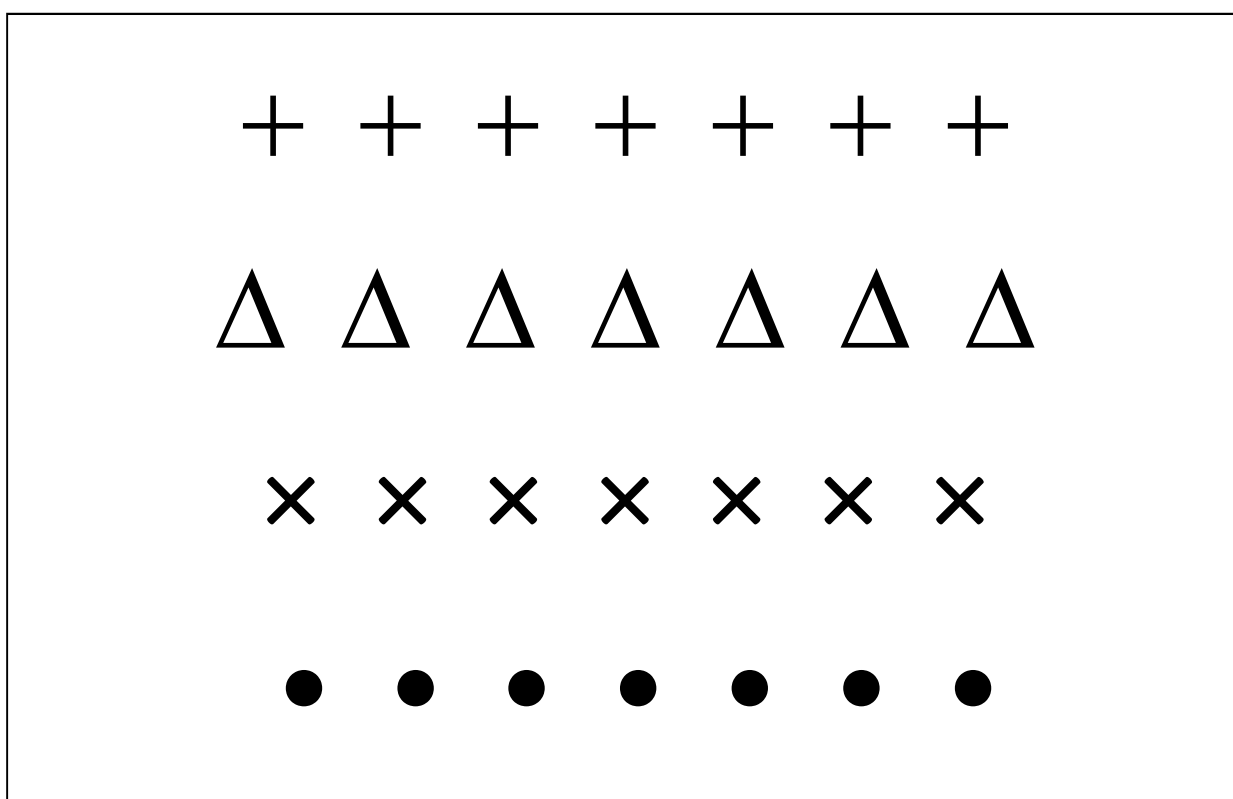
Mind Map (Πηγή: tonybuzan.edu.sg)

Ασκήσεις

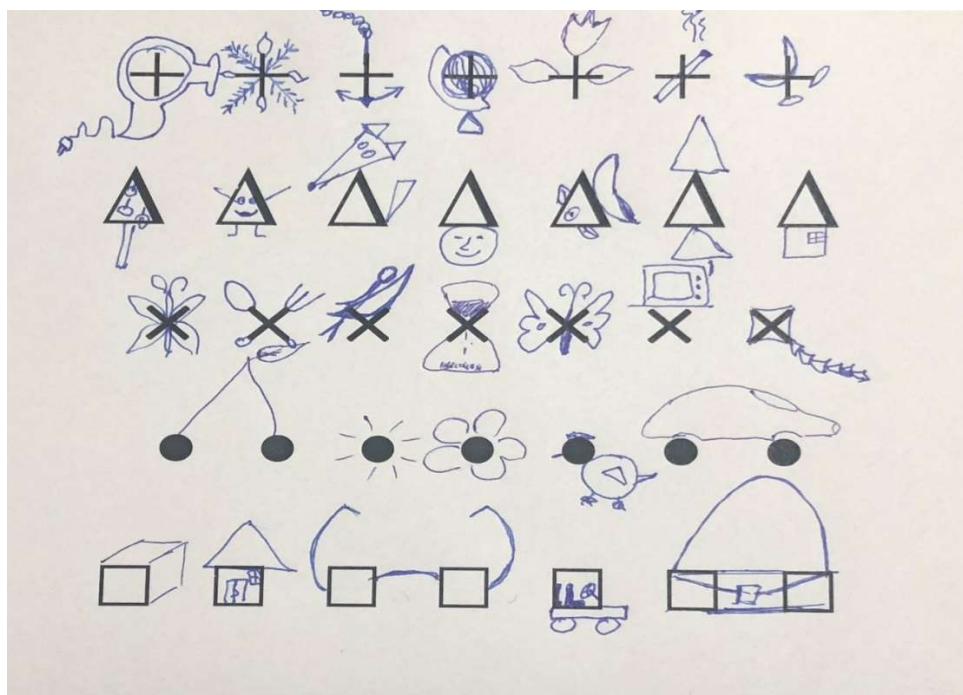
Νούμερο άσκησης 1	Όνομα/ Τύπος άσκησης Εξέταση για την Δημιουργικότητα
Μαθησιακός στόχος:	• Ικανότητα δημιουργίας ασυνήθιστων ιδεών, παρέκκλιση από την παραδοσιακή σκέψη • Ικανότητα ατομικής και συλλογικής δημιουργικής σκέψης • Ικανότητα ενεργού σκέψης
Διάρκεια:	1 ώρα
Περιγραφή της διαδικασίας:	Οδηγίες. 1. Ο εκπαιδευτής διανέμει στους συμμετέχοντες έτοιμα φύλλα χαρτιού A-4. 2. Στη συνέχεια, ο εκπαιδευτής συνιστά να συντονιστείτε στο δημιουργικό κύμα, να πάρετε στυλό και να

	μετατρέψετε τις προτεινόμενες φιγούρες σε εικόνες και μικρά σκίτσα. (30 λεπτά) 3. Στο τέλος, ο εκπαιδευτής προσφέρεται να δει τις φωτογραφίες και να επιλέξει τις πιο επιτυχημένες που αποκαλύπτουν τη δημιουργική δυνατότητα των συμμετεχόντων. Στη συνέχεια, γίνεται μια ομαδική συζήτηση για την πιθανή εφαρμογή των αποτελεσμάτων της άσκησης. (30 λεπτά) Ως αποτέλεσμα, αυτή η άσκηση επιτρέπει στους συμμετέχοντες να δημιουργήσουν ιδέες χωρίς να σταματήσουν εκεί. Όσο περισσότερο θα εκπαιδεύσουν το μυαλό τους οι συμμετέχοντες, αναπτύσσοντας φαντασία και δημιουργικότητα, τόσο πιο ενδιαφέρουσες ιδέες και λύσεις θα έρθουν σε αυτούς κατά την υλοποίηση των σχεδίων τους.
Υποστηρικτικά υλικά: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Έτοιμα φύλλα χαρτιού με γεωμετρικά σχήματα, στυλό. Παράρτημα Ι.

Παράρτημα Ι. Φυλλάδιο για τεστ δημιουργικότητας



Ένα παράδειγμα:



Νούμερο άσκησης 2	Όνομα/ Τύπος άσκησης Πυραμίδα Ιδεών
Μαθησιακός στόχος:	• Ικανότητα συλλογής ιδεών που είναι σχετικές με / υποστηρίζουν την τοπική κοινότητα και ελέγχουν τις δυνατότητές τους • Ικανότητα ατομικής και συλλογικής δημιουργικής σκέψης • Ικανότητα ενεργού σκέψης • Ικανότητα εύρεσης διεξόδου από δύσκολες καταστάσεις
Διάρκεια:	1 ώρα
Περιγραφή της διαδικασίας:	Καταιγισμός ιδεών, Εργασία σε ομάδες, επίλυση προβλήματος. Οδηγίες

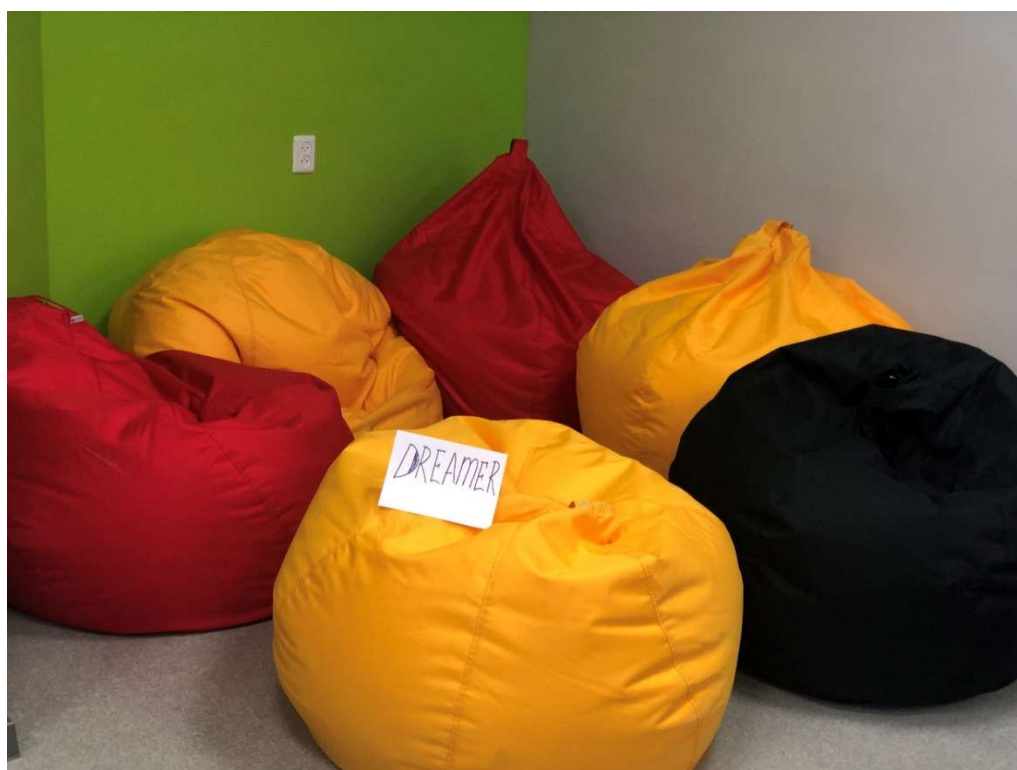
	1. Ο εκπαιδευτής διαβάζει το ζήτημα στο οποίο πρέπει να δουλέψουν οι συμμετέχοντες. 2. Κάθε ένας από τους συμμετέχοντες σημειώνει ξεχωριστά 2-3 απαντήσεις. 3. Στη συνέχεια, οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε ζευγάρια, παρουσιάζουν τις απαντήσεις τους ο ένας στον άλλο και επιλέγουν τις δύο πιο κατάλληλες απαντήσεις. 4. Στη συνέχεια, τα ζευγάρια ομαδοποιούνται σε γκρουπ των τεσσάρων και επιλέγουν δύο απαντήσεις στην ερώτηση συζήτησης. 5. Το τελικό στάδιο επικεντρώνεται στις διάφορες μεγάλες ομάδες για την επιλογή 2 απαντήσεων στις ερωτήσεις και την καταγραφή τους στις κάρτες. 6. Το επόμενο βήμα είναι η παρουσίαση των απαντήσεων από κάθε ομάδα και ψηφοφορία για την καλύτερη ιδέα. Ως αποτέλεσμα, οι συμμετέχοντες θα λάβουν μια κατάταξη ιδεών και προτάσεων που υποστηρίζονται από την ομάδα. Αυτή η τεχνολογία θα βοηθήσει μια μεγάλη ομάδα να συμφωνεί γρήγορα σε ιδέες και στόχους.
Υποστηρικτικά υλικά: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Κάρτες, στυλό.

Νούμερο άσκησης 3	Όνομα/ Τύπος άσκησης Δημιουργική στρατηγική της Disney
Μαθησιακός στόχος:	• Ικανότητα συλλογής ιδεών που είναι σχετικές / υποστηρίζουν την τοπική κοινότητα και ελέγχουν τις δυνατότητές τους • Ικανότητα ατομικής και συλλογικής δημιουργικής σκέψης • Ικανότητα εύρεσης διεξόδου από δύσκολες καταστάσεις

Διάρκεια:	2 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	Καταιγισμός ιδεών, Εργασία σε ομάδες, παιχνίδια ρόλου, επίλυση προβλήματος. Οδηγίες 1. Ο εκπαιδευτής εξηγεί στους συμμετέχοντες ότι η μέθοδος Walt Disney είναι μια μέθοδος ανάπτυξης της δημιουργικότητας, η οποία περιλαμβάνει ένα παιχνίδι ρόλων στο οποίο οι συμμετέχοντες εξετάζουν το έργο από τρεις απόψεις: δημιουργική, ρεαλιστική και κριτική. 2. Πρώτον, ο εκπαιδευτής καλεί τους συμμετέχοντες να καθίσουν στο τραπέζι "Dreamer". Μπορούν να προτείνουν τις πιο φανταστικές ιδέες για να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση. Οι συμμετέχοντες επιτρέπεται να αναποδογυρίζουν τα πάντα, να λένε παράλογα πράγματα και να συνδυάζουν τα φαινομενικά ασύμβατα. Ο εκπαιδευτής πρέπει να ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες να δημιουργήσουν το πιο υπέροχο και ελκυστικό όνειρο για τη δική τους επιχείρηση. Οι ιδέες πρέπει να καταγράφονται σε χαρτί. 3. Στη συνέχεια, ο εκπαιδευτής ζητά από τους συμμετέχοντες να καθίσουν στο τραπέζι "Realist". Σε αυτό το στάδιο, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να συμπεριλάβουν την κοινή λογική τους – να βρουν «τρελές» ιδέες και να προσπαθήσουν να βρουν νέες ορθολογικές αποφάσεις που θα φαίνονται όσο πιο ρεαλιστικές γίνεται. Σε αυτό το στάδιο, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να μοιραστούν τις σκέψεις τους σχετικά με το τι πρέπει να γίνει για να επιτύχουν το όνειρο. Οι ιδέες πρέπει να καταγράφονται ξανά σε χαρτί. 4. Μετά από αυτό, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να καθίσουν στο τραπέζι "Κριτής". Σε αυτό το τραπέζι, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να υποβάλουν όλες τις προηγούμενες ιδέες που έχουν εκφραστεί σε σκληρή κριτική, θέτοντας στον εαυτό τους διάφορες ερωτήσεις: - Υπάρχει κάτι πολύ σημαντικό στις προτεινόμενες ιδέες; - Μπορούν να χρησιμοποιηθούν στη σημερινή πραγματικότητα; - Θα είναι χρήσιμες αυτές οι ιδέες για τους μελλοντικούς καταναλωτές; - Υπάρχουν όλοι οι απαραίτητοι πόροι για την εφαρμογή των προτεινόμενων ιδεών; 5. Στη συνέχεια, ο εκπαιδευτής καλεί τους συμμετέχοντες να επιστρέψουν στο τραπέζι "Dreamer", αλλά, ταυτόχρονα, πρέπει να μετατρέψουν το όνειρό τους λαμβάνοντας υπόψη ρεαλιστικά και κριτικά σχόλια.

	Σημαντικό: οι συμμετέχοντες θα πρέπει να συνεχίσουν να κινούνται μεταξύ των πινάκων έως ότου υπάρξουν κρίσιμα σχόλια σχετικά με την επιλεγμένη ιδέα. Αυτή η άσκηση μπορεί να πραγματοποιηθεί τόσο για μεμονωμένους συμμετέχοντες όσο και για μικρές ομάδες. Αυτή η μέθοδος βοηθά στη δημιουργία νέων ιδεών, στην αναζήτηση μη τυποποιημένων αποφάσεων, στην ανάπτυξη δημιουργικής και κριτικής σκέψης και στη δημιουργία ομάδων.
Υποστηρικτικά υλικά: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Σημειώσεις, στυλό, επιτραπέζιες κάρτες "Dreamer", "Realist", "Critic". Παράρτημα II.

Παράρτημα II. Space management για άσκηση 3





Νούμερο άσκησης 4

Όνομα/ Τύπος άσκησης
Έξι Καπέλα

Μαθησιακός στόχος:	• Ικανότητα συλλογής ιδεών που είναι σχετικές / υποστηρίζουν την τοπική κοινότητα και ελέγχουν τις δυνατότητές τους • Ικανότητα δημιουργίας ασυνήθιστων ιδεών, παρέκκλισης από την παραδοσιακή σκέψη • Ικανότητα ατομικής και συλλογικής δημιουργικής σκέψης
Διάρκεια:	2 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	Καταιγισμός ιδεών, Ομαδική συζήτηση, Λήψη απόφασης, Παιχνίδι ρόλων. Οδηγίες 1. Ο εκπαιδευτής εξηγεί τα βασικά χαρακτηριστικά της μεθόδου: Η μέθοδος «έξι καπέλα» είναι ένα ψυχολογικό παιχνίδι ρόλων. Ένα καπέλο ενός συγκεκριμένου χρώματος σημαίνει έναν ξεχωριστό τρόπο σκέψης, και φορώντας το, ένα άτομο ενεργοποιεί αυτή τη λειτουργία. Αυτό είναι απαραίτητο για τη διαμόρφωση μιας ολιστικής άποψης του προβλήματος, διότι, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, το σκεφτόμαστε συχνά ορθολογικά, το οποίο δεν συμβάλλει στην πληρότητα της εικόνας. Επίσης, η τεχνική de Bono επιτρέπει στα μέλη της ομάδας να ξεπεράσουν την αντιπαράθεση και τις διαφορές, να δημιουργήσουν επικοινωνία. Ο εκπαιδευτής τονίζει ότι η ικανότητα να βλέπουμε το θέμα από διαφορετικές οπτικές γωνίες είναι το κλειδί για έναν επιτυχημένο ομιλητή. Η ίδια η τεχνική απαιτεί εστίαση σε διαφορετικές πτυχές, και ως εκ τούτου αναπτύσσει την προσοχή. 2. Η εικονιστική εφαρμογή της τεχνικής των έξι καπέλων μπορεί να αναπαρασταθεί ως σχέδιο με χρωματιστά μολύβια. Μια πολύχρωμη εικόνα βγαίνει μόνο όταν χρησιμοποιείτε την πλήρη γκάμα χρωμάτων. Και στην περίπτωση της μεθόδου de Bono – η πλήρης κατάσταση αποκαλύπτεται αφού φορεθούν και τα έξι καπέλα: Άσπρο καπέλο. Όταν δοκιμάζουμε αυτό το καπέλο, εστιάζουμε στα διαθέσιμα δεδομένα. Προσπαθούμε να καταλάβουμε ποιες πληροφορίες λείπουν, πού να τις βρούμε, πώς να χρησιμοποιήσουμε ήδη γνωστά γεγονότα και συμπεράσματα για την επίλυση του προβλήματος. Κόκκινο καπέλο. Φορώντας το, συμπεριλαμβάνουμε τη διαίσθηση και τα συναισθήματα. Τι σας λέει η

εσωτερική φωνή σας; Οι διαισθητικές υποθέσεις και συναισθήματα σε αυτό το στάδιο είναι πολύ σημαντικές επειδή σας επιτρέπουν να κρίνετε το συναισθηματικό υπόβαθρο και τη στάση του προβλήματος μέσω του πρίσματος των ανθρώπινων συναισθημάτων. Εάν η συζήτηση είναι συλλογική, είναι σημαντικό να προσπαθήσουμε να κατανοήσουμε τις απαντήσεις άλλων ανθρώπων, τις κινητήριες δυνάμεις και τη βάση των προτεινόμενων λύσεων τους. Για να γίνει αυτό, όλοι πρέπει να είναι ειλικρινείς, να μην κρύβουν τα αληθινά συναισθήματα και εμπειρίες τους.

Μαύρο καπέλο. Φορώντας το, πρέπει να είστε απαισιόδοχοι, αλλά με μια υγιή κριτική. Οι προτεινόμενες λύσεις στο πρόβλημα αξιολογούνται για πιθανούς κινδύνους στο μέλλον, την περαιτέρω ανάπτυξη δύσκολων και απρόβλεπτων καταστάσεων. Προσπαθήστε να βρείτε αδυναμίες σε κάθε ιδέα και δώστε προσοχή σε αυτές.

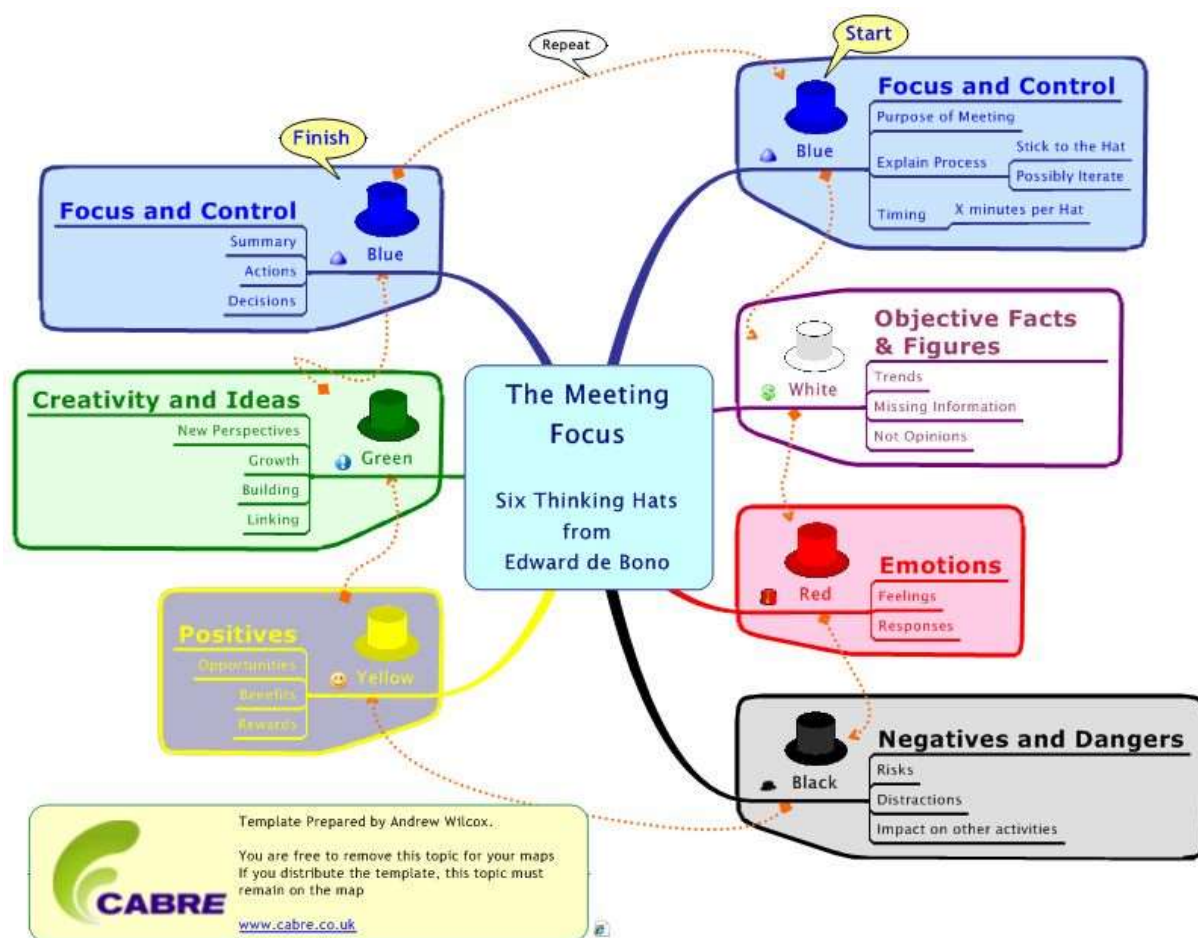
Κίτρινο καπέλο. Είναι το αντίθετο του μαύρου και συνεπάγεται μια αισιόδοξη, θετική άποψη του προβλήματος. Επισημαίνετε τα πλεονεκτήματα και τα οφέλη κάθε λύσης. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό εάν όλες οι επιλογές φαίνονται μάλλον σκοτεινές. **Το πράσινο καπέλο** είναι υπεύθυνο για τη δημιουργικότητα, την αναζήτηση ασυνήθιστων ιδεών και εξαιρετικών απόψεων. Δεν υπάρχουν αξιολογήσεις των προηγούμενων προτεινόμενων λύσεων, μόνο η περαιτέρω ανάπτυξή τους με οποιοδήποτε διαθέσιμο μέσο (διανοητικοί χάρτες, ενώσεις και άλλα εργαλεία για την ενίσχυση της δημιουργικής σκέψης).

Το μπλε καπέλο συγκρίνει τους στόχους στην αρχή και τα αποτελέσματα στο τέλος. Σχηματίζει τα τελικά συμπεράσματα.

3. Περίπτωση: Οι εκτοπισμένες γυναίκες (επανεγκατεστημένες γυναίκες) αποφάσισαν να ανοίξουν τη δική τους επιχείρηση «Ανθοπωλείο». Οι γυναίκες αποφάσισαν να αναλύσουν αυτήν την ιδέα χρησιμοποιώντας τη μέθοδο 6 καπέλων. Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να προτείνει μια λύση σε αυτήν την περίπτωση, με τη σειρά του «βάζοντας» καπέλα. Συνιστάται να απεικονιστούν τα καπέλα σε μια αφίσσα Α-1 και, στη συνέχεια, συμπληρώστε εναλλάξ τα περιεχόμενα αυτών των καπέλων. Για την εκτέλεση της άσκησης, οι συμμετέχοντες στην εκπαίδευση χωρίζονται σε μικρές ομάδες (4-6

	άτομα) ή εκτελούν την άσκηση συλλογικά, κατ' επιλογή του εκπαιδευτή.
Υποστηρικτικά υλικά: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Φύλλα χαρτιού A-1, μαρκαδόροι. Παράρτημα III.

Παράρτημα III. Απεικόνιση άσκησης “Έξι Καπέλα”



Νούμερο άσκησης 5

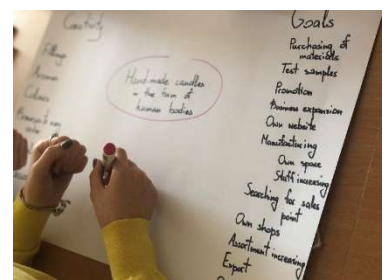
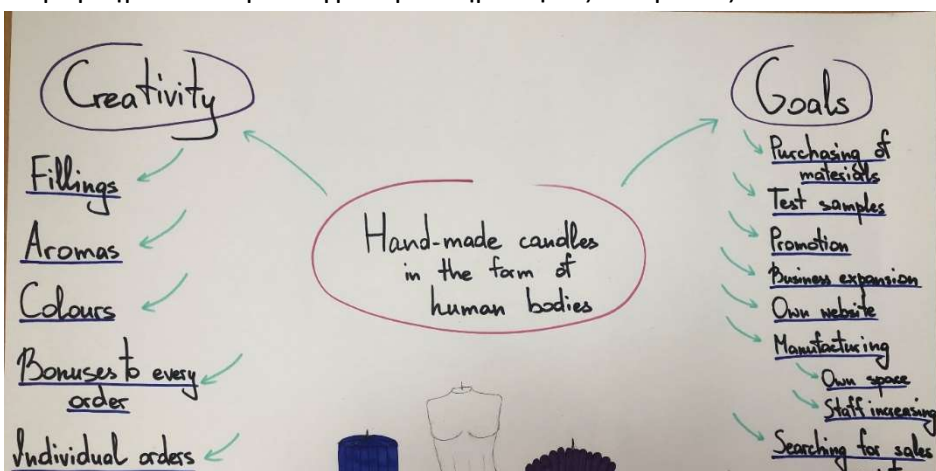
Όνομα/ Τύπος άσκησης
Mind Map

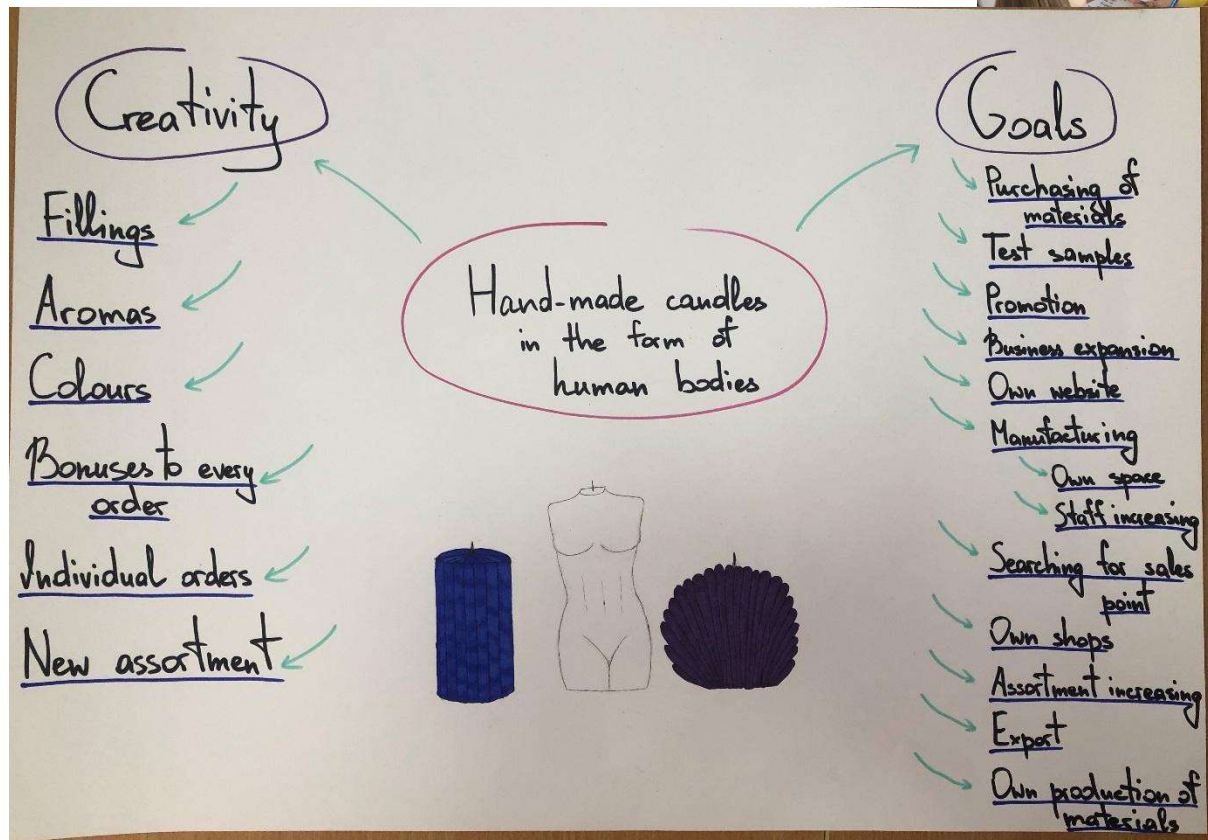
Μαθησιακός στόχος:

- Ικανότητα δημιουργίας ασυνήθιστων ιδεών, παρέκκλισης από την παραδοσιακή σκέψη
- Ικανότητα ατομικής και συλλογικής δημιουργικής σκέψης

Διάρκεια:	2 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	Κатаγισμός ιδεών, Ομαδική άσκηση, συζήτηση ιδεών για μελλοντικά project. Οδηγίες. 1. Οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε μικρές ομάδες (4-6 άτομα). 2. Ο εκπαιδευτής εξηγεί τα κύρια χαρακτηριστικά της μεθόδου: Το κέντρο απεικονίζει την ιδέα του έργου (εκδήλωση). Συνιστάται να ξεκινήσετε την άσκηση με μια συνεδρία καταγισμού ιδεών. Μερικές φορές μπορεί να είναι μια τυχαία ιδέα. Όταν οι συμμετέχοντες το καταγράφουν, αναδύονται νέες σκέψεις. Μια ενδιαφέρουσα ιδέα εμφανίζεται κατά τη διάρκεια της άσκησης. Όλα αυτά συμβαίνουν σε μια χιονοστιβάδα, οπότε το mind map είναι καλό για την ανάπτυξη δημιουργικών δεξιοτήτων και την ενεργοποίηση του εγκεφάλου. 3. Ο εκπαιδευτής εξηγεί ότι τα κύρια θέματα διαφέρουν από την κεντρική εικόνα με τη μορφή διακλαδώσεων. 4. Ο εκπαιδευτής τονίζει ότι τα κλαδιά που έχουν τη μορφή ομαλών γραμμών επισημαίνονται και εξηγούνται με λέξεις-κλειδιά ή εικόνες. Δευτερεύουσες, τριτογενείς και επακόλουθες ιδέες απεικονίζονται επίσης ως κλαδιά που ξεκινούν από ψηλότερα κλαδιά. 5. Έτσι, ο εκπαιδευτής συνοψίζει ότι τα κλαδιά σχηματίζουν μια συνδεδεμένη κομβική δομή, μια λογική ακολουθία που σας επιτρέπει να περιγράψετε τις κατευθύνσεις εφαρμογής της αρχικής ιδέας. Αυτή η άσκηση στοχεύει στην προώθηση του σχηματισμού δομημένων ασυνήθιστων ιδεών για να ξεκινήσετε τη δική σας επιχείρηση
Υποστηρικτικά υλικά: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Φύλλα χαρτιού A-1, διαδικτυακές υπηρεσίες, εφαρμογές για κινητά (https://www.xmind.net/embed/az9c/, https://www.mindmup.com, https://coggle.it) Παράρτημα IV.

Παράρτημα IV. Παράδειγμα δραστηριότητας σε ομάδες





ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΕΥΑΙΣΘΗΤΟΠΟΙΗΣΗ

Η πολιτιστική ευαισθητοποίηση αποτελεί ένα σημαντικό σύνολο δεξιοτήτων για όλους, καθώς επιτρέπει στους ανθρώπους να κατανοούν ο ένας τον άλλον καλύτερα. Σε αυτήν την ενότητα θα επικεντρωθούμε στη βασική κατανόηση του τι εννοούμε με τον όρο πολιτιστική συνειδητοποίηση και τους τρόπους με τους οποίους μπορεί να επηρεάσει στοιχεία της ζωής μας. Η ενότητα θα επικεντρωθεί επίσης στο πώς μπορεί να αναπτυχθεί αυτή η ικανότητα και στους τρόπους με τους οποίους οι μετανάστες μπορούν να επωφεληθούν από αυτήν. Η ενότητα παρουσιάζει επίσης δραστηριότητες που στοχεύουν στην ενοποίηση αυτής της γνώσης

Βασικοί μαθησιακοί στόχοι (μέχρι 5)

- Ικανότητα κατανόησης και ορισμού του πολιτισμού.
- Ικανότητα κατανόησης και αναγνώρισης της πολιτιστικής ποικιλομορφίας
- Ικανότητα ερμηνείας του τρόπου με τον οποίο η πολιτιστική ευαισθητοποίηση μπορεί να επηρεάσει ορισμένα στοιχεία της ζωής κάποιου.
- Ικανότητα αναγνώρισης πολιτιστικών διαφορών και ομοιοτήτων μεταξύ της χώρας καταγωγής και της χώρας υποδοχής
- Ικανότητα αντιμετώπισης αντικρουόμενων πολιτισμών

Γνώσεις που θα αποκτηθούν (2-4)

- Ορισμός του τι είναι ο πολιτισμός
- Αναφορά σε διάφορα στοιχεία του πολιτισμού
- Προσδιορισμός ευκαιριών σε νέα πολιτιστικά περιβάλλοντα

Δεξιότητες (2-4)

- Εξήγηση της έννοιας του πολιτισμού σε άλλους ανθρώπους

	• Αναγνώριση πεποιθήσεων, αξιών, εθίμων, συμπεριφορών και ηθικής • Επίλυση συγκρούσεων που βασίζονται στην πολιτιστική διαφοροποίηση.
Ικανότητα (2-4)	• Κατεύθυνση και συμμετοχή σε μια συζήτηση για πολιτιστικές διαφορές και ομοιότητες • Οργάνωση της καθημερινής ζωής στη χώρα υποδοχής, λαμβάνοντας υπόψη τους διαθέσιμους πόρους χωρίς να χάνετε την πολιτιστική σας ταυτότητα. • Σύνθεση δεξιοτήτων και γνώσεων για την αντιμετώπιση καθημερινών καταστάσεων στις οποίες υπάρχει σύγκρουση πολιτισμών.

Θεωρία

Πώς ορίζουμε τον πολιτισμό;

- Ο Άγγλος ανθρωπολόγος Sir Edward Taylor (1832-1917) όρισε τον πολιτισμό ως **γνώση, πεποιθήσεις, τέχνη, έθιμα, νόμο, έθιμα και οποιαδήποτε άλλη ικανότητα και συνήθεια** ενός ατόμου ως μέλος μιας κοινωνίας.
- Η UNESCO (2002) δηλώνει ότι είναι **ένα σύνολο ξεχωριστών πνευματικών, υλικών, φιλοσοφικών και συναισθηματικών στοιχείων** μιας κοινωνίας ή μιας κοινωνικής ομάδας που περιλαμβάνει τέχνη, λογοτεχνία, τρόπο ζωής, τρόπους ζωής, σύστημα αξιών, παραδόσεις και πεποιθήσεις
- Ο Geert Hofstede (2010) αντιλαμβάνεται τον πολιτισμό ως **τον συλλογικό «προγραμματισμό» του εγκεφάλου** που βοηθά στη διάκριση μιας κοινωνικής ομάδας από την άλλη.

Μπορούμε να πούμε ότι ο πολιτισμός προϋποθέτει την ύπαρξη κοινών / συλλογικών απόψεων του κόσμου. Ο πολιτισμός είναι κάτι που μαθαίνεται μέσω της **εμπειρίας**

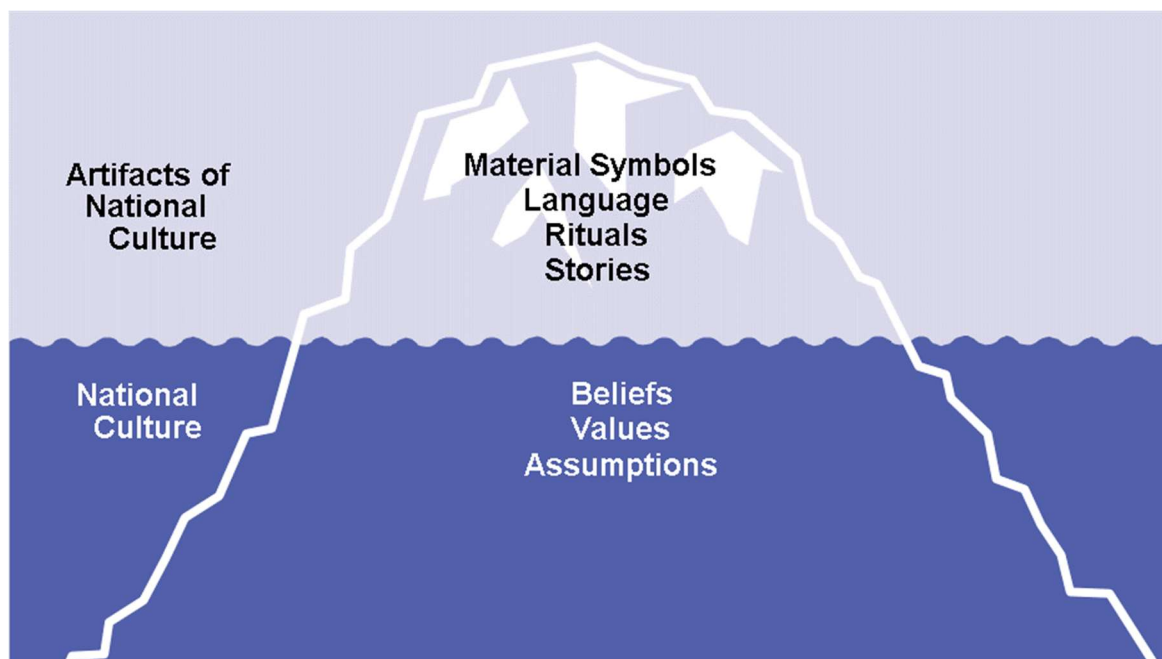
συμμετέχοντας σε μια ομάδα και μπορεί να αναπτυχθεί σε μια ομάδα ή έναν οργανισμό, ο οποίος έχει σημαντική ιστορία - παρελθόν.

Ο ορισμός που υιοθετούμε εδώ, για τους σκοπούς αυτής της ενότητας είναι ο ακόλουθος:

Ο πολιτισμός είναι ένα σύστημα με κοινές αξίες, πεποιθήσεις, στάσεις, έθιμα και συνήθειες που διακρίνει μια ομάδα ανθρώπων από την άλλη ως προς την εθνική και ευρωπαϊκή πολιτιστική κληρονομιά και τη θέση της στον κόσμο. Ο πολιτισμός αντικατοπτρίζει τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι σχετίζονται με μια ομάδα, κοινωνία ή οργανισμό, συμπεριφέρονται, επικοινωνούν, σκέφτονται, χρησιμοποιούν την τέχνη και αντιλαμβάνονται την πραγματικότητα.

Προκειμένου να προσδιοριστεί η κουλτούρα ενός ατόμου ή μιας κοινωνικής ομάδας, πρώτα αναγνωρίζονται τα εξωτερικά χαρακτηριστικά του πολιτισμού (π.χ. γλώσσα, ρούχα, λαογραφία, τελετουργίες κ.λπ.) που είναι ορατά σε τρίτους / Ωστόσο, αυτά τα εξωτερικά χαρακτηριστικά δεν δείχνουν ή εξηγούν τις βαθύτερες αιτίες της συμπεριφοράς κάποιου. Οι κρυφές πτυχές του πολιτισμού είναι χαρακτηριστικά, όπως πεποιθήσεις, αξίες.

Αυτή η ανάλυση φαίνεται στο Σχήμα 1 παρακάτω στα επίπεδα πολιτισμού χρησιμοποιώντας το μοντέλο παγόβουνου. Το παρακάτω σχήμα δείχνει το μέρος που είναι ορατό και το μέρος που είναι κρυμμένο.



Εικόνα 1. Η μεταφορά του παγόβουνου

Συνοψίζοντας: Ο πολιτισμός είναι ένας ολιστικός όρος που συμπεριλαμβάνει όλη την ανθρώπινη έκφραση μέσω της ζωής και της πράξης. Περιλαμβάνει κανόνες, αξίες, έθιμα και γλώσσα που εξελίσσονται από τη γέννηση και εμπλουτίζονται συνεχώς καθώς προσανατολίζουμε τον εαυτό μας σε σχέση με το περιβάλλον μας.

Διαφορετικές θεωρίες για το πώς μπορεί να αποκτηθεί ο πολιτισμός

1. Το μοντέλο του πολιτισμού Παγόβουνο
2. Το μοντέλο πολιτιστικών διαστάσεων του Geert Hofstede.
3. Τα στοιχεία συμπεριφοράς του πολιτισμού των Edward T. και Mildred Reed Hall
4. Το μοντέλο πολιτισμού των Jacques Demorgon & Markus Molz.
5. Το αναπτυξιακό μοντέλο της διαπολιτισμικής ευαισθησίας του Milton J Bennett.

Τι είναι η ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΕΥΑΙΣΘΗΤΟΠΟΙΗΣΗ;

Ένας ορισμός της πολιτιστικής ευαισθητοποίησης και έκφρασης είναι ο ακόλουθος:

ο χειρισμός των πολιτιστικών διαφορών με θετικό τρόπο, προκειμένου να αποφευχθούν συγκρούσεις λόγω λάθους αντίληψης, έτσι ώστε οι άνθρωποι να εκτιμούν και να απολαμβάνουν τα έργα τέχνης, τις στάσεις, τον τρόπο έκφρασης χρησιμοποιώντας μια ποικιλία μέσων, άλλα άτομα από διαφορετικούς πολιτισμούς, χρησιμοποιώντας τις δικές τους έμφυτες ικανότητες.

Η πολιτιστική συνειδητοποίηση επιτυγχάνεται σταδιακά με την κατανόηση πρώτα του πολιτισμού που έχει το ίδιο άτομο και στη συνέχεια της κατανόησης και αποδοχής της

λογικής των πολιτιστικών πλαισίων των άλλων και με θετική στάση απέναντι σε διαφορετικούς πολιτισμούς.

Ομοίως, σύμφωνα με το ERF, η πολιτιστική ευαισθητοποίηση και έκφραση ορίζεται ως: Εκτίμηση της σημασίας της δημιουργικής έκφρασης ιδεών, εμπειριών και συναισθημάτων σε μια σειρά μέσων, συμπεριλαμβανομένης της μουσικής, των τεχνών του θεάματος, της λογοτεχνίας και των εικαστικών τεχνών

Οι βασικές γνώσεις, δεξιότητες και στάσεις που σχετίζονται με αυτήν την ικανότητα μπορούν να περιγραφούν ως εξής:

Γνώσεις

Η πολιτιστική γνώση περιλαμβάνει την επίγνωση της τοπικής, εθνικής και ευρωπαϊκής πολιτιστικής κληρονομιάς και της θέσης τους στον κόσμο. Καλύπτει μια βασική γνώση μεγάλων πολιτιστικών έργων, συμπεριλαμβανομένου του δημοφιλούς σύγχρονου πολιτισμού. Είναι σημαντικό να κατανοήσουμε την πολιτιστική και γλωσσική πολυμορφία στην Ευρώπη και σε άλλες περιοχές του κόσμου, την ανάγκη διατήρησής της και τη σημασία των αισθητικών παραγόντων στην καθημερινή ζωή. :

Δεξιότητες

Οι δεξιότητες αφορούν τόσο την εκτίμηση όσο και την έκφραση: την εκτίμηση και την απόλαυση των έργων τέχνης και των παραστάσεων καθώς και την αυτο-έκφραση μέσω μιας ποικιλίας μέσων που χρησιμοποιούν τις έμφυτες ικανότητες. Οι δεξιότητες περιλαμβάνουν επίσης την ικανότητα να συσχετίζονται οι δημιουργικές και εκφραστικές απόψεις του ατόμου με τις απόψεις των άλλων και να αναγνωρίζονται και να πραγματοποιούνται κοινωνικές και οικονομικές ευκαιρίες στην πολιτιστική δραστηριότητα. Η πολιτιστική έκφραση είναι απαραίτητη για την ανάπτυξη δημιουργικών δεξιοτήτων, οι οποίες μπορούν να μεταφερθούν σε μια ποικιλία επαγγελματικών πλαισίων.

Στάσεις

Η καλή κατανόηση του πολιτισμού του ατόμου και η αίσθηση της ταυτότητας μπορούν να αποτελέσουν τη βάση για μια ανοιχτή στάση απέναντι στη ζωή και τον σεβασμό της ποικιλομορφίας της πολιτιστικής έκφρασης. Μια θετική στάση καλύπτει επίσης τη δημιουργικότητα και την προθυμία καλλιέργειας αισθητικής ικανότητας μέσω καλλιτεχνικής αυτο-έκφρασης και συμμετοχής στην πολιτιστική ζωή.

Πώς μπορεί να αναπτυχθεί αυτή η ικανότητα;

Προκειμένου ένα άτομο να αποκτήσει ή να καλλιεργήσει την πολιτιστική ευαισθητοποίηση και έκφραση, πρέπει:

1. να κατανοεί τα χαρακτηριστικά της δικής του/της κουλτούρας

2. να αποδέχεται και να κατανοεί ότι υπάρχουν διαφορετικά πολιτιστικά περιβάλλοντα σε διαφορετικούς ανθρώπους, πολιτισμούς, κοινωνίες, ομάδες κ.λπ.
3. να αναγνωρίζει ότι υπάρχουν συγκεκριμένα στερεότυπα και προκαταλήψεις που καθορίζουν τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβανόμαστε τον κόσμο και τη συμπεριφορά των άλλων ανθρώπων.
4. να αποκτά γνώση του πώς μια κουλτούρα διαμορφώθηκε ιστορικά και πώς κληρονόμησε από γενιά σε γενιά.
5. να γνωρίζει πώς οι άλλοι αντιλαμβάνονται τον κόσμο

Γιατί είναι σημαντική η πολιτιστική ευαισθητοποίηση στο πλαίσιο των γυναικών προσφύγων;

Όταν οι μετανάστες ζητούν άσυλο σε άλλη χώρα, κάθε μέρα είναι μια νέα πρόκληση για τον στόχο της ένταξής τους. Ειδικά όταν πρόκειται για προσαρμογή σε μια εντελώς νέα κουλτούρα. Ο πολιτισμός είναι σημαντικός σε όλες τις πτυχές της ζωής μας, καθώς επηρεάζει τις αξίες, τις απόψεις, τις επιθυμίες και τη συμπεριφορά ενός ατόμου. Το να ανήκει κανείς σε μια κουλτούρα μπορεί να παρέχει έναν εύκολο τρόπο να συνδεθεί με άλλους που έχουν την ίδια νοοτροπία και τις ίδιες αξίες. Έτσι, πολλοί πρόσφυγες ή / και μετανάστες μένουν κοντά στην κοινότητά τους καθώς αισθάνονται πιο άνετα να αλληλοεπιδρούν με άτομα με το ίδιο πολιτιστικό υπόβαθρο. Έτσι, για την ένταξη, έχει μεγάλη σημασία η ανάπτυξη διαπολιτισμικών, διαπροσωπικών και κοινωνικών δεξιοτήτων, καθώς και η κατανόηση της πολιτιστικής ευαισθητοποίησης και έκφρασης, η κατανόηση ότι οι διαφορετικοί πολιτισμοί έχουν διαφορετικά πρότυπα, καθώς θα διευκολύνει τη διαδικασία αλληλεπίδρασης και έκφρασης του εαυτού μας, έξω από τη ζώνη άνεσής μας.

Η ικανότητα να γνωρίζει κανείς πολιτισμικές ομοιότητες και διαφορές, να εκτιμά τη μοναδικότητα άλλων πολιτισμών και να αλληλοεπιδρά αποτελεσματικά με άτομα από διαφορετικά υπόβαθρα, βοηθά τους ανθρώπους να

- συμμετέχουν στον κόσμο του 21ου αιώνα
- ενταχθούν στη νέα τους κοινωνία
- αναπτύξουν επιτυχημένες προσωπικές και επαγγελματικές σχέσεις
- είναι καλά προετοιμασμένοι για να εργαστούν σε διαφορετικά επαγγελματικά περιβάλλοντα. Επομένως, η πολιτιστική ευαισθητοποίηση σχετίζεται με την απασχολησιμότητα, την επαγγελματική κινητικότητα και τη συμμετοχή στην κοινωνική ζωή και θεωρείται μια από τις σημαντικότερες ικανότητες του 21ου αιώνα.

Ασκήσεις

Νούμερο Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
1	Ομαδική συζήτηση: ΠΛΑΙΣΙΟ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ
Μαθησιακός στόχος:	• Ικανότητα κατανόησης και ορισμού του πολιτισμού. • Ικανότητα κατανόησης και αναγνώρισης της πολιτιστικής ποικιλομορφίας • Ικανότητα ερμηνείας του τρόπου με τον οποίο η πολιτιστική ευαισθητοποίηση μπορεί να επηρεάσει ορισμένα στοιχεία της ζωής κάποιου. • Ικανότητα αναγνώρισης πολιτιστικών διαφορών και ομοιοτήτων μεταξύ της χώρας καταγωγής και της χώρας υποδοχής
Διάρκεια:	60 λεπτά
Περιγραφή διαδικασίας:	1. Συμβουλή για τον Εκπαιδευτή: Μελετήστε Kreitnet, Kinicki, 2013 προκειμένου να κατανοήσετε καλύτερα τις κουλτούρες υψηλού και χαμηλού πολιτισμού. 2. Ο εκπαιδευτής ξεκινά με μια εισαγωγή της σημασίας του πλαισίου στην ανάπτυξη της ανθρώπινης συμπεριφοράς 3. Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει το θέμα του υψηλού και του χαμηλού πολιτισμού, ρωτώντας τους εκπαιδευόμενους εάν έχουν ακούσει ποτέ τους δύο όρους. 4. Ο εκπαιδευτής αποσαφηνίζει τους δύο όρους, χρησιμοποιώντας το Παράρτημα, αριθμό διαφάνειας 1. Στη συνέχεια, ο εκπαιδευτής καλεί μια ομαδική συζήτηση για το πώς οι εκπαιδευόμενοι αντιλαμβάνονται το πλαίσιο. 5. Ο εκπαιδευτής ζητά από τους εκπαιδευόμενους να διαβάσουν τις οδηγίες στον αριθμό 3 και να απαντήσουν στις ερωτήσεις. 6. Τέλος, οργανώνεται μια ομαδική συζήτηση με βάση τις απαντήσεις των συμμετεχόντων.

Υποστηρικτικά υλικά:	Παρουσίαση Powerpoint, προβολέας
-----------------------------	----------------------------------

Νούμερο Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
2	Ομαδική δραστηριότητα - ΤΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΤΗΣ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑΣ
Μαθησιακός στόχος:	• Ικανότητα κατανόησης και ορισμού του πολιτισμού. • Ικανότητα κατανόησης και αναγνώρισης της πολιτιστικής ποικιλομορφίας • Ικανότητα αναγνώρισης πολιτιστικών διαφορών και ομοιοτήτων μεταξύ της χώρας καταγωγής και της χώρας υποδοχής
Διάρκεια:	60 λεπτά
Περιγραφή διαδικασίας:	1. Οι μαθητές σχηματίζουν έναν εσωτερικό και εξωτερικό κύκλο. Βάζουμε τον ένα απέναντι στον άλλον σε ζευγάρια. 2. Κάθε ομάδα πρέπει να βρει (πολύ γρήγορα) ένα πράγμα - μια συνήθεια, πτυχή, εμπειρία και στάση - που έχουν κοινό. 3. Μόλις γίνει αυτό, το εξωτερικό μέρος του «κρεμμυδιού» κινείται προς τα δεξιά και κάθε νέο ζευγάρι πρέπει να βρει μια νέα ομοιότητα και να το εκφράσει. 4. Τα ζευγάρια μπορούν να αλλάζουν πολλές φορές έως ότου τελειώσουν με τον κύκλο (εξαρτάται από το μέγεθος της ομάδας).
Υποστηρικτικά υλικά:	Όχι

Νούμερο Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
3	Ομαδική δραστηριότητα - ΒΡΕΙΤΕ ΤΟ ΣΤΕΡΕΟΤΥΠΟ
Μαθησιακός στόχος:	• Ικανότητα κατανόησης και ορισμού του πολιτισμού. • Ικανότητα κατανόησης και αναγνώρισης της πολιτιστικής ποικιλομορφίας • Ικανότητα ερμηνείας του τρόπου με τον οποίο η πολιτιστική ευαισθητοποίηση μπορεί να επηρεάσει ορισμένα στοιχεία της ζωής κάποιου. • Ικανότητα αναγνώρισης πολιτιστικών διαφορών και ομοιοτήτων μεταξύ της χώρας καταγωγής και της χώρας υποδοχής

	• Ικανότητα αντιμετώπισης αντικρουόμενων πολιτισμών
Διάρκεια:	60 λεπτά
Περιγραφή διαδικασίας:	1. Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει το θέμα των στερεοτύπων στην ομάδα. Είναι σημαντικό ο εκπαιδευτής να εξηγήσει στους εκπαιδευόμενους ότι ο καθένας χρησιμοποιεί στερεότυπα και είναι καλό να τα εντοπίζουμε και να τα αξιολογούμε. 2. Οι εκπαιδευόμενοι χωρίζονται σε ομάδες 4-5 ατόμων. Σε κάθε ομάδα έχουν τρεις διαφορετικές κουλτούρες (π.χ. ανά έθνος). Όλες οι ομάδες πρέπει να έχουν τους ίδιους τρεις πολιτισμούς. 3. Κάθε ομάδα καλείται να βρει τουλάχιστον 5 διαφορετικές λέξεις που έρχονται στο μυαλό όταν σκέφτονται αυτούς τους πολιτισμούς. 4. Ζητείται από κάθε ομάδα να παρουσιάσει τις λέξεις στην οποία κατέληξαν στην ολομέλεια προκειμένου να εντοπίσει τις συγκλίσεις ή τις αποκλίσεις των στερεοτύπων.
Υποστηρικτικά υλικά:	υπολογιστής, προβολέας, παρουσίαση PowerPoint

Νούμερο Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
4	Παρουσίαση: Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΜΑΣ ΜΕ ΑΛΛΟΥΣ
Μαθησιακός στόχος:	• Ικανότητα κατανόησης και ορισμού του πολιτισμού. • Ικανότητα κατανόησης και αναγνώρισης της πολιτιστικής ποικιλομορφίας • Ικανότητα ερμηνείας του τρόπου με τον οποίο η πολιτιστική ευαισθητοποίηση μπορεί να επηρεάσει ορισμένα στοιχεία της ζωής κάποιου. • Ικανότητα αναγνώρισης πολιτιστικών διαφορών και ομοιοτήτων μεταξύ της χώρας καταγωγής και της χώρας υποδοχής
Διάρκεια:	60 λεπτά
Περιγραφή διαδικασίας:	1. Οι εκπαιδευόμενοι καλούνται να σκεφτούν μια προσωπική ή επαγγελματική εμπειρία που είχαν με ένα άτομο από άλλη κουλτούρα. Ο εκπαιδευτής εξηγεί να επιλέξει μια εμπειρία που ξεχωρίζει. Οι εκπαιδευόμενοι έχουν 5-6 λεπτά για αυτό. 2. Ταυτόχρονα, ο εκπαιδευτής γράφει τις ακόλουθες ερωτήσεις στον πίνακα, οι οποίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως βοήθεια για τη δραστηριότητα παρουσίασης που θα ακολουθήσει. Οι ερωτήσεις είναι:

	Ποια ήταν η αρχική μου προσδοκία όταν συνάντησα αυτό το άτομο;; Τι έμαθα για το άλλο άτομο;; Με ποιο τρόπο αυτή η εμπειρία με βοήθησε να κατανοήσω καλύτερα τον πολιτισμό του άλλου ατόμου;; Αυτή η εμπειρία είχε αντίκτυπο στο μου προσωπική ή επαγγελματική ζωή; Είχε αντίκτυπο αυτή η εμπειρία στη συνολική μου στάση; 3. Όταν τελειώσουν τα 5-6 λεπτά, ο εκπαιδευτής ζητά από κάθε εκπαιδευόμενο να αφηγηθεί την προσωπική του εμπειρία μπροστά από την ομάδα, χρησιμοποιώντας τις ερωτήσεις του πίνακα. Η υπόλοιπη ομάδα καλείται να υποβάλει περαιτέρω ερωτήσεις εάν το επιθυμεί
Υποστηρικτικά υλικά:	Πίνακας, στυλό και χαρτί ή φορητός υπολογιστής / tablet για να σημειώνονται οι ιστορίες των μαθητών

Νούμερο Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
5	Παιχνίδι ρόλων: ΓΙΝΕ ΣΤΑΡ ΓΙΑ ΜΙΑ ΜΕΡΑ
Μαθησιακός στόχος:	• Ικανότητα κατανόησης και ορισμού του πολιτισμού. • Ικανότητα κατανόησης και αναγνώρισης της πολιτιστικής ποικιλομορφίας • Ικανότητα ερμηνείας του τρόπου με τον οποίο η πολιτιστική ευαισθητοποίηση μπορεί να επηρεάσει ορισμένα στοιχεία της ζωής κάποιου. • Ικανότητα αναγνώρισης πολιτιστικών διαφορών και ομοιοτήτων μεταξύ της χώρας καταγωγής και της χώρας υποδοχής • Ικανότητα αντιμετώπισης αντικρουόμενων πολιτισμών
Διάρκεια:	120 λεπτά
Περιγραφή διαδικασίας:	1. Ο εκπαιδευτής επιλέγει μια ταινία που είναι πολύ δημοφιλής στη χώρα υποδοχής. Η ταινία πρέπει να έχει μια γυναικεία ηθοποιό ως κεντρικό χαρακτήρα. Η ταινία θα πρέπει κατά προτίμηση να ασχολείται με κοινωνικά ζητήματα. 2. Παρακολουθήστε την ταινία με τους συμμετέχοντες. Ο εκπαιδευτής κάνει παύση της ταινίας κάθε 15 λεπτά και υποβάλλει γενικές ερωτήσεις σχετικά με την ιστορία, προκειμένου να διασφαλιστεί ότι οι συμμετέχοντες κατανοούν την πλοκή και παρακολουθούν την ταινία. Οι γενικές ερωτήσεις μπορεί να περιλαμβάνουν: Ποια ήταν η

	πιο ενδιαφέρουσα σκηνή μέχρι τώρα;; Γιατί; Ποιος είναι ο πιο ενδιαφέρων χαρακτήρας μέχρι τώρα; Και τα λοιπά. 3. Όταν τελειώσει η ταινία, ο εκπαιδευτής κάνει ερωτήσεις σχετικά με τους συγκεκριμένους χαρακτήρες και συγκεκριμένα τον γυναικείο χαρακτήρα. Δηλαδή. Τι πιστεύετε για τον κεντρικό χαρακτήρα; Πιστεύετε ότι οι αντιδράσεις τους ήταν δικαιολογημένες; Τι θα κάνατε διαφορετικά; 4. Η άσκηση ολοκληρώνεται με τον εκπαιδευτή να χωρίζει τους συμμετέχοντες σε μια ομάδα και τους ζητά να φανταστούν ότι είναι στη θέση του γυναικείου χαρακτήρα. Ο εκπαιδευτής τους ζητά να μοιραστούν με την ομάδα τι θα έκανε ο ίδιος χαρακτήρας αν προερχόταν από το δικό τους πολιτιστικό περιβάλλον, πώς θα επηρέαζε την ταινία, θα είχε ως αποτέλεσμα ένα άλλο τέλος;
Υποστηρικτικά υλικά:	Ταινία, στυλό, χαρτί, Προβολέας

ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ

Η επίτευξη της ένταξης και νέων δυνατοτήτων ανάπτυξης στη χώρα υποδοχής απαιτεί τη λήψη πρωτοβουλιών από τους νεοαφιχθέντες. Σύμφωνα με τα ευρήματα από τη μελέτη του IO1, τις συνεντεύξεις και την έρευνα γραφείου, η ομάδα-στόχος του έργου, δηλαδή οι μετανάστριες αντιμετωπίζουν συχνά έλλειψη πρωτοβουλίας λόγω πολιτιστικής πίεσης, οικογενειακών υποχρεώσεων, μοτίβου ανατροφής από την παιδική ηλικία. Η αντιμετώπιση της έλλειψης πρωτοβουλίας είναι ένα σημαντικό βήμα στον δρόμο της ολοκλήρωσης και της αυτο-ανάπτυξης. Φυσικά η πρωτοβουλία είναι σημαντική και για μελλοντικούς πιθανούς επιχειρηματίες. Στο εκπαιδευτικό μας υλικό θα επικεντρωθούμε στην ανάπτυξη πρωτοβουλίας σε διάφορα επίπεδα: προσωπική (η γυναίκα παίρνει πρωτοβουλία για το δικό της μέλλον, καριέρα, κοινωνική ζωή), ομάδα (οι γυναίκες μπορούν να ξεκινήσουν ένα μικρό ομαδικό έργο, κοινή δραστηριότητα στον κύκλο φίλων και γνωριμιών) , κοινωνική (οι γυναίκες κατανοούν τη σημασία της πρωτοβουλίας στην κοινωνία).

Βασικοί μαθησιακοί στόχοι (μέχρι 5)

- Ικανότητα ανάληψης πρωτοβουλιών σε διάφορες δραστηριότητες
- Ικανότητα λήψης μέτρων για την πραγματοποίηση προγραμματισμένης δραστηριότητας
- Ικανότητα επίλυσης του προβλήματος μόνοι σας ή σε ομάδα
- Δυνατότητα οργάνωσης μιας ομάδας για δραστηριότητα

- **Ικανότητα σχεδιασμού, οργάνωσης (πόρων, εκτέλεσης) μιας κοινοτικής δραστηριότητας (επιχειρηματικό έργο)**

Γνώση που θα αποκτηθεί (2-4)	• Κατανόηση και εξήγηση του τι σημαίνει ανάληψη πρωτοβουλίας • Καταγραφή καταστάσεων όπου ο μαθητής μπορεί να παίρνει πρωτοβουλία και να περιγράψει πώς μπορεί να είναι • Αναγνώριση προβλημάτων που μπορούν να επιλυθούν με την ανάληψη πρωτοβουλίας
Δεξιότητες (2-4)	• Επίδειξη πρωτοβουλίας αναλαμβάνοντας εργασία σε μικρές ομάδες • Εφαρμογή πρωτοβουλίας στην εργασία με δικά σας έργα (είτε στην εργασία είτε στην καθημερινή ζωή) • Εκτέλεση πρωτοβουλίας σε τάξη, επιχειρηματικό έργο, πραγματική ζωή, στο δρόμο προς την ένταξη
Ικανότητα (2-4)	• Ανάληψη πρωτοβουλίας • Κινητήρια επιμονή • Κινητοποίηση άλλων • Κινητοποίηση πόρων

Θεωρία

Σύμφωνα με το λεξικό της Οξφόρδης πρωτοβουλία είναι «η δύναμη ή η ευκαιρία να ενεργήσουμε ή να αναλάβουμε την ευθύνη πριν το κάνουν άλλοι», μπορεί επίσης να οριστεί ως η πρώτη που θα αναλάβει δράση κατά την εκτέλεση συγκεκριμένης εργασίας ή επίλυσης ενός προβλήματος.

Η πρωτοβουλία βασίζεται σε διάφορες βασικές αρχές:

- η ικανότητα κατανόησης αναγκών και στόχου
- να γίνονται βήματα προς την εφαρμογή του
- να κατευθύνετε τον εαυτό σας και τους άλλους να επιτύχουν τους στόχους

Στοιχεία:

- Ανάπτυξη οράματος - οι συμμετέχοντες μαθαίνουν πώς να καθορίζουν τις ιδέες τους, λαμβάνοντας υπόψη τους ενδιαμέσους στόχους που θέτουν και τους πόρους που έχουν στη διάθεσή τους
- Δικτύωση - οι συμμετέχοντες διερευνούν ευκαιρίες να επηρεάσουν και να πειραματιστούν με διαφορετικούς τύπους σχέσεων για να αισθάνονται πιο σίγουροι μεταξύ διαφορετικών ανθρώπων, ρόλων και περιβαλλόντων.
Είναι ένα ουσιαστικό εργαλείο για τη δημιουργία εμπιστοσύνης με την ομάδα, τους διευθυντές, τους πελάτες, τους συναδέλφους. Η αποτελεσματικότητα της επικοινωνίας βελτιώνεται μέσω της ενεργού ακρόασης, της ποιότητας και των ερωτήσεων και των σαφών μηνυμάτων
- Λήψη αποφάσεων - οι συμμετέχοντες θα πρέπει να λάβουν δύσκολες αποφάσεις στη ζωή τους και χρειάζονται μεθόδους και εργαλεία για να τους βοηθήσουν. Η ικανότητα λήψης αποφάσεων σχετίζεται στενά με την έννοια της «επίλυσης προβλημάτων» και της συστηματικής σκέψης, αλλά μετατρέπεται σε δράση όταν προστίθεται αποφασιστικότητα και ευθύνη.
- Εκτέλεση / υλοποίηση / δράση - είναι σημαντικό να κατανοήσουμε πώς ο σχεδιασμός, ο έλεγχος και ο οργανισμός μπορούν να βοηθήσουν ή να εμποδίσουν την επίτευξη των στόχων / αποτελεσμάτων

Σήμερα, η έννοια της πρωτοβουλίας απαιτεί να ακούτε περισσότερο τον εαυτό σας και τους άλλους, συναισθηματική ισορροπία, ενσωμάτωση διαφοροποίησης, υποστήριξη, καθοδήγηση/εκπαίδευση. Μέσω της συνεργασίας με τον μέντορα / εκπαιδευτή, οι γυναίκες βρίσκουν τις δικές τους λύσεις, παίρνουν την ευθύνη και το κίνητρο για να αρχίσουν να τις πραγματοποιούν.

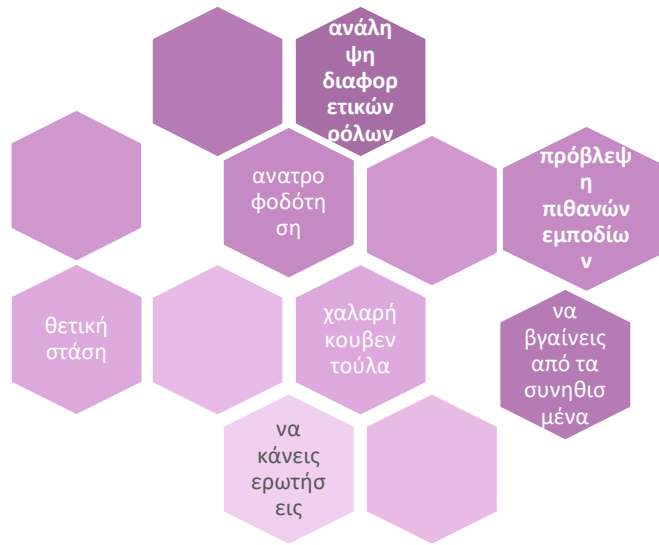
Ανάπτυξη πρωτοβουλίας

Η πρωτοβουλία μπορεί να χωριστεί στην ανάληψη της ευθύνης στη ζωή και στην ομάδα. Συχνά, η ικανότητα ανάληψης πρωτοβουλίας αναπτύσσεται καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής από την παιδική ηλικία έως την ενηλικίωση. Ωστόσο, υπάρχουν αποτελεσματικές στρατηγικές και εργαλεία για την ανάπτυξη πρωτοβουλίας ως προσωπική ικανότητα.

Τα πιο σημαντικά βήματα στη διαδικασία ανάπτυξης της πρωτοβουλίας μπορούν να οριστούν ως:

1. Καθορισμός των συμφερόντων και των προτεραιοτήτων
2. Δημιουργία σχεδίου για την ανάπτυξη της ζωής και την καριέρα του
3. Ανάπτυξη της αυτοπεποίθησης και το αίσθημα του αυτοσεβασμού
4. Εντοπισμός ευκαιριών
5. Ανάπτυξη ηγεσίας και ανεξάρτητης νοοτροπίας. Μάθετε να μην περιμένετε άλλοι να αναλάβουν τα δικά τους καθήκοντα.

Σύμφωνα με τον L. Beriker, το σημαντικό στοιχείο της αναπτυξιακής πρωτοβουλίας στην ομάδα είναι επίσης να ακούτε άλλα μέλη της ομάδας και να ακούτε άλλες ιδέες. Είναι επίσης χρήσιμη η ενεργή ακρόαση. Μερικά άλλα κρίσιμα στοιχεία για την ανάπτυξη της πρωτοβουλίας



Αναλαμβάνοντας πρωτοβουλία στη ζωή μας

Λαμβάνοντας υπόψη το υπόβαθρο των συμμετεχόντων, μπορεί να είναι περίπλοκο για πολλούς να συνειδητοποιήσουν ότι μπορεί να είναι σε θέση να αναλάβουν πρωτοβουλία για τη δική τους ζωή και να κάνουν τις δικές τους επιλογές ζωής. Η πολυετής πείρα της πίεσης με βάση τον πολιτισμό, το φύλο και την κοινωνία μπορεί να κάνει κάποιον να μη μπορεί να σκεφτεί τα δικά του ενδιαφέροντα, στόχους και ανάγκες.

Τα εμπόδια που εμποδίζουν την ανάληψη πρωτοβουλίας μπορούν να χωριστούν σε τρεις ομάδες: προσωπικοί παράγοντες, διαρθρωτικοί παράγοντες και παράγοντες ικανότητας. Οι τρεις τύποι στοιχείων σε βασικούς όρους:

- ✓ Διαρθρωτικοί παράγοντες: πράγματα που πολλοί από εμάς μοιράζονται και δεν μπορούμε να αλλάξουμε μεμονωμένα, αλλά μπορεί να αλλάξουν με την πάροδο του χρόνου με συλλογική δράση.
- ✓ Προσωπικοί παράγοντες: πράγματα που είναι ειδικά για την ατομική μας κατάσταση και μπορεί να είμαστε σε θέση να αλλάξουμε ή όχι. Μπορεί επίσης να σχετίζονται με διαρθρωτικούς παράγοντες.
- ✓ Παράγοντες ικανότητας: πράγματα που μιλούν για τις ατομικές μας γνώσεις, ικανότητες και συμπεριφορές και που μπορούμε να αλλάξουμε.

Εμπόδια που ενδέχεται να εμποδίσουν την πρωτοβουλία ιδίως για τις ομάδες στόχους μπορεί να είναι:

- Χαμηλή αυτοεκτίμηση
- Προηγούμενη αρνητική εμπειρία που συνδέεται με τη λήψη πρωτοβουλιών

- Τοξικό περιβάλλον
- Χαμηλό ενδιαφέρον για τη ζωή και το μέλλον
- Χαμηλή ικανότητα να βάζει σε προτεραιότητα στον εαυτό του πριν από την οικογένεια και τους άλλους
- Δεν υπάρχει εμπειρία στην κατανόηση των αναγκών και των στόχων

Αυτό μπορεί να βοηθήσει να κατανοήσουμε τι μπορεί να αλλάξει ο καθένας στη ζωή του και να αναλάβει πρωτοβουλία για αυτό. Επιπλέον, μπορεί να δείξει με ποιες γυναίκες πρέπει να μπορούν να διαπραγματευτούν. Από το φύλο και τη διαπολιτισμική άποψη, δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στις ανισότητες που σχετίζονται με τις διακρίσεις λόγω φύλου και καταγωγής, οι οποίες περιορίζουν τις προσωπικές ευκαιρίες ανάπτυξης των γυναικών. Αυτή η ανάλυση είναι χρήσιμη για την αξιολόγηση της απασχολησιμότητας, των ευκαιριών και των περιορισμών στη δια βίου μάθηση, την προσωπική ανάπτυξη, την κοινωνική ένταξη και μια ποικιλία πλαισίων και καταστάσεων.

Πρωτοβουλία σε μικρές ομάδες

Το να παίρνεις πρωτοβουλία σε μια ομάδα ειδικά στην εκπαίδευση είναι μια υπέροχη εμπειρία για τους συμμετέχοντες. Η πρωτοβουλία είναι το απαραίτητο στοιχείο της επιτυχούς ένταξης, επίσης στην αγορά εργασίας και ακόμη και για την ανάπτυξη επιχειρηματικής στάσης.

Τα κρίσιμα στοιχεία για τη διασφάλιση της θετικής συνεργασίας στην ομάδα και της πρωτοβουλίας κάθε συμμετέχοντος περιλαμβάνουν:

- ✓ Ενεργή επικοινωνία
- ✓ Αίσθημα ασφάλειας και άνεσης στην ομάδα εργασίας
- ✓ Να σκέφτεσαι ως μέλος της ομάδας
- ✓ Σαφής ορισμός των στόχων και των αναμενόμενων αποτελεσμάτων της ομαδικής εργασίας

Ο εκπαιδευτής είναι σημαντικός παράγοντας που υποστηρίζει τους συμμετέχοντες και διασφαλίζει τα παραπάνω στοιχεία κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί βελτιώνοντας την ατμόσφαιρα, το φιλικό και ανεκτικό περιβάλλον

Πρωτοβουλία ως απαραίτητο στοιχείο για την ένταξη

Το να κάνει κανείς το πρώτο βήμα με τον δικό του τρόπο για να ενταχθεί στη χώρα υποδοχής απαιτεί θάρρος. Η πρωτοβουλία σε διάφορους τομείς της ζωής στη νέα χώρα θα συμβάλει θετικά στην επιτυχή ένταξη. Μπορεί να είναι χρήσιμο να δώσετε τους συμμετέχοντες λεπτομερείς αναφορικά με ποιους τομείς μπορούν να πάρουν πρωτοβουλίες και να δώσει σχετικά παραδείγματα. Η συμπερίληψη επιλογών όπου μπορεί κανείς να πάρει πρωτοβουλίες, ακόμη και χωρίς κατανόηση της γλώσσας χώρας υποδοχής είναι σημαντική. Για παράδειγμα, μπορεί να είναι συμμετοχή σε ηθικές ΜΚΟ, στην τοπική κοινότητα, στην εύρεση δικτύων στο δήμο, στην κατανόηση των ντόπιων.

Ασκήσεις

Νούμερο Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
1	Κύκλος Ευκαιριών/ ομαδική άσκηση
Μαθησιακός Στόχος:	• Ανάπτυξη δεξιοτήτων πρωτοβουλίας • Κατανόηση των δυνατών στοιχείων και δυνατοτήτων • Γνώση της συνεργασίας και λήψης πρωτοβουλίας σε ομάδα
Διάρκεια:	2 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει τον κύκλο δυνατοτήτων για συμπλήρωση από τους συμμετέχοντες (Παράρτημα 1). Ο κύκλος δυνατοτήτων περιλαμβάνει τα μέρη: • Οι δεξιότητες μου • Η εμπειρία μου • Τα ενδιαφέροντά μου • Οι πόροι μου • Το δίκτυό μου Ο εκπαιδευτής εξηγεί πώς συμπληρώνεται ο κύκλος δυνατοτήτων: • Οι δεξιότητές μου - περιλαμβάνουν soft skills (επικοινωνία, επίλυση προβλημάτων κ.λπ.) και hard skills (συγκεκριμένες εργασίες όπως μαγείρεμα, ράψιμο, φροντίδα παιδιών) <i>Εγώ μπορώ...</i> • Η εμπειρία μου (τα πιο σημαντικά και δύσκολα γεγονότα στο παρελθόν, το τέλος του σχολείου, το να γίνω μητέρα, να βρω δουλειά) <i>Στο παρελθόν έχω..</i>

- Τα ενδιαφέροντά μου (τι σας αρέσει να κάνετε στον ελεύθερο χρόνο, σε ποιους τομείς σας ενδιαφέρει)

Έχω πάθος για...

- Οι πόροι μου (υλικοί πόροι όπως αυτοκίνητο, τοποθεσία, κάποιος οικονομικός πόρος, πρόσβαση στο Διαδίκτυο, τεχνικοί πόροι όπως φορητός υπολογιστής ή κινητό τηλέφωνο)

Έχω πρόσβαση σε...

- Το δίκτυο / οι επαφές μου (προσωπικές επαφές, άτομα από τον κοντινό κύκλο, κοινότητα, φίλοι, σε ποιες περιοχές αυτά τα άτομα μπορούν να είναι χρήσιμα και να παρέχουν υποστήριξη)

Γνωρίζω...

Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει ένα παράδειγμα συμπλήρωσης του χάρτη, εάν χρειαστεί χρησιμοποιώντας τις δικές του δεξιότητες, εμπειρίες, ενδιαφέροντα κ.λπ.

Ο εκπαιδευτής χωρίζει τις γυναίκες σε μικρές ομάδες (4-5 άτομα το καθένα)

Κάθε γυναίκα κάνει τον δικό της κύκλο

Ο εκπαιδευτής παρακολουθεί και υποστηρίζει εάν απαιτείται βοήθεια

Οι γυναίκες παρουσιάζουν τους χάρτες τους σε μικρές ομάδες

Αυτή η άσκηση θα βοηθήσει τις γυναίκες να συνειδητοποιήσουν καλύτερα τα δικά τους πλεονεκτήματα και τους πόρους τους και πώς μπορούν να ενσωματωθούν και στον επιχειρηματικό κόσμο. Η συζήτηση σε μικρές ομάδες μπορεί επίσης να φέρει την ιδέα για επιχειρηματικό σχέδιο.

(Υποστηρικτικά υλικά: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Παράρτημα 1
---	-------------

Νούμερο Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
2	Χάρης Ευκαιρίας/ ομαδική άσκηση
Μαθησιακός στόχος:	• Ανάπτυξη δεξιοτήτων πρωτοβουλίας • Κατανόηση των προσωπικών δυνατών στοιχείων και των δυνατοτήτων • Γνώση συνεργασίας και λήψης πρωτοβουλίας σε ομάδες
Διάρκεια:	2 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει τον χάρτη Ευκαιριών για συμπλήρωση από τους συμμετέχοντες (Παράρτημα II) Οι συμμετέχοντες εργάζονται στις ίδιες μικρές ομάδες όπως από πριν. Συλλέγουν πληροφορίες από τον κύκλο δυνατοτήτων στον 1 κοινό χάρτη. Ο χάρτης Ευκαιριών συγκεντρώνει τους πιο πολύτιμους πόρους, δεξιότητες, ενδιαφέροντα του κάθε συμμετέχοντα των μίνι ομάδων σε έναν κοινό χάρτη. Έτσι στο τέλος της άσκησης κάθε μίνι ομάδα θα έχει 1 κοινό χάρτη Ευκαιριών. Ο χάρτης ευκαιριών περιλαμβάνει μέρη: • Τι πόρους και δεξιότητες έχουμε; • Τι ενδιαφέροντα έχουμε; • Ποια προβλήματα ή ευκαιρίες στην κοινότητα μπορούμε να αντιμετωπίσουμε;

- Ποιες είναι οι πιθανές λύσεις σε αυτά τα προβλήματα;

Η άσκηση ιδανικά γίνεται δια ζώσης και σε χαρτί. Ωστόσο, μπορεί να γίνει διαδικτυακά. Σε αυτήν την περίπτωση, τουλάχιστον 1 εκπαιδευτής ανά μικρή ομάδα συνιστάται να παρέχει περισσότερη υποστήριξη για κάθε ομάδα.

Ο εκπαιδευτής εξηγεί πώς συμπληρώνεται ο χάρτης ευκαιριών.

Βήμα 1. Ποιους πόρους και δεξιότητες έχουμε;

Προσπαθήστε να εστιάσετε σε κοινούς τομείς που είναι παρόμοιοι για πολλούς από εσάς. Σκεφτείτε επίσης ποιες δεξιότητες είναι πραγματικά πολύτιμες για πιθανή λήψη πρωτοβουλίας.

Βήμα 2. Τι ενδιαφέροντα έχουμε;

Βρείτε τα κοινά ενδιαφέροντα.

Βήμα 3. Ποια προβλήματα ή ευκαιρίες στην κοινότητα μπορούμε να αντιμετωπίσουμε;

Σκεφτείτε τι προβλήματα υπάρχουν στην περιοχή ή την πόλη σας; Ποια προβλήματα αντιμετωπίζει η κοινότητά σας; Υπάρχουν κάποια προβλήματα που συνδέονται με τα ενδιαφέροντα και τις δεξιότητές σας; Ορίστε αυτά τα προβλήματα.

Βήμα 4. Ποιες είναι οι πιθανές λύσεις σε αυτά τα προβλήματα;

Σκεφτείτε πώς μπορείτε να λύσετε τα παραπάνω χρησιμοποιώντας τις δεξιότητες και τους πόρους που διαθέτει η ομάδα σας.

	Βήμα 5. Επιστρέψτε στο πρώτο βήμα περιγράφοντας δεξιότητες και πόρους και σκεφτείτε εάν έχετε παραλείψει κάποιες πολύτιμες δεξιότητες που θα είναι σημαντικές για την επίλυση αυτού του συγκεκριμένου προβλήματος. Κάθε μίνι ομάδα αναπτύσσει τον δικό της χάρτη κοινών ευκαιριών συνδυάζοντας πληροφορίες από τον κύκλο πιθανότητας. Ο εκπαιδευτής παρακολουθεί και υποστηρίζει εάν απαιτείται βοήθεια. Οι γυναίκες παρουσιάζουν τους χάρτες ευκαιριών τους σε μίνι ομάδες στον εκπαιδευτή. Αυτή η άσκηση θα βοηθήσει τις γυναίκες να συνειδητοποιήσουν καλύτερα τα δικά τους πλεονεκτήματα και τους πόρους τους και πώς μπορούν να ενσωματωθούν και στον επιχειρηματικό κόσμο. Η συζήτηση σε μίνι ομάδες μπορεί επίσης να φέρει την ιδέα για επιχειρηματικό σχέδιο.
(Υποστηρικτικά υλικά: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Παράρτημα II + παράδειγμα

Νούμερο Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
3	Χάρτης πρωτοβουλίας
Μαθησιακός στόχος:	• Ανάπτυξη δεξιοτήτων πρωτοβουλίας • Κατανόηση του τρόπου ανάπτυξης πρωτοβουλίας με βάση τα δικά της πλεονεκτήματα και ενδιαφέροντα

	Γνώση συνεργασίας και λήψη πρωτοβουλίας σε ομάδα
Διάρκεια:	3 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	1. Οι συμμετέχοντες εργάζονται στις ίδιες μικρές ομάδες που έχουν εργαστεί στις ασκήσεις 1 και 2. Κάνουν αυτήν την άσκηση μετά την άσκηση 1 και την κοινή χρήση του χάρτη ευκαιριών. Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει και εξηγεί τον χάρτη πρωτοβουλίας για συμπλήρωση από τους συμμετέχοντες (Παράρτημα 3) 2.Ο χάρτης πρωτοβουλίας προτείνει την ανάπτυξη ιδέας πρωτοβουλίας με βάση τις κοινές ευκαιρίες και ενδιαφέροντα που έχουν ανακαλύψει οι συμμετέχοντες κατά την άσκηση 1 και 2. Ο χάρτης πρωτοβουλίας απαντά σε 3 ερωτήσεις: • Ποιο πρόβλημα στην κοινότητα θα λύσει αυτή η πρωτοβουλία; • Πώς αυτή η πρωτοβουλία θα λύσει αυτό το πρόβλημα; • Ποιοι είναι οι πιθανοί πελάτες για αυτήν την πρωτοβουλία; Ο εκπαιδευτής εξηγεί πώς συμπληρώνεται ο χάρτης Πρωτοβουλίας και υποστηρίζει τους συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια αυτής της διαδικασίας. Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει ένα παράδειγμα του πώς να συμπληρώσετε τον χάρτη εάν χρειαστεί χρησιμοποιώντας το παράδειγμά. Οι γυναίκες σε κάθε μίνι ομάδα (από την άσκηση 1) αναπτύσσουν το δικό τους ομαδικό χάρτη (Σημείωση! 1 ομάδα = 1 χάρτης). Ο εκπαιδευτής παρακολουθεί και υποστηρίζει εάν απαιτείται βοήθεια

	Οι γυναίκες παρουσιάζουν χάρτες σε κάθε μικρή ομάδα Αυτή η άσκηση μπορεί να δημιουργήσει ιδέες για την ανάπτυξη μίνι εκδήλωσης ή επιχειρηματικού έργου περαιτέρω. Αυτή η άσκηση θα βοηθήσει τις γυναίκες να γνωρίζουν καλύτερα τη μετατροπή των δυνατοτήτων και των πόρων τους σε πραγματικές πρωτοβουλίες. Αυτό θα τους μάθει να βλέπουν τις σχέσεις μεταξύ των πόρων τους και των προβλημάτων που μπορούν να λύσουν στην κοινωνία
(Υποστηρικτικά υλικά: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Παράρτημα III + παράδειγμα

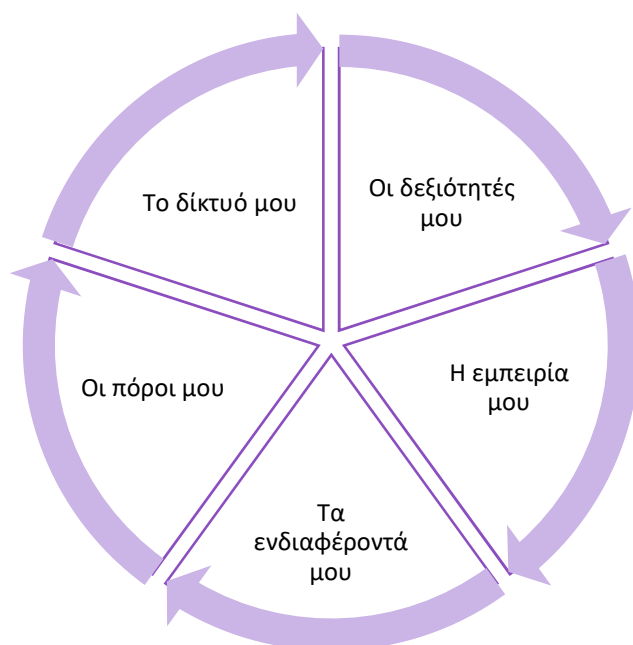
Νούμερο Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
4	Σενάριο περίπτωσης/ συζήτηση σε ομάδα
Μαθησιακός στόχος:	- Κατανόηση της σημασίας της πρωτοβουλίας στην πράξη - Γνώση παρουσίασης και συζήτησης σε ομάδα
Διάρκεια:	2 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	1. Παρουσίαση του σεναρίου μιας μετανάστριας που έφτασε πρόσφατα στη χώρα και που πήρε πρωτοβουλία στην τοπική της κοινότητα (από τη σουηδική ερευνητική έκθεση). <i>Η Khadja M. μετακόμισε από τη Συρία στη Σουηδία το 2016. Λίγο αργότερα, ξεκίνησε μια εταιρεία για να καλύψει τις τοπικές ανάγκες. Η Khadja Mansor διαπίστωσε ότι οι νεοαφιχθέντες μετανάστες αναζητούν</i>

	<i>κάποια αραβικά προϊόντα και ρούχα που δεν υπάρχουν στη Σουηδία και έτσι ξεκίνησε την εταιρεία «Sahab». Στην αρχή, δούλευε από το σπίτι και πουλούσε διαδικτυακά μέσω Facebook. Λόγω αυξανόμενης ζήτησης, ενοικίασε ένα χώρο στο κέντρο της πόλης Γκοτσούντα, Ουψάλα, Σουηδία και άρχισε να πουλά παιδικά βιβλία στα αραβικά και ένα μεγάλο αριθμό διαφορετικών προϊόντων, όπως αρώματα, ρούχα και αξεσουάρ. Τώρα η Khadija έχει μεταφέρει τα κεντρικά της γραφεία για επέκταση, η οποία παρείχε επίσης ευκαιρίες απασχόλησης για τρία άλλα άτομα.</i> Προαιρετικά ο εκπαιδευτής μπορεί επίσης να παρουσιάσει μια δική του περίπτωση από τη χώρα του, εάν το επιθυμεί. 2. Ο εκπαιδευτής ζητά σχόλια από τους συμμετέχοντες ρωτώντας - Πώς έδειξε πρωτοβουλία σε αυτή την περίπτωση; - Ποιες δεξιότητες και ποιοι πόροι πιστεύετε ότι τη βοήθησαν; - Θεωρούσες πριν ότι ένα νεοαφιχθέν άτομο μπορεί να ξεκινήσει επιτυχημένη επιχείρηση σαν την παραπάνω; - Έχετε δικά σας παραδείγματα μεταξύ φίλων και γνωστών που επέδειξαν πρωτοβουλία για την επίλυση κάποιου προβλήματος; (ακόμα κι αν δεν μιλάμε για έναρξη επιχείρησης)
(Υποστηρικτικά υλικά: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	https://bygg.uppsala.se/contentassets/a88123a480894fee98c6306fcc9b438a/nyhetsbrev-gottsunda-och-valsatra-februari-2020.pdf

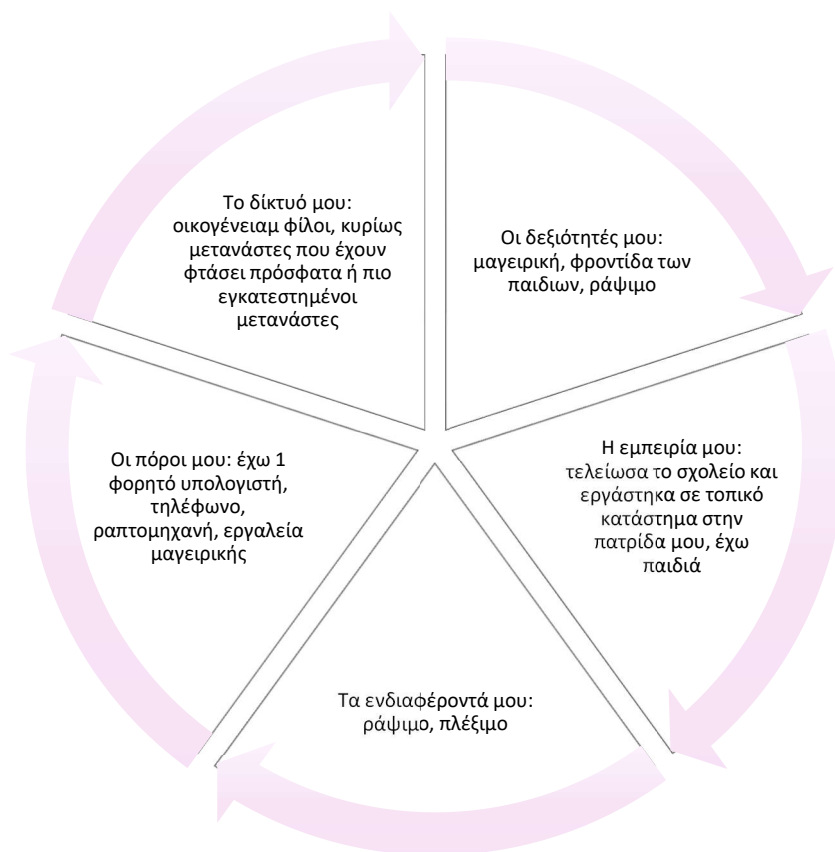
Μαθησιακός στόχος:	• Κατανόηση της σημασίας της πρωτοβουλίας στην πράξη • Γνώση παρουσίασης και συζήτησης σε ομάδα
Διάρκεια:	3 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	1. Ο εκπαιδευτής ζητά από τους συμμετέχοντες να δώσουν ένα παράδειγμα από όταν ανέλαβαν πρωτοβουλία στη δική τους ζωή, σε τομείς όπως: • Εκπαίδευση • Οικογένεια • Προϋπολογισμός / οικονομία • Ταξίδια • -κτλ 2. Οι συμμετέχοντες περιγράφουν τη δική τους εμπειρία και την περίοδο της ζωής τους, όταν πήραν πρωτοβουλία σε ένα καθημερινό project. Αυτό μπορεί να είναι, για παράδειγμα, η οργάνωση ενός οικογενειακού ταξιδιού, η εύρεση σχολείου για το παιδί στη χώρα προέλευσης ή φιλοξενίας, η προετοιμασία ενός οικογενειακού φεστιβάλ. 3. Ο εκπαιδευτής ρωτά: - Πώς ένιωσες που ανέλαβες πρωτοβουλία και ήσουν υπεύθυνος για αυτό το συγκεκριμένο έργο; - Ποιες δεξιότητες και ικανότητες αναπτύξατε ή βελτιώσατε; (επικοινωνία, επίλυση προβλημάτων, επίλυση συγκρούσεων, σχεδιασμός και διαχείριση, οικονομικός προγραμματισμός) - Μήπως κάτι έγινε που δεν ήταν όπως το περιμένατε; Πώς το αντιμετωπίσατε αυτό; - Ήταν δύσκολη αυτή η κατάσταση; Γιατί; 4. Προαιρετικά οι συμμετέχοντες μπορούν να συμπληρώσουν τις εμπειρίες τους με τη μορφή ενός χάρτη κοινών εμπειριών. Η άσκηση δημιουργεί περισσότερη συνειδητοποίηση των δυνατοτήτων πρωτοβουλίας, κατανοώντας πώς

	αναπτύσσονται οι δεξιότητες ζωής κατά την εκτέλεση διαφορετικών (ακόμη και καθημερινών) projects.
(Υποστηρικτικά υλικά: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Παράρτημα IV. Εμπειρίες αντιστοίχισης

Παράρτημα I

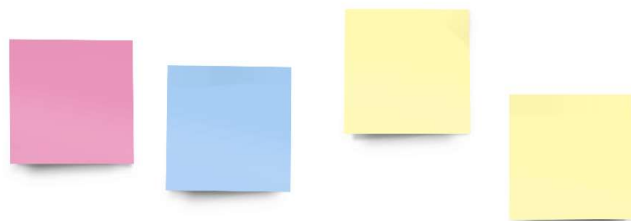


Παράδειγμα:

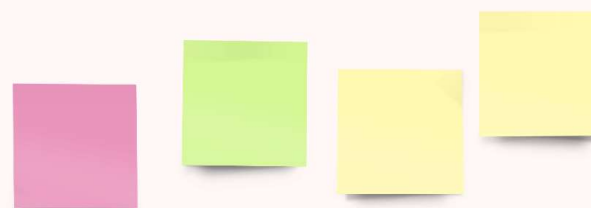


Παράρτημα II Χάρτης Ευκαιρίας

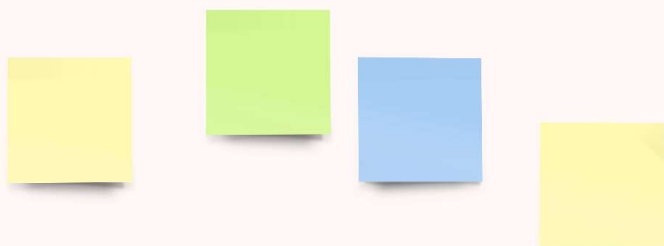
What resources and skills do we have?



What interests do we have?



What problems or opportunities in community can we adress?



What are the possible solutions to these problems?



Παράδειγμα

What resources and skills do we have?



What interests do we have?



What problems or opportunities in community can we address?



What are the possible solutions to the problems?



Παράρτημα III

Χάρτης Πρωτοβουλίας

Πρόβλημα	Λύση	Πελάτης

Παράδειγμα συμπλήρωσης του χάρτη Πρωτοβουλίας

Πρόβλημα	Λύση	Πελάτης
Δεν υπάρχει μέρος με παραδοσιακό αραβικό φαγητό στην περιοχή που ζούμε	Ανοίγω εστιατόριο με παραδοσιακό αραβικό φαγητό χρησιμοποιώντας αυτά που συζητήσαμε στην άσκηση 1, όπως: - Μπορούμε να μαγειρέψουμε - Έχουμε δικτύωση - Γνωρίζουμε πως πρέπει να φτιαχτεί το παραδοσιακό φαγητό - Μπορούμε να βρούμε τοποθεσία	Άνθρωποι που μένουν στην περιοχή

Παράρτημα IV. Εμπειρίες αντιστοίχισης

Participant name	1	2	3
Experience Describe the action you did being initiative?	  	    	  
Challenges Did something go the way you didn't expect it? Was something too difficult for you?	  	    	  
Solution How did you solve those challenges?	  	    	  
Skills What new skills did you develop?			
Your Feeling What was the feeling of this experience?			
Opportunities What new opportunities this opened for you?	  	    	  

ΓΝΩΣΗ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑΣ ΓΙΑ ΓΥΝΑΙΚΕΣ (ΕΣΤΙΑΖΟΝΤΑΣ ΣΤΗΝ ΙΣΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΦΥΛΩΝ)

Ο στόχος είναι να σχεδιαστεί μια ενότητα ειδικά για γυναίκες με χαμηλή μόρφωση που να σχετίζεται με την πραγματική κατάσταση αυτών των γυναικών, την επιχειρηματική δραστηριότητα και τη σταδιοδρομία και την ενημέρωση για τη σταδιοδρομία, ενισχύοντας έτσι τον σκοπό και την αίσθηση της συμμετοχής σε μια επιχειρηματική δραστηριότητα. Οι περισσότερες από αυτές τις γυναίκες δεν έχουν καμία ενημέρωση για τη σταδιοδρομία τους, διότι στην πατρίδα και την κουλτούρα τους η καριέρα (εκτός από το να είναι σύζυγος στο σπίτι) δεν υπήρξε ποτέ μια πραγματική επιλογή για αυτές. Επίσης, τα ζητήματα που σχετίζονται με το φύλο δεν συνέβαλαν στη δημιουργία ενός ευρύτερου ορίζοντα και προοπτικής. Επομένως, η φιλοδοξία των στόχων της ενότητας πρέπει να ευθυγραμμιστεί με την κατάσταση και το περιβάλλον αυτών των γυναικών. Τα βασικά ζητήματα που θα αντιμετωπιστούν καλύπτουν τα βασικά ζητήματα της διαδικασίας επιλογής σταδιοδρομίας και της οικοδόμησης σταδιοδρομίας: Ποιος είμαι; Τι θέλω να κάνω (με εμπνέει); Τι μπορώ να κάνω; Στο τέλος της ενότητας, οι γυναίκες είναι σε θέση να διατυπώσουν τι θα ήθελαν να κάνουν, ένα πρώτο βήμα στη δική τους καριέρα. Ολόκληρη η ενότητα θα αποτελείται από 6 ασκήσεις τύπου εργαστηρίου συνολικής διάρκειας 15 έως 20 ωρών. Οι ασκήσεις σκοπεύουν να συμβάλουν στην ανάπτυξη των καθορισμένων μαθησιακών στόχων.

Γενικά μαθησιακά αποτελέσματα του μαθήματος στο οποίο συνεισφέρει αυτή η ενότητα:	• Δυνατότητα σχεδίασης, οργάνωσης (πόρους, εκτέλεση) και αξιολόγησης μιας συλλογικής δραστηριότητας χρησιμοποιώντας συλλογικό υπόβαθρο, γνώση και εμπειρία
Βασικοί μαθησιακοί στόχοι (μέχρι 5) που συμβάλλουν σε αυτό το αποτέλεσμα:	• Να γνωρίζουν οι μετανάστριες τις δικές τους βραχυπρόθεσμες επιλογές • Να έχουν επίγνωση οι μετανάστριες των σημαντικών εμποδίων σε σχέση με το φύλο στην καριέρα τους • Να έχουν γνώση οι μετανάστριες των επιθυμιών, των δυνατοτήτων και των αδυναμιών τους • Να έχουν κάνει οι μετανάστριες ένα πρώτο βήμα στη δική τους καριέρα (φιλοδοξία)
Γνώση που θα αποκτηθεί (2-4:)	• Γνώση σχετικά με την προοπτική του φύλου και τα εμπόδια σε σχέση με το φύλο

	• Γνώση σχετικά με την απόκλιση μεταξύ της τρέχουσας κατάστασης και φιλοδοξίες για το μέλλον • Γνώση σχετικά με τον τρόπο χειρισμού του πρώτου σταδίου εργασίας
Δεξιότητες (2-4)	• Ικανότητα διατύπωσης προσωπικής φιλοδοξίας • Δυνατότητα εργασίας σε ομάδα • Δυνατότητα να ακολουθήσετε σχεδίου • Ικανότητα χρησιμοποίησης προσωπικών δυνάμεων και αναζήτησης βοήθειας όταν αντιμετωπίζει προσωπικές αδυναμίες
Ικανότητα (2-4) <i>(εκτός από επικοινωνία, ικανότητα που σχετίζεται με τη γλώσσα)</i>	• Αυτογνωσία • Εντοπισμός ευκαιριών • Ανάλυση πρωτοβουλίας • Κινητήρια επιμονή

Θεωρία

Θεωρητικό υπόβαθρο σχετικά με τη σταδιοδρομία και την κατασκευή φύλου

Τι είναι καριέρα ή διαδρομή καριέρας;

Οι θεωρίες επαγγελματικού προσανατολισμού μπορούν να χωριστούν χονδρικά σε δύο ομάδες σύμφωνα με τους δύο τρόπους που εξετάζεται η σταδιοδρομία. Από τη μια πλευρά μπορεί κανείς να βρει τους υποστηρικτές της «αντιστοίχισης» ως βασική διαδικασία σταδιοδρομίας. Σύμφωνα με αυτή την οπτική, ξέρουμε πού βρίσκεται το άτομο (σημείο Α) και πού θέλουμε το άτομο να πάει (σημείο Β). Η υποστηρικτική συμβουλευτική πορεία φαίνεται αρκετά οργανωμένη, καθώς και τα μέσα που χρησιμοποιούνται κατά τη διάρκεια της συμβουλευτικής. Η διαδικασία αποτελείται από τυποποιημένα προϊόντα (για χαρτογράφηση δεξιοτήτων και ικανοτήτων) και τυποποιημένες υπηρεσίες για την αντιστοίχια μεταξύ του ατόμου και του επαγγελματικού κόσμου. Η εστίαση είναι στην εύρεση της αντιστοίχισης. Δεν ρωτάμε αν η αντιστοίχιση συμβάλλει πραγματικά στην ευημερία ενός ατόμου, τη μακροπρόθεσμη φιλοδοξία κ.λπ. Στις θεωρίες σταδιοδρομίας αυτό συχνά αναφέρεται ως θεωρίες αντιστοίχισης (βλ. θεωρία χαρακτηριστικών Parsons των αρχών του

1900 και 1970 της Ολλανδίας σχετικά με τη λήψη αποφάσεων)). Μια καριέρα δεν είναι τίποτα περισσότερο από μία εναλλακτική νέα αντιστοίχιση. Η πορεία της καριέρας είναι ο επόμενος τρόπος απόκτησης δεξιοτήτων και ικανοτήτων που σχετίζονται με τη δουλειά. Θα μπορούσε να εκληφθεί ως μεταφορά «πάω σε έναν γιατρό για να μου δώσει συνταγή».

Σε αντίθεση με αυτές τις θεωρίες υπάρχει μία θεωρία για την καριέρα και τις διαδρομές καριέρας που αναπτύχθηκε σταδιακά από τα τέλη της δεκαετίας του 1950 και μετά. Λόγω των επιρροών των ψυχολογικών και κοινωνιολογικών θεωριών, αυτές οι νέες θεωρίες δίνουν μεγαλύτερη προσοχή στις εμπειρίες ενός ατόμου, στο περιβάλλον και στην υποκειμενική σκέψη και πίστη ενός ατόμου και στον τρόπο αντιμετώπισης αυτών. Η επιλογή σταδιοδρομίας αναπτύσσεται ως αποτέλεσμα της αίσθησης του εαυτού, του περιβάλλοντος, της οικογένειας, των φίλων, των περιστάσεων και των εμπειριών, των προσωπικών πεποιθήσεων, των κινήτρων, της αντιμετώπισης ευκαιριών κλπ. Όλοι αυτοί οι παράγοντες είναι στοιχεία που επηρεάζουν μια καριέρα. Επομένως, μια καριέρα σπάνια βασίζεται λογικές εξηγήσεις. Οι στόχοι που φαίνονται ξεκάθαροι στην αρχή φαίνονται διφορούμενοι και νέοι συνεχώς αναπτύσσονται ή / και εμφανίζονται. (για περισσότερες πληροφορίες, δείτε τις θεωρίες ανάπτυξης, π.χ. την πελατοκεντρική θεωρία του Rogers, και την κοινωνική μάθηση και τη θεωρία τύχης του Krumboltz).

Λαμβάνοντας υπόψη την ομάδα στόχου του έργου, οι περισσότεροι εκπαιδευτές / case managers θα αισθάνονται πιο σίγουροι με το δεύτερο είδος προσέγγισης, αν και οι παρεμβάσεις τους θα ωφεληθούν από μέσα που αναπτύχθηκαν εντός της σφαίρας της πρώτης ομάδας θεωριών. Δεδομένου ότι οι περισσότερες από τις γυναίκες της ομάδας στόχου του έργου σχεδόν δεν έχουν προηγούμενη εργασιακή εμπειρία, στην πραγματικότητα βρίσκονται στην αρχή αυτού που αποκαλούμε καριέρα. Η ουσία μιας τέτοιας αρχής είναι να κάνουμε ένα πρώτο βήμα (να αναλάβουμε πρωτοβουλία) επιτρέποντας εμπειρίες και έτσι να αφήσουμε το συναίσθημα, τον προβληματισμό, την αυτο-εικόνα, την αυτοπεποίθηση και τη γνώση να παίξουν. Το επιχειρηματικό γεγονός θα δημιουργήσει ένα πλαίσιο στο οποίο θα συμβεί αυτό. Επομένως, η ενότητα θα επικεντρωθεί στην εκπόνηση της κατανόησης των συμμετεχόντων σχετικά με τις τρεις βασικές ερωτήσεις που σχετίζονται με την πραγματοποίηση αυτού του πρώτου βήματος:

- Ποιος είμαι;

- Τι θέλω να κάνω (τι με εμπνέει;)
- Τι μπορώ να κάνω:

Μερικά σημαντικά στοιχεία με βάση τη θεωρία μάθησης Von Krumboltz (et al):

Βασικές δεξιότητες πελάτη:

- Περιέργεια: Εξερευνήστε ευκαιρίες μάθησης
- Αντοχή: Ένας τρόπος αντιμετώπισης των εμποδίων
- Ευελιξία: Μάθετε να αντιμετωπίζετε διάφορες περιστάσεις και γεγονότα
- Αισιοδοξία: Θετική στάση κατά την αναζήτηση νέων ευκαιριών
- Ανάληψη ρίσκου: Μπορεί να είναι απαραίτητο κατά τη διάρκεια μη αναμενόμενων νέων γεγονότων

Διαδρομές καριέρας από την οπτική του φύλου

Οι γυναίκες και οι άνδρες αντιμετωπίζουν διαφορετικές καταστάσεις όταν μπαίνουν στην αγορά εργασίας και στο εκπαιδευτικό σύστημα. Ένα στοιχείο αυτών των διαφορετικών καταστάσεων είναι ότι οι γυναίκες και οι άνδρες είναι κατασκευασμένοι, από τη γέννηση (ή ακόμα και πριν, εάν η μητέρα είχε υποβληθεί σε υπέρηχο) ως αντίθετα, ως αντιδιαμετρικά δυαδικές θέσεις, η οποία έχει επιπτώσεις στα πιθανά αποτελέσματα της συμβουλευτικής (καθώς και σε άλλα μέρη) της ζωής ενός ατόμου). Ένα ντοκιμαντέρ του BBC απεικονίζει πώς δημιουργείται το φύλο από την πρώιμη ζωή και μετά όταν οι γονείς αλληλοεπιδρούν με μικρά παιδιά και τα παραδίδουν παιχνίδια που πιστεύουν ότι είναι τα πιο κατάλληλα (για έναν σύνδεσμο για το βίντεο δείτε την λίστα στο τέλος αυτής της ενότητας του προγράμματος σπουδών) Τα κοινά αποτελέσματα (αυτών των διαδικασιών που λαμβάνουν χώρα στην κοινωνία μας) είναι ότι οι γυναίκες και οι άνδρες κάνουν (και αναμένεται να κάνουν) διαφορετικά πράγματα, δηλαδή έχουν διαφορετικές θέσεις εργασίας και διαφορετική εκπαίδευση, και το πιο σημαντικό, υποτίθεται ότι θέλουν διαφορετικές καριέρες, θέσεις εργασίας και εκπαίδευση. Η πορεία της ζωής μιας γυναίκας και ως εκ τούτου η καριέρα υποτίθεται ότι μπορεί να περιλαμβάνει οικογένεια και παιδιά, να κάνει την εργασία και να

φροντίζει τον σύζυγό της (με την ετεροφυλοφιλία να θεωρείται δεδομένη), τα παιδιά και τους γονείς μαζί με την εργασία (εάν πρέπει να εργαστεί).

Ο τρόπος με τον οποίο δημιουργείται η θηλυκότητα, η αρρενωπότητα και η ιδιομορφία περιγράφεται στις θεωρίες των φύλων. Για όσους ενδιαφέρονται για το ίδιο το θέμα, στο τέλος αυτής της ενότητας αυτής της ενότητας υπάρχει μια λίστα που περιέχει μερικές αναφορές στη θεωρία των φύλων. Ο όρος βιολογικό φύλο αναφέρεται σε κατηγορίες του βιολογικά παρατηρήσιμου ανθρώπινου σώματος, θηλυκού και αρσενικού ή intersex (δηλαδή, στη φύση), ενώ ο όρος κοινωνικό φύλο αναφέρεται στις κατηγορίες κοινωνικών προσδοκιών, ρόλων και συμπεριφορών, θηλυκού και αρσενικού (δηλαδή, τι καλλιεργείται). Μερικοί υποστηρίζουν, ωστόσο, ότι ακόμη και το βιολογικό φύλο είναι κοινωνικά δομημένο και ότι οι αρσενικές και γυναικείες συμπεριφορές μπορούν επίσης να βασίζονται στη φυσιολογία (Halberstam, 1998; Fausto-Sterling, 2000).

Ανάλογα με το πώς το κράτος υποδοχής διακρίνει το φύλο, η μετανάστρια μπορεί να έχει την ευκαιρία να υποβάλει αίτηση για εργασία ή εκπαίδευση. Σε πολλές δυτικές χώρες υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός γυναικών στην ηλικία των 18-65 ετών που εργάζονται ή εκπαιδεύουν, πράγμα που σημαίνει ότι οι γυναίκες δεν επιτρέπεται μόνο να εργαστούν, αλλά υποτίθεται ότι το κάνουν και θεωρούνται ικανές να στηρίξουν τον εαυτό τους και τα πιθανά παιδιά τους. Ωστόσο, ο τρόπος με τον οποίο διαμορφώνεται το φύλο θα επηρεάσει σε ποιο είδος εκπαίδευσης και θέσης στην αγορά εργασίας συμμετέχουν αυτές οι γυναίκες. Το βασικό είναι είναι ότι υπάρχουν δύο (συχνά) αντίθετες διαδικασίες στην εργασία: με βάση τις ίσες ευκαιρίες τις διαδικασίες ενεργού συμμετοχής των γυναικών στην κοινωνία υποδοχής. Και ταυτόχρονα, η διαδικασία κατασκευής του φύλου, μέσω της οποίας (η) ανισότητα (εξακολουθεί) να καθιερώνεται (οι γυναίκες έχουν χαμηλότερες αμειβόμενες θέσεις εργασίας και εισέρχονται λιγότερο συχνά σε ηγετική θέση).

Ο σκοπός μερικών ασκήσεων αυτής της ενότητας είναι να ενημερώσει τους συμμετέχοντες για τη διαδικασία της κατασκευής του φύλου με έναν πολύ βασικό τρόπο: Καταλαβαίνω ότι μέρος αυτού που κάνω / επιθυμώ αποφασίζεται από πολύ λεπτές διαδικασίες. Ακολουθώ τη δική μου φιλοδοξία ή ακολουθώ τον δρόμο που έδωσαν οι γονείς μου και ο πολιτισμός μου; Αυτή η συνειδητοποίηση θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κάνουν τις δικές τους επιλογές δίνοντας το κίνητρο να ακολουθήσουν τον δικό τους δρόμο.

Κατασκευή φύλου και καθοδήγηση

Η διαδικασία δημιουργίας φύλου έχει επίσης αντίκτυπο στην καθοδήγηση και την παροχή συμβουλών. Οι εκπαιδευτές και οι σύμβουλοι έχουν την ευθύνη να γνωρίζουν πώς το φύλο επηρεάζει τα (αποτελέσματα) μιας συνάντησης με τους αιτούντες. Δεδομένου ότι υπάρχει μια βαθιά διάσταση ισχύος στη συνάντηση, δεν αρκεί να ρωτήσετε απλώς την αιτούσα τι θα ήθελε. Τα αποτελέσματα μιας συνάντησης εξαρτώνται από τον τρόπο με τον οποίο ο σύμβουλος / προπονητής είναι πρόθυμος και ικανός να αφήσει τις δικές του προκαταλήψεις και υποθέσεις για το φύλο. Τόσο η προθυμία όσο και η δυνατότητα να γίνει αυτό, απαιτεί να γνωρίζουμε πώς γίνεται / κατασκευάζεται το φύλο. Τι σημαίνει στην πραγματικότητα η κατασκευή φύλου και πώς εφαρμόζεται στη συμπεριφορά ενός συγκεκριμένου ατόμου, π.χ. το δικό του εκπαιδευτή. Αυτή η θεωρητική εισαγωγή προορίζεται επίσης να αυξήσει την ευαισθητοποίηση του προπονητή, του εκπαιδευτή συμβούλου σε αυτό το θέμα.

Για να δεις πέρα από το φύλο μπορείς να ρωτήσεις τον εαυτό σου τι θεωρείται δεδομένο όταν συναντάς έναν άλλο άνθρωπο. Εάν η ευθύνη για την οικογένεια ή την εγκυμοσύνη θεωρείται δεδομένη, το φύλο γίνεται / κατασκευάζεται. Εάν τα παιδιά θεωρούνται εμπόδιο σε ορισμένες θέσεις εκπαίδευσης, απασχόλησης ή μάθησης σε μια εταιρεία, τότε το φύλο γίνεται / κατασκευάζεται (αφού πολύ λίγοι θα θεωρούσαν ότι η πατρότητα αποτελεί εμπόδιο για μια συγκεκριμένη εκπαίδευση ενώ η μητρότητα θα μπορούσε να είναι). Εάν ορισμένα επαγγέλματα δεν προτείνονται χρησιμοποιώντας τη φυσική δύναμη ως εξήγηση, της φύσης της εργασίας (όπως η καταπολέμηση της πυρκαγιάς αλλά και η φροντίδα των παιδιών), τότε το φύλο γίνεται / κατασκευάζεται.

Το πολύ απλό γεγονός ότι η υποστήριξη για ένταξη μειώνεται σε περίπτωση που ο σύζυγος έχει ήδη δουλειά είναι μέρος της οικοδόμησης των φύλων.

Πρέπει να υπάρχει συνειδητοποίηση των πράξεών μας, των απαιτήσεων του περιβάλλοντος, των ενεργειών του αιτούντος και του πώς αυτές οι πράξεις οδηγούν σε ένα συγκεκριμένο αποτέλεσμα, προκειμένου να αλλάξει αυτή η σειρά.

Ασκήσεις

Αριθμός Άσκησης

Όνομα/ Τύπος άσκησης

1	Τα προσωπικά δυνατά μου στοιχεία Ομαδική συζήτηση, εργασία σε μικρές ομάδες
Μαθησιακός στόχος:	- Οι μετανάστριες έχουν γνώση των επιθυμιών, των δυνατοτήτων και των αδυναμιών τους - Οι μετανάστριες γνωρίζουν τις δικές τους βραχυπρόθεσμες επιλογές
Περιγραφή διαδικασίας:	- Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες από 3 - 4 συμμετέχοντες - Σε κάθε ομάδα οι συμμετέχοντες συζητούν σε τι είναι καλοί και σε ποιο ζήτημα θέλουν να γίνουν ακόμη καλύτεροι - Ο εκπαιδευτής ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες να δηλώσουν τις δικές τους ιδέες σχετικά με τους άλλους ως μέρος της συζήτησης - Οι συμμετέχοντες δείχνουν πώς ξέρουν ότι είναι καλοί σε αυτό / την εμπειρία τους Χρόνος: 20 λεπτά - Ο εκπαιδευτής μαζεύει τα σχόλια και γράφει στον πίνακα για κάθε συμμετέχοντα: θέμα δύναμης, εμπειρίας και βελτίωσης Χρόνος: 25 λεπτά - Ο εκπαιδευτής σχηματίζει νέες μικρές ομάδες - Ο εκπαιδευτής ζητά από τους συμμετέχοντες να περιγράψουν με ποιο τρόπο το επιχειρηματικό γεγονός τους βοηθά να χρησιμοποιήσουν τη δύναμή τους / να εργαστούν για το ζήτημα της βελτίωσης Χρόνος: 20 λεπτά - Ο εκπαιδευτής μαζεύει τα μεμονωμένα σχόλια όλων των συμμετεχόντων και τα γράφει στον πίνακα - Ο εκπαιδευτής φωτογραφίζει τις συλλεγόμενες πληροφορίες (τις αποθηκεύει για τη στιγμή αξιολόγησης στο τέλος του κύκλου διοργάνωσης της επιχειρηματικής εκδήλωσης) - Ο εκπαιδευτής συνοψίζει περιγράφοντας τον τρόπο με τον οποίο η οργάνωση και η λειτουργία της επιχειρηματικής εκδήλωσης βοηθούν την ανάπτυξη κάθε γυναίκας Χρόνος: 25 λεπτά
Υποστηρικτικά υλικά:	- Πίνακας - Μαρκαδόροι
Διάρκεια:	1,5 ώρα

Αριθμός Άσκησης	Όνομα/ Τύπος άσκησης
2	Η εργασία μου Κάνοντας κολάζ και ομαδική συζήτηση
Μαθησιακός στόχος:	- Οι μετανάστριες να έχουν επίγνωση των προσωπικών τους επιθυμιών, δυνατών σημείων και αδυναμιών - Οι μετανάστριες να έχουν γνώση των βραχυπρόθεσμων επιλογών τους
Περιγραφή διαδικασίας:	- Ο εκπαιδευτής εξηγεί τη διαδικασία: οι συμμετέχοντες καλούνται να επιλέξουν και να κόψουν από τα περιοδικά τις φωτογραφίες που αντιπροσωπεύουν μια εργασία / εργασίες / εργασίες που θα ήθελαν να (μπορούν να κάνουν) - Κολλάει τις εικόνες σε Α3, μπορεί να προστεθούν κείμενα - Ο εκπαιδευτής δίνει το υλικό σε όλους τους συμμετέχοντες - Κατά τη διάρκεια αυτής της εργασίας, ο εκπαιδευτής ζητά από τους συμμετέχοντες να σκεφτούν τι τους αρέσει ιδιαίτερα και γιατί - Οι συμμετέχοντες εργάζονται μόνοι τους αν και μπορούν να κάθονται δίπλα ο ένας στον άλλο αν το θέλουν Χρόνος: 30 λεπτά - Συνεδρία ολομέλειας. - Ο εκπαιδευτής ζητά από κάθε συμμετέχοντα να παρουσιάσει το κολάζ και να εξηγήσει τι έχει απεικονιστεί, τι του αρέσει συγκεκριμένα και γιατί τους αρέσει - Ο εκπαιδευτής κάνει ερωτήσεις σε περίπτωση που η επεξεργασία δεν είναι σαφής - Κολλάει όλα τα κολάζ στον τοίχο Χρόνος: 45 λεπτά Διάλειμμα: 15 λεπτά - Ο εκπαιδευτής σχηματίζει μικρές ομάδες (3-4 συμμετέχοντες ο καθένας) και εξηγεί τη διαδικασία - Σε τι πρέπει κανείς να είναι καλός για να μπορεί να κάνει αυτή τη δουλειά / θέσεις εργασίας / εργασίες; ποιες είναι οι τρέχουσες αδυναμίες κάποιου; Χρόνος 30 λεπτά - Συνεδρία ολομέλειας.

	• Ο Εκπαιδευτής βάζει τα "δυνατά στοιχεία" σε μια λίστα. Κάνει το ίδιο και για τις αδυναμίες • Ο εκπαιδευτής ρωτά τους συμμετέχοντες ποια θέματα από το "δυνατά στοιχεία" αποτελούν επίσης στοιχείο της επιχειρηματικής εκδήλωσης; • Ο εκπαιδευτής ρωτά τους συμμετέχοντες ποιες αδυναμίες μπορούν να εκπαιδευτούν στο επιχειρηματικό γεγονός • Ο εκπαιδευτής ζητά από τους συμμετέχοντες να δείξουν ποιες άλλες δεξιότητες εκπαιδεύονται στην επιχειρηματική εκδήλωση. ο εκπαιδευτής βοηθά όταν είναι απαραίτητο δίνοντας μερικά παραδείγματα • (Αποθήκευση καταχωρίσεων για χρήση κατά την αξιολόγηση) Χρόνος 30 λεπτά • Ο εκπαιδευτής κλείνει την άσκηση με μια ερώτηση: χρησιμοποιείτε όλες τις δυνάμεις σας; Τι σας εμποδίζει; Χρόνος: 15 λεπτά
Υποστηρικτικά υλικά:	• Πολλά περιοδικά με πλήθος από φωτογραφίες • Ψαλίδια • Κόλλα • Α3 χαρτιά • Κολλητική ταινία • Πίνακας • Μαρκαδόρος
Διάρκεια:	2-3 ώρες Οι ασκήσεις μπορούν να χωριστούν (πριν και μετά το διάλειμμα) και να διεξαχθούν σε 2 ξεχωριστά μαθήματα.

Αριθμός Άσκησης	Όνομα/ Τύπος άσκησης
3	Ποια είμαι; Ατομική παρουσίαση και ομαδικές συζητήσεις
Μαθησιακός στόχος:	• Οι μετανάστριες έχουν επίγνωση των προσωπικών τους επιθυμιών, δυνατών σημείων και αδυναμιών • Οι μετανάστριες έχουν γνώση των βραχυπρόθεσμων επιλογών τους
Περιγραφή διαδικασίας:	Αυτή η άσκηση απαιτεί κάποια προετοιμασία από τους συμμετέχοντες. Ιδανικά, αυτή η προετοιμασία εξηγείται στο τέλος της τελευταίας άσκησης.

Οι συμμετέχοντες καλούνται να επιλέξουν ένα αντικείμενο από το σπίτι τους που να αντιπροσωπεύει ποιοι είναι και να το πάρουν μαζί τους στο μάθημα. Εναλλακτική εργασία (ανάλογα με το επίπεδο): δημιουργήστε μια ταινία μικρού μήκους μέσω κινητού σχετικά με το ποιοι είστε.

- Ο εκπαιδευτής καλωσορίζει τους συμμετέχοντες και καλεί τον καθένα να παρουσιάσει το αντικείμενο / την ταινία του
- Ο εκπαιδευτής ρωτάει αν αυτός είναι όντως που θέλει να είναι;

Χρόνος: 30 λεπτά

- Ο εκπαιδευτής σχηματίζει μικρές ομάδες 3-4 συμμετεχόντων
- Ο εκπαιδευτής εξηγεί τη διαδικασία: Συζητήστε πώς γίνετε το ποιοι είστε; Ποια είναι τα σημαντικά γεγονότα στη χρονική γραμμή της ζωής σας; Τι κάνατε για εσάς, τι έγινε / αποφασίστηκε από άλλους;
- Προετοιμαστείτε για μία σύντομη ατομική παρουσίαση

Χρόνος: 45 λεπτά

Διάλειμμα: 15 λεπτά

- Συνεδρία ολομέλειας
- Ο εκπαιδευτής καλεί κάθε συμμετέχοντα να παρουσιάσει σύντομα τα κύρια γεγονότα της χρονικής γραμμής της ζωής του
- Ο εκπαιδευτής κάνει μία λίστα με τα γεγονότα που αναφέρθηκαν στον πίνακα. Αυτό σηματοδοτεί τον κύριο ρόλο του εαυτού και τον κύριο ρόλο των άλλων

Χρόνος 45 λεπτά

- Συζήτηση: τι μας δείχνει αυτή η επισκόπηση σχετικά με τον δικό μας ρόλο στο να γίνουμε το ποιοι είμαστε;
- Ο εκπαιδευτής εξηγεί την έννοια των ίσων ευκαιριών
- Ο εκπαιδευτής ρωτά τους συμμετέχοντες εάν αυτό το δικαίωμα θα ήταν χρήσιμο στο να γίνεις ποιος είσαι; Με ποιό τρόπο;
- Συζήτηση για αντιληπτά εμπόδια
- Τι νέες ευκαιρίες σας προσέφερε η διοργάνωση της επιχειρηματικής εκδήλωσης;

Χρόνος: 30 λεπτά

- Ο εκπαιδευτής αξιολογεί σύντομα τη συνεδρία: τι μάθατε από αυτήν την άσκηση;

Υποστηρικτικά υλικά:

- Πίνακας (για τοποθέτηση των αντικειμένων)
- Πίνακας
- Μαρκadόροι
- Beamer / οθόνη / υπολογιστή

Διάρκεια:	2-3 ώρες Η άσκηση μπορεί να χωριστεί σε δύο και να διεξαχθεί σε δύο διαδοχικά μαθήματα)
------------------	--

Αριθμός Άσκησης	Όνομα/ Τύπος άσκησης
4	Ζώντας σα γυναίκα Video και ομαδική συζήτηση
Μαθησιακός στόχος:	- Οι μετανάστριες έχουν επίγνωση των σημαντικών εμποδίων σε σχέση με το φύλων στην καριέρα τους - Οι μετανάστριες έχουν γνώση των βραχυπρόθεσμων επιλογών τους
Περιγραφή διαδικασίας:	- Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει την άσκηση και το σχετικό βίντεο - Ο εκπαιδευτής δείχνει το βίντεο Χρόνος: 15 λεπτά - Ο εκπαιδευτής ελέγχει αν όλοι καταλάβαιναν το βίντεο - Ο εκπαιδευτής ζητά τη γνώμη των συμμετεχόντων: γεννιόμαστε αγόρι και κορίτσι ή γινόμαστε αγόρι και κορίτσι; - Ομαδική συζήτηση: Ποιες είναι οι ιδέες σας / νιώθετε μετά την προβολή αυτής της ταινίας; Ο εκπαιδευτής ζητάει να δώσουν παραδείγματα από τη δική τους ζωή • Ο εκπαιδευτής σιγουρεύεται ότι όλοι συμμετέχουν • Ο εκπαιδευτής συνοψίζει, ρωτά τι έχουν μάθει οι συμμετέχοντες και κλείνει τη συνεδρία
Υποστηρικτικά υλικά:	https://www.youtube.com/watch?v=nWu44AqF0il - Beamer - laptop - laptop
Διάρκεια:	1,5 ώρα

Αριθμός Άσκησης	Όνομα/ Τύπος άσκησης
5	Τυπική γυναικεία εργασία Κολάζ, ομαδική συζήτηση
Μαθησιακός στόχος:	

- Οι μετανάστριες έχουν επίγνωση των σημαντικών εμποδίων σε σχέση με το φύλων στην καριέρα τους
- Οι μετανάστριες έχουν γνώση των επιθυμιών, των δυνατοτήτων και των αδυναμιών τους

Περιγραφή διαδικασίας:

Προετοιμασία: ο εκπαιδευτής πρέπει να αναζητήσει παραδείγματα επαγγελματιών που θεωρούνται ότι ανήκουν στον «παραδοσιακό γυναικείο τομέα» στη χώρα υποδοχής, αλλά ασκούνται από άνδρες.

- Ο εκπαιδευτής εξηγεί τη διαδικασία: οι συμμετέχοντες καλούνται να επιλέξουν και να κόψουν από τα περιοδικά τις φωτογραφίες που αντιπροσωπεύουν αυτό που σύμφωνα με αυτούς είναι τυπική γυναικεία εργασία
- Οι εικόνες είναι κολλημένες στο Α3, μπορεί να προστεθούν κείμενα
- Ο εκπαιδευτής δίνει το υλικό σε όλους τους συμμετέχοντες
- Κατά τη διάρκεια της μέσης αυτής της εργασίας, ο εκπαιδευτής ζητά από τους συμμετέχοντες να σκεφτούν γιατί πιστεύουν ότι πρόκειται για γυναικεία εργασία
- Οι συμμετέχοντες εργάζονται μόνοι τους αν και μπορούν να κάθονται μαζί αν το θέλουν

Χρόνος: 30 λεπτά

- Συνεδρία ολομέλειας.
- Ο εκπαιδευτής ζητά από όλους να παρουσιάσουν το κολλάζ και να εξηγήσουν τι έχει απεικονιστεί και γιατί είναι «τυπική γυναίκα»
- Ο εκπαιδευτής κάνει ερωτήσεις σε περίπτωση που η εξήγηση δεν είναι σαφής
- Όλα τα κολλάζ τα κολλάει στον τοίχο
- Ο εκπαιδευτής γράφει στον πίνακα όλους τους λόγους που αναφέρονται από τους συμμετέχοντες
- (Ο εκπαιδευτής μπορεί να αποφασίσει να περιορίσει τις παρουσιάσεις και να ρωτήσει μόνο εάν έχουν στοιχεία / λόγους που δεν αναφέρονται ακόμη)

Χρόνος: 30 - 45 λεπτά

- Ο εκπαιδευτής εξετάζει τα επιχειρήματα και ρωτά αν αυτές είναι ιδέες ή γεγονότα; Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει μερικά παραδείγματα στα οποία οι άνδρες κάνουν αυτό που ονομάζεται παραδοσιακή γυναικεία εργασία και το αντίστροφο. Τι δείχνει αυτό;
- Ο εκπαιδευτής ρωτά τους συμμετέχοντες τι έχουν μάθει σε αυτή τη συνεδρία

Χρόνος: 30 λεπτά	
Υποστηρικτικά υλικά:	• Πολλά περιοδικά με πολλές φωτογραφίες • Ψαλίδια • Κόλλα • Α3 χαρτιά • Κολλητική ταινία • Πίνακας • Μαρκαδόρος
Διάρκεια:	1 ώρα, 30 λεπτά

Αριθμός Άσκησης	Όνομα/ Τύπος άσκησης
6	Ξεπερνώντας τα εμπόδια σε σχέση με το φύλο
Μαθησιακός στόχος:	• Οι μετανάστριες έχουν επίγνωση των σημαντικών εμποδίων σε σχέση με το φύλο στην καριέρα τους • Οι μετανάστριες έχουν γνώση των επιθυμιών, των δυνατοτήτων και των αδυναμιών τους • οι μετανάστριες έχουν κάνει ένα πρώτο βήμα στη δική τους καριέρα (φιλοδοξία)
Περιγραφή διαδικασίας:	• Ο εκπαιδευτής εξηγεί τον στόχο της σημερινής άσκησης: διερεύνηση τρόπων για να ξεπεραστεί ένας παραδοσιακός τρόπος οργάνωσης και σχεδιασμού της ζωής σας • Ο εκπαιδευτής κάνει μια γρήγορη καταγραφή της τρέχουσας καριέρας: τι κάνουν πραγματικά οι γυναίκες (οι περισσότερες από αυτές πιθανώς νοικοκυρά / φροντίζουν την οικογένεια). Προαιρετικό: προσθέστε την επιθυμητή θέση • Ο εκπαιδευτής γράφει τις πληροφορίες στον πίνακα Χρόνος: 20 λεπτά • Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες (3-4) • Ο εκπαιδευτής εξηγεί την εργασία. Πρώτα, καταγράψτε τα εμπόδια που σας εμποδίζουν να αλλάξετε την τρέχουσα θέση σας; • Συζήτηση σε μικρές ομάδες. Όταν χρειάζεται ο εκπαιδευτής διευκολύνει κάθε ομαδική συζήτηση κάνοντας απλές ερωτήσεις όπως: έχετε αρκετό χρόνο; Είναι αποδεκτό αυτό που θέλετε να κάνετε; Χρόνος: 30 λεπτά

- Συνεδρία ολομέλειας
- Κάθε ομάδα παρουσιάζει σύντομα τα ευρήματά τους.
- Ο εκπαιδευτής προβαίνει σε καταγραφή των εμποδίων που αναφέρονται στον πίνακα (προαιρετικά: ο εκπαιδευτής ρωτά ποια από αυτά τα εμπόδια σχετίζονται με το φύλο)
- Ο εκπαιδευτής ανοίγει έπειτα μια συζήτηση για το τι θα μπορούσαν να κάνουν οι συμμετέχοντες για να ξεπεράσουν / μειώσουν αυτά τα εμπόδια: δεδομένου ότι οι οικογενειακοί και παραδοσιακοί ρόλοι αποτελούν σημαντικό μέρος των εμποδίων που αναφέρθηκαν, η συζήτηση θα μπορούσε να κατευθύνεται στην από κοινού αναζήτηση επιχειρημάτων που οι γυναίκες μπορούν να χρησιμοποιήσουν για να φέρουν χρειάζονται υπό την προσοχή του συζύγου τους. Πώς να φέρετε αυτό το μήνυμα με τον σωστό τρόπο
- Ο εκπαιδευτής συνοψίζει τα επιχειρήματα
- Ο εκπαιδευτής κλείνει τη συνεδρία και ζητά από τους συμμετέχοντες να σκεφτούν τι έχουν μάθει

Χρόνος: 40 λεπτά

Υποστηρικτικά υλικά:

- Πίνακας
- Μαρκαδόρος

Διάρκεια:

1 ώρα, 30 λεπτά

Θεωρία



Οι όροι **αυτο-αποτελεσματικότητα**, **αυτοπεποίθηση** και **αυτοεκτίμηση** συχνά χρησιμοποιούνται εναλλακτικά. Στους ψυχολογικούς κύκλους υπάρχει ακόμη συνεχής συζήτηση σχετικά με το τι σημαίνει το καθένα και τυχόν διαφορές μεταξύ τους.

Η **αυτο-αποτελεσματικότητα** συχνά ορίζεται ως οι πεποιθήσεις ενός ατόμου για την ικανότητά τους να επηρεάζουν τα γεγονότα στη ζωή τους (A Bandura, 1977), αυτό

αναφέρεται συχνά σε σχέση με μελλοντικές καταστάσεις και έτσι είναι μια προσέγγιση που κοιτάζει στο μέλλον.

Οι ορισμοί της **αυτοπεποίθησης** περιλαμβάνουν «πίστη στον εαυτό μας» (Benabou & Tirole, 2002 Θετική Ψυχολογία), «τις προσδοκίες ενός ατόμου για την απόδοση και αυτοαξιολόγηση των ικανοτήτων και των προηγούμενων επιδόσεων» (Lenney 1977, Positive Psychology) και «την εμπιστοσύνη ενός ατόμου τις δικές του ικανότητες, ικανότητες και κρίσεις, ή την πεποίθηση ότι μπορεί να αντιμετωπίσει επιτυχώς καθημερινές προκλήσεις και απαιτήσεις» (Psychology Dictionary Online, Positive Psychology) ..

Η **αυτοπεποίθηση** επικεντρώνεται στη μελλοντική απόδοση αλλά επίσης βασίζεται σε προηγούμενες επιδόσεις στο παρελθόν. Συχνά χρησιμοποιείται για τον ορισμό ενός ευρύτερου, πιο σταθερού χαρακτηριστικού, αντί για εστίαση σε μια μεμονωμένη εργασία. Η αυτοπεποίθηση και το να νιώθουμε καλά για τις ικανότητές μας μπορούν να μας κάνουν πιο ευτυχισμένους (εν μέρει επειδή πετυχαίνουμε περισσότερα) και να παρακινούμαστε να αναλάβουμε δράση και να επιδιώκουμε στόχους.

Η **αυτοεκτίμηση** ορίστηκε από τον Μόρις Ρόζενμπεργκ (1965) ως μια πεποίθηση για τη συνολική αυτοτιμή που είναι σχετικά σταθερή. Υποστήριξε ότι επηρεάζεται από πολλούς διαφορετικούς παράγοντες και είναι σχετικά δύσκολο να αλλάξει.

Ο Nathaniel Branden πιστεύει ότι η αυτοεκτίμηση αποτελείται από δύο διαφορετικά στοιχεία, την εμπιστοσύνη που έχουμε στην ικανότητά μας να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις και την πεποίθηση ότι αξίζουμε την ευτυχία αγάπη και σεβασμό (1969, Θετική Ψυχολογία)

Η αυτοπεποίθηση / εκτίμηση είναι πολύ σημαντική τόσο ως παράγοντας για την υποστήριξη της επιτυχίας όσο και για την προώθηση της ευημερίας και της ευτυχίας. Μια ρεαλιστική αλλά θετική άποψη του εαυτού είναι συχνά ιδανική.

Ο Abraham Maslow αναγνωρίζει την αυτοπεποίθηση / εκτίμηση ως ένα από τα βασικά ανθρώπινα κίνητρα στην ιεραρχία των αναγκών του. Προκειμένου να αναπτυχθούμε και να ευδοκμήσουμε, πρέπει να αντικατοπτριστούμε από τους άλλους με θετικό τρόπο, καθώς και να αναπτύξουμε έναν εσωτερικό σεβασμό. Η αυτοπεποίθηση είναι μια βασική ανθρώπινη ανάγκη που είναι ζωτικής σημασίας για την επιβίωσή μας και την υγιή ανάπτυξή μας.



Υπάρχει μια ποικιλία κατηγοριών αυτοπεποίθησης / εκτίμησης που περιλαμβάνουν:

- Γενική αυτοεκτίμηση: αναφέρεται στη γενική άποψη που έχει κανείς για τον εαυτό της ανά πάσα στιγμή, λαμβάνοντας υπόψη όλους τους διαφορετικούς παράγοντες που συμβαίνουν. Μετράται σε κλίμακα μεταξύ αρνητικών και θετικών (Harter, 1993, σελ.88 όπως αναφέρεται στους Kling et al., 1999).
- Αυτοεκτίμηση σε συγκεκριμένο τομέα: αυτό σχετίζεται με την αυτοεκτίμηση κάποιου σε σχέση με μια συγκεκριμένη περιοχή ή δραστηριότητα, όπως η εμφάνιση ενός ατόμου ή το άθλημα
- Αυτοεκτίμηση για ένα χαρακτηριστικό: αυτή η εκτίμηση σχετίζεται με την αίσθηση της επιθυμίας και του ανήκειν και προέρχεται από ολόκληρη τη δια βίου αντίληψη ενός ατόμου για κοινωνική ένταξη και αποκλεισμό (Leary, Tambor, Terdal & Downs, 1995).
- Αυτοεκτίμηση για μία κατάσταση: αυτή προέρχεται από την αίσθηση ενός ατόμου για οποιαδήποτε αλλαγή στο επίπεδο ένταξής του σε μια συγκεκριμένη κατάσταση ή περιβάλλον.
- Σταθερή αυτοεκτίμηση: είναι όταν ένα άτομο μπορεί να διαχειριστεί απειλές για το εγώ του, π.χ. μέσω διαφωνιών, απώλειας κ.λπ., χωρίς να προκαλεί πολύ έντονες συναισθηματικές αντιδράσεις. αντιδράσεις στις απειλές του εγώ
- Αληθινό ή αυθεντικό: υψηλή αυτοεκτίμηση που είναι σταθερή

Ήδη από το 1890 ο William James δημιούργησε μια φόρμουλα για αυτοεκτίμηση, η οποία εξακολουθεί να είναι σεβαστή. Υποστήριξε ότι το να νιώθουμε καλά για τον εαυτό μας και πόσο καλά κάνουμε πραγματικά σε κάτι είναι άρρηκτα συνδεδεμένα, αλλά ότι μπορούμε να αισθανόμαστε καλύτερα για τον εαυτό μας τόσο πετυχαίνοντας στον κόσμο, αλλά και μεταβάλλοντας τα επίπεδα των ελπίδων και των προσδοκιών μας.

Σήμερα, οι ψυχολόγοι πιστεύουν ότι η αυτοπεποίθηση / εκτίμησή μας αναπτύσσεται στην πρώιμη παιδική ηλικία. Εάν έχουμε θεμέλια εμπιστοσύνης, άνευ όρων αγάπη και ασφάλεια, τότε είναι πιο πιθανό να αναπτύξουμε αυτοπεποίθηση. Ο Stanley Coopersmith το 1967

μέτρησε την εκτίμηση στα παιδιά και εξετάζοντας τη γονική μέριμνα στην ίδια ομάδα, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προέλευση της υψηλότερης αυτοεκτίμησης βρισκόταν στους σαφείς κανόνες και όρια που έθεταν οι γονείς. Ο Nathaniel Branden το 1969 υποστήριξε ότι οι περισσότερες από τις συναισθηματικές δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι άνθρωποι μπορούν να εντοπιστούν στη χαμηλή αυτοεκτίμηση.

Θεωρίες Αυτοπεποίθησης και η λειτουργία της

Η Ιεραρχία των Αναγκών του Maslow

Ο Maslow (1943) υποστήριξε ότι υπάρχουν αρκετές ανάγκες που πρέπει να καλύψουν οι άνθρωποι για να εκπληρωθούν και ότι οι πιο βασικές (φυσιολογικές ανάγκες όπως τροφή, ύπνος, ρούχα και ανάγκες ασφάλειας όπως απασχόληση, στέγαση, προσωπική ασφάλεια) πρέπει να καλυφθούν πριν να εξεταστούν και να καλυφθούν οι πιο περίπλοκες ανάγκες. Στην ιεραρχία των πυραμίδων των αναγκών με τα πιο βασικά κοντά στο κάτω μέρος, η αυτοπεποίθηση / εκτίμηση (ανάκτηση σεβασμού, κατάστασης, αναγνώρισης) βρίσκεται πολύ κοντά στην κορυφή, ακριβώς κάτω από την αυτοπραγμάτωση. Υποστήριξε επίσης ότι υπήρχαν δύο επίπεδα αυτοεκτίμησης, το χαμηλότερο από τον σεβασμό των άλλων, ενώ το υψηλότερο προέρχεται από μέσα. Παρόλο που η ιεραρχία του Maslow έχει αποδειχθεί ότι δεν αντιπροσωπεύει πάντα μια αυστηρή θεωρία ανάπτυξης για όλους τους ανθρώπους, εξακολουθεί να χρησιμοποιείται ως μια πιο γενική εξήγηση της σημασίας της κάλυψης βασικών αναγκών προτού εξεταστούν πιο περίπλοκες.

Θεωρία Αυτοπροσδιορισμού

Αυτή η θεωρία δηλώνει ότι εκτός της εξωτερικής επιρροής, όλοι γεννιούνται με ένα φυσικό κίνητρο να εξερευνήσουμε και να κυριαρχήσουμε στο περιβάλλον μας. Όταν οι κοινωνικές συνθήκες σημαίνουν ότι μπορούμε να προέλθουμε από το εσωτερικό μας εσωτερικό κίνητρο, δημιουργείται μια αίσθηση συγγένειας, αυτονομίας και ικανότητας που δημιουργεί αυτοπεποίθηση. (Deci και Ryan 1995)

Θεωρία Διαχείρισης Τρόμου

Αυτή η θεωρία βασίζεται στην ιδέα ότι η αυτοεκτίμηση / αυτοπεποίθηση είναι μια πολιτισμικά βασισμένη κατασκευή που προέρχεται από την υιοθέτηση και στη συνέχεια προσπάθωντας να είμαστε αποτελεσματικοί σε αξίες που προωθεί η κοινωνία για να αντιμετωπίσει το άγχος μας, ιδιαίτερα σε σχέση με τις γνώσεις μας ότι μια μέρα εμείς όλοι θα πεθάνουν. Η εμπιστοσύνη και η πίστη μας στην αποτελεσματικότητα και τη σημασία μας γίνεται στη συνέχεια ένα προστατευτικό ενάντια σε αυτό το άγχος, και έτσι προσπαθούμε για αυτό. (Greenberg & Arndt, 2011).

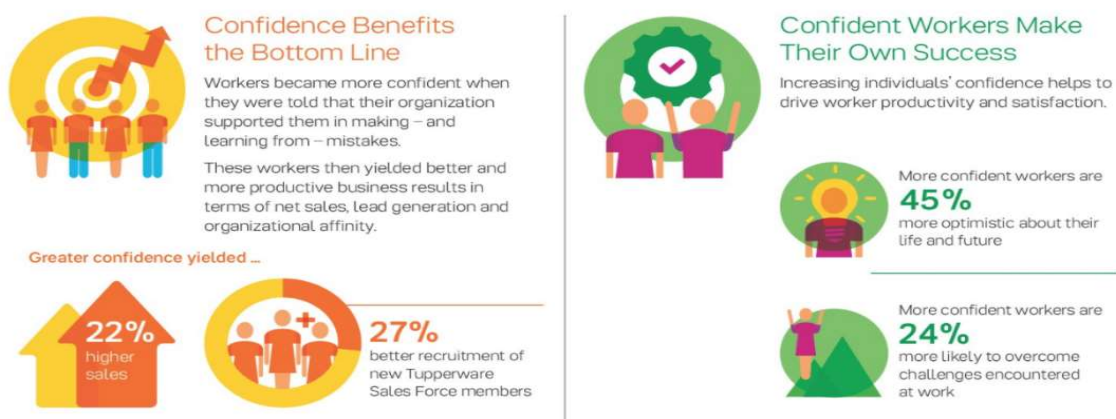
Μερικοί ερευνητές προτείνουν μια ενσωμάτωση της Θεωρίας Συνημμένων και της Διαχείρισης Τρομοκρατίας (Mikulincer, Florian, & Hirschberger, 2003) υποστηρίζοντας ότι η αυτοεκτίμηση αναπτύσσεται καθώς το παιδί αντιλαμβάνεται ότι καθώς οι ανάγκες του

ικανοποιούνται από τον φροντιστή του, το άγχος του μειώνεται και έτσι αναπτύσσεται ένα συσχέτιση μεταξύ αυτοπεποίθησης και καλών σχέσεων

Θεωρία κοινωνιομέτρου

(Leary 2006) Αυτή η θεωρία βασίζεται στην ιδέα ότι η αυτοεκτίμηση / αυτοπεποίθηση αναπτύσσεται σε σχέση με την εμπειρία ενός ατόμου για κοινωνική αποδοχή και απόρριψη. Είναι ένας εσωτερικός δείκτης του βαθμού στον οποίο κάποιος αισθάνεται αποδεκτός ή όχι. (Leary 2006)

Η σημασία της αυτοπεποίθησης



<https://neilpatel.com/blog/boost-confidence-8-simple-exercises/>

Με όποιον τρόπο και αν πιστεύει κανείς ότι αναπτύσσουμε και διατηρούμε την εμπιστοσύνη μας, γενικά οι ερευνητές συμφωνούν ότι η αυτοπεποίθηση είναι πολύτιμο και σημαντικό πλεονέκτημα στη ζωή. Όχι μόνο μας κάνει καλό να πιστεύουμε στον εαυτό μας αλλά έχει και άλλα οφέλη.

- Η υψηλή αυτοεκτίμηση σχετίζεται με καλύτερη υγεία, καλύτερη κοινωνική ζωή, προστασία από ψυχικές διαταραχές και κοινωνικά προβλήματα, υγιή αντιμετώπιση και ψυχική ευεξία (Mann, Hosman, Schaalma, & de Vries, 2004).
- Τα παιδιά με υψηλή αυτοπεποίθηση αποδίδουν καλύτερα στο σχολείο και, αργότερα, έχουν μεγαλύτερη εργασιακή ικανοποίηση στη μέση ηλικία.
- Η αυτοεκτίμηση συνδέεται επίσης στενά με την ευτυχία, με υψηλότερα επίπεδα αυτοεκτίμησης να προβλέπουν υψηλότερα επίπεδα ευτυχίας.
- Η υψηλή αυτοπεποίθηση έχει ακόμη βρεθεί ότι αυξάνει τις πιθανότητες επιβίωσης μετά από μια σοβαρή χειρουργική επέμβαση (Mann et al., 2004).
- Η βελτιωμένη απόδοση στην εργασία με καλύτερη ικανότητα συγκέντρωσης και μεγάλη αφοσίωση στις δραστηριότητες (Hawbaker, Ray 2017)

[What is Self-Confidence? + 9 Ways to Increase It \[2019 Update\] \(positivepsychology.com\)](https://positivepsychology.com/what-is-self-confidence-9-ways-to-increase-it/)

Υπήρξε επίσης μία μεγάλη έρευνα που συνδέει την αυτοπεποίθηση με την επιτυχία στη ζωή. Αυτή η επιτυχία πιθανότατα εν μέρει στη θετική ψυχική υγεία που απολαμβάνουν οι άνθρωποι με αυτοπεποίθηση. Η έρευνα (Atherton et al., 2016; Clark & Gakuru, 2014 και T C North) δείχνει 12 οφέλη που προέρχονται από την ενίσχυση της αυτοπεποίθησης

- Μεγαλύτερη αίσθηση αυτοεκτίμησης
- Μεγαλύτερη απόλαυση στη ζωή και στις δραστηριότητες
- Απελευθέρωση από την αμφιβολία
- Απελευθέρωση από φόβο και άγχος, απελευθέρωση από κοινωνικό άγχος και λιγότερο άγχος
- Περισσότερη ενέργεια και κίνητρα για δράση
- Πιο ευχάριστος χρόνος αλληλεπίδρασης με άλλα άτομα σε κοινωνικές συγκεντρώσεις. Όταν είστε χαλαροί και σίγουροι οι άλλοι θα αισθάνονται άνετα γύρω σας.
- Καλύτερη ικανότητα να επηρεάζει και να πείθει τους άλλους
- Περισσότερη ηγετική παρουσία
- Αυξημένη θετική στάση
- Το άτομο θεωρείται ότι είναι πιο ελκυστικό
- Μειωμένες αρνητικές σκέψεις
- Αυξημένα επίπεδα ευτυχίας

Υπάρχουν πολλά οφέλη του να έχει κανείς αυτοπεποίθηση στον χώρο εργασίας, όχι μόνο μεταξύ των ηγετών αλλά και σε όλα τα επίπεδα ευθύνης. Αυτά περιλαμβάνουν:

- Καθορισμός σαφών ορίων, με δυνατότητα διαχείρισης του φόρτου εργασίας και ισχυρότερη αίσθηση αυτονομίας
- Ικανότητα διεξαγωγής συσκέψεων αποτελεσματικά και με αυτοπεποίθηση
- Πιο αποτελεσματική ανάθεση ρόλων
- Σαφείς και απλές δεξιότητες και στυλ επικοινωνίας
- Έχει επίσης αποδειχθεί ότι οδηγεί σε συχνότερες προσφορές, υψηλότερες θέσεις, υψηλότερες αποδοχές και συχνότερες αυξήσεις μισθών

Ωστόσο, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι η δημιουργία ενός περιβάλλοντος όπου οι άνθρωποι δεν αποτυγχάνουν ποτέ και υπάρχουν συνεχείς έπαινοι δεν είναι πάντα απολύτως χρήσιμη. Οι μη ρεαλιστικές προσδοκίες και η έλλειψη ανθεκτικότητας στην αποτυχία, καθώς και η αύξηση του ναρκισσισμού μπορούν επίσης να αποδοθούν σε υπερβολικά θετικά περιβάλλοντα.

Πώς είναι η αυτοπεποίθηση:

Μερικά κοινά χαρακτηριστικά των ατόμων με αυτοπεποίθηση είναι:

- Ικανότητα να παραδέχονται όταν έχουν κάνει ένα λάθος και επίσης να μαθαίνουν από τα λάθη τους και επίσης να παραδέχονται όταν είναι λάθος
- Προθυμία να αναλάβουν ρίσκα και να προσπαθούν αυτό που θέλουν

- Προθυμία να κάνουν αυτό που πιστεύουν ότι είναι σωστό, ακόμα κι αν αυτό σημαίνει ότι πρέπει να μείνουν μόνοι τους ή να επικριθούν για αυτό
- Δυνατότητα να δέχονται φιλοφρονήσεις και να ακούνε πραγματικά τι λέει ο άλλος και να το επεξεργάζονται
- Προθυμία να δέχονται ότι είναι ευάλωτοι και να ζητούν πράγματα από άλλους, δηλώνοντας τις ανάγκες τους
- Ικανότητα να φεύγουν από ανθυγιεινές ή περιοριστικές καταστάσεις, συμπεριλαμβανομένων θέσεων εργασίας, σχέσεων κ.λπ.
- Είναι λιγότερο πιθανό να κατηγορήσουν τον εαυτό τους όταν κάτι πάει στραβά
- Είναι σίγουροι για τη λήψη αποφάσεων
- Είναι πιο πιθανό να αποδεχθούν την ευθύνη για τις πράξεις τους

Εξάσκηση για αυτοπεποίθηση

Είναι καλό να θυμόμαστε ότι υπάρχουν πράγματα που μπορούμε να κάνουμε για να βοηθήσουμε στην ανάπτυξη και την υποστήριξη της αυτοπεποίθησής μας. Μπορούμε να αλλάξουμε τον τρόπο που νιώθουμε για τον εαυτό μας και αυτό που πιστεύουμε ότι μπορούμε να επιτύχουμε. Η θετική και παραγωγική συμπεριφορά μπορεί να οδηγήσει σε αλλαγή της αυτο-εικόνας μας με την πάροδο του χρόνου.

- Σκεφτείτε και θυμηθείτε όλα τα πράγματα που έχετε ήδη επιτύχει
- Δημιουργήστε μια λίστα και θυμηθείτε τα δυνατά σας σημεία
- Θυμηθείτε τους στόχους σας και γιατί θέλετε να τους επιτύχετε
- Δώστε προσοχή στη σκέψη σας, προσέξτε όταν μιλάτε αρνητικά στον εαυτό σας και σταματήστε! Προκαλέστε τον εσωτερικό κριτή σας!
- Ενθαρρύνετε τον εαυτό σας να σκέφτεται θετικά - ίσως να γράψετε εμψυχωτικούς λόγους
- Θέστε τους μικρούς στόχους σας και παρατηρήστε τους και γιορτάστε τους όταν τους επιτύχετε
- 'προσποιήσου μέχρι να το καταφέρεις'. Συμπεριφερθείτε σαν να είστε σίγουροι ακόμα και όταν δεν αισθάνεστε σίγουροι
- Γλώσσα σώματος - η υιοθέτηση μιας στάσης σώματος που δείχνει αυτοπεποίθηση (κεφάλι προς τα πάνω, πραγματοποίηση επαφής με τα μάτια, ώμοι προς τα πίσω κ.λπ.) μπορεί να σας κάνει να νιώσετε πιο σίγουροι
- Κάνετε περισσότερα από τα πράγματα που σας αρέσουν και σας αρέσουν
- Προσπαθήστε να έχετε σωστά όρια, λέγοντας όχι σε πράγματα που δεν θέλετε
- Μείνετε πιστοί στον εαυτό σας, ακολουθώντας τις πεποιθήσεις και το ήθος σας

Ασκήσεις

Μαθησιακό αποτέλεσμα:	• Ικανότητα εργασίας με στόχο την ανάπτυξη της αυτοπεποίθησης • Αναγνώριση θετικών χαρακτηριστικών και γνωρισμάτων • Γνώση χρήσιμων εργαλείων για την υποστήριξη και την ανάπτυξη εμπιστοσύνης • Ικανότητα εργασίας με στόχο την ανάπτυξη της θετικότητας • Ικανότητα χρήσης εμπειριών του παρελθόντος για την ανάπτυξη της αυτοπεποίθησης • Κινητήρια επιμονή • Αυτογνωσία
Διάρκεια:	90 λεπτά
Περιγραφή της διαδικασίας:	• Δραστηριότητα: Θετική συζήτηση με τον εαυτό μας Οι συμμετέχοντες μπαίνουν σε ζεύγη και ο εκπαιδευτής διαβάζει μία προς μία τις 5 δηλώσεις στο συνημμένο φύλλο, δίνοντας χώρο σε κάθε άτομο στο ζεύγος να ολοκληρώσει κάθε δήλωση Στη συνέχεια, το κάθε ζευγάρι συζητάει για το πώς ένιωσε όταν έλεγε θετικά πράγματα για τον εαυτό του • Συζήτηση ολόκληρης της τάξης σχετικά με το πώς ένιωσες να πεις θετικά πράγματα για τον εαυτό σου • Ο εκπαιδευτής κάνει εισαγωγή στην αρνητική και θετική σκέψη και στην έννοια των επιβεβαιώσεων • Δραστηριότητα: δημιουργία σελιδοδείκτη επιβεβαίωσης Οι συμμετέχοντες μπαίνουν σε ζευγάρια και ο καθένας σκέφτεται 5 επιβεβαιώσεις που θα τους υποστηρίξουν αυτή τη στιγμή και θα προκαλέσουν την αρνητική τους σκέψη. Κάθε συμμετέχων θα χρησιμοποιήσει χαρτί, στυλό κλπ για να δημιουργήσει τον δικό του σελιδοδείκτη, χρησιμοποιώντας τις χρήσιμες επιβεβαιώσεις που έχουν εντοπίσει
Υποστηρικτικό υλικό: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμα links, video, PPT, κτλ)	Χαρτόνι, ψαλίδι, χρωματιστά στυλό https://www.rebeccalucyh.com/31-affirmations-to-increase-confidence

<https://www.lifesorted.com/positive-affirmations-for-confidence/>

<https://www.developgoodhabits.com/affirmations-self-esteem-confidence/>

Νούμερο άσκησης 2	Όνομα: Χειρισμός Νέων Καταστάσεων
Μαθησιακά αποτελέσματα:	• Ικανότητα αναγνώρισης και κάλυψης αναγκών • Διαχείριση νέων και άγνωστων καταστάσεων • Γνώση χρήσιμων εργαλείων για την υποστήριξη και την οικοδόμηση εμπιστοσύνης • Κατανόηση της σημασίας της κάλυψης των αναγκών μας • Χρήση ποικιλίας τεχνικών για τη διαχείριση νέων και άγνωστων καταστάσεων • Αυτογνωσία • Ανάληψη πρωτοβουλίας • Αντιμετώπιση ρίσκου
Διάρκεια:	90 λεπτά
Περιγραφή της διαδικασίας:	• Δραστηριότητα: Τι νέα; Βάζουμε τις καρτέκλες σε κύκλο. Οι συμμετέχοντες λένε στον κύκλο οτιδήποτε έχουν κάνει σήμερα που είναι εντελώς νέο και άγνωστο σε αυτούς. Αφού μιλήσουν ορισμένα άτομα για να πουν οτιδήποτε έχουν κάνει αυτή την εβδομάδα, μετά λένε οτιδήποτε αυτό το μήνα και μετά αυτή τη χρονιά. Στη συνέχεια, τους ζητάτε να μοιραστούν πώς είναι να κάνουν νέα πράγματα. • Συζήτηση στην τάξη: πώς είναι να κάνεις νέα πράγματα, πώς νιώθουν οι άνθρωποι. Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει το θέμα της διαχείρισης νέων πραγμάτων - διαχείριση μεταβάσεων, πως είναι να είσαι αρχάριος, αντιμετώπιση του άγνωστου, διαχείριση φόβου / ενθουσιασμού, φόβος αποτυχίας κ.λπ. • Δραστηριότητα: Σενάρια Η τάξη μπαίνει σε μικρές ομάδες και κοιτάζει τα σενάρια νέων καταστάσεων (δείτε το φύλλο) και σκέφτεται πράγματα που θα μπορούσαν να κάνουν για να προετοιμαστούν για την

	κατάσταση για να τους βοηθήσουν να αισθάνονται αυτοπεποίθηση. Συζήτηση στην τάξη για κάθε σενάριο με κάθε ομάδα να τα αναφέρει στην τάξη. Ο εκπαιδευτής επισημάνει πρακτικά καθώς και ψυχολογικά / συναισθηματικά πράγματα που μπορούν να γίνουν για να βοηθήσουν στη διαχείριση νέων καταστάσεων
Υποστηρικτικό υλικό: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμα links, video, PPT, κτλ)	Flip chart paper και στυλό https://medium.com/@diemkay/how-to-deal-with-big-life-changes-endings-neutral-zones-and-new-beginnings-398e263f2a2 https://www.mindtools.com/pages/article/bridges-transition-model.htm https://www.psychologytoday.com/gb/blog/tracking-wonder/201903/adjusting-your-mindset-when-facing-the-unknown https://www.mequilibrium.com/resources/how-to-fight-your-fear-of-the-unknown/ https://livingforimprovement.com/facing-the-unknown-perspectives-from-the-past-and-present-7d24b1176ec0

Νούμερο άσκησης 3	Τίτλος Έχω αυτοπεποίθηση
Μαθησιακό αποτέλεσμα:	• Ικανότητα εργασίας με στόχο την ανάπτυξη της αυτοπεποίθησης • Αναγνώριση των θετικών χαρακτηριστικών και γνωρισμάτων • Ικανότητα αναγνώρισης και κάλυψης αναγκών • Διαχείριση νέων και άγνωστων καταστάσεων • Γνώση χρήσιμων εργαλείων για την υποστήριξη και δημιουργία εμπιστοσύνης • Χρήση ποικιλίας τεχνικών για τη διαχείριση νέων και άγνωστων καταστάσεων

	• Ανάλυση ρίσκου στην επικοινωνία για την έκφραση αυτό που πιστεύουμε και θέλουμε • Οραμα • Κινητήρια επιμονή • Ανάλυση πρωτοβουλίας • Αντιμετώπιση ρίσκου
Διάρκεια:	120 λεπτά
Περιγραφή της διαδικασίας:	• Δραστηριότητα: Πράγματα που με κάνουν να έχω αυτοπεποίθηση Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει το θέμα της εμπιστοσύνης και πώς μπορούμε να την αναπτύξουμε εστιάζοντας στα θετικά. Πηγαίνετε σε όλους τους μαθητές και ζητήστε από κάθε άτομο να πει μια θετική λέξη για τον εαυτό τους ξεκινώντας με το πρώτο γράμμα του ονόματός τους (π.χ. η απίστευτη Ανδρονίκη). Αν πάει καλά, να κάνουμε και έναν δεύτερο γύρο Ο εκπαιδευτής ζητά από τους συμμετέχοντες να ονομάσουν πράγματα που βοηθούν στην ανάπτυξη της θετικότητας και της αυτοπεποίθησής τους και να πει γιατί: ○ Ένα τραγούδι ○ Ένα βιβλίο ○ Μια ταινία ○ Ένας διάσημος άνθρωπος • Δραστηριότητα: Ομαδική συζήτηση - πώς φαίνεται και ακούγεται η εμπιστοσύνη Οι μαθητές μπαίνουν σε ομάδες των 3 ή 4. Κάθε ομάδα αναφέρει άτομα που πιστεύουν ότι φαίνονται σίγουρα για τον εαυτό του (μπορεί να είναι άνθρωποι στη ζωή τους, διάσημοι άνθρωποι ή σε ταινίες / τηλεόραση). Πώς πιστεύουν ότι φαίνεται η εμπιστοσύνη. Κάθε ομάδα δίνει ανατροφοδότηση και συζήτηση στην τάξη. • Δραστηριότητα: Παιχνίδι ρόλων για εμπιστοσύνη Σε μικρές ομάδες κάθε άτομο αναπτύσσει έναν χαρακτήρα (alter ego) που είναι πραγματικά σίγουρος για τον εαυτό του. Ο καθένας με τη σειρά τους ενημερώνει ο ένας τον άλλον για τον

	χαρακτήρα τους (όνομα, πώς είναι εξωτερικά, τι δουλειά κάνουν, πώς μιλούν κ.λπ.). Οι συμμετέχοντες, στη συνέχεια, ο καθένας με τη σειρά τους για να παίξουν διαφορετικά σενάρια στο χαρακτήρα τους. Τα σενάρια θα μπορούσαν να είναι: • Παράπονα για ελαττωματικό αντικείμενο που αγοράσατε σε ένα κατάστημα • Ζητάτε αύξηση μισθού στην εργασία σας • Λέτε «όχι» όταν ένας φίλος ρωτά αν μπορείτε να του δανείσετε κάποια χρήματα Συζήτηση στην τάξη για το ρόλο που παίζει το να έχει κανείς αυτοπεποίθηση και πώς θα μπορούσαν να το χρησιμοποιήσουν στη ζωή τους
Υποστηρικτικό υλικό: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμα links, video, PPT, κτλ)	Flip chart paper και στυλό https://www.youtube.com/watch?v=J3clmcSxbN0 https://blogs.shu.ac.uk/shutel/2014/07/04/role-play-an-approach-to-teaching-and-learning/

Αριθμός άσκησης 4 Όνομα: Πίστεψε στον εαυτό σου	
Μαθησιακά αποτελέσματα:	• Αναγνώριση των θετικών χαρακτηριστικών και χαρακτηριστικών • Διαχείριση νέων και άγνωστων καταστάσεων • Χρήση μίας ποικιλίας τεχνικών για τη διαχείριση νέων και άγνωστων καταστάσεων • Ικανότητα εργασίας με στόχο την ανάπτυξη της θετικότητας • Ικανότητα χρήσης προηγούμενων εμπειριών για την ανάπτυξη της αυτοπεποίθησης • Οραμα • Αυτογνωσία • Ανάλυση πρωτοβουλίας • Αντιμετώπιση ρίσκου

Διάρκεια:	120 λεπτά
Περιγραφή της Διαδικασίας:	Ο εκπαιδευτής ξεκινάει τη συνεδρία αναφέροντας τα πλεονεκτήματα του να εστιάζει κανείς στα θετικά και να παρατηρεί τα επιτεύγματά και τα καλά σημεία του. • Δραστηριότητα: Δημιουργία προφίλ Η τάξη χωρίζεται σε ομάδες των 3 ή 4. Κάθε ομάδα κοιτάζει τις ερωτήσεις (δείτε το χαρτί) και να βοηθάει ο ένας τον άλλο να σκεφτεί θετικές απαντήσεις για να δημιουργήσει ένα σύντομο προφίλ. Στη συνέχεια, ο εκπαιδευτής ανακοινώνει ότι όλοι θα παρουσιάσουν σύντομα τον εαυτό τους, επισημαίνοντας τα θετικά τους. • Δραστηριότητα: Συζήτηση στην τάξη για το πώς να κάνετε μια καλή παρουσίαση. • Στις ίδιες μικρές ομάδες, διαδοχικά κάνετε μια σύντομη παρουσίαση (5 λεπτά) μιλώντας για τον εαυτό σας από θετική σκοπιά. Άλλα μέλη της ομάδας κάνουν σχόλια σχετικά με την παρουσίαση. • Δραστηριότητα: Παρουσιάζοντας τον εαυτό μου και τις δυνάμεις μου στην τάξη Ολόκληρη η τάξη με τη σειρά κάνει μια παρουσίαση 5 λεπτών για τον εαυτό τους, μπροστά στους συμμαθητές. Ο εκπαιδευτής διασφαλίζει ότι τα άτομα ακούνε και δίνουν θετικά σχόλια σε όλους (π.χ. χειροκροτήματα, ερωτήσεις κ.λπ.) • Δραστηριότητα: Συζήτηση ολόκληρης της τάξης. Πώς πήγε η παρουσίασης; Βοήθησε την αυτοπεποίθησή σας; Ήταν χρήσιμο να σκεφτείτε τα θετικά στη ζωή σας;
Υποστηρικτικό υλικό: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμα links, video, PPT, κτλ)	https://www.uopeople.edu/blog/presentation-tips-for-students/ https://ethos3.com/2018/01/7-presentation-tips-for-students/

Νούμερο άσκησης 5	Όνομα Το debate
Μαθησιακά αποτελέσματα:	• Αυτογνωσία • Ανάλυση πρωτοβουλίας • Αντιμετώπιση ρίσκου
Διάρκεια:	2 ώρες
Περιγραφή της Διαδικασίας:	• Δραστηριότητα: Συζήτηση ολόκληρης της τάξης σχετικά με το debate Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει το θέμα των συζητήσεων και των debate (στα οποία μπορεί να υποστηρίξετε κάτι ακόμα κι αν δεν συμφωνείτε απαραίτητα με αυτό) και κάντε μία συζήτηση στην τάξη για το γιατί μπορεί να είναι χρήσιμο να συμμετέχετε (π.χ. να μάθετε να μιλάτε και να διαφωνείτε, είναι χρήσιμο να μάθετε τι πιστεύουμε και να το εκφράσετε αυτό, δηλαδή καλό για την ανάπτυξη εμπιστοσύνης) Δραστηριότητα: Κάνω debate Η τάξη χωρίζεται σε γκρουπ / ομάδες των 4. Σε κάθε ομάδα δίνονται δηλώσεις (βλ. Φύλλο) και οι μισοί πρέπει να σκεφτούν επιχειρήματα για να συμφωνήσουν με τις δηλώσεις και οι άλλες μισοί να διαφωνήσουν (ο διαμεσολαβητής να αποφασίσει ποιες ομάδες) Δύο ομάδες τη φορά θα συζητήσουν μια δήλωση με την υπόλοιπη τάξη να παρακολουθεί - κάθε ομάδα θα έχει 5/10 λεπτά για να παρουσιάσει το επιχειρήμα της και όλοι στην ομάδα πρέπει να πουν κάτι. Στο τέλος της συζήτησης, το κοινό θα ψηφίσει για την ομάδα που πιστεύουν ότι προτείνει το καλύτερο επιχειρήμα. Συζήτηση ολόκληρης της τάξης σχετικά με το πώς το βρήκαν, τι ήταν χρήσιμο / άχρηστο.
Υποστηρικτικό υλικό: (Βιβλιογραφικές αναφορές, χρήσιμα links, video, PPT, κτλ)	Χαρτί και στυλό, φύλλο χαρτί με δηλώσεις https://sites.google.com/a/baliis.net/approaches-to-learning/home/communication/debating-skills

	https://virtualspeech.com/blog/guide-to-debating
	https://www.sfu.ca/cmns/130d1/HOWTODEBATE.htm

ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ

Οι ψηφιακές δεξιότητες θεωρούνται εξαιρετικά σημαντικές στον σημερινό κόσμο. Σε αυτήν την ενότητα θα μάθουμε τι εννοούμε με τις ψηφιακές δεξιότητες, τους τύπους τους και τους λόγους για τους οποίους θεωρούνται χρήσιμες. Οι δραστηριότητες που ακολουθούν το θεωρητικό μέρος, στοχεύουν να βοηθήσουν τους συμμετέχοντες να αναπτύξουν τις ψηφιακές τους δεξιότητες σε αρχικό επίπεδο και να χρησιμοποιούν διαφορετικές τεχνολογίες για διάφορους σκοπούς (π.χ. αναζήτηση πληροφοριών, δικτύωση, συναλλαγές) αποτελεσματικά και με ασφάλεια.

Βασικοί μαθησιακοί στόχοι (μέχρι 5)	• Δυνατότητα χρήσης διαφορετικών ψηφιακών συσκευών και χειρισμού πληροφοριών. • Δυνατότητα δημιουργίας και επεξεργασίας εγγράφων, φύλλων κ.λπ. • Δυνατότητα επικοινωνίας με άλλους χρησιμοποιώντας ψηφιακά εργαλεία. • Ικανότητα εκτέλεσης συναλλαγών. • Δυνατότητα πλοήγησης στο διαδίκτυο με ασφάλεια και υπευθυνότητα.
Γνώσεις που θα αποκτηθούν (2-4)	• Να εξηγείτε τις βασικές λειτουργίες ενός υπολογιστή (συσκευές, κουμπιά, λειτουργίες) • Να εξηγείτε τα βασικά στοιχεία ελέγχου ενός κινητού ή tablet και την επικοινωνία (κλήσεις, sms, φωτογραφίες, βίντεο) • Να πλοηγείστε με ασφάλεια στον Ιστό • Να γνωρίζετε τρόπους πραγματοποίησης συναλλαγών στο διαδίκτυο
Ικανότητες (2-4)	• Να χρησιμοποιείτε σωστά τις διάφορες ψηφιακές συσκευές για να επικοινωνείτε με άλλους. • Να χρησιμοποιείτε εφαρμογές Office (Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint, Microsoft Outlook)

	• Να χρησιμοποιείτε υπηρεσίες ηλεκτρονικής τραπεζικής (διαδικτυακές συναλλαγές)
Ικανότητες (2-4)	• Να χειρίζεστε ψηφιακές λειτουργίες για καθημερινές δραστηριότητες / απαιτήσεις. • Να συνδέετε δεξιότητες και γνώσεις για τη σωστή χρήση ψηφιακών δεξιοτήτων προκειμένου να βελτιώσετε τις δυνατότητες λειτουργίας.

Θεωρία

Τι εννοούμε με τις Ψηφιακές δεξιότητες;

Υπάρχει μια σειρά διαφορετικών ορισμών του όρου Ψηφιακές Δεξιότητες.

Για τους σκοπούς αυτού του εγγράφου, υιοθετούμε τον ορισμό της UNESCO:

«Οι ψηφιακές δεξιότητες ορίζονται ως ένα εύρος ικανοτήτων χρήσης ψηφιακών συσκευών, εφαρμογών επικοινωνίας και δικτύων για πρόσβαση και διαχείριση πληροφοριών. Επιτρέπουν στους ανθρώπους να δημιουργούν και να μοιράζονται ψηφιακό περιεχόμενο, να επικοινωνούν και να συνεργάζονται και να επιλύουν προβλήματα για αποτελεσματική και δημιουργική αυτοεκπλήρωση στη ζωή, τη μάθηση, την εργασία και τις κοινωνικές δραστηριότητες γενικότερα».

Με άλλα λόγια, οι ψηφιακές δεξιότητες περιλαμβάνουν τη δυνατότητα χρήσης, πρόσβασης, φιλτραρίσματος, αξιολόγησης, δημιουργίας, προγραμματισμού και κοινής χρήσης ψηφιακού περιεχομένου. Η δέσμευση με ψηφιακές τεχνολογίες και περιεχόμενο απαιτεί μια στοχαστική και κριτική, αλλά περίεργη, ανοιχτόμυαλη και μελλοντοστραφή στάση απέναντι στην εξέλιξή τους. Απαιτεί επίσης μια ηθική, ασφαλή και υπεύθυνη προσέγγιση στη χρήση αυτών των εργαλείων.

Γιατί είναι σημαντικές οι ψηφιακές δεξιότητες;

- Η τεχνολογία αλλάζει την αγορά εργασίας. Δημιουργούνται νέες θέσεις εργασίας και αλλάζουν οι παραδοσιακές θέσεις εργασίας.
- Η τεχνολογία βοηθά τους ανθρώπους να εξερευνήσουν το τοπίο της αγοράς εργασίας, να γνωρίσουν τις διαθέσιμες επιλογές, να υποβάλουν αίτηση για νέα δουλειά και να κάνουν καλές επιλογές σταδιοδρομίας.
- Η τεχνολογία αλλάζει τον τρόπο που μαθαίνουμε. Υπάρχουν πολλοί διαφορετικοί πόροι στο διαδίκτυο που είναι διαθέσιμοι όλο το 24ωρο και είναι δωρεάν.

- Η τεχνολογία βοηθά τους ανθρώπους να βρουν διαδικτυακές κοινότητες και να συνδεθούν με άλλα άτομα, τόσο προσωπικά όσο και επαγγελματικά. Τα μέλη αυτών των εικονικών κοινοτήτων αλληλοβοηθούνται, μαθαίνουν νέα πράγματα, επεκτείνουν το δίκτυό τους και διευρύνουν τους ορίζοντές τους.
- Η τεχνολογία βοηθά τους ανθρώπους να ασχολούνται με την ηλεκτρονική εκπαίδευση και κατάρτιση. Αυτό γίνεται ιδιαίτερα σημαντικό στις μέρες μας, καθώς η πανδημία COVID-19 έκανε την εξ αποστάσεως εργασία και τη διαδικτυακή μάθηση πιο σχετική από ποτέ. Η τεχνολογία βοηθά τους ανθρώπους να εκπαιδεύονται για μια νέα καριέρα.

Λαμβάνοντας υπόψη τον ορισμό των ψηφιακών δεξιοτήτων, πώς μπορούν οι μετανάστριες να επωφεληθούν από τις βασικές ψηφιακές δεξιότητες;

Η τεχνολογία επιτρέπει τη συμμετοχή στην κοινωνία, την ευκολότερη και ταχύτερη ένταξη και διευκολύνει την απασχολησιμότητα και την κοινωνική ένταξη. Αυτό καθιστά την ψηφιακή δεξιότητα μια σημαντική ικανότητα για τις μετανάστριες να έχουν στην κοινωνία της γνώσης. Κίνδυνοι, ασφάλεια κατά τη χρήση τεχνολογίας, πρόσβαση σε αξιόπιστες πληροφορίες, τα προσωπικά και επαγγελματικά τους οικονομικά, υποβολή αιτήσεων για εργασία, δημιουργία επαγγελματικού email κ.λπ.

Το πρόβλημα του ψηφιακού χάσματος

Είναι σημαντικό να αντιμετωπίσουμε το πρόβλημα του Digital Divide. Ο όρος Digital Divide αναφέρεται στο χάσμα μεταξύ ατόμων που είναι σε θέση να χρησιμοποιούν ψηφιακά εργαλεία και αυτών που δεν είναι. Αυτό υπερβαίνει την πρόσβαση σε διαφορετικά εργαλεία. Είναι επίσης σημαντικό να έχετε τις ικανότητες να χρησιμοποιείτε αποτελεσματικά διαφορετικούς τύπους τεχνολογικών εργαλείων. Η γεφύρωση του ψηφιακού χάσματος θα επιτρέψει μια πιο δημοκρατική κοινωνία, όπου όλοι θα έχουν πρόσβαση στην εκπαίδευση και τις ευκαιρίες απασχόλησης.

Δύο τύποι ψηφιακών δεξιοτήτων

Σύμφωνα με την UNESCO, οι ψηφιακές δεξιότητες υποδιαιρούνται περαιτέρω σε επίπεδο εισόδου και προηγμένες. Το πρώτο περιλαμβάνει βασική χρήση ηλεκτρονικών εργαλείων και μέσων. Ειδικότερα, ενώ το τελευταίο αναφέρεται σε «υψηλότερου επιπέδου ικανότητες που επιτρέπουν στους χρήστες να κάνουν χρήση ψηφιακών τεχνολογιών με ενδυνάμωση και μετασχηματισμό τρόπων»

Αυτή η ενότητα επικεντρώνεται στις ψηφιακές δεξιότητες σε αρχικό επίπεδο.

1. ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΥΛΙΚΟ

[The Digital Competence Framework 2.0 | EU Science Hub \(europa.eu\)](https://european-council.europa.eu/media/e40400/publications/default-document-image.jpg)

[Digital skills critical for jobs and social inclusion \(unesco.org\)](https://unesco.org/en/digital-skills-critical-for-jobs-and-social-inclusion)

cedefop.europa.eu/files/8076_en.pdf

Ασκήσεις

Αριθμός Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
1	Ομαδική δραστηριότητα και παρουσίαση: Χρήση μηχανών αναζήτησης
Μαθησιακός στόχος:	Δυνατότητα χρήσης διαφορετικών ψηφιακών συσκευών και χειρισμού πληροφοριών.
Διάρκεια:	60 λεπτά
Περιγραφή διαδικασίας:	1. Ο εκπαιδευτής ρωτά τους εκπαιδευόμενους εάν ξέρουν τι είναι μια μηχανή αναζήτησης. Το επίκεντρο αυτής της δραστηριότητας είναι το Google και οι εκπαιδευόμενοι ενημερώνονται ότι πρόκειται να χρησιμοποιήσουν τη μηχανή αναζήτησης για να βρουν δουλειά. 2. Σε ζευγάρια, οι εκπαιδευόμενοι καλούνται να μεταβούν στο Google.com και να αναζητήσουν ιστότοπους αναζήτησης εργασίας. Ο εκπαιδευτής ζητά από κάθε ζευγάρι να βρει τρεις τοποθεσίες αναζήτησης εργασίας. 3. Κάθε ζεύγος παρουσιάζει τους ιστότοπους που αναζητούν εργασία στους οποίους έχουν πρόσβαση. Ο εκπαιδευτής προσθέτει άλλους σχετικούς ιστότοπους που μπορεί να είναι χρήσιμοι για σκοπούς αναζήτησης εργασίας.
Υποστηρικτικά υλικά:	Ένας υπολογιστής ανά δύο εκπαιδευόμενους, ένας υπολογιστής συνδεδεμένος σε έναν προβολέα

Αριθμός Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
2	Δραστηριότητα και παρουσίαση ομάδας: Χρήση του Word-Αίτηση για εργασία στο Διαδίκτυο (Αυτή η δραστηριότητα πρέπει κατά προτίμηση να ακολουθεί την προηγούμενη)
Μαθησιακός στόχος:	Δυνατότητα δημιουργίας και επεξεργασίας εγγράφων, φύλλων κ.λπ.
Διάρκεια:	120 λεπτά
Περιγραφή διαδικασίας:	1. Ο εκπαιδευτής ζητά από τους εκπαιδευόμενους να επισκεφθούν έναν ιστότοπο αναζήτησης εργασίας από αυτούς που αναφέρονται στην προηγούμενη

	δραστηριότητα και να επιλέξουν μια τυχαία αγγελία εργασίας. 2. Ο εκπαιδευτής εξηγεί ότι πρόκειται να γράψουν ένα βιογραφικό που να ταιριάζει στην αγγελία εργασίας που έχουν επιλέξει. 3. Σε ζευγάρια, οι εκπαιδευόμενοι καλούνται να ανοίξουν ένα έγγραφο του Word. Ο εκπαιδευτής μπορεί να χρησιμοποιήσει τον ακόλουθο εάν επιθυμεί How to Use Microsoft Word (with Pictures) - wikiHow. Ο εκπαιδευτής δείχνει τα βήματα. 4. Οι εκπαιδευόμενοι καλούνται να γράψουν ένα σύντομο βιογραφικό ως απάντηση στην αγγελία εργασίας. 5. Οι εκπαιδευόμενοι καλούνται να παρουσιάσουν το βιογραφικό τους στο υπόλοιπο μάθημα. 6. Ο εκπαιδευτής δίνει ανατροφοδότηση.
Υποστηρικτικά υλικά:	Ένας υπολογιστής ανά ομάδα, ένας υπολογιστής συνδεδεμένος σε έναν προβολέα How to Use Microsoft Word (with Pictures) - wikiHow

Αριθμός Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
3	Το προφίλ μου στο LinkedIn
Μαθησιακός στόχος:	• Δυνατότητα επικοινωνίας με άλλους χρησιμοποιώντας ψηφιακά εργαλεία.
Διάρκεια:	120 λεπτά
Περιγραφή διαδικασίας:	1. Ο εκπαιδευτής ρωτά την ομάδα εάν είναι εξοικειωμένοι με το LinkedIn. Ο εκπαιδευτής ξεκινά επίσης μια συζήτηση σχετικά με τη σημασία του να έχει κανείς προφίλ στο LinkedIn και πολλές επαφές. 2. Ο εκπαιδευτής πηγαίνει στο LinkedIn.com και μπορεί να χρησιμοποιήσει το Signing Up to Join LinkedIn LinkedIn Help, αν θέλει. 3. Ο εκπαιδευτής δείχνει τα βήματα. Οι μαθητές επαναλαμβάνουν τα βήματα για να δημιουργήσουν το δικό τους λογαριασμό στο Facebook και να προσαρμόσουν το προφίλ τους. 4. Ο εκπαιδευτής τους ζητά να παρουσιάσουν το προφίλ τους στην τάξη.

Υποστηρικτικά υλικά:	Ένας υπολογιστής ανά εκπαιδευόμενο, ένας υπολογιστής συνδεδεμένο σε έναν προβολέα Signing Up to Join LinkedIn LinkedIn Help
-----------------------------	--

Αριθμός Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
4	Ομαδική δραστηριότητα: Προστασία από τον εκφοβισμό στον κυβερνοχώρο
Μαθησιακός στόχος:	Δυνατότητα πλοήγησης στο διαδίκτυο με ασφάλεια και υπευθυνότητα.
Διάρκεια:	60 λεπτά
Περιγραφή διαδικασίας:	1. Ο εκπαιδευτής γράφει την ακόλουθη φράση στον πίνακα: Εκφοβισμός στον κυβερνοχώρο και κλοπή ταυτότητας. Ο εκπαιδευτής ρωτά τους εκπαιδευόμενους εάν ξέρουν τι σημαίνει ο όρος και αν είχαν σχετική εμπειρία. 2. Ο εκπαιδευτής δείχνει το βίντεο σχετικά με τον εκφοβισμό στον κυβερνοχώρο στην ομάδα. 3. Ο εκπαιδευτής τοποθετεί τους εκπαιδευόμενους σε 4 ομάδες των 5 και τους ζητά να σκεφτούν διαφορετικούς τρόπους με τους οποίους μπορούν να αντιμετωπίσουν το πρόβλημα του εκφοβισμού στον κυβερνοχώρο 4. Ενημερώστε τους με ποιον να επικοινωνήσουν σε περίπτωση που αυτοί ή κάποιος που γνωρίζουν πέσει θύματα διαδικτυακών απειλών και παρενόχλησης.
Υποστηρικτικά υλικά:	Ένας υπολογιστής ανά εκπαιδευόμενο, ένας υπολογιστής συνδεδεμένο σε έναν προβολέα The People vs The Trolls: cyberbullying and the law David Harvey TEDxAuckland - YouTube

Αριθμός Άσκησης	Όνομα / Τύπος άσκησης
5	Ομαδική δραστηριότητα: Κράτηση ξενοδοχείου
Μαθησιακός στόχος:	Ικανότητα εκτέλεσης συναλλαγών.

Διάρκεια:	60 λεπτά
Περιγραφή διαδικασίας:	1. Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει το θέμα της online κράτησης και ρωτά τους εκπαιδευόμενους εάν είναι εξοικειωμένοι με τους ιστότοπους κρατήσεων. 2. Ο εκπαιδευτής επισκέπτεται τον ιστότοπο booking.com και ξεκινά εξηγώντας βήμα προς βήμα όλη τη διαδικασία κράτησης. Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στις διαθέσιμες επιλογές πληρωμής. 3. Ο εκπαιδευτής τοποθετεί τους εκπαιδευόμενους σε 4 ομάδες των 5 ατόμων και τους ζητά να επιλέξουν ένα ξενοδοχείο για ένα σύντομο επαγγελματικό ταξίδι στο Λονδίνο. Οι εκπαιδευόμενοι καλούνται να κάνουν κράτηση στο ξενοδοχείο που τους άρεσε και να ακολουθήσουν τη διαδικασία πληρωμής μέχρι το τελικό βήμα επιβεβαίωσης της συναλλαγής. Ο εκπαιδευτής πρέπει να βεβαιωθεί ότι η πληρωμή δεν έχει ολοκληρωθεί.
Υποστηρικτικά υλικά:	Ένας υπολογιστής ανά ομάδα, ένας υπολογιστής συνδεδεμένο σε έναν προβολέα

Το μάρκετινγκ είναι ένα σύνολο πολύτιμων δεξιοτήτων που μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε πολλούς τομείς στη ζωή, ενώ είναι επίσης ζωτικής σημασίας για μια επιτυχημένη επιχείρηση. Έτσι, ανεξάρτητα από το αν οι γυναίκες θα ξεκινήσουν μικρές επιχειρήσεις στο μέλλον ή όχι, οι δεξιότητες και η βασική κατανόηση του μάρκετινγκ θα είναι χρήσιμες. Σε αυτήν την ενότητα θα επικεντρωθούμε σε μια πιο γενική ιδέα του μάρκετινγκ και τις δυνατότητες της εφαρμογής της στην καθημερινή ζωή, χωρίς να εμβαθύνουμε σε συγκεκριμένα ζητήματα του μάρκετινγκ των επιχειρήσεων. Με αυτόν τον τρόπο οι γνώσεις και οι δεξιότητες που αποκτώνται θα μεταφέρονται εύκολα στους συμμετέχοντες και θα μπορούν να τα χρησιμοποιήσουν σε καθημερινά θέματα και πιο συγκεκριμένα στην ένταξη και τη δικτύωση τους στη χώρα υποδοχής. Θα δοθεί έμφαση στο πώς η κατανόηση του μάρκετινγκ μπορεί να υποστηρίξει τις νεοαφιχθέντες γυναίκες να ξεκινήσουν την καριέρα τους, να ενσωματωθούν και να κοινωνικοποιηθούν. Θα δοθεί επίσης προσοχή στην κοινωνική δικτύωση αλλά και στα πιο κοινά μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Οι γνώσεις από την ενότητα του μάρκετινγκ θα είναι χρήσιμες σε τομείς όπως η καθημερινή επικοινωνία, η δημιουργία νέου κοινωνικού δικτύου και στην έναρξη καριέρας στη χώρα φιλοξενίας. Οι βασικές έννοιες του μάρκετινγκ θα παρουσιαστούν σε ένα εφικτό επίπεδο έτσι ώστε οι συμμετέχοντες να μπορούν να το κατανοήσουν και να αποκτήσουν βασικές ικανότητες.

Βασικοί μαθησιακοί στόχοι	• Κατανόηση της βασικής έννοιας μάρκετινγκ και των κύριων μορφών μάρκετινγκ • Αναγνωρίζοντας τη σημασία του μάρκετινγκ στην καθημερινή ζωή, την καριέρα και την κοινωνική ζωή • Ικανότητα χρήσης μάρκετινγκ στην καθημερινή ζωή, για την αναζήτηση εργασίας και στην δημιουργία νεοσύστατης εταιρείας • Κατανόηση του μάρκετινγκ στον κοινωνικό τομέα και χρήση των κοινωνικών μέσων • Να είναι σε θέση να μπορεί να βρει ιδέες οι οποίες να είναι σχετικές / να μπορεί υποστηρίξει την τοπική κοινότητα και να ελέγξει τις δυνατότητές τους στο μάρκετινγκ
Απόκτηση γνώσης	• Να μπορεί να δώσει ένα γενικό ορισμό στο μάρκετινγκ • Να μπορεί να Εξηγήσει γιατί είναι σημαντικό το μάρκετινγκ για τις επιχειρήσεις ή τις νεοσύστατες επιχειρήσεις • Να μπορεί να αποδείξει ότι η γνώση στο μάρκετινγκ μπορεί να χρησιμοποιηθεί στην καθημερινή ζωή
Δεξιότητες	• Να μπορεί να χρησιμοποιήσει το μάρκετινγκ για διαφορετικές καταστάσεις στην ζωή και εάν χρειάζεται στην σύσταση μιας νέας εταιρείας • Να μπορεί να εφαρμόσει διαφορετικών μορφών μάρκετινγκ • Χρήση κοινωνικών μέσων • Επιτυχής χρήση του μάρκετινγκ για κοινωνικοποίηση

Επιδεξιότητα

- Εκτίμηση ιδεών
- Όραμα
- Δημιουργικότητα

Θεωρία**Βασικές έννοιες του Μάρκετινγκ**

Το μάρκετινγκ αναπτύσσεται γρήγορα. Με την ταχέως αναπτυσσόμενη οικονομία και την αύξηση των προϊόντων, η ανάγκη για μάρκετινγκ μεγαλώνει. Ουσιαστικά, το μάρκετινγκ είναι το σύνολο δράσεων για την προώθηση και πώληση προϊόντων ή υπηρεσιών. Υπάρχουν διαφορετικές στρατηγικές ή έννοιες για το μάρκετινγκ. Έτσι, υπάρχουν πολλές προσεγγίσεις για την κάθε δράση και κάθε μια από αυτές έχει μοναδικά οφέλη και συγκεκριμένες προσφορές. Είναι σημαντικό να κατανοήσουμε τη διαφορά μεταξύ τους για να επιλέξετε την καλύτερη στρατηγική για μια συγκεκριμένη επιχείρηση ή ίσως συνδυασμό πολλών στρατηγικών ή εννοιών.

Έννοια παραγωγής

Η ιδέα δημιουργήθηκε στην εποχή του καπιταλισμού στα μέσα της δεκαετίας του 1950. Η βασική ιδέα είναι ότι οι επιχειρήσεις στοχεύουν να παράγουν φθηνά προϊόντα σε μέγιστους όγκους σε ευρεία κλίμακα. Αυτό με τη σειρά του θα μεγιστοποιήσει τα κέρδη, επειδή οι άνθρωποι θα αγοράσουν περισσότερα προϊόντα. Οι επιχειρήσεις υποθέτουν ότι οι καταναλωτές ενδιαφέρονται κυρίως για τη διαθεσιμότητα των προϊόντων και τις χαμηλές τιμές. Το μειονέκτημα αυτής της προσέγγισης είναι ότι οι ανάγκες του πελάτη ενδέχεται να μην ικανοποιηθούν πλήρως. Ένα άλλο ζήτημα με αυτήν την ιδέα μπορεί να είναι ότι οι επιχειρήσεις διατρέχουν τον κίνδυνο να μην δημιουργήσουν ποιοτικά προϊόντα και να έχουν κίνδυνο να έχουν απρόσωπη παραγωγή. Μερικές φορές για να επιτευχθεί χαμηλότερο κόστος παραγωγής, οι επιχειρήσεις μπορούν να προσλάβουν εργαζόμενους από μια αναπτυσσόμενη χώρα ή να πάρουν φθηνότερα προϊόντα σε υψηλότερες ποσότητες.

Έννοια προϊόντος

Η ιδέα του προϊόντος είναι διακριτική επειδή εστιάζει περισσότερο στον πελάτη. Ο υποψήφιος πελάτης για την ιδέα του προϊόντος ευνοεί προϊόντα που προσφέρουν ποιότητα, ενδιαφέροντα χαρακτηριστικά, ή καινοτόμο σχεδιασμό.

Η ιδέα του μάρκετινγκ πιστεύει στους πιθανούς πελάτες και την αφοσίωσή τους σε μια επωνυμία, την ποιότητα αυτών των προϊόντων, τα οφέλη που αποκομίζουν από το προϊόν και την επιχείρηση στην οποία επενδύουν.

Το παράδειγμα αυτής της έννοιας μπορεί να είναι προϊόντα της Apple. Οι επιχειρήσεις θα επικεντρωθούν στην παραγωγή ανώτερων προϊόντων και στη βελτίωση τους με την πάροδο του χρόνου. Το πρόβλημα είναι ότι πολλές επιχειρήσεις δεν εξισορροπούν την πραγματική ανάγκη για ένα προϊόν ενώ εστιάζουν περισσότερο στην ανάπτυξη νέων προϊόντων της εταιρείας. Είναι σημαντικό κάποιος να βρει μια ισορροπία μεταξύ της εστίασης στην

πραγματική ανάγκη του πελάτη και του καθορισμού του ρόλου και της ηγεσίας του ατόμου στον κλάδο.

Έννοια πώλησης

Η έννοια της πώλησης προϋποθέτει ότι οι πελάτες δεν θα αγοράσουν υπηρεσίες εκτός εάν εκτελεστεί εκστρατεία πωλήσεων και προώθησης.

Αυτή η έννοια δίνει μεγάλη δύναμη στα χέρια μιας επιχείρησης που έχει ένα ολόκληρο σχέδιο για την αποτελεσματική τόνωση περισσότερων αγορών με τους πιθανούς πελάτες της. Πολλές φορές βλέπουμε επίσης αυτήν την ενέργεια να χρησιμοποιείται όταν μια επιχείρηση πρέπει να ασχοληθεί με το πλεόνασμα και την ανάγκη να πουλήσει αυτό που κάνουν παρά ό, τι χρειάζεται ή θέλει η αγορά.

Οι επιχειρήσεις που επιλέγουν να χρησιμοποιήσουν την ιδέα του μάρκετινγκ πρέπει να είναι καλές στην εύρεση υποψήφιων πελατών και να τους πωλούν χρησιμοποιώντας το συναίσθημα αλλά και προωθώντας τα οφέλη του «μη αναγκαίου προϊόντος» τους.

Έννοια μάρκετινγκ

Η έννοια του μάρκετινγκ είναι η έννοια του ανταγωνισμού. Είναι μια έννοια που πιστεύει ότι η επιτυχία μιας επιχείρησης εξαρτάται από το ότι οι προσπάθειες προώθησης τους προσφέρουν καλύτερη πρόταση αξίας από τους ανταγωνιστές της.

Αυτή η ιδέα επικεντρώνεται στις ανάγκες και τις επιθυμίες του μάρκετινγκ-στόχου καθώς και στην παροχή αξίας καλύτερα από τον ανταγωνισμό της. Μέσω του μάρκετινγκ, ο στόχος είναι η πρόταση μιας εταιρείας να είναι η προτιμώμενη επιλογή σε σύγκριση με την πρόταση του ανταγωνισμού. Παράδειγμα μπορεί να είναι ο ημερήσιος διαγωνισμός μεταξύ της Pepsi και της Coca Cola που πωλούν παρόμοια είδη, αλλά οι προτάσεις τους και το μάρκετινγκ είναι εντελώς διαφορετικές.

Κοινωνική έννοια μάρκετινγκ

Η κοινωνική ιδέα του μάρκετινγκ είναι η πιο καινοτόμος και πιο σχετική για σήμερα. Είναι μια έννοια μάρκετινγκ που εστιάζει στα προϊόντα που είναι καλά μακροπρόθεσμα στην κοινωνία παράγοντας καλύτερα προϊόντα που βοηθούν στην αντιμετώπιση των σημερινών προκλήσεων του πλανήτη.

Έννοια μάρκετινγκ	Προσέγγιση πελατών	Πλεονεκτήματα	Μειονεκτήματα	Παραδείγματα
Έννοια παραγωγής	Πελάτης που προτιμά εύκολα διαθέσιμα και φθηνά προϊόντα	Υψηλά κέρδη σε μεγάλη κλίμακα	Εξατομικευμένη υπηρεσία Προϊόντα χαμηλότερης ποιότητας	H&M
Έννοια προϊόντος	Πελάτης που αναζητά ποιότητα,	Δυνατότητα να είναι ηγέτης στον κλάδο	Περισσότερες προσφορές που χρειάζονται οι	Apple

	απόδοση καινοτομία	ή Δημιουργία «σχέσεων» με τον πελάτη κερδίζοντας την πίστη του	πραγματικοί πελάτες	
Έννοια πώλησης	Συναισθηματική προσέγγιση		Οι πελάτες δεν χρειάζονται τα προϊόντα από την αρχή	life insurance and timeshare companies
Έννοια μάρκετινγκ	Ατομική προσέγγιση	Δυνατότητα ανταγωνισμού στην αγορά με παρόμοια προϊόντα	Κίνδυνος που επισκιάζεται από τους ανταγωνιστές	Coca Cola and Pepsi
Κοινωνική έννοια μάρκετινγκ	Πελάτης που νοιιάζεται για το περιβάλλον, την ευημερία των μειονεκτούσων ομάδων της κοινωνίας, τις αναπτυσσόμενες χώρες	Προϊόντα που είναι καλά για το περιβάλλον και το κλίμα, υποστηρίζουν αναπτυσσόμενες χώρες, μειονεκτούσες ομάδες κοινωνίας	Μπορεί να είναι δύσκολο να βρείτε λύσεις Απαιτεί πνευματικό δυναμικό και μη τυπική προσέγγιση	

Στοιχεία μάρκετινγκ

Ανεξάρτητα από τη στρατηγική, όλη η ιδέα μάρκετινγκ λειτουργεί με παρόμοια στοιχεία. Αυτά τα στοιχεία είναι βασικά και πρέπει να εξεταστούν και να καθοριστούν στην αρχή κάθε επιχείρησης. Τα εύκολα 4P's μπορούν να σας βοηθήσουν να το θυμηθείτε και να το κατανοήσετε καλύτερα.

Product/ Προϊόν

Το προϊόν είναι ένα αγαθό ή μια υπηρεσία που προσφέρει μια εταιρεία στους πελάτες. Στην ιδανική περίπτωση, ένα προϊόν πρέπει να ανταποκρίνεται σε μια υπάρχουσα ζήτηση ή ανάγκη. Μερικές φορές ένα προϊόν ή μια υπηρεσία μπορεί να είναι τόσο συναρπαστικό που δημιουργεί μια ζήτηση που δεν υπήρχε πριν (τάσεις μόδας ή τεχνολογίας). Είναι σημαντικό να κατανοήσετε, τι προσφέρει ένα προϊόν.

Ο τύπος προϊόντος δείχνει επίσης πόσα μπορούν να χρεώσουν για αυτό, πού πρέπει να το τοποθετήσουν και πώς πρέπει να το προωθήσουν στην αγορά.

Price – Κόστος

Το κόστος που πληρώνουν οι καταναλωτές για ένα προϊόν ή μια υπηρεσία είναι η τιμή και είναι ένα σημαντικό στοιχείο του μάρκετινγκ. Πολλές λεπτομέρειες πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά τον καθορισμό μιας τιμής, τόσο της αγοραίας αξίας, του κόστους προμήθειας όσο και των τιμών των ανταγωνιστών. Σε ορισμένες περιπτώσεις, τα στελέχη επιχειρήσεων

ενδέχεται να αυξήσουν την τιμή για να δώσουν στο προϊόν την εμφάνιση της πολυτέλειας. Οι δυνατότητες έκπτωσης είναι επίσης σημαντικές.

Place - Τόπος

Όταν μια εταιρεία λαμβάνει αποφάσεις σχετικά με τον τόπο, προσπαθεί να καθορίσει πού πρέπει να πουλήσουν ένα προϊόν και πώς να παραδώσουν το προϊόν στην αγορά. Ο στόχος των στελεχών της επιχείρησης είναι πάντα να παρουσιάζουν τα προϊόντα τους στους καταναλωτές που είναι πιο πιθανό να τα αγοράσουν.

Promotion - Προώθηση

Η προώθηση περιλαμβάνει τη διαφήμιση, τις δημόσιες σχέσεις και τη στρατηγική προώθησης. Ο στόχος της προώθησης ενός προϊόντος είναι να αποκαλύψει στους καταναλωτές γιατί το χρειάζονται και γιατί πρέπει να πληρώσουν μια συγκεκριμένη τιμή για αυτό.

Μάρκετινγκ στην καθημερινή ζωή

Οι στρατηγικές μάρκετινγκ μπορούν να μεταφερθούν στην καθημερινή ζωή, για παράδειγμα, κατά την διαδικασία ένταξης ή την διαδικασία για εύρεση εργασίας.

Το να χρησιμοποιείτε το μάρκετινγκ για την προώθηση του εαυτού σας για να δείξετε τα δυνατά σας σημεία μπορεί να είναι επωφελής για σκοπούς διαπραγμάτευσης, την εύρεση εργασίας αλλά και την δημιουργία κοινωνικών δικτύων στην χώρα υποδοχής.

Κοινό - Κατανοήστε τα άλλα άτομα και τι είναι σημαντικό για αυτούς σε μια συγκεκριμένη κατάσταση. Πώς θα επηρεάσει το αίτημά σας τη ζωή τους;



Οφέλη – Όλοι νοιάζονται για το "τι έχω να κερδίσω;" Πώς θα λύσει αυτό το πράγμα τα προβλήματά τους, πως θα ικανοποιήσει τις ανάγκες τους ή πως θα βελτιώσει τη ζωή τους;

Συναίσθημα - Δείξτε τους ότι τους καταλαβαίνετε. Αναγνωρίστε τις ανάγκες, τον πόνο και την άποψη τους. Χρησιμοποιήστε ιστορίες για να δείξετε την άποψή σας. Εάν είναι δυνατόν, κάντε τους να νιώσουν σαν ήρωες.

Αξιοπιστία και εμπιστοσύνη - Να είστε ευχάριστοι. Να είστε συγκεκριμένοι. Αποφύγετε τη πολύ θόρυβο. Μοιραστείτε πληροφορίες από αξιόπιστες πηγές.

Προσφορά - Δημιουργήστε μια δελεαστική προσφορά.

Ευκολία – Κάντε το εύκολο για αυτούς να πουν ναι.

Αντιρρήσεις - Προβλέψτε και ξεπεράστε τις αντιρρήσεις.

Μάρκετινγκ και τοπική κοινότητα

Τα αποτελέσματα στατιστικών έρευνας μάρκετινγκ δείχνουν ότι η πλειονότητα των ανθρώπων αναζητούν τοπικές επιχειρήσεις όταν αναζητούν ορισμένα προϊόντα ή υπηρεσίες. Έτσι, η γνώση του τοπικού πελάτη σας είναι ζωτικής σημασίας. Για να ξεκινήσει μια επιτυχημένη επιχείρηση, πρέπει να γνωρίζει τον πελάτη σχεδόν καλύτερα και από τον εαυτό του. Η μελέτη των αναγκών, των περιορισμών και των δυνατοτήτων των πελατών σας είναι το πρώτο βήμα για την επιτυχία σε μια νεοσύστατη επιχείρηση.

Οι τρόποι για να μελετήσετε το κοινό-στόχο μπορούν να περιλαμβάνουν:

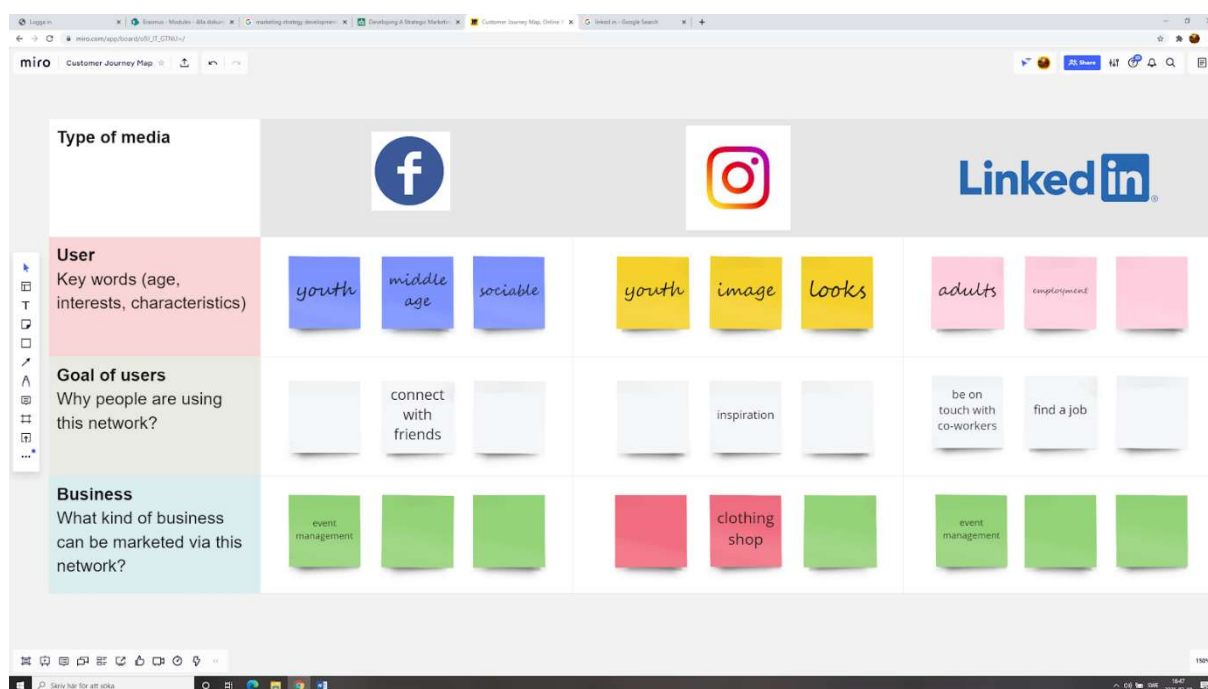
1. Ομάδες εστίασης
2. Ατομικές συνεντεύξεις
3. Παρατήρηση
4. Μελετήστε τους τοπικούς σας ανταγωνιστές

Ασκήσεις

Αριθμός άσκησης: 1	Όνομα / Τύπος άσκησης: Παρουσίαση PPT
Στόχος της μάθησης:	- Κατανόηση της βασικής έννοιας μάρκετινγκ και των κύριων μορφών μάρκετινγκ - Να είναι σε θέση να δώσει ένα ορισμό στο Μάρκετινγκ - Να μπορεί να Εξηγήσει γιατί είναι σημαντικό το μάρκετινγκ για επιχειρήσεις ή νεοσύστατες επιχειρήσεις
Διάρκεια:	2 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	Παρουσίαση PPT Συζήτηση σε ομάδα Ερωτήσεις και απαντήσεις
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	

Αριθμός άσκησης: 2 Όνομα / Τύπος άσκησης: Μάρκετινγκ μέσω κοινωνικών μέσων δικτύωσης	
Στόχος της μάθησης:	- Εφαρμογή διαφορετικών μορφών μάρκετινγκ - Χρήση κοινωνικών μέσων δικτύωσης - Επιτυχής χρήση του μάρκετινγκ για κοινωνικοποίηση
Διάρκεια:	3 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	1. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να απαριθμήσουν τα κοινωνικά μέσα που γνωρίζουν 2. Οι συμμετέχοντες προσπαθούν να ορίσουν τους χρήστες των αναφερόμενων κοινωνικών μέσων (ηλικία, ενδιαφέροντα, εισόδημα) 3. Ποιος σκοπός χρήσης αυτού του κοινωνικού δικτύου (εύρεση φίλων, επαφών εργασίας, έμπνευσης κ.λπ.) 4. Ορίστε ποια μέσα κοινωνικής δικτύωσης μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε διαφορετικά ήδη επιχειρήσεων (κατάστημα ρούχων, αγορά τροφίμων, εκδήλωση / φεστιβάλ, εστιατόριο)
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Παράρτημα Ι

Παράρτημα Ι. Χάρτης κοινωνικών μέσων



Αριθμός άσκησης: 3 Όνομα / Τύπος άσκησης: Ανάλυση Βίντεο	
Στόχος της μάθησης:	- για καθημερινή ζωή, καριέρα και κοινωνική ζωή - Ικανότητα χρήσης μάρκετινγκ στην καθημερινή ζωή, αναζήτηση εργασίας και δημιουργία νεοσύστατης εταιρείας - Όραμα - Δημιουργικότητα
Διάρκεια:	3 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	1. Παρακολουθήστε ένα βίντεο σχετικά με τη στρατηγική προώθησης της Coca cola 2. Ρωτήστε τους συμμετέχοντες και συζητήστε τις βασικές αρχές μάρκετινγκ που χρησιμοποιεί η Coca cola για προώθηση, όπως συναισθήματα μάρκετινγκ (διασκέδαση, αγάπη) αντί για το ίδιο το προϊόν, μάρκετινγκ μελαγχολίας, σύνδεση του προϊόντος με συγκεκριμένες διακοπές, εποχές του έτους, δραστηριότητες 3. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να περιγράψουν τι συναισθήματα και συσχετίσεις έρχονται στο μυαλό τους όταν βλέπουν την προώθηση της Coca cola
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	https://www.youtube.com/watch?v=XhMVWzVXNNk

Αριθμός άσκησης: 4 Όνομα / Τύπος άσκησης: Μελέτη περίπτωσης	
Στόχος της μάθησης:	- Κατανόηση της βασικής έννοιας μάρκετινγκ και των κύριων μορφών μάρκετινγκ - Ορίστε το μάρκετινγκ γενικά - Εξηγήστε γιατί είναι σημαντικό το μάρκετινγκ για επιχειρήσεις ή νεοσύστατες επιχειρήσεις
Διάρκεια:	3 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	Σημερινό σενάριο Khadija Mansor από την Ουψάλα, Σουηδία

Η Khadja M. μετακόμισε από τη Συρία στη Σουηδία το 2016. Λίγο αργότερα, ξεκίνησε μια εταιρεία για να καλύψει τις τοπικές ανάγκες. Ο Khadija Mansor διαπίστωσε ότι οι νέοι μετανάστες που φτάνουν αναζητούν κάποια εθνικά αραβικά προϊόντα και ρούχα που δεν υπάρχουν στη Σουηδία και ξεκίνησαν την εταιρεία «Sahab». Στην αρχή, δούλευε από το σπίτι και πούλησε διαδικτυακά μέσω Facebook. Με την αυξανόμενη ζήτηση, ενοικίασε τοποθεσία στο κέντρο της πόλης Γκοτσουντά, Ουψάλα, Σουηδία και άρχισε να πουλά παιδικά βιβλία στα αραβικά και μεγάλο αριθμό διαφορετικών προϊόντων, όπως αρώματα, ρούχα και αξεσουάρ. Τώρα η Khadija μετέφερε τα κεντρικά της γραφεία για επέκταση, η οποία παρείχε επίσης ευκαιρίες απασχόλησης για τρία άλλα άτομα.



1. Παρουσιάστε πώς η Khadja εκτελεί επιτυχώς το μάρκετινγκ στο Facebook, έχοντας 43.835 ακόλουθους της σελίδας της <https://www.facebook.com/SahabSverigeAB/>
2. Αναλύστε τις δημοσιεύσεις της
3. Οι συμμετέχοντες μοιράζονται τα σχόλιά τους και απαντούν στις ερωτήσεις:

- Ποια είναι η ομάδα-στόχος / πελάτης της Khadja;
- Ποιο πρόβλημα στην κοινότητα έλυσε η επιχείρησή της;
- Γιατί είναι τόσο επιτυχημένο;

Υποστηρικτικά Υλικά:
(Αναφορές
βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι
σύνδεσμοι, βίντεο, PPT
κ.λπ.)

<https://bygg.uppsala.se/contentassets/a88123a480894fee98c6306fcc9b438a/nyhetsbrev-gottsunda-och-valsatra-februari-2020.pdf>
<https://www.facebook.com/SahabSverigeAB/>

Αριθμός άσκησης: 5 Όνομα / Τύπος άσκησης: Ομαδική παρουσίαση	
Στόχος της μάθησης:	• Για καθημερινή ζωή, καριέρα και κοινωνική ζωή • Ικανότητα χρήσης μάρκετινγκ στην καθημερινή ζωή, αναζήτηση εργασίας, δημιουργία νεοσύστατης εταιρίας • Όραμα • Δημιουργικότητα
Διάρκεια:	2 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	1. Οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε μίνι ομάδες (5-7 άτομα) 2. Κάθε ομάδα επιλέγει μια υπάρχουσα διαφήμιση για να την παρουσιάσει σε οποιαδήποτε μορφή (βίντεο, φυλλάδιο, αφίσα κ.λπ.). 3. Το παρουσιάζουν και συζητούν: • Τι είδους πελάτη στοχεύει αυτή η καμπάνια; (ηλικία, φύλο, επίπεδο εισοδήματος κ.λπ.) • Τι συναισθήματα φέρνει αυτή η καμπάνια; • Ποιες συσχετίσεις έρχονται στο μυαλό από αυτήν την προσθήκη; • Τι είναι καλό και τι κακό σε αυτήν την καμπάνια; • Είναι επιτυχές στο μάρκετινγκ του προϊόντος; Γιατί; • Εάν μπορούσατε να αλλάξετε κάτι σχετικά με αυτήν την καμπάνια, τι θα αλλάζατε;
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	N/A

Αριθμός άσκησης: 6 Όνομα / Τύπος άσκησης: Ατομική παρουσίαση / "Πουλήστε μου ένα στυλό "	
Στόχος της μάθησης:	• Χρήση μάρκετινγκ για διαφορετικές καταστάσεις ζωής και δική σας εκκίνηση, εάν χρειάζεται • Εφαρμογή διαφορετικών μορφών μάρκετινγκ • Επιτυχής χρήση του μάρκετινγκ για κοινωνικοποίηση • Δημιουργικότητα
Διάρκεια:	2 ώρες

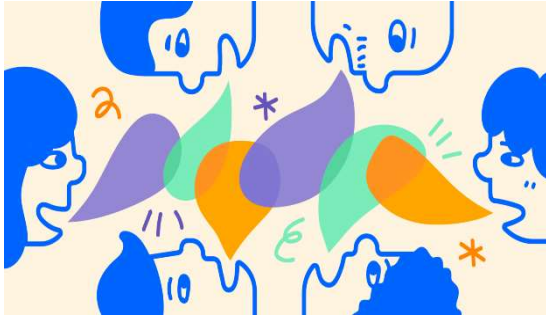
Περιγραφή της διαδικασίας:	Οι συμμετέχοντες που θα ήθελαν να κάνουν μια παρουσίαση σόλο έρχονται μπροστά στο κοινό Ο στόχος είναι να πάρει οποιοδήποτε αντικείμενο από το δωμάτιο (στυλό, κασκόλ, σημειωματάριο, σακάκι) και να προσπαθήσει να πείσει το κοινό να το αγοράσει. Ο συμμετέχων το κάνει σε μορφή ατομικής παρουσίασης (σύντομη και εστιασμένη ομιλία). Εάν ο συμμετέχων αντιμετωπίζει δυσκολία στην παρουσίαση, ο διαμεσολαβητής μπορεί να δώσει συμβουλές (εξηγήστε γιατί το κοινό μπορεί να χρειαστεί αυτό το αντικείμενο, γιατί είναι καλό, με τρόπο που είναι καλύτερο από άλλα αντικείμενα) Το κοινό αξιολογεί την ομιλία σε κλίμακα από το 1 έως το 10 Οι επόμενοι πρόθυμοι συμμετέχοντες έρχονται για να δώσουν μια ομιλία «πουλώντας» το ίδιο ή διαφορετικό αντικείμενο. Το κοινό αξιολογεί και τους επόμενους συμμετέχοντες. Μέχρι 5 διαφορετικοί συμμετέχοντες μπορούν να παρουσιάσουν. Στο τέλος ο συμμετέχων που έλαβε τους υψηλότερους πόντους από το κοινό κερδίζει.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Η επικοινωνία είναι σημαντική τόσο στην εργασία σας όσο και στην προσωπική σας ζωή. Επικοινωνούμε με διάφορους τρόπους, όπως η προφορική επικοινωνία, η γραπτή επικοινωνία και η γλώσσα του σώματος.

Η καλή επικοινωνία μας βοηθά να κατανοήσουμε καλύτερα τους ανθρώπους και διάφορες καταστάσεις. Μας βοηθά να ξεπεράσουμε τις διαφορές, να χτίσουμε την εμπιστοσύνη και τον σεβασμό, και να δημιουργήσουμε συνθήκες για ανταλλαγή ιδεών και επίλυση προβλημάτων. Αν και η επικοινωνία φαίνεται απλή, η έλλειψη κατανόησης μπορεί να προκαλέσει συγκρούσεις και απογοητεύσεις. Το να έχετε καλές επικοινωνιακές δεξιότητες σημαίνει να είστε σε θέση να παρουσιάζετε πληροφορίες σε άλλους με απλό και σαφή τρόπο. Η καλή επικοινωνία αφορά την κατανόηση των οδηγιών, την απόκτηση νέων δεξιοτήτων, την υποβολή αιτημάτων, την υποβολή ερωτήσεων και την παροχή πληροφοριών σε άλλους. Η καλή επικοινωνία αφορά επίσης την ακρόαση των αναγκών των άλλων και την ανταπόκριση σε αυτές.

Βασικοί μαθησιακοί στόχοι	• Ικανότητα παρουσίασης πληροφοριών σε κοινό • Ικανότητα να αναλάβει ενεργό ρόλο στην ομαδική συζήτηση / λήψη αποφάσεων • Πληροφορίες για τα διάφορα εργαλεία επικοινωνίας που χρησιμοποιούνται σε μια επιχείρηση • Ικανότητα να κοινοποιούν τις δικές τους ανάγκες, επιθυμίες και εμπειρία σε άλλους
Απόκτηση γνώσης	• Κατανοήστε τα στοιχεία της επικοινωνίας (π.χ. γλώσσα του σώματος) • Λίστα πολλών διαφορετικών τρόπων επικοινωνίας πληροφοριών (γραπτή, τηλέφωνο, παρουσίαση PowerPoint κ.λπ.) • Γνώση τεχνικών επικοινωνίας που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη διευκόλυνση της δυναμικής της ομάδας
Δεξιότητες	• Να χρησιμοποιήσετε μια ποικιλία τεχνικών επικοινωνίας, π.χ. πρόκληση, εναρμόνιση, σε μια ομαδική συζήτηση • Δυνατότητα παρουσίασης ιδεών και πληροφοριών σε συγκεντρωμένο κοινό • Να επικοινωνείτε με αυτοπεποίθηση σε διάφορες ρυθμίσεις
Επιδεξιότητα	• Δημιουργικότητα • Εκτίμηση ιδεών • Εργασία με άλλους



Τι είναι η επικοινωνία;

- Είναι ένα σημαντικό μέρος της οικοδόμησης των σχέσεων. Με την προϋπόθεση ότι η επικοινωνία έχει γίνει σωστά, μας βοηθά να συνεργαστούμε και να τα πάμε καλά με άλλους στη ζωή μας. Εάν δεν το κάνουμε τόσο καλά, μπορεί να έχουμε δυσκολίες στις σχέσεις μας - ίσως παρεξηγήσεις και άλλες συγκρούσεις, οι οποίες μπορούν στη συνέχεια να οδηγήσουν σε κατάρρευση της κατάστασης.
- Είναι επίσης πώς μεταφέρουμε τη γνώση - έτσι ώστε να μπορούμε να μάθουμε ο ένας από τον άλλο, να έχουμε ένα κοινό όραμα και κατανόηση. Δίνουμε και λαμβάνουμε σημαντικές πληροφορίες. Μπορούμε επίσης να πούμε ο ένας στον άλλο για το τι χρειαζόμαστε και θέλουμε. Εάν γίνει σωστά, οι πληροφορίες μεταβιβάζονται από ένα άτομο και λαμβάνονται από άλλους.
- Μπορεί να πραγματοποιηθεί με πολλούς διαφορετικούς τρόπους – Μεταξύ πολλών τρόπων, μπορεί να γίνει μέσω ομιλίας πρόσωπο με πρόσωπο, σε ομαδική συζήτηση, παρουσίαση, στο τηλέφωνο, μέσω e-mail.
- Δεν είναι μόνο το να μιλάς. Περιλαμβάνει τη γλώσσα του σώματός μας, τον τρόπο που λέμε τα πράγματα - τον τόνο της φωνής μας, τη σιωπή, τη χρήση διαφορετικής γλώσσας για διαφορετικές καταστάσεις.



Γιατί είναι σημαντική η επικοινωνία;

- Ο τρόπος που επικοινωνούμε μπορεί να επηρεάσει τον τρόπο με τον οποίο συναντάμε τους ανθρώπους. Η αποτελεσματική επικοινωνία δείχνει σεβασμό και αξία των άλλων και μας βοηθά να κατανοήσουμε ο ένας τον άλλον
- Η καλή επικοινωνία μας βοηθά να αισθανόμαστε άνετα ο ένας με τον άλλον και αυτό στη συνέχεια ενθαρρύνει ακόμη πιο υγιή και αποτελεσματική επικοινωνία
- Η επιδέξια επικοινωνία μας βοηθά επίσης για να πάρουμε ό, τι θέλουμε και χρειαζόμαστε, είτε μέσω ανταλλαγής πληροφοριών είτε απλώς ζητώντας πράγματα.
- Παραδείγματα αυτού περιλαμβάνουν: πώς μια ομάδα ανθρώπων παίρνει μια απόφαση, πώς ρωτάω έναν ξένο για κάτι που χρειάζομαι, πώς διαχειριζόμαστε μια σύγκρουση σε μια ομάδα, να είμαστε σε θέση να μοιραστούμε πληροφορίες που

Θέλουμε να γνωρίζουν οι άλλοι, να είμαστε σε θέση να προκαλέσουμε κάποιον όταν διαφωνούμε, λέγοντας «όχι» σε κάποιον.

Θεωρίες

*** Ο Lasswell's (1948) ανέπτυξε ένα μοντέλο που εισήγαγε 5 επίπεδα επικοινωνίας. Αυτό το μοντέλο έχει αναπτυχθεί και εκσυγχρονιστεί περαιτέρω και τώρα αναφέρεται ως «πέντε Ws»:

- **Who** - **Ποιος** πρέπει να ενημερωθεί; Ο καθένας που πρέπει να ενημερωθεί για κάτι πρέπει να το ακούσει. Είναι καλό να επικοινωνήσετε με όλους όσους πρέπει να ενημερωθούν όσο το δυνατόν συντομότερα. Η διαφάνεια κάνει τους ανθρώπους να αισθάνονται εμπλεκόμενοι και τους δίνει την ευκαιρία να επηρεάσουν τις διαδικασίες.
- **When** - **Πότε** πρέπει να τους ενημερώσει; Ο χρόνος για το πότε πρέπει να επικοινωνήσετε κάτι είναι σημαντικός. Εάν περιλαμβάνει πολλούς ανθρώπους, τότε όπου είναι δυνατόν, είναι σημαντικό να διεξάγονται ταυτόχρονα συζητήσεις για την αποφυγή σύγχυσης και παρεξηγήσεων.
- **What** - **Τι** πρέπει να τους πει; Μεταδώστε καθαρά μηνύματα, δώστε ευκαιρία για ερωτήσεις και ζητάτε επιβεβαίωση για το αν το έχουν κατανοήσει.
- **Where** - **Πού** πρέπει να μεταφερθεί το μήνυμα; Χρησιμοποιήστε το πιο αποτελεσματικό μέσο για να μεταδώσετε το μήνυμά σας και δώστε χρόνο για να το κάνετε σωστά
- **Who** - **Ποιος** πρέπει να ελέγχει τη διαδικασία επικοινωνίας; Βεβαιωθείτε ότι το μήνυμα παραδίδετε από το πιο κατάλληλο άτομο.

Ο William McGuire (1981) πρόσθεσε μια περαιτέρω διάσταση στη θεωρία της επικοινωνίας, προσθέτοντας σε αυτούς τους παράγοντες με παράγοντες εξόδου, όπως η κατανόηση, η προσοχή, η συμπάθεια και άλλα. Ισχυρίστηκε ότι το να περάσεις το σωστό μήνυμα δεν είναι εύκολο όταν μπορεί να παρεξηγηθεί, να παρερμηνευθεί ή να αγνοηθεί. Απαιτείται λοιπόν προσεκτική σκέψη σχετικά με τον τρόπο παράδοσης του μηνύματος.

Η επικοινωνιακή θεωρία της 'Σχέσης' μιλά για τον αποστολέα, τον παραλήπτη, το μήνυμα και τον θόρυβο. Ο αποστολέας είναι το άτομο που επικοινωνεί, ο παραλήπτης είναι ο ακροατής. Το μήνυμα είναι αυτό που ο αποστολέας προσπαθεί να επικοινωνήσει και ο θόρυβος είναι ότι μπορεί να εμποδίσει τον δέκτη να ακούσει το μήνυμα - μπορεί να είναι δύσκολη εξωτερική κατάσταση π.χ., μιλώντας σε μια θορυβώδη γραμμή, μπορεί να αποσπά τις σκέψεις που κάνουν ο δέκτης δεν ακούει.

Το Monroe's Motivation Sequence (1935) γράφτηκε για να υποστηρίξει άτομα που κάνουν ομιλίες και παρουσιάσεις, αλλά είναι χρήσιμο για όλες τις επικοινωνίες. Οι ακολουθίες είναι:

- Προσοχή - τραβήξτε την προσοχή του κοινού σας στην αρχή της επικοινωνίας σας - ίσως με μια ιστορία, ένα ενδιαφέρον απόσπασμα ή μια στατιστική
- Ανάγκη - ένα πρόβλημα. Αυτή είναι η κεντρική ιδέα που πρέπει να δηλώσετε με σαφήνεια
- Εικόνα - δώστε παραδείγματα της ανάγκης που έχετε περιγράψει παραπάνω
- Επιβεβαίωση - στατιστικά στοιχεία, μαρτυρίες κ.λπ.
- Δείχνοντας - δείξτε πώς αυτό που λέτε επηρεάζει το κοινό σας

- Ικανοποίηση - προσφορά λύσεων στο πρόβλημα, στο στάδιο της ανάγκης
- Οπτικοποίηση - πείτε στο κοινό τι θα συμβεί αν δεν γίνει τίποτα
- Δράση - συνοψίστε και επαναλάβετε τι πιστεύετε ότι πρέπει να γίνει

Οι παραπάνω θεωρίες, καθώς επίσης και η μελέτη των δεξιοτήτων επικοινωνίας στο χώρο εργασίας του Maguire and Pitcheathly (2002) <https://positivepsychology.com/communication-exercises-for-work/> κατέληξαν σε μερικά από τα ακόλουθα ευρήματα:

Βασικές δεξιότητες επικοινωνίας:

- Να είστε ξεκάθαροι για το μήνυμα που θέλετε να δώσετε
- Ελέγξτε ότι ο ακροατής σας κατανοεί τι λέτε
- Διασφαλίστε ότι υπάρχει αρκετός χώρος και χρόνος για όλους τους ανθρώπους σε μια συνομιλία να μιλήσουν εάν θέλουν, δηλαδή να μπορούν να μιλήσουν όλοι με την σειρά και όχι όλοι μαζί την ίδια ώρα.
- Ενεργή ακρόαση – να είστε ανοιχτοί και να ακούτε πραγματικά τι έχουν να πουν οι άλλοι. Μην υποθέσετε ότι ξέρετε τι σκέφτονται και μην αγνοείτε αυτά που λένε. Μην σκέφτεστε κάτι άλλο ενώ μιλούν!
- Διασφαλίστε ότι επιλέγετε τη σωστή μέθοδο επικοινωνίας όταν προσπαθείτε να επικοινωνήσετε με κάποιον (π.χ. χρήση επίσημης γλώσσας για έναν επαγγελματία, όρθιος μπροστά και μιλώντας δυνατά κατά την παρουσίαση).
- Αυτογνωσία. Είναι σημαντικό να παρατηρήσετε τη συμπεριφορά σας κατά τη διάρκεια οποιασδήποτε επικοινωνίας. Να ξέρετε πότε η φωνή σας γίνεται πιο δυνατή ή αν ενοχλείτε. Προσπαθήστε να παρατηρείτε όταν οι σκέψεις σας μετακινούνται σε κάτι εντελώς διαφορετικό;
- Χρησιμοποιήστε την κατάλληλη γλώσσα του σώματος. Παρατηρείστε πώς κινείται το σώμα σας κατά την επικοινωνία. Κοιτάζετε το άτομο ή κοιτάζετε κάτω συνεχώς; Έχετε μεγάλο συνοφρύωμα στο πρόσωπό σας; Μερικές φορές μιλάμε για ένα πράγμα και το σώμα μας λέει κάτι πολύ διαφορετικό, κάτι που μπορεί να προκαλέσει σύγχυση στον ακροατή. (DePaulo & Friedman, 1998; Knapp et al., 2013). *
- Εργαστείτε στην αντίληψή σας για τα συναισθήματα. Με αυτό τον τρόπο θα είστε σε θέση να διαβάσετε τα μη λεκτικά στοιχεία των άλλων, την πιθανή διάθεσή τους όταν επικοινωνείτε μαζί τους και να μπορείτε ανταποκριθείτε ανάλογα. Για παράδειγμα, να είστε σε θέση να παρατηρήσετε εάν κάποιος είναι ντροπαλός για να μιλήσει ή αν αισθάνεται περίεργα για όλα όσα πρέπει να κάνουν. (Salovey & Mayer, 1990). *



Θεωρία ενεργών ακουστικών δεξιοτήτων

Η ενεργή ακρόαση είναι μια τεχνική που χρησιμοποιείται στην παροχή συμβουλών, στην εκπαίδευση και στην επίλυση διαφορών ή συγκρούσεων. Απαιτεί από τον ακροατή να συγκεντρωθεί πλήρως, να κατανοήσει, να ανταποκριθεί και να θυμηθεί τι λέγεται.

- Να δίνουμε την πλήρη προσοχή μας σε κάποιον άλλο όταν επικοινωνεί μαζί μας
- Στην επικοινωνία, είναι συνήθως σημαντικό να λαμβάνετε πληροφορίες από άλλους

- Πρέπει να είμαστε σε θέση να κατανοήσουμε, να εξερευνήσουμε και να αισθανθούμε σαφείς για το τι μιλούν
- Όχι μόνο θα κερδίσουμε περισσότερες πληροφορίες, αλλά η καλή ακρόαση υποστηρίζει καλές σχέσεις και δημιουργεί μια αίσθηση ευεξίας
- Ίσως χρειαστεί να μάθουμε περισσότερες λεπτομέρειες
- Να κάνετε τις σωστές ερωτήσεις και να ακούτε με τον σωστό τρόπο. Να είστε ευαίσθητοι σε αυτό που λέει ο άλλος αλλά και στη γλώσσα του σώματός τους. Ίσως να υπάρχει κάτι που δεν λένε ή να μην αισθάνονται ασφάλεια για να το μοιραστούν.



Η ικανότητα αποτελεσματικής παράδοσης πληροφοριών

- Ως μέρος της επικοινωνίας μας, θέλουμε οι άλλοι να αντιληφθούν και να κατανοήσουν τι προσπαθούμε να πούμε
- Συχνά ερχόμαστε σε καταστάσεις όπου ένα άτομο έχει πολύ διαφορετικές απόψεις και διαφορετικές πεποιθήσεις σε σχέση με άλλους
- Μπορούμε να υποθέσουμε γρήγορα ότι οι άλλοι καταλαβαίνουν τι λέμε, ειδικά όταν είναι σιωπηλοί, αλλά αυτό θα μπορούσε να οφείλεται στο ότι δεν θέλουμε να πούμε ότι δεν καταλαβαίνουν ή ότι πιστεύουν ότι καταλαβαίνουν αλλά στην πραγματικότητα έχουν παρεξηγήσει
- Είναι σημαντικό να διευκρινιστεί και να ελεγχθεί η κατανόηση του κοινού.

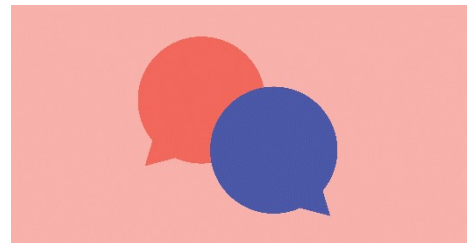
Μερικές συμβουλές για την κατανόηση και την επιτυχή παράδοση των πληροφοριών:

1. Βάλτε τις πληροφορίες με σαφή, δομημένη σειρά, με υποομάδες και επικεφαλίδες
2. Χρησιμοποιήστε γραφικά (π.χ. απλά διαγράμματα)
3. Καταστήστε σαφές ότι είστε θετικοί στο να λαμβάνετε ερωτήσεις και να συνεχίζετε να ελέγχετε εάν ο παραλήπτης πληροφοριών έχει οποιεσδήποτε ερωτήσεις
4. Ρωτήστε τους αποδέκτες των πληροφοριών και ελέγξτε την κατανόησή τους
5. Ρωτήστε τους παραλήπτες εάν θα ήθελαν περισσότερες πληροφορίες
6. Σκεφτείτε το κοινό σας και πόσο καλύτερα μπορούν να ακούσουν τι έχετε να πείτε π.χ. τον τύπο της γλώσσας που χρησιμοποιείτε

Επιτρέψτε στην επικοινωνία να είναι αμφίδρομη:

Κατά τη διάρκεια μιας επικοινωνίας, είναι συνήθως σημαντικό, ακόμη και κατά τη διάρκεια μιας παρουσίασης, να επιτρέπεται κάποιο είδος αμφίδρομης επικοινωνίας ή συζήτησης. Αυτό διασφαλίζει ότι και τα δύο μέρη είναι ενεργά και έχουν την αίσθηση της ιδιοκτησίας σε όσα συζητούνται, συμφωνούνται και αποφασίζονται.

Μερικές φορές πρέπει να επικοινωνήσουμε αλλά πρέπει επίσης να γνωρίζουμε πότε να κάνουμε πίσω και να ακούσουμε. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε μεγαλύτερη δέσμευση από



όλους. Παράγει επίσης περισσότερες προοπτικές και διαφορετικές απόψεις. (Woolley et al., 2010) (Leary, 2004) *

Συμβουλές για καλή επικοινωνία από το κανάλι Better Health της Αυστραλίας (Victoria Department of Health & Human Services, n.d.) **

- Σκεφτείτε τι θέλετε να πείτε.
- Αφιερώστε χρόνο για να μιλήσετε χωρίς διακοπή από άλλα άτομα ή περισπασμούς όπως τηλέφωνα, υπολογιστές ή τηλεόραση.
- Να είστε ξεκάθαροι για το τι θέλετε να επικοινωνήσετε.
- Κάντε το μήνυμά σας σαφές, έτσι ώστε οι άλλοι να το ακούσουν με ακρίβεια και να καταλάβουν τι εννοείτε.
- Μιλήστε για το τι συμβαίνει και το πώς σας επηρεάζει.
- Μιλήστε για ό, τι θέλετε, χρειάζεστε και αισθάνεστε - χρησιμοποιήστε τις δηλώσεις «Εγώ» όπως «Χρειάζομαι», «θέλω» και «αισθάνομαι».
- Να αποδέχεστε την ευθύνη για τα δικά σας συναισθήματα.
- Ακούστε τους άλλους. Μερικές φορές αφήστε τις δικές σας σκέψεις πίσω για λίγο και προσπαθήστε να καταλάβετε τις προθέσεις, τα συναισθήματα, τις ανάγκες και τις επιθυμίες των άλλων.
- Μοιραστείτε θετικές σκέψεις και συναισθήματα, όπως το τι εκτιμάτε και τι είναι σημαντικό για εσάς.
- Να αναγνωρίζετε τον τόνο της φωνής σας.
- Διαπραγματευτείτε, συζητήστε και θυμηθείτε ότι δεν χρειάζεται πάντα να έχετε τον δικό σας τρόπο.

Ασκήσεις

Αριθμός άσκησης: 1	Όνομα / Τύπος άσκησης «Δεξιότητες ακρόασης» - εργασία σε ζευγάρια, μικρές ομαδικές εργασίες, συζητήσεις στην τάξη
Στόχος της μάθησης:	• Ικανότητα να αναλάβει ενεργό ρόλο σε ομαδική συζήτηση / λήψη αποφάσεων • Ικανότητα να κοινοποιούν τις δικές τους ανάγκες, επιθυμίες και εμπειρία σε άλλους • Κατανόηση των στοιχείων της επικοινωνίας (π.χ. γλώσσα του σώματος) • Δυνατότητα παρουσίασης ιδεών και πληροφοριών σε συγκεντρωμένο κοινό • Να επικοινωνείτε με αυτοπεποίθηση σε διάφορες περιστάσεις • Εκτίμηση ιδεών • Εργασία με άλλους
Διάρκεια:	90 λεπτά

Περιγραφή της διαδικασίας:	• Ο εκπαιδευτής να παρουσιάσει το θέμα της ακρόασης • Δραστηριότητα: Μαντέψτε το αντικείμενο Η Τάξη κάθεται σε κύκλο. Με σειρά όλοι πρέπει να περιηγηθούν στην ομάδα και να περιγράψουν ένα αντικείμενο χωρίς να πουν το όνομά του. Η ομάδα πρέπει να μαντέψει ποιο είναι το αντικείμενο. Η ομάδα πρέπει να συζητήσει σχετικά με το τι υποστηρίζει την ακρόαση και τι την εμποδίζει • Δραστηριότητα: Η ιδανική μου δουλειά Η τάξη χωρίζεται σε ζευγάρια. Με τη σειρά το κάθε άτομο στο κάθε ζευγάρι θα μιλήσει για την ιδανική του δουλειά. Κάθε άτομο θα έχει 5 λεπτά για να μιλήσει ενώ ο άλλος θα ακούει. Κάθε ζευγάρι θα ενταχθεί έπειτα με ένα άλλο ζευγάρι. Και οι 4 «ακροατές» θα πάρουν με τη σειρά τους να παρουσιάσουν τον σύντροφό τους και να ενημερώσουν τους άλλους για την ιδανική δουλειά του συντρόφου τους. Στη συνέχεια, οι 4 θα συζητήσουν αν ένιωθαν ότι οι υπόλοιποι τους άκουγαν, τι ήταν χρήσιμο ή όχι τόσο χρήσιμο, τι ήταν εμπόδιο στην ακρόαση κλπ. • Συζήτηση ολόκληρης της τάξης σχετικά με τις δραστηριότητες και τις δεξιότητες ακρόασης.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	https://www.forbes.com/sites/womensmedia/2012/11/09/10-steps-to-effective-listening/?sh=64036c333891 https://www.mindtools.com/CommSkill/ActiveListening.htm https://www.thebalancecareers.com/types-of-listening-skills-with-examples-2063759

Αριθμός άσκησης: 2 Όνομα / Τύπος άσκησης

«Εξερεύνηση της γλώσσας του σώματος» - συζητήσεις στην τάξη, ομαδικά παιχνίδια, σενάρια σε ζευγάρια, παιχνίδι ρόλων

Στόχος της μάθησης:	• Πληροφορίες για τα διάφορα εργαλεία επικοινωνίας που χρησιμοποιούνται στην επιχείρηση • Κατανόηση των στοιχείων της επικοινωνίας (π.χ. γλώσσα του σώματος) • Γνώση τεχνικών επικοινωνίας που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη διευκόλυνση της δυναμικής μιας ομάδας • Να επικοινωνείτε με αυτοπεποίθηση σε διάφορες περιστάσεις
Διάρκεια:	90 λεπτά

Περιγραφή της διαδικασίας:	• Δραστηριότητα: Τι λέω; Η τάξη χωρίζεται σε δύο ομάδες. Κάθε ομάδα στέκεται σε μια γραμμή που βλέπει προς την ίδια κατεύθυνση. Στο άτομο στο πίσω μέρος της γραμμής δίνεται μια κάρτα με μια δήλωση (βλ. Συνημμένες δηλώσεις). Χτυπάνε το άτομο μπροστά τους στον ώμο που γυρίζει. Στη συνέχεια, το πρώτο άτομο μιμείται τη δήλωση στην κάρτα του. Όταν το δεύτερο άτομο αισθάνεται ότι καταλαβαίνει, χτυπάει το πρόσωπο μπροστά του στον ώμο του και στη συνέχεια μιμείται τη δήλωση προς αυτούς. Αυτό συνεχίζεται σε όλη τη γραμμή. Όταν και οι δύο ομάδες έχουν τελειώσει, το άτομο στο μπροστινό μέρος της κάθε ομάδας λέει τι πιστεύει ότι είναι η δήλωση. Η ομάδα που βρίσκεται πλησιέστερα στη σωστή δήλωση παίρνει ένα σημείο. Συνεχίστε με όσες δηλώσεις θέλετε. • Εκπαιδευτής για να παρουσιάσει το θέμα της γλώσσας του σώματος στην επικοινωνία • Δραστηριότητα: Τι συμβαίνει; Η τάξη χωρίζεται σε ζευγάρια. Δώστε σε κάθε ζευγάρι μια λίστα σεναρίων για δράση. Για κάθε σενάριο, ένα από τα ζευγάρια (θα το πάρει διαδοχικά), θα επιλέξει ένα συναίσθημα που έχει και θα το δράσει στο σενάριο χωρίς να χρησιμοποιήσει λέξεις για να πει. Αφήστε 5 λεπτά για κάθε διάλογο και στο τέλος, το άλλο ζευγάρι θαμαντέψει τι αισθάνεται ο σύντροφός τους. Συζήτηση ολόκληρης της τάξης σχετικά με τη δραστηριότητα και τη σημασία της γλώσσας του σώματος σε διαφορετικές περιπτώσεις.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	https://www.verywellmind.com/understand-body-language-and-facial-expressions-4147228 https://www.helpguide.org/articles/relationships-communication/nonverbal-communication.htm https://www.youtube.com/watch?v=C2Na_YwNVx0 https://www.youtube.com/watch?v=p9BG6bfiveU συνημμένο

Αριθμός άσκησης: 3 Όνομα / Τύπος άσκησης «Επιθετικότητα στην επικοινωνία» - ομαδική συζήτηση, διερεύνηση σεναρίων και ομαδική παρουσίαση, παιχνίδι επιθετικότητας, παιχνίδι ρόλων	
Στόχος της μάθησης:	• Ικανότητα να αναλάβει ενεργό ρόλο σε ομαδική συζήτηση / λήψη αποφάσεων • Πληροφορίες για τα διάφορα εργαλεία επικοινωνίας που χρησιμοποιούνται στην επιχείρηση

	• Ικανότητα να κοινοποιούν τις δικές τους ανάγκες, επιθυμίες και εμπειρία σε άλλους • Γνώση τεχνικών επικοινωνίας που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη διευκόλυνση της δυναμικής μιας ομάδας • Να χρησιμοποιήσετε μια ποικιλία τεχνικών επικοινωνίας, π.χ. πρόκληση, εναρμόνιση, σε μια ομαδική συζήτηση • Να επικοινωνείτε με αυτοπεποίθηση σε διάφορες περιστάσεις • Δημιουργικότητα • Εργασία με άλλους
Διάρκεια:	120 Λεπτά
Περιγραφή της διαδικασίας:	• Ο Εκπαιδευτής για να εισαγάγει το θέμα της επιθετικής επικοινωνίας Δραστηριότητα: «Ζητώντας αυτό που θέλω» • Τοποθετήστε την τάξη σε ομάδες των 4 (με χαρτοπίνακα και στυλό). Κάθε ομάδα εξετάζει τα 3 σενάρια και συζητά πώς θα προσπαθούσε να πάρει αυτό που θέλει σε κάθε σενάριο. Κάθε ομάδα στη συνέχεια ανατροφοδοτεί στην τάξη. • Συζήτηση τάξης: • Τι με εμποδίζει να ζητήσω αυτό που θέλω; Ο εκπαιδευτής συζητά για την επιθετική, δυναμική και παθητική επικοινωνία. Συζητώντας καλούς τρόπους για να ζητήσουμε τι θέλουμε Δραστηριότητα: «Μπορώ να έχω την καρέκλα σας;» • Η τάξη κάθεται γύρω από έναν κύκλο. Κάποιος κάθεται στη μέση του κύκλου σε μια καρέκλα. 3 άλλα άτομα στην ομάδα καλούνται να κάνουν το άτομο στη μέση να του δώσει την καρέκλα. Ο ένας πρέπει να ρωτήσει επιθετικά, ένας με παθητικό τρόπο και ένας κατηγορηματικά. Το άτομο στη μέση θα πρέπει να ανταποκριθεί όσο πιο αντιδραστικά μπορεί. Το μάθημα μπορεί να έχει μερικές αλλαγές με διαφορετικά άτομα στη μέση. • Συζήτηση τάξης σχετικά με τη δραστηριότητα. assertively. Δραστηριότητα: Χρησιμοποιώντας το σώμα μας για να είμαστε κατηγορηματικοί • Ο εκπαιδευτής θα συζητήσει για το πως η χρήση του σώματος μπορεί να χτίσει αυτοπεποίθηση και αποφασιστικότητα σε ένα άτομο. • Καλέστε την ομάδα να σηκωθεί και να περπατήσει γύρω από το δωμάτιο σε διαφορετικές κατευθύνσεις με αποφασιστικό τρόπο και αυτοπεποίθηση. Όταν συναντούν κάποιον άλλο στο δωμάτιο, θα πρέπει να σταματούν και αντιμετωπίζουν ο ένας τον άλλον για 1 λεπτό χωρίς να μιλούν αλλά να στέκονται με αποφασιστικό τρόπο. Στη συνέχεια θα πρέπει να συνεχίζουν να περπατούν μέχρι να συναντήσουν κάποιον

	άλλο και μετά κάνουν το ίδιο. Κάντε το για λίγα λεπτά. Στη συνέχεια, η θα υπάρξει μια σύντομη ομαδική συζήτηση για τον αντίκτυπο του να κρατάμε το σώμα μας με αποφασιστικό τρόπο. • Κάντε την άσκηση ξανά. • Αυτή τη φορά καθώς περπατούν, όταν συναντούν κάποιον θα πρέπει να σταματούν, και να τον αντιμετωπίζουν με το να λένε «όχι» με αποφασιστικό τρόπο και μετά περπατάνε ξανά. Όταν συναντούν κάποιον άλλο, θα πρέπει να κάνουν το ίδιο. Κάντε το αυτό για λίγα λεπτά και στη συνέχεια σταματήστε και ρωτήστε την ομάδα πώς αισθάνεται να πει «όχι» με βεβαιότητα. • Ο Εκπαιδευτής θα πρέπει να ολοκληρώσει τη συνεδρία με μια ενημέρωση για 'τι έχουν μάθει μέσα από αυτή την άσκηση
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	How Non-Verbal Communication Affects Performance PGC Basketball Communication - YouTube https://www.mayoclinic.org/healthy-lifestyle/stress-management/in-depth/assertive/art-20044644 https://www.skillsyouneed.com/ps/assertiveness.html https://agileleanlife.com/how-to-become-more-assertive/ συνημμένο χαρτοπίνακας και στυλό

Αριθμός άσκησης: 4 Όνομα / Τύπος άσκησης	
«Παρουσίαση»	
Στόχος της μάθησης:	• Να κατανοήσει τους τύπους παρουσίασης • Να αναγνωρίσει τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα για κάθε τρόπο • Να εξασκηθεί στην προετοιμασία και την παρουσίαση
Διάρκεια:	120 λεπτά
Περιγραφή της διαδικασίας:	Ο εκπαιδευτής θα παρουσιάσει το θέμα για τι πρέπει να σκέφτεσαι όταν δίνεις μια παρουσίαση. Δημιουργία αποτελεσματικών παρουσιάσεων: 1. Χρήση του powerpoint 2. Χρήση χαρτο-πινάκων 3. Ηλεκτρονική παράδοση 4. Χωρίς στηρίγματα!

	Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει τη συνεδρία και εμπλέκει την ομάδα στη συζήτηση για τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των πιο πάνω στυλ παρουσιάσεων. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει πράγματα σαν: 1. Πόσες πληροφορίες πρέπει να συμπεριλάβετε - προσπαθήστε να μην γράψετε απλώς αυτό που πρόκειται να πείτε 2. Χρησιμοποιήστε στη διαφάνεια επιγραμμικά σημεία 3. Χρησιμοποιείτε εικόνες 4. Οι παρουσιάσεις πρέπει να είναι πολύ σαφείς 5. Χρησιμοποιήστε στυλ και χρώματα στα χειρόγραφα 6. Επικοινωνία με το κοινό (Μειονέκτημα στα online) 7. Αδυναμία να δείτε αντιδράσεις (μειονέκτημα στα online) κτλ. Ο εκπαιδευτής, στη συνέχεια, χωρίζει την τάξη σε τουλάχιστον 4 μικρότερες ομάδες. Σε αυτή την διαδικασία πρέπει να ληφθούν υπόψη κάθε ένα από τα διαφορετικά στυλ παρουσίασης. Ο εκπαιδευτής θα χωρίσει τις ομάδες στις διαφορετικές κατηγορίες και στη συνέχεια θα τους ανατεθεί η δημιουργία μιας παρουσίασης στην οποία θα λάβουν υπόψη τους τα πιο πάνω σημεία. Στη συνέχεια, κάθε ομάδα θα παρουσιάσει την παρουσίασή της στην υπόλοιπη τάξη και θα λάβει σχόλια για βελτίωση. Στη τέλος η ομάδα θα μιλήσει για το τι έμαθαν όλοι από την πιο πάνω δραστηριότητα - τι λειτούργησε καλά και τι ίσως χρειαζόταν περισσότερη δουλειά. Αυτό μπορεί επίσης να περιλαμβάνει συμβουλές μεταξύ των συμμετεχόντων σχετικά με τον τρόπο διαχείρισης του άγχους όταν μιλούν μπροστά σε μια ομάδα κλπ.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	χαρτοπίνακας και στυλό, υπολογιστής με PowerPoint

Αριθμός άσκησης: 3	Όνομα / Τύπος άσκησης Μιλώντας με αυτοπεποίθηση
Στόχος της μάθησης:	-
Διάρκεια:	120 λεπτά

Περιγραφή της διαδικασίας:

Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει το θέμα της αίσθησης της αυτοπεποίθησης κατά την διάρκεια μιας ομιλίας και τα πράγματα που μπορεί να μας κάνουν νευρικούς.

Αν και όλοι μας μπορεί να γίνουμε νευρικοί κατά καιρούς, υπάρχουν πράγματα που μπορούμε να κάνουμε για να μας βοηθήσουν να ξεπεράσουμε το άγχος μας και να μας κάνουν να ακουγόμαστε αλλά και να αισθανόμαστε πιο σίγουροι για τον εαυτό μας όταν μιλάμε. Αυτό δεν ισχύει μόνο κατά την διάρκεια μιας παρουσίασης ή όταν βρισκόμαστε σε μεγαλύτερες ομάδες, αλλά και όταν μιλάμε σε συνεντεύξεις ή σε μικρές ομάδες.

Ο εκπαιδευτής χωρίζει την ομάδα σε μικρότερες ομάδες και κάθε ομάδα θα έχει στην διάθεση της 5 λεπτά για να καταλάβει πώς τα μέλη της αισθάνονται μιλώντας σε μία από τις πιο καταστάσεις:

1. Συνάντηση φίλων για καφέ
2. Συνάντηση με τον διαχειριστή της τράπεζάς σας για να ζητήσετε επιχειρηματικό δάνειο
3. Παρουσίαση σε μια ομάδα παιδιών
4. Να δώσεις αποδεικτικά στοιχεία στο δικαστήριο για μια υπόθεση
5. Να παρουσιάσεις την επιχειρηματική σου ιδέα

Ο εκπαιδευτής ζητά από την ομάδα να συζητήσει για το πώς αισθάνονται σε κάθε ένα από τα πιο πάνω σενάρια και να καταγράψουν αυτά τα αισθήματα σε ένα flipchart.

Στη συνέχεια, ο εκπαιδευτής ζητά από την ομάδα να σκεφτεί τι κάνει τη διαφορά σε κάθε ένα από αυτά τα σενάρια. Δηλαδή να εξηγήσουν γιατί μια συζήτηση μεταξύ φίλων είναι πιο εύκολη από το να ζητάς τραπεζικό δάνειο? Τι είναι αυτό που το κάνει διαφορετικό?

Αυτή η διαφορά δεν αφορά μόνο το μέγεθος του κοινού και άλλα και πολλά άλλα πράγματα

- ζητήστε από την ομάδα να το σκεφτεί αυτό
- για παράδειγμα η συνομιλία με μια μεγάλη ομάδα παιδιών είναι πιθανόν λιγότερο τρομακτική από το να μιλάτε με τον διαχειριστή της τράπεζας. Γιατί πιστεύετε ότι συμβαίνει αυτό;

Ανάλογα με τα άτομα σε κάθε ομάδα ο εκπαιδευτής μπορεί να πρέπει να χρησιμοποιήσει διαφορετική γλώσσα έτσι ώστε να μπορέσει να τους κάνουμε να αισθανθούν άνετα.

Για αυτό μπορεί να τους προτείνει διάφορες πρακτικές για αυτό που πρόκειται να πουν, όπως εξάσκηση, αναπνευστικές ασκήσεις,

	να βεβαιωθούμε ότι έχουν προετοιμαστεί και γνωρίζουν το θέμα τους. Πώς αλλιώς μπορείτε να τους κάνετε να αισθανθούν πιο άνετα και πιο σίγουροι;
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	χαρτοπίνακας και στυλό

ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ

Βασικοί μαθησιακοί στόχοι

- Να είστε σε θέση να σχεδιάζετε, να οργανώνετε (πόρους, να εκτελείτε) και να αξιολογείτε ένα επιχειρηματικό έργο χρησιμοποιώντας το συνεργατικό υπόβαθρο, τη γνώση και την εμπειρία.
- Να είστε σε θέση να παρουσιάσετε συλλογικά ιδέες που είναι συναφείς και υποστηρίζουν την τοπική κοινότητα, και να αξιολογείτε τις δυνατότητές τους

Απόκτηση γνώσης

- Να μπορείτε να προσδιορίσετε και να αναγνωρίσετε πώς λειτουργούν το όραμα και η ανθεκτικότητα.
- Να μπορείτε να καταγράψτε ορισμένα εμπόδια στο όραμα και να είστε σε θέση να εφαρμόσετε τεχνικές για να ξεπεράσετε αυτά τα εμπόδια.
- Να μπορείτε να δώσετε παραδείγματα για το πώς λειτουργεί το όραμα στην πράξη.
- Να μπορείτε να εφαρμόσετε μεθόδους και τεχνικές για να διαχειριστείτε αποτελεσματικά τα συναισθήματα και τις παρορμήσεις τους με υγιή τρόπο.
- Να είστε σε θέση να εφαρμόσετε γνώσεις για το πώς να μετατρέψετε το όραμα σε ρεαλιστικά σχέδια και να δείξετε ανθεκτικότητα.

Δεξιότητες

- Να είστε σε θέση να δημιουργήσετε μοναδικό και καινοτόμο όραμα.
- Να είστε σε θέση να επιδείξετε ανθεκτικότητα για να μπορείτε να κάνετε ρεαλιστικά σχέδια.
- Να μπορείτε να εφαρμόσετε δεξιότητες επικοινωνίας και αυτοδιαχείρισης κατά την εργασία σε ένα επιχειρηματικό έργο, στην καθημερινή ζωή και κατά την επίλυση δύσκολων καταστάσεων και προβλημάτων στη χώρα υποδοχής.
- Να μπορείτε να αναγνωρίζετε τρόπους αντιμετώπισης δύσκολων καταστάσεων και να τους χρησιμοποιείτε.

Επιδεξιότητα

- Να μπορείτε να αναγνωρίσετε ευκαιρίες
- Να είσαι δημιουργικός.
- Να έχετε όραμα.
- Να έχετε κινητήρια επιμονή.
- Να είστε αυτοσυνειδητοποιημένοι.
- Να μπορείτε να Κινητοποιήσετε άλλους.
- Να μπορείτε να Κινητοποιήσετε πόρους.
- Να μπορείτε να Αντιμετωπίσετε τον κίνδυνο.
- Να Παίρνετε πρωτοβουλία.

Η ανθεκτικότητα μπορεί να οριστεί ως η ικανότητα ενός ατόμου να ανακτήσει την ισορροπία του μετά από έκθεση σε ανεπιθύμητο συμβάν ή συμβάντα. Λαμβάνοντας υπόψη την έρευνα που έλαβε μέρος στο IO1 και τα αποτελέσματα των εργαστηρίων, πολλές μετανάστριες έχουν βιώσει παρόμοιες καταστάσεις που τους προκάλεσαν αβεβαιότητα και φόβο να χάσουν τα πάντα. Αν και αυτές οι γυναίκες ενδιαφέρονται για την επιχειρηματικότητα και έχουν όραμα, θα πρέπει επίσης να είναι ανθεκτικές για να ξεπεράσουν οποιοδήποτε εμπόδιο.

Αυτό το εκπαιδευτικό υλικό θα επικεντρωθεί στην ανάπτυξη των παραπάνω δεξιοτήτων σε μετανάστριες.

ΘΕΩΡΙΑ

«Το μπαμπού είναι εύκαμπτο, κάμπτεται με τον άνεμο αλλά ποτέ δεν σπάει, είναι ικανό να προσαρμοστεί σε οποιαδήποτε περίπτωση. Προτείνει ανθεκτικότητα, που σημαίνει να έχουμε την ικανότητα να επανέλθουμε ακόμη και από τις πιο δύσκολες στιγμές... Η ικανότητά σας να ευδοκιμήσετε εξαρτάται, τελικά, από τη στάση σας απέναντι στις συνθήκες της ζωής σας. Πάρτε τα πάντα σταδιακά με χάρη, δίνοντας ενέργεια όταν χρειάζεται, αλλά πάντα να είστε ήρεμοι εσωτερικά ».

Ping Fu

Τι είναι η ανθεκτικότητα;

Αν και δεν υπάρχει συμφωνημένος ορισμός της έννοιας, η «ανθεκτικότητα» μπορεί να περιγραφεί ως η ικανότητα ενός ατόμου να ανακτήσει την ισορροπία του μετά την έκθεση του σε ένα ανεπιθύμητο συμβάν ή συμβάντα. Η ανθεκτικότητα δεν είναι μια κατάσταση ύπαρξης, είναι μια διαδικασία προσαρμογής και ανάπτυξης σε ένα επικίνδυνο τοπίο ή κατάσταση. Ένα ανθεκτικό άτομο όχι μόνο επιβιώνει, αλλά και ευδοκμεί σε ένα περιβάλλον αλλαγής και αβεβαιότητας ακολουθώντας μια δυναμική διαδικασία θετικής προσαρμογής. Η ανθεκτικότητα συνδέεται στενά με το όραμα, την αποστολή και τις βασικές αξίες που έχει ένα άτομο. Τα ανθεκτικά άτομα είναι σε θέση να απεικονίσουν θετικά στόχους, να κοινοποιήσουν αποτελεσματικά το σχέδιό τους σε άλλους και να ενθαρρύνουν την ισχυρή προσήλωση στην πορεία της δράσης. Επιπλέον, το να έχεις ένα όραμα είναι μία από τις επτά συνήθειες των επιτυχημένων ανθρώπων και όχι μόνο συνιστά να ξεκινάς κάτι με το τέλος στο μυαλό, αλλά και την βαθιά κατανόηση των στόχων, των αξιών και των επιθυμητών αποτελεσμάτων. Ένα ανθεκτικό άτομο εφαρμόζει τις προαναφερόμενες ιδιότητες σε κάθε εργασία που αναλαμβάνει.



[This Photo](#) by unknown author is licensed under [CC BY](#).

Η λέξη «ανθεκτικότητα» χρησιμοποιείται συχνά μόνη της για να αντιπροσωπεύει τη συνολική προσαρμοστικότητα και την αντιμετώπιση, αλλά μπορεί να χωριστεί σε κατηγορίες ως εξής:

Ψυχολογική ανθεκτικότητα - Η ψυχολογική ανθεκτικότητα αναφέρεται στην ικανότητα ψυχικής αντοχής ή προσαρμογής στην αβεβαιότητα, τις προκλήσεις και τις αντιξοότητες. Οι άνθρωποι που εμφανίζουν ψυχολογική ανθεκτικότητα αναπτύσσουν στρατηγικές αντιμετώπισης και ικανότητες που τους επιτρέπουν να παραμείνουν ήρεμοι και επικεντρωμένοι σε μια κρίση και μπορούν να προχωρούν χωρίς μακροπρόθεσμες αρνητικές συνέπειες.

Συναισθηματική ανθεκτικότητα - Υπάρχουν διάφοροι βαθμοί για το πόσο καλά ένα άτομο αντιμετωπίζει συναισθηματικά το άγχος και τις αντιξοότητες. Μερικοί άνθρωποι, από τη φύση τους, είναι περισσότερο ή λιγότερο ευαίσθητοι στην αλλαγή. Ως αποτέλεσμα, τα συναισθηματικά ανθεκτικά άτομα είναι σε θέση να διαχειριστούν τους στρες καθώς και τα συναισθήματά τους με έναν υγιή, θετικό τρόπο.

Φυσική ανθεκτικότητα - Η φυσική ανθεκτικότητα αναφέρεται στην ικανότητα του σώματος να προσαρμοστεί στις προκλήσεις, να διατηρήσει την αντοχή και τη δύναμη και να ανακάμψει γρήγορα και αποτελεσματικά. Είναι η ικανότητα ενός ατόμου να λειτουργεί και να ανακάμπτει όταν αντιμετωπίζει ασθένειες, ατυχήματα ή άλλες σωματικές απαιτήσεις.

Κοινωνική ανθεκτικότητα - Η ανθεκτικότητα στην κοινότητα αναφέρεται στην ικανότητα ομάδων ανθρώπων να ανταποκρίνονται και να ανακάμπτουν από δυσμενείς καταστάσεις,

όπως φυσικές καταστροφές, πράξεις βίας, οικονομικές δυσκολίες και άλλες προκλήσεις για την κοινότητά τους.

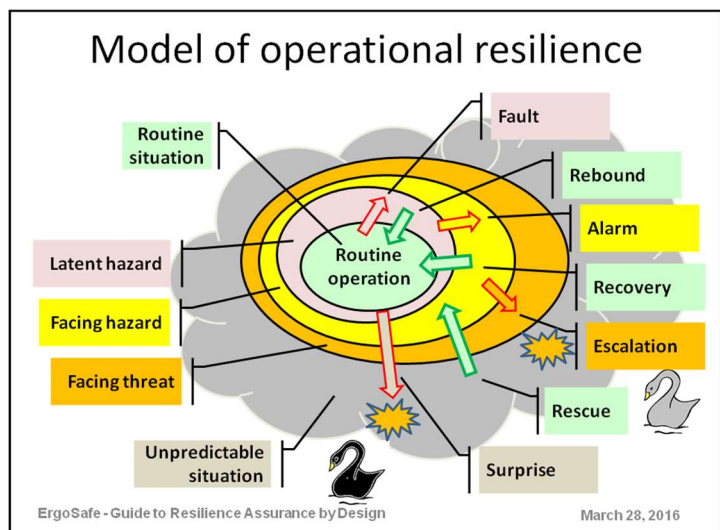
Γιατί είναι σημαντική η ανθεκτικότητα;

Η ανθεκτικότητα:

- μπορεί να φιλοδοξεί νέους επιχειρηματίες.
- δίνει στους ανθρώπους τη δύναμη που απαιτείται για να επεξεργαστούν και να ξεπεράσουν τις δυσκολίες. Είναι μια εσωτερική δύναμη που τους παρακινεί να συνεχίσουν τον αγώνα για το καλύτερο που μπορούν.
- είναι η ικανότητα αντιμετώπισης του άγχους και των απροσδόκητων προκλήσεων, και της ευημερίας σε τέτοιες καταστάσεις και της ικανότητας προσαρμογής.
- μπορεί να βοηθήσει ένα άτομο να χειριστεί το εργασιακό άγχος που επηρεάζει τα προσωπικά αποτελέσματα απόδοσης.
- έχει συσχετιστεί με διάφορες θετικές καταστάσεις, όπως αισιοδοξία, απόλαυση, περιέργεια, ενέργεια και ανοιχτότητα στην εμπειρία. Τα θετικά συναισθήματα χρησιμεύουν επίσης ως «buffer» ενάντια στο άγχος στο χώρο εργασίας, επιτρέποντας στα άτομα να κάνουν θετικές εκτιμήσεις για το τι διαφορετικά θα ήταν μια αγχωτική κατάσταση.

Θεωρίες

Οι άνθρωποι αντιμετωπίζουν κάθε είδους δυσκολία στη ζωή τους. Αντιμετωπίζουν προβλήματα όπως προσωπικές κρίσεις, όπως ασθένεια, απώλεια αγαπημένου προσώπου, κακοποίηση, εκφοβισμός, απώλεια θέσεων εργασίας και οικονομική αστάθεια. Υπάρχει η κοινή πραγματικότητα των τραγικών γεγονότων στις ειδήσεις, όπως πόλεμοι, τρομοκρατικές επιθέσεις, μαζικοί πυροβολισμοί, φυσικές καταστροφές και, φυσικά, πανδημίες. Οι άνθρωποι πρέπει να μάθουν να αντιμετωπίζουν και να εργάζονται μέσα από πολύ δύσκολες εμπειρίες ζωής.



[This Photo](#) by Unknown Author is licensed under [CC BY-SA](#).

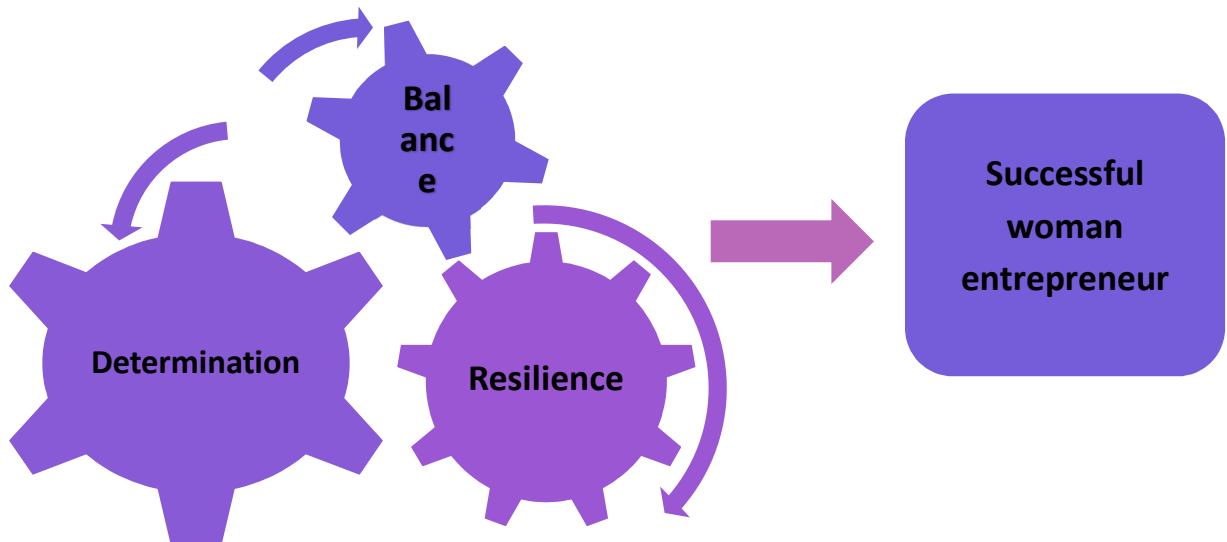
Όσον αφορά την ανάπτυξη της ανθεκτικότητας είναι περίπλοκη αλλά και προσωπική. Περιλαμβάνει έναν συνδυασμό εσωτερικών δυνάμεων και εξωτερικών πόρων και δεν υπάρχει καθολική φόρμουλα για να γίνει πιο ανθεκτική. Οι άνθρωποι είναι διαφορετικοί και αντιδρούν διαφορετικά σε διαφορετικές καταστάσεις.

Διάφορες μελέτες έχουν εξετάσει τις ψυχολογικές επιρροές, τα προσωπικά χαρακτηριστικά και τις επιδράσεις της προηγούμενης εμπειρίας στο άτομο για να προβλέψει τι κάνει ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας. Σύμφωνα με τον Schumpeter (1993), ένας επιχειρηματίας έχει το «όραμα» να κάνει τα σωστά πράγματα χωρίς να αναλύσει την κατάσταση. Ακολουθώντας αυτήν την κατεύθυνση, οι επιχειρηματίες χρειάζονται ορισμένα ψυχολογικά χαρακτηριστικά που τους βοηθούν να ξεπεράσουν τη δυσκολία και την αβεβαιότητα¹.

Σύμφωνα με τους Achua και Lussier (2014), οι παράγοντες για τους οποίους οι γυναίκες γίνονται επιχειρηματίες κατηγοριοποιούνται σε «παράγοντες ώθησης» και «παράγοντες έλξης». Οι παράγοντες «ώθησης» είναι αυτοί που σχετίζονται με την απογοήτευση από την εργασία, όπως η έλλειψη ευκαιριών, λίγες ή ελάχιστες ευκαιρίες να ανέβεις σε καλύτερη θέση, οικονομικές κρίσεις, έλλειψη χρημάτων, οικογενειακή εγκατάλειψη κ.λπ. Από την άλλη πλευρά, οι παράγοντες «έλξης» είναι αυτοί που σχετίζονται με την επιθυμία για ανάπτυξη, την επιδίωξη της ανεξαρτησίας, την επιθυμία να γίνεις το αφεντικό σου κ.λπ. Σε γενικές γραμμές, είναι οι ιδιότητες που σχετίζονται με την προσωπική ανάπτυξη και την εκπλήρωση ενός σχεδίου ζωής.

Οι Ayala και Manzano (2014) μελέτησαν τη σχέση μεταξύ των διαστάσεων της ανθεκτικότητας και των επιτυχημένων επιχειρηματιών. Διαπίστωσαν ότι υπάρχουν τρεις διαστάσεις ανθεκτικότητας (ανθεκτικότητα, ευφυΐα και αισιοδοξία) που βοηθούν στην πρόβλεψη της επιχειρηματικής επιτυχίας. Τα ευρήματα έχουν δείξει ότι η «εφευρετικότητα» αποτελεί βασικό παράγοντα για την πρόβλεψη της επιτυχίας στην επιχειρηματικότητα (τόσο για άνδρες όσο και για γυναίκες). Ωστόσο, η αισιοδοξία στην επιχειρηματική επιτυχία είναι μεγαλύτερη για τις γυναίκες παρά για τους άνδρες. Η αυτο-αποτελεσματικότητα και η ανθεκτικότητα είναι ιδιαίτερα σημαντικά για την επιχειρηματικότητα.

Επιπλέον, οι Tugade και Fredrickson (2004) διαπίστωσαν ότι «η ψυχολογική νοοτροπία που σχετίζεται με την ανθεκτικότητα αντανάκλαται και στο σώμα». Αυτό σημαίνει ότι εάν ένα άτομο έχει καλύτερη σωματική ευεξία, θα έχει μεγαλύτερη ικανότητα να αναλάβει τη δουλειά του και θα προσαρμοστεί καλύτερα στις αντιξοότητες.



Εικ. 1: Εννοιολογικό μοντέλο των προσωπικών χαρακτηριστικών των επιτυχημένων επιχειρηματιών γυναικών

Κύριες θεωρίες για την ανθεκτικότητα

1. Η θεωρία του Michael Rutter:

Ένας συνδυασμός παραγόντων συμβάλλει στην δημιουργία της ανθεκτικότητας και δεν υπάρχει μια απλή λίστα με βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε για να αντιμετωπίσετε τις αντιξοότητες. Σύμφωνα με τον Rutter (2006), η ανθεκτικότητα μπορεί να οριστεί ως "μια διαδραστική έννοια που σχετίζεται με το συνδυασμό εμπειριών σοβαρού κινδύνου και θετικής ψυχολογικής κατάληξης παρά αυτές τις εμπειρίες". Αυτή η θεωρία υποστηρίζει ότι:

- η ανθεκτικότητα δεν σχετίζεται με τα ψυχολογικά χαρακτηριστικά του ατόμου, αλλά με την ικανότητα προσαρμογής όταν τους δίνονται οι κατάλληλοι πόροι.
- τα άτομα μπορούν να είναι ανθεκτικά σε ορισμένους παράγοντες κινδύνου, αλλά εξαρτάται πάντα από τις διαφορετικές καταστάσεις που αντιμετωπίζουν.

2. Η θεωρία του Δρ Norman Garmezy:

Ο Δρ. Norman Garmezy αναφέρει πως η ανθεκτικότητα δεν είναι απαραίτητως αδιαπέραστη από το άγχος και την πίεση, αλλά πως έχει σχεδιαστεί για να αντικατοπτρίζει την ικανότητα ανάκαμψης και την διατηρούμενη προσαρμοστική συμπεριφορά που μπορεί να ακολουθήσει την αρχική υποχώρηση της ανικανότητας κατά την έναρξη ενός αγχωτικού γεγονότος» Σύμφωνα με αυτήν την προσέγγιση, η ανθεκτικότητα είναι μια λειτουργική επάρκεια παρά την παρεμβατική συναισθηματικότητα, και έχει ως σημείο αναφοράς ανθεκτικής συμπεριφοράς την αντοχή υπό πίεση.

3. Η θεωρία του Emmy Werner:

Ο Werner όρισε την ανθεκτικότητα ως «την ικανότητα αποτελεσματικής αντιμετώπισης των εσωτερικών τάσεων και εξωτερικών τάσεων». Αυτή η προσέγγιση θεωρείται ως οικολογική άποψη της ανθεκτικότητας που εστιάζει στους προστατευτικούς παράγοντες. Σύμφωνα με τη θεωρία του Werner, όσο πιο αγχωτική είναι η κατάσταση, τόσο περισσότεροι προστατευτικοί παράγοντες θα απαιτηθούν.

4. Η θεωρία του Syniya Luthar:

Ο Luthar (2000) θεώρησε την ανθεκτικότητα ως «μια δυναμική διαδικασία που περιλαμβάνει θετική προσαρμογή στο πλαίσιο σημαντικών αντιξοότητων». Σύμφωνα με τον Luthar, τα πιο σημαντικά πράγματα που χρειάζεται κάποιος για να είναι ανθεκτικός, είναι η έκθεση στο σημαντικό άγχος και η επίτευξη θετικής προσαρμογής.

Σύμφωνα με αυτήν τη θεωρία, υπάρχουν τρεις τύποι προστατευτικών παραγόντων:

- Προστατευτική σταθεροποίηση (παρά τον αυξανόμενο κίνδυνο, το χαρακτηριστικό αυτό δίνει σταθερότητα στην ικανότητα).
- Προστατευτική ενίσχυση (αλληλεπίδραση του στρες και αύξηση της εμπιστοσύνης στον εαυτό κάποιου).
- Προστατευτικό αλλά αντιδραστικό (γενικά πλεονεκτήματα αλλά χωρίς υψηλά επίπεδα στρες).

5. Η θεωρία της Ann Masten:

Σύμφωνα με τον Masten (2011), η ανθεκτικότητα είναι «η ικανότητα ενός δυναμικού συστήματος να προσαρμόζεται σε διαταραχές που απειλούν τη λειτουργία, τη βιωσιμότητα ή την ανάπτυξη του συστήματος». Ο Masten υποστηρίζει ότι για να είναι ένα άτομο ικανό να είναι ανθεκτικό, πρέπει να έχει θετική προσαρμοστικότητα, η οποία αναφέρεται στην εκπλήρωση αναπτυξιακών καθηκόντων και σε θεμελιώδη ανθρώπινα συστήματα προσαρμογής (προσκόλληση σχέσεων και σχέσεις με τους γονείς, σύστημα αυτορρύθμισης για συναισθήματα κ.λπ.).

6. Η θεωρία του Michel Unger:

Ο Unger ορίζει την ανθεκτικότητα περισσότερο ως ένα μεμονωμένο σύνολο χαρακτηριστικών. Είναι η δομή γύρω από το άτομο, οι υπηρεσίες που λαμβάνει το άτομο, ο τρόπος με τον οποίο δημιουργούνται οι γνώσεις για την υγεία, οι οποίες συνδυάζονται με τα χαρακτηριστικά των ατόμων που τους επιτρέπουν να ξεπεράσουν τις αντιξοότητες που αντιμετωπίζουν και να χαρτογραφήσουν πορεία προς την ανθεκτικότητα. Σύμφωνα με τον Unger (2011), υπάρχουν τέσσερις αρχές που είναι σημαντικό να ληφθούν υπόψη και αυτές είναι η αποκέντρωση, η πολυπλοκότητα, η μη τυπικότητα και η πολιτιστική σχετικότητα.

Ο Unger δεν πρότεινε ότι το παιδί δεν έχει καμία σχέση με την ανθεκτικότητα, αλλά επικεντρώθηκε πρώτα στην έμφαση που πρέπει να δοθεί στη φύση της κοινωνικής και φυσικής οικολογίας, μετά στην αλληλεπίδραση μεταξύ του παιδιού και του περιβάλλοντος και στη συνέχεια στο παιδί.

Η ανθεκτικότητα είναι «η βασική δύναμη που χρησιμοποιείτε για να ανυψώσετε το φορτίο της ζωής».

Amit Sood, M.D.

Βασικές ικανότητες ανθεκτικότητας ¹

Σύμφωνα με τον Glicken, MD (2006), οι ανθεκτικοί άνθρωποι έχουν μερικές ή όλες από τις ακόλουθες δεξιότητες:

- **Συγκέντρωση στον έλεγχο** – Να μπορούν να συγκεντρωθούν στο πώς, μπορούν να ελέγχουν το αποτέλεσμα των γεγονότων ανεξάρτητα από εξωτερικούς παράγοντες.
- **Κινητοποίηση πηγών και άλλων ατόμων**, αφού μπορούν να βασίζονται στην οικογένεια, τους φίλους και τους συναδέλφους όταν χρειάζεται..
- **Επίλυση προβλημάτων** – Να μπορούν να εντοπίσουν τρόπους για να ελέγξουν και να επιλύσουν ένα πρόβλημα
- **Αισιοδοξία** - Όταν τα πράγματα γίνονται δύσκολα, μπορούν να χειριστούν καταστάσεις πιστεύοντας στις ικανότητες τους.
- **Χειρισμός** - Εύρεση τεχνικών για τη μείωση του στρες και του άγχους.
- **Αυτο-φροντίδα** - Καθιστώντας την ψυχική, συναισθηματική και σωματική υγεία τους κορυφαίες προτεραιότητες.
- **Αυτογνωσία** - Γνωρίζοντας τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες τους και πώς να θέσουν τους εσωτερικούς τους πόρους σε λειτουργία
- **Δημιουργία μοναδικού και καινοτόμου οράματος.**
- **Επίδειξη κινητήριας επιμονής**
- **Υλοποίηση ενεργειών επικοινωνίας και αυτοδιαχείρισης** όταν εργάζοντε σε ένα επιχειρηματικό έργο, στην καθημερινή τους ζωή και κατά την επίλυση δύσκολων καταστάσεων και προβλημάτων.
- **Εντοπισμός ευκαιριών και ανάληψη πρωτοβουλίας** - Αναγνώριση τρόπων για αντιμετώπιση δύσκολων καταστάσεων και παρακολούθηση τους για σωστό και έγκαιρο χειρισμό πιθανών κινδύνων

Εκπαιδεύστε τον εαυτό σας για να γίνετε ανθεκτικοί

¹ Glicken, M. D. (2006). Learning from resilient people: Lessons we can apply to counselling and psychotherapy. Sage.

Η έρευνα των Barr, S., και Devine-Wright, P. (2012) έδειξε ότι τα κοινωνικά συστήματα που παρέχουν υποστήριξη σε περιόδους κρίσης ή τραύματος υποστηρίζουν την ανθεκτικότητα στο άτομο. Η κοινωνική υποστήριξη μπορεί να είναι άμεση ή έμμεση από οικογένεια, κοινότητα, φίλους και οργανισμούς. Το να μάθεις να είσαι ανθεκτικός δεν σημαίνει να καταλαβαίνεις πώς να «χαμογελάς και να το αντέχεις» ή απλά να το «ξεπερνάς». Δεν πρόκειται για μάθηση αποφυγής εμποδίων ή αντίστασης στην αλλαγή.



[This Photo](#) by Unknown Author is licensed under [CC BY-NC](#)

Η οικοδόμηση της ανθεκτικότητας είναι μια διαδικασία στην οποία οι άνθρωποι χρησιμοποιούν την ευελιξία τους για να χειριστούν δύσκολες καταστάσεις και να μάθουν να αξιοποιούν μια προσέγγιση βασισμένη στις δικές τους δυνάμεις για την αντιμετώπιση των εμποδίων.

Εάν θεωρήσουμε την ανθεκτικότητα ως διαδικασία, μπορούμε να ακολουθήσουμε τα επόμενα βήματα για να χτίσουμε δεξιότητες ανθεκτικότητας:

- **Αναπτύξτε την αυτογνωσία** - Η κατανόηση του τρόπου με τον οποίο συνήθως ανταποκρίνεστε στο άγχος και τις αντιξοότητες, είναι το πρώτο βήμα προς την εκμάθηση προσαρμοστικών στρατηγικών. Η αυτογνωσία περιλαμβάνει επίσης την κατανόηση των δυνατοτήτων σας και τη γνώση των αδυναμιών σας.
- **Δημιουργήστε δεξιότητες αυτορρύθμισης** - Το να παραμένετε συγκεντρωμένοι στην αντιμετώπιση του άγχους και των αντιξοών είναι πολύ σημαντικό αλλά όχι εύκολο. Οι τεχνικές μείωσης του στρες, όπως καθοδηγούμενες εικόνες, άσκηση αναπνοής και προπόνηση προσοχής μπορούν να βοηθήσουν τα άτομα να ρυθμίσουν τα συναισθήματα, τις σκέψεις και τις συμπεριφορές τους.
- **Μάθετε δεξιότητες αντιμετώπισης** - Οι δεξιότητες αντιμετώπισης και επίλυσης προβλημάτων συμβάλλουν στην ενδυνάμωση ενός ατόμου που πρέπει να εργαστεί μέσα από τις αντιξοότητες και να ξεπεράσει τις δυσκολίες. Υπάρχουν πολλές δεξιότητες αντιμετώπισης που μπορούν να βοηθήσουν στην αντιμετώπιση αγχωτικών και δύσκολων καταστάσεων. Περιλαμβάνουν ενημέρωση ημερολόγιου, αναδιατύπωση σκέψεων, φυσική άσκηση, περνώντας χρόνο σε εξωτερικούς χώρους, κοινωνικοποίηση, βελτίωση της υγιεινής του ύπνου και αξιοποίηση δημιουργικών μέσων.
- **Αύξηση της αισιοδοξίας** - Οι άνθρωποι που είναι πιο αισιόδοξοι τείνουν να αισθάνονται περισσότερο πως έχουν τον έλεγχο των αποτελεσμάτων τους. Για να χτίσετε αισιοδοξία, εστιάστε σε αυτό που μπορείτε να κάνετε καλά και εντοπίστε βήματα επίλυσης προβλημάτων που μπορείτε να κάνετε όταν αντιμετωπίζετε μια πρόκληση.

- **Ενίσχυση συνδέσεων** - Τα συστήματα υποστήριξης μπορούν να διαδραματίσουν ζωτικό ρόλο στην ανθεκτικότητα. Ενισχύστε τις υπάρχουσες κοινωνικές σας συνδέσεις και βρείτε ευκαιρίες για δημιουργία νέων.
- **Γνωρίστε τις δυνάμεις σας** - Οι άνθρωποι αισθάνονται πιο ικανοί και αυτοπεποίθηση όταν μπορούν να αναγνωρίσουν και να αξιοποιήσουν τα ταλέντα και τις δυνάμεις τους.
- **Έχετε έναν ρεαλιστικό σχεδιασμό** - Η ικανότητα δημιουργίας και εκτέλεσης ρεαλιστικών σχεδίων βοηθά τα άτομα να παίξουν με τις δυνάμεις τους και να επικεντρωθούν σε επιτεύξιμους στόχους.
- **Αυξήστε την αυτοεκτίμησή σας** - Μια θετική αίσθηση του εαυτού και της εμπιστοσύνης στις δυνάμεις του μπορεί να αποτρέψει τα συναισθήματα της αδυναμίας όταν αντιμετωπίζετε αντιξοότητες.
- **Αξιοποιήστε τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες** - Το να μπορείτε να επικοινωνείτε καθαρά και αποτελεσματικά βοηθά τους ανθρώπους να αναζητήσουν υποστήριξη, να κινητοποιήσουν πόρους και να αναλάβουν δράση.
- **Να έχετε συναισθηματική ρύθμιση** - Η ικανότητα διαχείρισης κακών συναισθημάτων (ή αναζήτηση βοήθειας για την επίλυση αυτών) βοηθά τους ανθρώπους να διατηρήσουν την συγκέντρωσή τους όταν βρίσκονται στην διαδικασία να ξεπεράσουν μια πρόκληση.

Η έρευνα για τη θεωρία ανθεκτικότητας δείχνει ότι η ανθεκτικότητα δεν είναι κάτι που οι άνθρωποι αξιοποιούν μόνο σε συντριπτικές στιγμές αντιξοότητας. Χτίζεται καθώς οι άνθρωποι αντιμετωπίζουν κάθε είδους στρες σε καθημερινή βάση και βάση αυτών μπορούν να καλλιεργούνται προστατευτικοί παράγοντες.

Τεχνικές ανθεκτικότητας

Συμβουλές για να είστε ανθεκτικοί σύμφωνα με την American Psychological Association (2012):

- **Δημιουργήστε τις συνδέσεις σας.**
- **Προτεραιότητα στις σχέσεις** - Η σύνδεση με ενσυναίσθηση και κατανόηση των ανθρώπων μπορεί να σας υπενθυμίσει ότι δεν είστε μόνοι. Εστιάστε στην εύρεση αξιόπιστων και συμπονετικών ατόμων και συναδέλφων που επικυρώνουν τα συναισθήματά σας. Ο πόνος των τραυματικών συμβάντων μπορεί να οδηγήσει μερικούς ανθρώπους να απομονωθούν, αλλά είναι σημαντικό να δεχτείτε βοήθεια και να υποστηριχτείτε από εκείνους που σας ενδιαφέρουν.
- **Συμμετοχή σε μια ομάδα** - Μαζί με τις προσωπικές σχέσεις, μερικοί άνθρωποι βρίσκουν ότι η δραστηριότητα σε ομάδες για τα κοινά, κοινότητες που βασίζονται στην πίστη ή σε άλλους τοπικούς οργανισμούς παρέχει κοινωνική υποστήριξη και μπορεί να τους βοηθήσει να ελπίζουν.
- **Πρωώθηση της ευεξίας.**
- **Φροντίστε το σώμα σας** - Η αυτοεξυπηρέτηση είναι μια νόμιμη πρακτική για την ψυχική υγεία και την αντοχή του κτηρίου. Αυτό συμβαίνει επειδή το άγχος είναι εξίσου φυσικό όσο και συναισθηματικό. Η σωστή διατροφή, άφθονος ύπνος, ενυδάτωση και

τακτική άσκηση μπορεί να ενισχύσει το σώμα σας για να προσαρμοστεί στο στρες και να μειώσει την ένταση των συναισθημάτων όπως το άγχος ή η κατάθλιψη.

- **Εξασκήστε Πρακτικές προσοχής** - Η γιόγκα και άλλες πνευματικές πρακτικές όπως η προσευχή ή ο διαλογισμός μπορούν επίσης να βοηθήσουν τους ανθρώπους να χτίσουν συνδέσεις και να αποκαταστήσουν την ελπίδα, κάτι που μπορεί να τους βοηθήσει να αντιμετωπίσουν καταστάσεις που απαιτούν ανθεκτικότητα. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με το να ενημερώνετε ένα ημερολόγιο, να διαλογίζεστε ή να προσεύχεστε, να συζητάτε για θετικές πτυχές της ζωής σας και να θυμάστε τα πράγματα για τα οποία είστε ευγνώμονες, ακόμη και κατά τη διάρκεια προσωπικών δοκιμών.
- **Αποφύγετε τις αρνητικές εξόδους** - Επικεντρωθείτε στο να παρέχετε πόρους στο σώμα σας για τη διαχείριση του άγχους, αντί να αναζητήσετε τρόπους για να εξαλείψετε το αίσθημα του άγχους.
- **Βρείτε σκοπό.**
- **Βοηθήστε άλλους** – Μπορείτε να είστε εθελοντής σε ένα τοπικό καταφύγιο άστεγων ή απλά να υποστηρίξετε έναν φίλο όταν χρειάζεται. Με αυτόν τον τρόπο, μπορείτε να συγκεντρώσετε μια αίσθηση σκοπού, να προωθήσετε την αυτοεκτίμηση, να συνδεθείτε με άλλους ανθρώπους και να βοηθήσετε συγκεκριμένα τους άλλους. Όλα αυτά μπορούν να σας βοηθήσουν να μεγαλώσετε σε ανθεκτικότητα.
- **Να είστε προορατικοί** - Είναι χρήσιμο να αναγνωρίζετε και να δέχεστε τα συναισθήματά σας σε δύσκολες στιγμές, αλλά είναι επίσης σημαντικό να σας βοηθά να ανακαλύψετε τον εαυτό σας.
- **Προχωρήστε προς τους στόχους σας** - Ορίστε ορισμένους ρεαλιστικούς στόχους και κάντε κάτι τακτικά - ακόμα κι αν φαίνεται σαν ένα μικρό επίτευγμα, θα σας επιτρέψει να κινηθείτε προς τα πράγματα που θέλετε να πετύχετε.
- **Αναζητήστε ευκαιρίες για να ανακαλύψετε τον εαυτό σας** - Το να αισθάνεστε ευάλωτοι μπορεί να αυξήσει την αίσθηση της αυτοεκτίμησης και να αυξήσει την εκτίμηση σας για τη ζωή.
- **Αγκαλιάστε τις υγιείς σκέψεις.**
- **Κρατήστε τα πράγματα σε προοπτική** - Πώς πιστεύετε ότι μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στο πώς αισθάνεστε - και πόσο ανθεκτικά είστε όταν αντιμετωπίζετε εμπόδια? Προσπαθήστε να εντοπίσετε τομείς παράλογης σκέψης, όπως μια τάση καταστροφής, και υιοθετήστε ένα πιο ισορροπημένο και ρεαλιστικό τρόπο σκέψης. Για παράδειγμα, εάν αισθάνεστε συγκλονισμένοι από μια πρόκληση, θυμηθείτε ότι αυτό δεν είναι μόνιμη κατάσταση. Όλα είναι θέμα της αντίληψης σας.
- **Αποδοχή αλλαγής** - Αποδοχή ότι η αλλαγή είναι μέρος της ζωής. Έτσι, προσπαθήστε να βρείτε τρόπους προσαρμογής. Μπορεί να δείτε ευκαιρίες και ενδιαφέροντα πράγματα που δεν είχατε φανταστεί ποτέ.
- **Διατηρήστε μια ελπιδοφόρα προοπτική** - Προσπαθήστε να είστε θετικοί - πάντα μια αισιόδοξη προοπτική σας δίνει τη δυνατότητα να περιμένετε ότι θα σας συμβούν καλά πράγματα. Δοκιμάστε να απεικονίσετε αυτό που θέλετε, αντί να ανησυχείτε για αυτό που φοβάστε.
- **Μάθετε από το παρελθόν σας** - Κοιτάζοντας πίσω στο ποιος ή τι ήταν χρήσιμο σε προηγούμενες περιόδους δυσφορίας, μπορεί να ανακαλύψετε πώς μπορείτε να ανταποκριθείτε αποτελεσματικά σε νέες δύσκολες καταστάσεις.
- **Ζητήστε βοήθεια**

- **Η λήψη βοήθειας** όταν την χρειάζεστε είναι ζωτικής σημασίας για την οικοδόμηση της ανθεκτικότητάς σας. Το σημαντικό είναι να θυμάστε ότι δεν είστε μόνοι στο ταξίδι. Για πολλούς ανθρώπους, η χρήση των δικών τους πόρων και στρατηγικών μπορεί να είναι αρκετή για την οικοδόμηση της ανθεκτικότητάς τους. Αλλά κατά καιρούς, ένα άτομο μπορεί να κολλήσει ή να δυσκολευτεί να σημειώσει πρόοδο στο δρόμο προς την ανθεκτικότητα.

Για επιπλέον ανάγνωση δείτε:

1. Κορυφαία βιβλία σχετικά με την ανθεκτικότητα

- “Freedom from Anxious Thoughts and Feelings: A Two-Step Mindfulness Approach for Moving Beyond Fear and Worry” by Scott Symington, PhD.
- “Option B: Facing Adversity, Building Resilience, and Finding Joy” by Sheryl Sandberg and Adam Grant.
- “How to Change Your Mind: What the New Science of Psychedelics Teaches Us About Consciousness, Dying, Addiction, Depression, and Transcendence” by Michael Pollan.
- “Beauty in the Broken Places: A Memoir of Love, Faith, and Resilience” by Allison Pataki.

2. Κορυφαίες ταινίες, ντοκιμαντέρ και τηλεοπτικές εκπομπές σχετικά με την ανθεκτικότητα

- “Atypical”
- “He Named Me Malala”
- “When They See Us”
- “Herself”
- “Resilience: The Biology of Stress & The Science of Scope”

(<https://kpirfilms.co/resilience/>)

3. Βίντεο στο YouTube

- The Three Secrets of Resilient People | Lucy Hone | TEDxChristchurch
(<https://youtu.be/NWH8N-BvhAw>)
- Sh*t Happens. 8 Lessons in Resilience | Dr Fiona Starr & Dr Mike Solomon | TEDxKingAlfredSchool.
(<https://youtu.be/Jba4XDnDXuY>)
- The Power of Resilience: Sam Goldstein, Ph.D. at TEDxRockCreekPark.
(<https://youtu.be/isfw8JJ-eWM>)

- The Superpower of Resilience | Sule Kutlay Gandur | TEDxBerlin.
(<https://youtu.be/tP4gKqvB8pc>)
- From Stress to Resilience | Raphael Rose | TEDxManhattanBeach.
(<https://youtu.be/Q7vYuKvpneM>)
- Teaching Grit Cultivates Resilience and Perseverance.
(https://www.youtube.com/watch?v=F0qrtsYg6kl&feature=emb_title)
- Dr. Michael Ungar: What is Resilience
(<https://www.youtube.com/watch?v=15D1QuNLH0c>)

4. Διαδικτυακά μαθήματα

- Resilience Skills in a Time of Uncertainty.
(<https://www.coursera.org/learn/resilience-uncertainty>)
- Positive Psychology: Resilience Skills.
(<https://www.coursera.org/learn/positive-psychology-resilience>)
- Build Personal Resilience.
(<https://www.coursera.org/learn/build-personal-resilience>)

ΑΣΚΗΣΕΙΣ

Αριθμός άσκησης: 1	Όνομα / Τύπος άσκησης: Αξιολόγηση βίντεο
Στόχος της μάθησης:	Να κατανοήσουμε την έννοια της «ανθεκτικότητας» μέσω ενός οπτικοακουστικού μέσου.
Διάρκεια:	1-2 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	Ο εκπαιδευόμενος επιλέγει ένα βίντεο ή περισσότερα που είναι διαθέσιμα στο YouTube μέσα από μια λίστα προτεινόμενων τίτλων βίντεο. Ο εκπαιδευόμενος πρέπει να το παρακολουθήσει και να το σκεφτεί.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Τίτλοι επιλεγμένων βίντεο και σχετικοί σύνδεσμοι για να επιλέξει και να παρακολουθήσει ο μαθητής: • The Three Secrets of Resilient People Lucy Hone TEDxChristchurch (https://youtu.be/NWH8N-BvhAw). • Sh*t Happens. 8 Lessons in Resilience Dr Fiona Starr & Dr Mike Solomon TEDxKingAlfredSchool (https://youtu.be/Jba4XDnDXuY). • The Power of Resilience: Sam Goldstein, Ph.D. at TEDxRockCreekPark (https://youtu.be/isfw8JJ-eWM). • The Superpower of Resilience Sule Kutlay Gandur TEDxBerlin (https://youtu.be/tP4gKqvB8pc).

	• From Stress to Resilience Raphael Rose TEDxManhattanBeach (https://youtu.be/Q7vYuKvpneM). • Teaching Grit Cultivates Resilience and Perseverance (https://www.youtube.com/watch?v=F0qrtsYg6kl&feature=emb_title). • Dr. Michael Ungar: What is Resilience (https://www.youtube.com/watch?v=15D1QuNLH0c) • Other.
--	--

Αριθμός άσκησης: 2 Όνομα / Τύπος άσκησης: Ανάλυση βιβλιογραφίας	
Στόχος της μάθησης:	Για να μάθετε περισσότερα για την έννοια της «ανθεκτικότητας».
Διάρκεια:	8-40 ώρες (ανάλογα με τον αριθμό των βιβλίων).
Περιγραφή της διαδικασίας:	Ο μαθητής επιλέγει ένα βιβλίο ή περισσότερα από μια λίστα προτεινόμενων τίτλων βιβλίων για να βελτιώσει τις γνώσεις του σχετικά με την έννοια της «ανθεκτικότητας». Πρέπει να ενοικιάσει, να αγοράσει τα βιβλία ή να τα βρει στο διαδίκτυο και να μελετήσει την έννοια σε βάθος.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Τίτλοι επιλεγμένων βιβλίων για να διαλέξει και να διαβάσει ο μαθητής: • “Freedom from Anxious Thoughts and Feelings: A Two-Step Mindfulness Approach for Moving Beyond Fear and Worry” by Scott Symington, PhD. • “Option B: Facing Adversity, Building Resilience, and Finding Joy” by Sheryl Sandberg and Adam Grant. • “How to Change Your Mind: What the New Science of Psychedelics Teaches Us About Consciousness, Dying, Addiction, Depression, and Transcendence” by Michael Pollan. • “Beauty in the Broken Places: A Memoir of Love, Faith, and Resilience” by Allison Pataki. • Other.

Αριθμός άσκησης: 3	Όνομα / Τύπος άσκησης: Φύλλο εργασίας «Σχέδιο ανθεκτικότητας»
--------------------	---

Στόχος της μάθησης:	Δημιουργία σχεδίων οικοδόμησης ανθεκτικότητας.
Διάρκεια:	1-2 ώρες (για να δημιουργήσετε το σχέδιο και την άσκηση).
Περιγραφή της διαδικασίας:	Ο μαθητής δημιουργεί το «Σχέδιο Ανάπτυξης Ανθεκτικότητας» και εξασκεί τις σχετικές δεξιότητες. Συνιστάται στους μαθητές να είναι ανοιχτοί για να μην κάνουν όλα τέλεια και να είναι περίεργοι για το τι πρόκειται να μάθουν για τον εαυτό τους και τους άλλους μέσω της διαδικασίας.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Σύνδεσμος για το φύλλο εργασίας «Σχέδιο ανθεκτικότητας»: https://www.acponline.org/system/files/documents/about_acp/chapters/or/resilience_building_plan_worksheet.pdf .

Αριθμός άσκησης: 4	Όνομα / Τύπος άσκησης: Δραστηριότητα παιχνιδιού δέκα λεπτών / ημερών
Στόχος της μάθησης:	Το "SuperBetter" είναι μια εφαρμογή gaming που έχει σχεδιαστεί για να αυξάνει την ανθεκτικότητα. Η Jane McGonigal, ερευνητής για το στρες, σχεδίασε το παιχνίδι για να βοηθήσει τους ανθρώπους να γίνουν πιο ικανοί να περάσουν από οποιαδήποτε δύσκολη κατάσταση και πιο πιθανό να επιτύχουν τους στόχους που έχουν μεγαλύτερη σημασία.
Διάρκεια:	10 λεπτά την μέρα
Περιγραφή της διαδικασίας:	Οι δραστηριότητες τυχερού παιχνιδιού παρέχουν έναν τρόπο για να φέρουν τα δυνατά σημεία που ο μαθητής έχει ήδη δείξει στη ζωή: αισιοδοξία, δημιουργικότητα, θάρρος και αποφασιστικότητα. Παρέχει έναν ασφαλή χώρο για να εξασκήσετε αυτές τις δεξιότητες και στη συνέχεια να τις μεταφέρετε στην πραγματική ζωή. Αυτό αναμένεται από τους μαθητές μέσω αυτής της άσκησης.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Σύνδεσμος για την εφαρμογή παιχνιδιών "SuperBetter": https://www.superbetter.com/ . Οι μαθητές μπορούν να κατεβάσουν το παιχνίδι από: • Play store ή • Apple store

Αριθμός άσκησης: 5	Όνομα / Τύπος άσκησης: Ενίσχυση της ανθεκτικότητας μέσω της δημιουργικότητας
Στόχος της μάθησης:	Η δημιουργικότητα είναι ένας πόρος για την αντιμετώπιση του άγχους και την αύξηση της ανθεκτικότητας. Μπορεί να εκτελεστεί μέσω μιας νέας, δημιουργικής συνήθειας ή βλέποντας τα πράγματα με διαφορετικό τρόπο.
Διάρκεια:	1-2 ώρες (για να παρακολουθήσετε το βίντεο και να δημιουργήσετε το σχέδιο για τη βιοτεχνική του δραστηριότητα). Ο χρόνος υλοποίησης της δραστηριότητας εξαρτάται από τον τύπο της επιλεγμένης βιοτεχνικής δραστηριότητας. Πρέπει να αφιερώνεται συγκεκριμένος χρόνος για εξάσκηση ανά ημέρα ή σε τακτική βάση.
Περιγραφή της διαδικασίας:	Ο μαθητής βγαίνει από τη ζώνη άνεσής του για να εξερευνήσει τη ζωή μέσω μιας νέας βιοτεχνικής δραστηριότητας. Θα πρέπει να εξετάσει το ενδεχόμενο να παρακολουθήσει ένα μάθημα ή να αγοράσει εργαλεία σε ένα κατάστημα χειροτεχνίας για να δοκιμάσει κάτι νέο: σχέδιο, ζωγραφική, σκίτσο, πηλό, ράψιμο. Το YouTube και το Pinterest παρέχουν πολλές ιδέες και έργα χειροτεχνίας DIY που κυμαίνονται σε επίπεδο δεξιοτήτων, κόστος και επενδύσεις δέσμευσης.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Σύνδεσμος για Υποστήριξη Παρουσίασης Power Point: http://www.resiliencyohio.org/videos/resiliency_trauma_training_series_session_2.mp4 .

ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ / ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Βασικοί μαθησιακοί στόχοι

- Ικανότητα (συλλογικά) να αναπτύξει ένα σχέδιο δράσης για μια δραστηριότητα που βασίζεται στην κοινότητα και να την ακολουθήσει με επιτυχία
- Ικανότητα «προληπτικής συμπεριφοράς»
- Ικανότητα καθορισμού στόχων και προσδιορισμού προτεραιοτήτων
- Ικανότητα σχεδιασμού του επιχειρηματικού έργου
- Ικανότητα διαχείρισης πόρων και ομάδας
- Ικανότητα επίλυσης προβλημάτων

Απόκτηση γνώσης

- Κατανόηση της έννοιας και του ρόλου των έξυπνων στόχων στη ζωή και την επιχειρηματικότητα
- Κατανόηση των βασικών στοιχείων του προγραμματισμού στην επιχειρηματικότητα
- Κατανόηση των βασικών στοιχείων της διαχείρισης έργων
- Γνώση βασικών μεθόδων και εργαλείων επίλυσης προβλημάτων στη διαχείριση έργων

Δεξιότητες

- Χρήση της μεθόδου 'έξυπνου στόχου' στην πράξη
- Χρήση προγραμματισμού σε διαφορετικές καταστάσεις ζωής και στην ανάπτυξη επιχειρηματικού έργου
- Εφαρμογή διαφορετικών εργαλείων διαχείρισης και επίλυσης προβλημάτων

Επιδεξιότητα

- Οραμα
- Κινητοποίηση πόρων
- Κινητοποίηση ατόμων

«Απλά επειδή κάνατε ένα καλό σχέδιο,
δεν σημαίνει ότι αυτό θα συμβεί. »
Taylor Swift”



ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΕΝΑ ΣΧΕΔΙΟ;

- ✓ ένα σύνολο αποφάσεων σχετικά με το πώς να κάνετε κάτι στο μέλλον (dictionary.cambridge.org)
- ✓ μια σειρά βημάτων που πρέπει να εκτελεστούν ή στόχους που πρέπει να επιτευχθούν (definitions.net)
- ✓ μια μέθοδος για επίτευξης ενός στόχου που έχετε ήδη επεξεργαστεί λεπτομερώς (collinsdictionary.com)

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ?

- ✓ η πράξη ή η διαδικασία δημιουργίας ενός σχεδίου για την επίτευξη ή την πραγματοποίηση ενός στόχου (merriam-webster.com)
- ✓ η διαδικασία στην οποία αποφασίζουμε λεπτομερώς πώς να κάνουμε κάτι πριν αρχίσουμε να το κάνουμε (collinsdictionary.com)
- ✓ η πράξη ή η διαδικασία σύνταξης σχεδίων ή διατάξεων για κάποιο έργο (definitions.net)
- ✓ μια συστηματική και δομημένη προσέγγιση για την επίτευξη των επιθυμητών στόχων ενός ατόμου ή μιας ομάδας (economictimes.indiatimes.com)

“plans are worthless,
but planning is
everything ”

Dwight D. Eisenhower,
US President 1948 - 1953



Ο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ:

1. Την Ιδέα του έργου

Για να δημιουργήσετε ιδέες για ένα επιχειρηματικό έργο, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε διάφορα εργαλεία δημιουργικής σκέψης.

2. Τον Σχεδιασμό του έργου

Ο σχεδιασμός του έργου είναι ένα πολύ σημαντικό στάδιο στην ανάπτυξη και υλοποίηση ενός επιχειρηματικού έργου. Αυτή η διαδικασία μπορεί να περιλαμβάνει τουλάχιστον μερικά από τα πιο κάτω σημαντικά στάδια:



2.1. Στόχοι του έργου

Για τον καθορισμό στόχων, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τη μέθοδο "Εξυπνων στόχων ή SMART". Η ιδέα των SMART στόχων εμφανίστηκε για πρώτη φορά σε ένα άρθρο του Τζορτζ Τ. Ντόραν στο τεύχος του Νοεμβρίου το 1981 στο Management

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Review. Μετά από αυτό, πολλοί εμπειρογνώμονες στο τομέα της διαχείρισης επιχειρήσεων έχουν διαμορφώσει το αρκτικόλεξο «SMART» με διάφορους τρόπους. Δείτε πώς ο Doran το πλαisiώσε αρχικά::

S αντιπροσωπεύει το Specific (συγκεκριμένος): Ο στόχος πρέπει να είναι λεπτομερής και να προσδιορίζει την ακριβή πτυχή της απόδοσης που βελτιώνεται από τον στόχο.

M αντιπροσωπεύει το Measurable (μετρήσιμος): Πρέπει να υπάρχει μια μέτρηση ή κάποιο είδος μονάδας μέτρησης για το στόχο. Με αυτόν τον τρόπο, θα γνωρίζετε ακριβώς πότε έχετε επιτύχει αυτόν τον συγκεκριμένο στόχο.

A αντιπροσωπεύει το Achievable (Εφικτός): Μπορείτε να αναθέσετε αυτόν τον στόχο σε κάποιον στην ομάδα σας (ή σε μια ομάδα ατόμων) που θα είναι τότε υπεύθυνος για την επίτευξή του. (Σημειώστε ότι μερικές φορές οι άνθρωποι το αποκαλούν A "Actionable" (Με δυνατότητα δράσης). Αυτό σημαίνει ότι υπάρχουν πρακτικές ενέργειες που μπορείτε να κάνετε για να επιτύχετε τον στόχο. Μερικοί συχνά το αποκαλούν "Attainable" (Επιτεύξιμο), το οποίο βασικά είναι συνώνυμο του "Realistic" (Ρεαλιστικό).

R αντιπροσωπεύει το Realistic (Ρεαλιστικό): Ενώ όλοι αγαπάμε την άγρια επιτυχία, οι στόχοι SMART είναι αυτοί που μπορούν να επιτευχθούν ρεαλιστικά, δεδομένου του χρόνου ή των οικονομικών περιορισμών. (Σημειώστε ότι στις διατυπώσεις όπου το "A" σημαίνει "Attainable", το R συχνά αποδίδεται σαν "Relevant" (Σχετικό). Αυτό σημαίνει ότι ο στόχος θα βοηθήσει την εταιρεία σας να εκπληρώσει τον κύριο σκοπό και την αποστολή της.)

T αντιπροσωπεύει το Time-Related (or Time-Bound) (Χρόνος): Ο στόχος σας συνοδεύεται από μια προθεσμία που σχετίζεται με ένα συγκεκριμένο χρονικό πλαίσιο. Μέχρι τη συγκεκριμένη ημερομηνία, αναμένετε να ο στόχος σας να επιτευχθεί.

(<https://www.entrepreneur.com/>).



2.2. Σχεδιασμός και διαχείριση πόρων

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

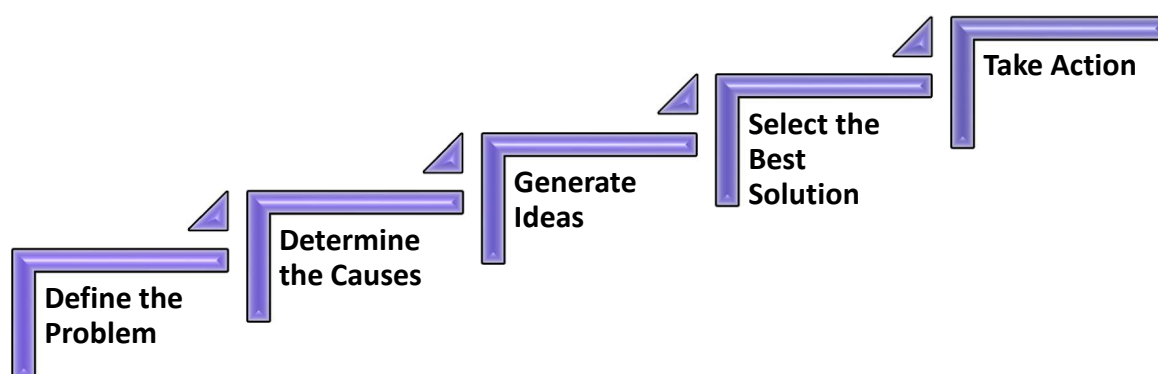
This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Ο προγραμματισμός των πόρων περιλαμβάνει: εξοπλισμό, εργαλεία, προμήθειες, υλικά και το πιο σημαντικό - άτομα. Ο Προγραμματισμός πόρων περιλαμβάνει μια λεπτομερή λίστα πόρων και τους τρόπους διαχείρισής τους σε ένα έργο. Ο προγραμματισμός των πόρων, εν συντομία, είναι ο οικονομικός προγραμματισμός. Τα στάδια ενός σχεδίου πόρων είναι: εξακρίβωση πόρων, προμήθεια πόρων, διαχείριση πόρων και έλεγχος πόρων (projectmanager.com).

2.3. Επίλυση προβλημάτων

Η επίλυση προβλημάτων πρέπει να διαδραματίζει πολύ σημαντικό ρόλο στην υλοποίηση ενός επιχειρηματικού έργου. Υπάρχει μια προσέγγιση που καθορίζει πέντε βήματα επίλυσης προβλημάτων. Αυτά τα βήματα μπορούν να εφαρμοστούν σε οποιοδήποτε πρόβλημα:



Τεχνικές επίλυσης προβλημάτων: Μια προσέγγιση 5 βημάτων (πηγή: project-management-skills.com)

ΑΣΚΗΣΕΙΣ

Αριθμός άσκησης: 1		Όνομα / Τύπος άσκησης
		Δοκιμή για προληπτική συμπεριφορά
Στόχος της μάθησης:	• Ικανότητα «προληπτικής συμπεριφοράς» • Ικανότητα επίλυσης προβλημάτων	
Διάρκεια:	1 ώρα	

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Περιγραφή της διαδικασίας:	• Ατομική δοκιμή • συλλογική συζήτηση • Εντολή 1. Ο μέντορας διανέμει στους συμμετέχοντες προπαρασκευασμένες φόρμες με ερωτήσεις δοκιμής. 2. Ο μέντορας εξηγεί στους συμμετέχοντες ότι τα αντιδραστικά άτομα δικαιολογούν όλα τα προβλήματά τους στους εξωτερικούς παράγοντες. Πηγαίνουν με τη ροή, κατηγορώντας τους άλλους για τα προβλήματά τους και αισθάνονται σαν θύματα. Ταυτόχρονα, οι προληπτικοί άνθρωποι αναλαμβάνουν την ευθύνη για τη ζωή τους και αναγνωρίζουν ότι κάθε αποτέλεσμα εξαρτάται από τις δικές τους αποφάσεις. Η συμπεριφορά τους είναι η συνειδητή επιλογή τους. Η δραστηριότητά τους δεν βασίζεται στη γνώμη άλλων, αλλά στις εσωτερικές αξίες που έχουν επιλέξει οι ίδιοι. Οι προληπτικοί άνθρωποι είναι σε θέση να σχεδιάσουν τόσο τη ζωή τους όσο και τη δική τους επιχείρηση. 3. Στη συνέχεια, ο μέντορας μοιράζει κάρτες με επιλογές συμπεριφοράς σε αυτές τις καταστάσεις (επιλογή 1, επιλογή 2). 4. Αφού οι συμμετέχοντες ολοκληρώσουν το τεστ θα υπολογίσουν τα αποτελέσματα τους υπό την καθοδήγηση του μέντορα. Μετά θα ακολουθήσει μια συλλογική συζήτηση. Σε αυτό το στάδιο, είναι σημαντικό κάθε συμμετέχων να είναι σε θέση να προσδιορίσει τα δικά του εμπόδια στην προληπτική συμπεριφορά
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Χαρτί, στυλό, φόρμες με ερωτήσεις δοκιμής Παράρτημα Ι.

Παράρτημα Ι. Φόρμα με ερωτήσεις δοκιμής για τον προσδιορισμό της προληπτικής συμπεριφοράς

Επιλέξτε την πιο κατάλληλη απάντηση:

Επιλογή 1: Δεν έχω δουλειά. Δεν μπορώ να κάνω τίποτα για να βοηθήσω τον εαυτό μου ή την οικογένειά μου.	
Επιλογή 2: Ναι, δεν έχω δουλειά, αλλά αξίζει να εξετάσουμε τις ευκαιρίες αυτό-απασχόλησης.	

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Επιλογή 1: Είμαι αυτό που είμαι και δεν αλλάζει.	
Επιλογή 2: Μπορώ να επιλέξω πώς να ανταποκριθώ σε δυσκολίες και ευκαιρίες.	
Επιλογή 1: Το αφεντικό μου είναι τόσο απατεώνας! Απλά φωνάζει και δίνει ηλίθιες οδηγίες.	
Επιλογή 2: Ναι, το αφεντικό μου δεν είναι αρκετά καλός. Θα προσπαθήσω να χτίσω μια σχέση, αλλά δεν θα λειτουργήσει - θα βρω άλλη δουλειά.	
Επιλογή 1: Οι τιμές των τροφίμων έχουν αυξηθεί τόσο πολύ που δεν μπορώ πλέον να αγοράσω τα αγαπημένα μου φρούτα.	
Επιλογή 2: Ναι, οι τιμές έχουν αυξηθεί. Πρέπει να βρω τρόπο να κερδίσω περισσότερα.	
Επιλογή 1: Ήμουν στο καφενείο με το παιδί μου. Ήταν απλώς απαίσια! Φώναζε σε ολόκληρη την αίθουσα, έριξε το πιάτο. Έπρεπε να την τιμωρήσω.	
Επιλογή 2: Ναι, αποδείχθηκε αδέξια - η κόρη μου συμπεριφέρθηκε θορυβώδης στο καφενείο. Έτσι αποφασίσαμε να Πάμε σε ένα πάρκο.	
Επιλογή 1: Δεν έχω χρόνο για Αγγλικά, έχω δύο παιδιά. Είναι κρίμα, αλλά, προφανώς, προορίζονται να δουλεύω όλη μου τη ζωή σε μια δουλειά χαμηλής ειδίκευσης.	
Επιλογή 2: Η γλώσσα είναι σημαντική σήμερα, αλλά έχοντας δύο παιδιά είναι δύσκολο να βρεις χρόνο για σπουδές. Θα μελετώ στο μετρό, στο δρόμο για την δουλειά και στην επιστροφή σπίτι. Θα έχω 2 ώρες την ημέρα.	
Επιλογή 1: Έχω μια ιδέα να ξεκινήσω τη δική μου επιχείρηση. Ναι, η ιδέα είναι καλή, αλλά θα είναι πολύ δύσκολο να εφαρμοστεί. Προφανώς, δεν θα προσπαθήσω.	
Επιλογή 2: Η ιδέα απαιτεί κάποιους πόρους, αλλά αξίζει τον κόπο. Θα ετοιμάσω ένα καλό επιχειρηματικό σχέδιο.	
Επιλογή 1: Έχω συχνά την ιδέα να ξεκινήσω τη δική μου επιχείρηση. Αυτό όμως απαιτεί πολλή επικοινωνία με άλλους ανθρώπους. Δεν νομίζω ότι μπορώ να το χειριστώ. Φοβάμαι!	
Επιλογή 2: Ναι, χρειάζεται αρκετή επικοινωνία. Όμως, αυτός που δεν μαθαίνει τίποτα δεν πετυχαίνει. Μπορώ να κάνω τα πάντα!	
Επιλογή 1: Ήρθα σε άλλη χώρα. Όλα είναι περίεργα για μένα εδώ. Προφανώς, δεν θα μπορέσω ποτέ να προσαρμοστώ.	
Επιλογή 2: Είμαι υπεύθυνος για τη ζωή μου. Υπάρχουν πολλές ευκαιρίες για αυτο-ανάπτυξη και αυτοπραγμάτωση. Θα καταλάβω πώς να τα χρησιμοποιήσω.	

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Οδηγίες: οι συμμετέχοντες πρέπει να ελέγξουν την κατάλληλη επιλογή για αυτούς. Ως αποτέλεσμα, εάν υπερσχύει η επιλογή 1 - ο συμμετέχων είναι επιρρεπής σε αντιδραστική συμπεριφορά, η επιλογή 2 - σε προληπτική δράση.

Αριθμός άσκησης: 2	
Όνομα / Τύπος άσκησης	
Τεχνική «Ta-Da»	
Στόχος της μάθησης:	• Να είναι Ικανός (συλλογικά) να αναπτύξει ένα σχέδιο δράσης για τη δραστηριότητα που βασίζεται στην κοινότητα και να την ακολουθήσει με επιτυχία • Ικανότητα «προληπτικής συμπεριφοράς» • Ικανότητα καθορισμού στόχων και προσδιορισμού προτεραιοτήτων • Ικανότητα σχεδιασμού του επιχειρηματικού έργου • Ικανότητα επίλυσης προβλημάτων
Διάρκεια:	2 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	• Ατομική δουλειά • καταιγισμός ιδεών • συλλογική συζήτηση • Εντολή 1. Ο μέντορας καλεί τους συμμετέχοντες να εργαστούν πιο συγκεκριμένα στην ιδέα να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση και να δημιουργήσουν ένα σχέδιο μίνι δράσης. 2. Ο μέντορας πρέπει να εξηγήσει στους συμμετέχοντες ότι σύμφωνα με την τεχνική "Ta-Da", ο προγραμματισμός πρέπει να πραγματοποιείται σύμφωνα με τον ακόλουθο αλγόριθμο: T - think (Σκέψου) A - ask (Ρώτα) D - decide (Αποφάσισε) A – act. (Δράσε) 3. Στη συνέχεια, ο μέντορας διανέμει τις κατάλληλες φόρμες στους συμμετέχοντες, τις οποίες πρέπει να συμπληρώσουν δεξιόστροφα. 4. Μετά την άσκηση γίνεται μια συλλογική συζήτηση των αποτελεσμάτων. Οι συμμετέχοντες πρέπει να μοιραστούν τις εντυπώσεις τους και να πουν τις δυσκολίες που αντιμετώπισαν κατά τη διάρκεια της άσκησης. Ο μέντορας θα πρέπει επίσης να ρωτήσει τους

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

	συμμετέχοντες ποιες άλλες ενέργειες μπορούν να γραφτούν σε τετράγωνο για την επίτευξη του στόχου στο μέγιστο. Οι συμμετέχοντες μπορούν να μοιραστούν προτάσεις μεταξύ τους.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Χαρτί, στυλό, επιστολόχαρτο με ένα τετράγωνο διπλωμένο με την τεχνική του "Ta-Da". Παράρτημα II.

Παράρτημα II. Φόρμα για άσκηση «Ta-Da»

Τι είναι σημαντικό να σκεφτείτε;	Όροι	Τι είναι σημαντικό να ρωτήσετε και σε ποιον;	Όροι
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
5.		5.	
Τι ακριβώς είναι σημαντικό να κάνουμε;	Όροι	Τι είναι σημαντικό να τολμήσουμε;	Όροι
1.		1.	
2.		2.	
3.		3.	
4.		4.	
5.		5.	

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



--	--	--	--

Αριθμός άσκησης: 3		Όνομα / Τύπος άσκησης	
		"LEGO"	
Στόχος της μάθησης:		• Ικανότητα «προληπτικής συμπεριφοράς» • Ικανότητα διαχείρισης πόρων και ομάδας • Ικανότητα επίλυσης προβλημάτων	
Διάρκεια:		1 ώρα	
Περιγραφή της διαδικασίας:		• Διαχείριση της ομάδας • Εντολή 1. Ο μέντορας πρέπει να χωρίσει τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες δύο ή περισσότερων ατόμων και να επιλέξει έναν ηγέτη που δεν είναι μέρος οποιασδήποτε ομάδας. 2. Ο διαμεσολαβητής πρέπει να δημιουργήσει μια αυθαίρετη δομή από τα μπλοκ Lego σε 10 λεπτά. 3. Μετά από αυτό, οι ομάδες έχουν ακριβώς 15 λεπτά για να αναπαραγάγουν αυτό το σχέδιο χρησιμοποιώντας μπλοκ του ίδιου χρώματος και σχήματος. Αλλά μόνο ένας συμμετέχων από κάθε ομάδα μπορεί να δει το αρχικό σχέδιο. Αυτός ο συμμετέχων θα πρέπει να περιγράψει με σαφήνεια και ακρίβεια τις διαστάσεις, τα χρώματα και το σχήμα του αρχικού σχεδίου. 4. Μετά την ολοκλήρωση της άσκησης, ο μέντορας θα πρέπει να θέσει στους συμμετέχοντες τις ακόλουθες ερωτήσεις: - Τι σε βοήθησε να ολοκληρώσεις την εργασία; - Ποιες επικοινωνίες επικράτησαν - λεκτικές ή μη λεκτικές; - Κατά τη γνώμη σας, πόσο σημαντική είναι η επικοινωνία στην ομαδική εργασία; - Κατά τη γνώμη σας, πόσο σημαντικό είναι να μπορεί ο αρχηγός να επικοινωνεί με την ομάδα; Που το στηρίζεις αυτό? Η άσκηση θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν τη σημασία της αποτελεσματικής ανταλλαγής πληροφοριών στη διαχείριση μιας ομάδας.	
Υποστηρικτικά Υλικά:		Lego	
(Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)			

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Αριθμός άσκησης: 4 Όνομα / Τύπος άσκησης	
"SMART Στόχοι"	
Στόχος της μάθησης:	• Να είναι ικανός (συλλογικά) να αναπτύξει ένα σχέδιο δράσης για τη δραστηριότητα που βασίζεται στην κοινότητα και να την ακολουθήσει με επιτυχία • Ικανότητα καθορισμού στόχων και προσδιορισμού προτεραιοτήτων • Ικανότητα σχεδιασμού του επιχειρηματικού έργου • Ικανότητα επίλυσης προβλημάτων
Διάρκεια:	3 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	• Ατομική δουλειά • καταιγισμός ιδεών • συλλογική συζήτηση • Εντολή 1. Ο μέντορας εξηγεί στους συμμετέχοντες ότι όταν σχεδιάζουν τη δική τους επιχείρηση είναι πολύ σημαντικό να μπορούν να θέτουν στόχους σωστά. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τη μέθοδο "SMART στόχων". 2. Ο μέντορας πρέπει να τονίσει ότι όταν θέτετε στόχους με τη μέθοδο του "SMART" πρέπει επίσης να κάνετε στον εαυτό σας τις σωστές ερωτήσεις: A) ο στόχος πρέπει να είναι σαφής, να λαμβάνει υπόψη τις ιδιαιτερότητες της αγοράς, σχετικές με τη μελλοντική επιχείρηση (Συγκεκριμένη). Ερώτηση: Τι ακριβώς θέλω να επιτύχω / βελτιώσω / αλλάξω; Παράδειγμα: πωλήτε γλυκά ποιότητας σε κατοίκους αυτής της περιοχής της πόλης και επιτύχετε αποπληρωμή στο εγγύς μέλλον. B) ο στόχος πρέπει να βασίζεται στην επίτευξη συγκεκριμένων αριθμών σε απόλυτους ή ποσοστιαίους όρους (Μετρήσιμος). Ερώτηση: Ποια αποτελέσματα θα δείξουν την επίτευξη του στόχου; Πόσα πρέπει να πουλήσω; Παράδειγμα: πώληση των 3000-4000 ευρώ το μήνα. Γ) οι στόχοι πρέπει να είναι τόσο εφικτοί όσο και φιλόδοξοι. Ταυτόχρονα, είναι σημαντικό να ληφθούν υπόψη οι διαθέσιμοι πόροι (Εφικτό). Ερώτηση: Δεν είναι πολύ περίπλοκος ή εύκολος ο στόχος μου; Τι μπορεί να αποτρέψει την επίτευξή του και τι μπορεί να βοηθήσει;

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



	<i>Παράδειγμα:</i> ένα διπλανό αρτοποιείο πουλάει τα προϊόντα του για περίπου 10 χρόνια και έχει πολλούς τακτικούς πελάτες. Μπορώ να επιτύχω ένα καλύτερο αποτέλεσμα εστιάζοντας στην παραγωγή προϊόντων για vegans. Δ) ο στόχος πρέπει να είναι συνεπής με τους διαθέσιμους πόρους (οικονομικούς, εργατικούς, κ.λπ.) και να είναι όσο το δυνατόν πιο ρεαλιστικός. Ερώτηση: Γιατί χρειάζομαι το αποτέλεσμα της επίτευξης του στόχου; Τι έχω που είναι τόσο ξεχωριστό που θα με βοηθήσει να επιτύχω τους στόχους μου; <i>Παράδειγμα:</i> Ξέρω πώς να μαγειρεύω μόνος μου και έχω μια ομάδα ομοιόμορφων ανθρώπων που είναι εξαιρετικοί επαγγελματίες και έχουν μια μη τυπική προσέγγιση στη δουλειά τους. Ε) θα πρέπει να οριστεί προθεσμία για τα ενδιαμέσως και τελικά αποτελέσματα, μετά την οποία θα είναι σαφές πόσο κοντά είναι το προγραμματισμένο αποτέλεσμα. Ερώτηση: Πόσος χρόνος χρειάζεται για να το πετύχω; Πότε πρέπει να ληφθεί το προγραμματισμένο αποτέλεσμα; <i>Παράδειγμα:</i> 2 χρόνια. 3. Στη συνέχεια, ο εκπαιδευτής ζητά από τους συμμετέχοντες να καθορίσουν τον δικό τους στόχο και να τον αξιολογήσουν σύμφωνα με τη μέθοδο «SMART». 4. Οι συμμετέχοντες στη συνέχεια παρουσιάζουν τα αποτελέσματα της εργασίας τους σε όλους τους άλλους συμμετέχοντες προκειμένου να λάβουν από αυτούς μια αξιολόγηση του παρουσιαζόμενου στόχου με τη μέθοδο του "SMART". Σημαντικό: κάθε συμμετέχων μπορεί να ακούσει τις προτάσεις άλλων συμμετεχόντων και να κάνει τις κατάλληλες προσαρμογές στη διαμόρφωση των στόχων του. Ο εκπαιδευτής πρέπει να διασφαλίσει ότι οι προτάσεις άλλων συμμετεχόντων είναι εποικοδομητικές.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Χαρτί, στυλό.

Αριθμός άσκησης: 5 Όνομα / Τύπος άσκησης	
Eisenhower Matrix	
Στόχος της μάθησης:	• Ικανότητα καθορισμού στόχων και προσδιορισμού προτεραιοτήτων • Ικανότητα σχεδιασμού του επιχειρηματικού έργου • Ικανότητα επίλυσης προβλημάτων
Διάρκεια:	2 ώρες
Περιγραφή της διαδικασίας:	Οδηγίες 1. Ο μέντορας εξηγεί στους συμμετέχοντες ότι η ικανότητα σωστού καθορισμού προτεραιοτήτων είναι πολύ σημαντική στη διαδικασία σχεδιασμού της δικής τους επιχείρησης. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τον πίνακα Eisenhower. 2. Ο μέντορας λέει στους συμμετέχοντες ότι η έννοια του πίνακα Eisenhower είναι να αξιολογήσει μια συγκεκριμένη εργασία με τις παραμέτρους της σημασίας / του επείγοντος και να ταξινομήσει τη λίστα υποχρεώσεων σύμφωνα με αυτήν την αρχή. Εξωτερικά, το matrix είναι ένα τετράγωνο χωρισμένο σε 4 μπλοκ. Για ευκολία, μπορούν να αντιστοιχιστούν διαφορετικά χρώματα. Κάθε τεταρτημόριο έχει τη δική του αναλογία σπουδαιότητας και επείγοντος. 3. Στη συνέχεια, ο μέντορας εξηγεί την αρχή της άσκησης, και επίσης διανέμει χαρτί και στυλό στους συμμετέχοντες, ώστε να μπορούν να εξασκηθούν για να διανείμουν όλες τις απαραίτητες περιπτώσεις για να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση κατά προτεραιότητα. 4. Μετά την εκτέλεση της άσκησης, ο μέντορας πρέπει να συνοψίσει θέτοντας τις ακόλουθες ερωτήσεις: - Ήταν δύσκολο για εσάς να κάνετε την άσκηση; - Θα σας βοηθήσει αυτή η άσκηση να σχεδιάσετε με περισσότερες λεπτομέρειες την επίτευξη των στόχων της μελλοντικής σας επιχείρησης; Πώς ακριβώς; - Είναι δυνατή η χρήση αυτής της άσκησης στην καθημερινή σας ζωή;
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Χαρτί, στυλό. Παράρτημα III.

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Παράρτημα ΙΙΙ. Μέθοδοι άσκησης



Πηγή: <https://www.the1thing.com/blog/time-management/manage-your-time-with-the-eisenhower-matrix/>

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗ ΔΙΟΡΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Αν εξετάσουμε τον πιο πάνω όρο από μια θεωρητική άποψη, με την καταναλωτική διορατικότητα θα μπορούμε να έχουμε καλύτερη κατανόηση των πελατών. Αυτό είναι απαραίτητο για να μπορέσουμε να σχεδιάσουμε ένα καταλληλότερο προϊόν ή υπηρεσία που ταιριάζει στις ανάγκες ή τις επιθυμίες των πελατών μας και, ως εκ τούτου, θα συμβάλει στην ενίσχυση της προώθησης (στρατηγική μάρκετινγκ) και των πωλήσεων.

Όσο αφορά αυτό το έργο, μια ενότητα για μάρκετινγκ ή/και πωλήσεων μπορεί να μην ταιριάζει άμεσα με τους στόχους και τις ανάγκες της ομάδας στόχου (μετανάστριες, με χαμηλή ειδίκευση). Για την ανάπτυξη της επιχειρηματικής ικανότητας τέτοιες θεωρητικές γνώσεις δεν θεωρούνται προτεραιότητα σε αυτό το στάδιο του έργου.

Σε αυτή την ενότητα είναι πιο σωστό να εστιάσουμε στη διοργάνωση μιας επιχειρηματικής εκδήλωσης που ταιριάζει σε ένα τοπικό περιβάλλον στο οποίο ζουν οι γυναίκες. Μια τέτοια εκδήλωση μπορεί προσφέρει την ευκαιρία, να ενθαρρύνει και να εκπαιδεύσει τις συμμετέχοντες σε μια τέτοια ικανότητα.

Επομένως, για να γνωρίζετε το πελάτη σας θα πρέπει να γνωρίζετε:

- την περιοχή σας και τον τόπο όπου πρόκειται να λάβει χώρα αυτό το συμβάν.
- Ποιος ζει εκεί (από πού προέρχονται, πόσο χρονών είναι, έχουν παιδιά);
- Τι είδους δουλειά κάνουν αυτοί οι άνθρωποι για να ζήσουν;
- Τι είδους υπηρεσίες είναι διαθέσιμες στην περιοχή;
- Τι κάνουν οι άνθρωποι στον ελεύθερο τους χρόνο;

Η καλύτερη κατανόηση της περιοχής θα βοηθήσει τις μετανάστριες να αποφασίσουν ποιες εκδηλώσεις ταιριάζουν καλύτερα σε αυτήν την περιοχή.

Αυτή η ενότητα θα τους βοηθήσει να κάνουν αυτήν την επιλογή και να αποφασίσουν ποια θα είναι η ομάδα-στόχος τους και πώς θα είναι η εκδήλωση.

Και ίσως το πιο σημαντικό είναι να κατανοήσουν το πώς ένα τέτοιο γεγονός συμβάλει σε αυτό που ονομάζεται κοινωνική συνοχή σε αυτή την συγκεκριμένη περιοχή.

Η θεωρητική εισαγωγή αποσκοπεί στο να δώσει στον εκπαιδευτή μια εικόνα στο θεωρητικό υπόβαθρο της κοινωνικής συνοχής και γιατί έχουν επιλεγεί οι σχετικές ασκήσεις. Ταυτόχρονα παρέχει κάποια εικόνα για τις ομαδικές διαδικασίες των μεταναστριών που θα ακολουθήσουν για τον προγραμματισμό δραστηριοτήτων σχετικά με την επιχειρηματική εκδήλωση.

Οι ασκήσεις συμβάλλουν στην ανάπτυξη των βασικών μαθησιακών στόχων.

Γενικό μαθησιακό αποτέλεσμα του μαθήματος

- Να σχεδιάσετε, να οργανώσετε (πόρους, να εκτελέσετε) και να αξιολογήσετε μια κοινοτική δραστηριότητα

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

στο οποίο συνεισφέρει αυτή η ενότητα:

χρησιμοποιώντας το συλλογικό υπόβαθρο, την γνώση και την εμπειρία

Βασικοί μαθησιακοί στόχοι	• Οι μετανάστριες να γνωρίζουν ποιοι ζουν στην περιοχή τους • Οι μετανάστριες να γνωρίζουν το είδος των δραστηριοτήτων και των αναγκών των ανθρώπων που ζουν στην περιοχή τους • Οι μετανάστριες να γνωρίζουν τις προσφορές στο χώρο διαμονής τους και τι έχουν (από κοινού) να προσφέρουν / θα μπορούσαν να προσθέσουν • Οι μετανάστριες να γνωρίζουν έναν τρόπο με τον οποίο οι εμπειρίες τους μπορούν να προβλέψουν τις τοπικές ανάγκες • Οι μετανάστριες να γνωρίζουν διαφορετικά μέσα για να γνωστοποιήσουν την ιδέα τους στην περιοχή
Απόκτηση γνώσης	• Γνώση σχετικά με τα επαγγέλματα (αγορά εργασίας) και τακτικές δραστηριότητες που έχουν οι άνθρωποι της περιοχής • Γνώση σχετικά με τις υπηρεσίες που προσφέρονται στην περιοχή και τις ανάγκες των ατόμων σε μια κοινότητα • Γνώση για τα διαφορετικά μέσα επικοινωνίας
Δεξιότητες	• Να μπορεί να χρησιμοποιεί τις δικές του δυνάμεις και φιλοδοξίες να εργαστεί σε ένα συγκεκριμένο πλάνο • Να μπορεί να εργαστεί σε μια ομάδα • Να μπορεί να χρησιμοποιεί μέσα επικοινωνίας • Να μπορεί να συνδέσει την εργασία σε ένα επιχειρηματικό γεγονός με τη δική του καριέρα
Επιδεξιότητα	• Αυτογνωσία • Αξία ιδεών • Εντοπισμός ευκαιριών • Εργασία με άλλους

Θεωρία

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΣΥΝΟΧΗ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΣΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ

Σε αυτό το πρόγραμμα εκπαίδευσης, ένας από τους λόγους για τη δημιουργία μιας εκδήλωσης στην περιοχή σχετίζεται με την ικανότητα των συμμετεχόντων να συμβάλουν στην ενίσχυση του αισθήματος του 'ανήκειν' και της 'ευημερίας'. Στη βιβλιογραφία (Fonseca et al, 2018) αυτό αναφέρεται ως μέρος της διαδικασίας δημιουργίας κοινωνικής συνοχής.

Τι σημαίνει «Κοινωνική συνοχή» και το πιο σημαντικό γιατί είναι τόσο σχετική η έννοια αυτή;

Ένας τρόπος για να δώσουμε ένα ορισμό στην κοινωνική συνοχή είναι: «η προθυμία των μελών μιας κοινωνίας να συνεργαστούν μεταξύ τους για να επιβιώσουν και να ευημερήσουν» (Stanley, D, 2003).

Η Επιτροπή της Ευρωπαϊκής Ένωση θεωρεί την κοινωνική συνοχή ως ένα από τα βασικούς στόχους των χρηματοδοτικών προγραμμάτων της μέσω των οποίων:

- Λειτουργεί για την ευημερία όλων των μελών του
- Καταπολεμά τον αποκλεισμό και την περιθωριοποίηση
- Δημιουργεί την αίσθηση του 'ανήκειν'
- Προωθεί την εμπιστοσύνη
- Προσφέρει στα μέλη του την ευκαιρία της ανοδικής κινητικότητας (από μια χαμηλότερη σε μια ανώτερη κοινωνική τάξη ή κατάσταση)

Η κοινωνική συνοχή θεωρείται ένας πολύ σημαντικός παράγοντας μακροπρόθεσμης ευημερίας και ανταγωνιστικότητας, προωθώντας αξίες όπως η αμοιβαιότητα, η πίστη και η αλληλεγγύη. Για να υπάρχει Κοινωνική συνοχή, τα άτομα πρέπει να έχουν κίνητρα για να θέλουν να ανήκουν σε μια ομάδα / περιοχή, κοινωνία, και αυτά τα συστήματα κινήτρων από τις γνωστικές πεποιθήσεις (κανόνες και αξίες) που έχουν. Αυτό εξηγεί γιατί η Επιτροπή της Ευρωπαϊκής Ένωσης επικεντρώνεται στην επίτευξη ένταξης μέσω των πολιτικών της που επιτρέπουν σε όλα τα άτομα να μοιράζονται την ευημερία, τις γνώσεις, τις δεξιότητες και τις ικανότητες με τον ίδιο τρόπο.

Ένα άτομο μπορεί να αισθανθεί τη κοινωνική συνοχή μόνο μέσω μιας ομάδας και με την ικανότητα του να συμμετέχει σε αυτήν. Είναι σημαντικό η υπόλοιπη ομάδα να του παρέχει το κατάλληλο περιβάλλον με συμβατούς κανόνες και αξίες: «δεν διαφέρουν τόσο πολύ από ποιος / τι είμαι ». Για να επιτευχθεί κάτι τέτοιο και να συμβάλει στη διοργάνωση μιας εκδήλωσης από την συγκεκριμένη ομάδα θα πρέπει να μπορεί να βοηθήσει στη δημιουργία αυτής της συνοχής.

Με το να κατανοήσουμε καλύτερα τους κανόνες και τις αξίες, μπορούμε να βρούμε τρόπους για να αντιμετωπίσουμε τις αντιληπτές διαφορές, να καταλάβουμε την εμπειρία που έχουν οι άνθρωποι στην τοπική περιοχή και στο τέλος να κατανοήσουμε ότι οι άνθρωποι αυτοί δεν είναι τόσο διαφορετικοί από εμάς, και ότι η συμβολή μας εκτιμάται από το (τοπική) κοινωνία.

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Με τον τρόπο αυτό, η κοινωνική συνοχή μπορεί να διευκολύνει την ένταξη και την ενεργό συμμετοχή των νεοαφιχθέντων ενώ ταυτόχρονα να συμβάλει στη συνοχή της γειτονιάς ή της τοπικής περιοχής.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΣΥΝΟΧΗΣ

Η έννοια της κοινωνικής συνοχής μπορεί να εξεταστεί σε τρία διαφορετικά επίπεδα:

- Επίπεδο της κοινότητας
- Επίπεδο ιδρυμάτων
- Επίπεδο του ατόμου

Στη θεωρία, η οικοδόμηση και η έρευνα κοινωνικής συνοχής ορίζεται συχνά παρόμοια με αυτή της ομαδικής συνοχής (διαφέρει μόνο σε κλίμακα: μια κοινωνία έναντι πολύ μικρότερης ομάδας). Οι θεωρητικοί συμφωνούν ότι ο υποκείμενος μηχανισμός κοινωνικής και ομαδικής συνοχής είναι παρόμοιος.

Η κοινωνική συνοχή έχει τρία σημαντικά στοιχεία (Bolt, Torrance, 2005):

1. Κοινωνική συμμετοχή, που σημαίνει ενεργή συμμετοχή σε μια κοινότητα / κοινωνία
2. Κοινοί κανόνες και αξίες
3. Ταυτοποίηση / σύνδεση με την κοινότητα

Αν μεταφραστεί αυτό σε συνοχή της τοπικής κοινότητας, αυτό συνοψίζεται με τον ακόλουθο τρόπο:

Δημιουργία μιας αίσθησης συλλογικής ταυτότητας και αμοιβαίας υποστήριξης. Αυτό περιλαμβάνει τη δημιουργία μιας αίσθησης τοπικής ταυτότητας, κοινωνικών δικτύων και ασφαλούς χώρου και προώθηση των χαρακτηριστικών της τοπικής πολιτιστικής κληρονομιάς χωρίς αποκλεισμούς. Αυτό μπορεί επίσης να γίνει ενθαρρύνοντας την πολιτιστική πολυμορφία, προωθώντας παράλληλα την ανοχή και την προθυμία να δεχτούμε άλλους πολιτισμούς (see OECD, 2011).

Αυτή η πραγματικότητα υπογραμμίζει τον λόγο για τον οποίο η οργάνωση μιας επιχειρηματικής εκδήλωσης στην τοπική περιοχή είναι σημαντική και γιατί οι ασκήσεις αυτής της ενότητας επικεντρώνονται στην εξερεύνηση τη τοπικής περιοχής με διαφορετικούς τρόπους.

ΓΙΑ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΙΣ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΙΣ ΤΗΝ ΤΟΠΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ

Στη θεωρία μάρκετινγκ είναι λογικό ότι μια καλή τοποθέτηση προϊόντων και οι πωλήσεις σχετίζονται άμεσα με τη σωστή γνώση μιας συγκεκριμένης αγοράς / τύπου πελατών. Ποιες συνέπειες έχει η κατανόησή μας για την έννοια της κοινωνικής συνοχής για τη δημιουργία μιας επιχειρηματικής εκδήλωσης; Αν ο στόχος είναι να οργανωθεί μια εκδήλωση που συμβάλλει στην κοινωνική συνοχή της περιοχής σημαίνει ότι πρέπει να καταλάβει:

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Ποιες συνέπειες έχει η κατανόησή μας για την έννοια της κοινωνικής συνοχής για τη δημιουργία μιας επιχειρηματικής εκδήλωσης;

Αν ο στόχος είναι να οργανωθεί μια εκδήλωση που συμβάλλει στην κοινωνική συνοχή της περιοχής σημαίνει ότι κάποιος πρέπει να καταλάβει:

1. Με ποιους τρόπους οι πολίτες μπορούν να είναι ενεργοί στην τοπική περιοχή (// κοινωνική συμμετοχή)
2. Τι κοινό έχουν οι κάτοικοι της περιοχής όσον αφορά τους κανόνες και τις τιμές (και αν ΔΕΝ έχουν γιατί? / πώς είναι διαφορετικοί?) (// κοινές προδιαγραφές και αξίες)
3. Πώς οι δραστηριότητες στην περιοχή συμβάλλουν στην ποιότητα ζωής στη συγκεκριμένη περιοχή (// σύνδεση ταυτότητας)

Με απλά λόγια αυτό σημαίνει ότι πρέπει να γνωρίζουμε τι κάνουν οι άνθρωποι στην περιοχή, ποιες είναι οι ανάγκες τους και τι κοινό έχουν όλοι.

Για να συλλέξετε κάποια σχετικά στοιχεία και να προσδιορίσετε το επιχειρηματικό γεγονός, τα ακόλουθα κοινά βήματα είναι αναγνωρίσιμα σε όλες τις έρευνες αγοράς (δείτε: www.hotjar.com; Zaltman, G., 1997):

1. Ορίστε την ερώτηση που θέλετε να απαντήσετε
2. Αναπτύξτε έναν τρόπο για να απαντήσετε στην ερώτηση (π.χ. έρευνα, συνέντευξη)
3. Συλλέξτε πληροφορίες
4. Επεξεργαστείτε πληροφορίες
5. Συμπέρασμα / απόφαση

Σήμερα υπάρχει ένα τεράστιο σύνολο εργαλείων που σας επιτρέπει να συλλέγετε μεγάλα δεδομένα για κάθε είδους πελάτη.

Ψηφιακά ερωτηματολόγια όπως το SurveyMonkey θα σας βοηθήσουν να δημιουργήσετε και να εκτελέσετε ερωτηματολόγια σε μεγάλο αριθμό ατόμων.

Αυτό, ωστόσο, είναι πέρα από το πεδίο εφαρμογής, αυτό που πραγματικά θα μπορούσε να γίνει στο πλαίσιο αυτού του προγράμματος εκπαίδευσης.

Σε τοπικό επίπεδο οι ερωτήσεις έρευνας μάρκετινγκ θα μπορούσαν να μεταφραστούν σε μερικές απλές ενέργειες που θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν:

- πηγαίνετε στο κέντρο της κοινότητας για πληροφορίες.
- ελέγξτε άρθρα και διαφημίσεις σε τοπικές εφημερίδες.
- ελέγξτε άρθρα και διαφημίσεις σε τοπικά περιοδικά / φυλλάδια / φακέλους
- αναζητήστε πληροφορίες στο δήμο / τουριστικά γραφεία
- Ελέγξτε πολιτιστικά κέντρα για πληροφορίες

Οι ασκήσεις σε αυτήν την ενότητα αποσκοπούν στο να συμβάλουν στην κατανόηση της κοινωνικής συνοχής καθώς και θα βοηθήσουν στην επιλογή της κατάλληλης δραστηριότητας.

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Αριθμός άσκησης: 1 Όνομα / Τύπος άσκησης: Τι συμβαίνει? Επίσκεψη σε τοπική δραστηριότητα	
Στόχος της μάθησης:	• οι μετανάστριες γνωρίζουν ποιος ζει στην περιοχή τους • οι γυναίκες μετανάστριες έχουν επίγνωση του είδους των δραστηριοτήτων και των αναγκών των ανθρώπων που ζουν στην τοπική τους περιοχή • οι γυναίκες μετανάστριες γνωρίζουν έναν τρόπο με τον οποίο οι δικές τους εμπειρίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τοπικές ανάγκες
Περιγραφή της διαδικασίας:	Προετοιμασία: Ο εκπαιδευτής συλλέγει ορισμένους τοπικούς φακέλους, ενημερωτικά δελτία στα οποία ανακοινώνονται δραστηριότητες της τοπικής κοινότητας • Ο εκπαιδευτής εξηγεί τι θα κάνουν οι συμμετέχοντες: Θα πρέπει να επιλεχτεί μια κοινοτική δραστηριότητα την οποία θα επισκεφθούμε από κοινού • Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες 3 - 4 συμμετεχόντων • Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους φακέλους μεταξύ των συμμετεχόντων • Ο εκπαιδευτής εξηγεί τι είναι οι κοινοτικές πρωτοβουλίες και δίνει παραδείγματα (φωτογραφικό μάθημα, μάθημα ICT για αρχάριους, μουσική βραδιά, θεατρική παράσταση, φροντίδα ομιλίας των παιδιών κ.λπ.) • Κάθε ομάδα διαβάζει τους φακέλους και επιλέγει τις πρωτοβουλίες κοινότητας που βλέπει • Κάθε ομάδα στη συνέχεια συζητά σε τι προτιμά να πάει / να συμμετάσχει και γιατί Χρόνος: 30 λεπτά • Συνέχεια Ολομέλειας • Ο εκπαιδευτής κάνει έναν κατάλογο με τις δραστηριότητες που βρέθηκαν • Ο εκπαιδευτής ρωτά τους συμμετέχοντες πώς μπορούν να κάνουν μια επιλογή από τις αναφερόμενες δραστηριότητες • Ο εκπαιδευτής επιτρέπει σύντομη συζήτηση της ομάδας σχετικά με το πώς θα αποφασίσει

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

	• Εάν δεν αναφερθεί, ο εκπαιδευτής φέρνει την ιδέα της δημοκρατικής λήψης αποφάσεων με την πλειοψηφία των ψήφων • Per item hands are raised for “yes” • Τα χέρια σηκώνονται για "ναι" σε κάθε δραστηριότητα που ενδιαφέρει τα άτομα της ομάδας • Η πλειοψηφία των ψήφων είναι η δραστηριότητα που πρέπει να επισκεφθείτε Χρόνος: 20 Λεπτά • Ο εκπαιδευτής ρωτά τους συμμετέχοντες γιατί αυτή η δραστηριότητα έχει το κύριο ενδιαφέρον τους (ερώτηση επεξεργασίας είναι: είστε εξοικειωμένοι με μια τέτοια δραστηριότητα, θα θέλατε να κάνετε κάτι παρόμοιο μόνοι σας; κ.λπ.). Ο εκπαιδευτής δίνει ιδιαίτερη προσοχή σε όσους ΔΕΝ ψήφισαν για αυτή τη δραστηριότητα: ποιοι ήταν οι λόγοι τους; (ΥΓ. Ως επιλογή οδηγού εκπαιδευτή προς μια δραστηριότητα κατά προτίμηση χωρίς τέλος εισόδου ή πολύ χαμηλό τέλος) • Ο εκπαιδευτής ανακεφαλαιώνει την ημερομηνία και την ώρα της δραστηριότητας • Ο εκπαιδευτής εξηγεί τη διαδρομή προς την τοποθεσία και πώς να φτάσετε εκεί. Ο χρόνος ταξιδιού και το σημείο συνάντησης αποφασίζονται • Ο εκπαιδευτής κλείνει την άσκηση με μια στοχαστική ερώτηση: τι μάθατε για τη γειτονιά μας από αυτό το μάθημα; Χρόνος: 30 λεπτά
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	• Φάκελοι, ενημερωτικά δελτία κ.λπ. για το τι συμβαίνει στην τοπική περιοχή • Λευκός πίνακας • Δείκτες
Διάρκεια:	1 ώρα, 30 λεπτά (εξαιρείται ο χρόνος ταξιδιού από και προς την τοπική δραστηριότητα και ο χρόνος στη δραστηριότητα) Οι εμπειρίες των συμμετεχόντων θα αξιολογηθούν και θα χρησιμοποιηθούν στην άσκηση 3



Αριθμός άσκησης: 2		Όνομα / Τύπος άσκησης:	
		Επίσκεψη σε κοινοτικό κέντρο (εναλλακτικά: δημόσια βιβλιοθήκη ή πολιτιστικό κέντρο)	
		Περιήγηση, παρουσίαση, συζήτηση	
Στόχος της μάθησης:		• οι μετανάστριες γνωρίζουν ποιος ζει στην περιοχή τους • οι γυναίκες μετανάστριες έχουν επίγνωση του είδους των δραστηριοτήτων και των αναγκών των ανθρώπων που ζουν στην τοπική τους περιοχή	
Περιγραφή της διαδικασίας:		Προετοιμασία: Να βρεθεί ένα κέντρο γειτονιάς για την παρουσίαση του στόχου και των υπηρεσιών τους στους συμμετέχοντες. Ρυθμίσεις ταξιδιού και συνάντησης • Ο εκπαιδευτής παρουσιάζει το μέλος του προσωπικού του κέντρου της γειτονιάς • Το μέλος του προσωπικού συστήνεται στους συμμετέχοντες σύντομα • Οι συμμετέχοντες συστήνονται σύντομα • Το μέλος του προσωπικού παρουσιάζει τους στόχους, τις ομάδες-στόχους και τις δραστηριότητες του κέντρου της γειτονιάς Χρόνος: 30 λεπτά • Το μέλος του προσωπικού προσφέρει μια σύντομη ξενάγηση στις εγκαταστάσεις του κέντρου • Ερωτήσεις και απαντήσεις κατά τη διάρκεια της περιόδου Χρόνος: 20 λεπτά • Ο εκπαιδευτής ζητά από τους συμμετέχοντες να δηλώσουν τι τους άρεσε περισσότερο και γιατί • Ομαδική συζήτηση για το τι θα μπορούσαν να προσφέρουν στο κέντρο Χρόνος: 20 λεπτά • Ο εκπαιδευτής αξιολογεί το μάθημα: τι έχετε μάθει σχετικά με το τι συμβαίνει στην περιοχή σας; Χρόνος: 10 λεπτά	



Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	• Ελέγξτε για τις εγκαταστάσεις της αίθουσας συσκέψεων στο κέντρο • Φάκελοι των τρεχουσών και περασμένων δραστηριοτήτων του κέντρου (ως διανομή μετά την επίσκεψη)
Διάρκεια:	1 ώρα, 30 λεπτά (εξαιρείται ο χρόνος ταξιδιού από και προς το κέντρο)

Αριθμός άσκησης: 3 Όνομα / Τύπος άσκησης:	
Μπορώ να το κάνω κι αυτό!	
Συζήτηση σε ομάδες, εργασία σε μικρές ομάδες	
Στόχος της μάθησης:	• οι μετανάστριες γνωρίζουν ποιος ζει στην περιοχή τους • οι γυναίκες μετανάστριες έχουν επίγνωση του είδους των δραστηριοτήτων και των αναγκών των ανθρώπων που ζουν στην τοπική τους περιοχή • οι γυναίκες μετανάστριες γνωρίζουν τις προσφορές στην περιοχή διαβίωσής τους και τι (από κοινού) έχουν να προσφέρουν/θα μπορούσαν να προσθέσουν • οι γυναίκες μετανάστριες γνωρίζουν έναν τρόπο με τον οποίο μπορούν να προβλεφθούν οι δικές τους εμπειρίες σε τοπικές ανάγκες
Περιγραφή της διαδικασίας:	Προετοιμασία: • Ο εκπαιδευτής εξηγεί τον σημερινό στόχο: εύρεση του παραλληλισμού μεταξύ της τοπικής δραστηριότητας που επισκέφθηκαν και της δικής τους πρόκλησης: διοργάνωση επιχειρηματικής εκδήλωσης • Ο εκπαιδευτής θυμίζει την επίσκεψή τους στην τοπική δραστηριότητα • Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες 3 - 4 συμμετεχόντων • Οι συμμετέχοντες πρέπει να εξετάσουν και να συζητήσουν τις ακόλουθες ερωτήσεις: 1. Αξιολόγηση της δραστηριότητας: Άρεσε στους ανθρώπους; Σε βαθύτερο επίπεδο: Ερωτήσεις όπως ποιος προσέφερε αυτή τη

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



δραστηριότητα; Γιατί προσφέρθηκε αυτό; Ποιος ωφελείται από αυτή τη δραστηριότητα; Υποστηρικτικές ερωτήσεις: ήταν επαγγελματίας ή ερασιτέχνης; Ήταν μια δραστηριότητα επί πληρωμή κάποιου που αποκτά εισόδημα από αυτό ή ήταν περισσότερο σαν χόμπι; Τι είδους άνθρωποι ήρθαν σε αυτήν τη δραστηριότητα (κίνητρο); Πώς αντέδρασαν: επισημάνετε τη διαφορά στις προσδοκίες όταν ασχολείστε με μια επαγγελματική ή ερασιτεχνική δραστηριότητα. Ανάλογα με το επίπεδο των συμμετεχόντων, ο εκπαιδευτής μπορεί να επεξεργαστεί και να τονώσει αυτή τη συζήτηση σε βαθύτερο επίπεδο. 2: Μπορείτε να κάνετε κάτι παρόμοιο μόνοι σας; (Τι θα κάνατε διαφορετικά;)

Χρόνος: 30 Λεπτά

- Ο εκπαιδευτής ζητά από κάθε ομάδα να παρουσιάσει σύντομα τα ευρήματά της και για τις δύο ερωτήσεις
- Ο εκπαιδευτής χωρίζει τον λευκό πίνακα σε 2 στήλες, 1 για κάθε ερώτηση
- Ο εκπαιδευτής συλλέγει απαντήσεις στον λευκό πίνακα

Χρόνος: 20 λεπτά

- Ο εκπαιδευτής συνοψίζει τις απαντήσεις που συλλέγονται: γιατί οι άνθρωποι έρχονται σε μια τέτοια δραστηριότητα. ποιος γενικά προσφέρει μια τέτοια δραστηριότητα και γιατί το κάνει; (επειδή έχουν περισσότερη εμπειρία σε αυτό από τον μέσο άνθρωπο, επειδή οι άνθρωποι είναι περίεργοι και θέλουν να δουν κάτι διαφορετικό, θέλουν να μοιραστούν εμπειρίες)
- Ο εκπαιδευτής ρωτά τους συμμετέχοντες για τις εμπειρίες τους και αν θα μπορούσαν να μοιραστούν αυτήν την εμπειρία;
- Ο εκπαιδευτής συλλέγει προτάσεις στον λευκό πίνακα
- Ο εκπαιδευτής ζητά στη συνέχεια να επιλέξει αυτό που οι περισσότεροι συμμετέχοντες θα



	ήθελαν να συνεισφέρουν ή να βοηθήσουν στην οργάνωση Χρόνος: 25 Λεπτά • Ο εκπαιδευτής αξιολογεί το μάθημα: τι έχετε μάθει σχετικά με αυτά που εσείς οι ίδιοι θα μπορούσατε να προσφέρετε στην περιοχή σας;
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	• Λευκός πίνακας • Δείκτες
Διάρκεια:	1 Ώρα , 30 Λεπτά

Αριθμός άσκησης: 4	Όνομα / Τύπος άσκησης:
Πώς μπορούμε να προωθήσουμε τη δραστηριότητά μας στη γειτονιά μας;	
Στόχος της μάθησης:	• οι μετανάστριες γνωρίζουν ποιος ζει στην περιοχή τους • οι γυναίκες μετανάστριες έχουν επίγνωση του είδους των δραστηριοτήτων και των αναγκών των ανθρώπων που ζουν στην τοπική τους περιοχή • οι γυναίκες μετανάστριες γνωρίζουν έναν τρόπο με τον οποίο μπορούν να προβλεφθούν οι δικές τους εμπειρίες σε τοπικές ανάγκες • οι γυναίκες μετανάστριες γνωρίζουν διαφορετικά μέσα για να επικοινωνήσουν την ιδέα τους στην τοπική περιοχή
Περιγραφή της διαδικασίας:	• Ο εκπαιδευτής εξηγεί τον στόχο αυτού του μαθήματος: πώς να προωθήσετε την επιχειρηματική δραστηριότητα στην τοπική περιοχή; • Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες 3 - 4 ατόμων • Σε κάθε ομάδα οι συμμετέχοντες σκέφτονται ιδέες για το πώς πιστεύουν ότι μπορούν να

	ειδοποιήσουν τους ντόπιους για το γεγονός (κανάλια) Χρόνος: 15 λεπτά • Ο εκπαιδευτής συλλέγει απαντήσεις στον λευκό πίνακα και συνοψίζει τις κύριες ιδέες • Ο εκπαιδευτής ενημερώνει τους συμμετέχοντες για τα κανάλια που χρησιμοποιούνται περισσότερο στην περιοχή και μεταφέρει παραδείγματα που ανακοινώνουν τοπικές εκδηλώσεις (φυλλάδια, αφίσες, διαφημίσεις κ.λπ.) • Επιλέγονται από κοινού κύρια κανάλια (τουλάχιστον 2, π.χ. μια αφίσα και μια ανακοίνωση σε μια τοπική εφημερίδα) Χρόνος: 20 λεπτά • Ο εκπαιδευτής δημιουργεί ομάδες συμμετεχόντων για κάθε επιλεγμένο κανάλι • Ο εκπαιδευτής εξηγεί το επόμενο βήμα: καθορίστε ποιες πληροφορίες πρέπει να παρουσιαστούν. διαχωρίστε τους ρόλους για την πραγματοποίηση της επικοινωνίας: ποιος είναι υπεύθυνος για το κείμενο, τη διάταξη, τη διάδοση; Χρόνος: 30 Λεπτά • Κάθε συγκρότηση επικοινωνίας συζητείται και οριστικοποιείται ως προς το περιεχόμενο. Ο εκπαιδευτής δίνει ιδιαίτερη προσοχή στον προγραμματισμό της επικοινωνίας: πότε πρέπει να ξεκινήσει; Ορίζονται προθεσμίες Χρόνος: 30 λεπτά • Ο εκπαιδευτής συνοψίζει τι έχει γίνει και τι πρέπει ακόμη να γίνει για την οριστικοποίηση της αφίσας, της διαφήμισης, της ανακοίνωσης, του άρθρου ή ό, τι άλλο. Ο Εκπαιδευτής ελέγχει αν καθένας από τους συμμετέχοντες καταλαβαίνει τον ρόλο του και οι προθεσμίες είναι σαφείς και προγραμματίζονται ημερομηνίες παρακολούθησης. Χρόνος: 25 Λεπτά
--	---

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

	Ανάλογα με το επίπεδο γλώσσας των συμμετεχόντων, προγραμματίστε να έχουν την κατάλληλη υποστήριξη για κάθε μία από τις ομάδες
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	• Λευκοί πίνακες • Δείκτες • Παραδείγματα αφισών, φυλλαδίων, τοπικών ενημερωτικών δελτίων κ.λπ.
Διάρκεια:	2 ώρες

Αριθμός άσκησης: 5	Όνομα / Τύπος άσκησης:
Τι έχουμε μάθει; Αξιολόγηση της επιχειρηματικής εκδήλωσης:	
Στόχος της μάθησης:	• οι γυναίκες μετανάστριες έχουν επίγνωση του είδους των δραστηριοτήτων και των αναγκών των ανθρώπων που ζουν στην τοπική τους περιοχή • οι γυναίκες μετανάστριες γνωρίζουν έναν τρόπο με τον οποίο μπορούν να προβλεφθούν οι δικές τους εμπειρίες σε τοπικές ανάγκες • οι γυναίκες μετανάστριες γνωρίζουν διαφορετικά μέσα για να επικοινωνήσουν την ιδέα τους στην τοπική περιοχή
Περιγραφή της διαδικασίας:	• Ο εκπαιδευτής εξηγεί τον στόχο του σημερινού μαθήματος: αξιολόγηση της δραστηριότητας (από την άποψη των ντόπιων, καθώς και από την πλευρά των συμμετεχόντων) • Σε ένα πλαίσιο ολομέλειας ο εκπαιδευτής ζητά από τους συμμετέχοντες να κοιτάξουν πίσω στο τι έγινε στην εκδήλωση και να μοιραστούν τη γνώμη τους: τι περιμένατε, ανταποκρίθηκε στις δικές σας προσδοκίες; Με ποιό τρόπο? Χρόνος: 20 Λεπτά • Ο εκπαιδευτής ρωτά τους συμμετέχοντες εάν πιστεύουν ότι ανταποκρίθηκαν στις προσδοκίες των ντόπιων και γιατί πιστεύουν ότι αυτό συμβαίνει / δεν ισχύει. Ανάλογα με το επίπεδο γλώσσας, αυτή η μορφή συλλογής ανατροφοδότησης θα μπορούσε επίσης να γίνει σε μικρές ομάδες

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



	- Ο εκπαιδευτής ρωτά πότε θα το ξανακάνουν οι συμμετέχοντες, τι θα άλλαζαν για να βελτιώσουν τον αντίκτυπο στους ντόπιους και γιατί; Χρόνος: 30 λεπτά - Ο εκπαιδευτής ρωτά τους συμμετέχοντες τι έχουν μάθει σε όλη τη διαδικασία σχεδιασμού και οργάνωσης και διεξαγωγή της εκδήλωσης. - Ο εκπαιδευτής επισημαίνει και συνοψίζει. επισημαίνει κάποια άμεσα αποτελέσματα, καθώς και εμπειρίες που συλλέχθηκαν στον προγραμματισμό, τη συνεργασία, την εκπαίδευση γλωσσών κλπ. - Ο εκπαιδευτής ρωτά τους συμμετέχοντες τι έχουν μάθει από τους ντόπιους που συμμετείχαν - Ο εκπαιδευτής επισημαίνει και πάλι τη γενική εμπειρία που σχετίζεται με την ομοιότητα καθώς και με την ευχαρίστηση να συμμετέχεις / να μοιράζεσαι / να συναντάς κάτι νέο / ότι η δραστηριότητα βοηθά να διασχίσεις γέφυρες και να αποκτήσεις κατανόηση - Ο εκπαιδευτής ελέγχει εάν συμμετέχουν όλοι οι συμμετέχοντες Χρόνος: 30 Λεπτά - Ο εκπαιδευτής συνοψίζει και ρωτά εάν οι συμμετέχοντες, θα ξανάκαναν κάτι παρόμοιο Χρόνος: 10 λεπτά Ανάλογα με το επίπεδο γλώσσας, ο εκπαιδευτής της ομάδας μπορεί να επιλέξει για την ανάπτυξη και τη χρήση ενός σύντομου ερωτηματολογίου για να καθορίσει πώς η εκδήλωση εκτιμήθηκε από τους ντόπιους. Ένα από τα μαθήματα θα μπορούσε να επικεντρωθεί στη συζήτηση για το αποτέλεσμα και τα διδάγματα που αντλήθηκαν.
Υποστηρικτικά Υλικά: (Αναφορές βιβλιογραφίας, Χρήσιμοι σύνδεσμοι, βίντεο, PPT κ.λπ.)	Όταν εργάζεστε σε μικρές ομάδες: - Χαρτί - μολύβια
Διάρκεια:	1 Ώρα 30 Λεπτά

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



BIBΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Daniel Linman, 2011. Essential Self-Management Skills for Employees: How to Be Productive at Workplace. ([Self-Management Skills for Employees to Be Productive at Workplace \(mymanagementguide.com\)](https://mymanagementguide.com)) (accessed December 7, 2020).
2. Greene, P. G., Hart, M. M., Gatewood, E. J., Brush, C. G., & Carter, N. M. (2003). Women entrepreneurs: Moving front and center: An overview of research and theory. Coleman White Paper Series, 3(1), 1-47.
3. [Managing Oneself \(hbr.org\)](https://hbr.org) (Managing oneself).
4. N., Pam M.S., "SELF-MANAGEMENT," in <https://psychologydictionary.org/self-management/> (accessed December 7, 2020).
5. H., Qusay 2007. Cognitive Networks: Towards Self-Aware Networks Mahmoud, Wiley-Interscience, ISBN: 9780470061961 (available at [The Vision and Challenges of Self-Management - Cognitive Networks: Towards Self-Aware Networks \[Book\] \(oreilly.com\)](https://oreilly.com)).
6. [Self-Management Skills | List, Definition, Tips & Techniques \(businessphrases.net\)](https://businessphrases.net) Business Phrases.Net, Powerfully Effective Business Skills and Software that Make a Difference.
7. [Self-Management: a vision of the future? - part one - People Puzzles Ltd](https://peoplepuzzles.com) (People Puzzles).
8. [What is Personal Effectiveness & Self-Management? \(habitsforwellbeing.com\)](https://habitsforwellbeing.com) (Habits for Wellbeing).
9. SELF-MANAGEMENT: Modern Positive Psychology & Ancient Wisdom by Swami Sarvapriyanandaji (<https://youtu.be/5aSK5PdETAI>).
10. Five Key Processes of Self-management (<https://youtu.be/7iu8ECL8n48>).
11. The Secret to Self-control | Jonathan Bricker | TEDxRainier (<https://youtu.be/tTb3d5cjSFI>).
12. Let's Talk about Self-Management (<https://youtu.be/XjdvqFZkdMM>).
13. Strategic Career Self-Management (<https://www.coursera.org/learn/strategic-career-self-management>).
14. "Freedom from Anxious Thoughts and Feelings: A Two-Step Mindfulness Approach for Moving Beyond Fear and Worry" by Scott Symington, PhD.
15. "Option B: Facing Adversity, Building Resilience, and Finding Joy" by Sheryl Sandberg and Adam Grant.
16. "How to Change Your Mind: What the New Science of Psychedelics Teaches Us About Consciousness, Dying, Addiction, Depression, and Transcendence" by Michael Pollan.
17. "Beauty in the Broken Places: A Memoir of Love, Faith, and Resilience" by Allison Pataki.
18. "Resilience: The Biology of Stress & The Science of Scope" (<https://kpirfilms.co/resilience/>)

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



19. The Three Secrets of Resilient People | Lucy Hone | TEDxChristchurch (<https://youtu.be/NWH8N-BvhAw>)
20. Sh*t Happens. 8 Lessons in Resilience | Dr Fiona Starr & Dr Mike Solomon | TEDxKingAlfredSchool. (<https://youtu.be/Jba4XDnDXuY>)
21. The Power of Resilience: Sam Goldstein, Ph.D. at TEDxRockCreekPark. (<https://youtu.be/isfw8JJ-eWM>)
22. The Superpower of Resilience | Sule Kutlay Gandur | TEDxBerlin. (<https://youtu.be/tP4gKqvB8pc>)
23. From Stress to Resilience | Raphael Rose | TEDxManhattanBeach. (<https://youtu.be/Q7vYuKvpneM>)
24. Teaching Grit Cultivates Resilience and Perseverance. (https://www.youtube.com/watch?v=F0qrtsYg6kl&feature=emb_title)
25. Dr. Michael Ungar: What is Resilience (<https://www.youtube.com/watch?v=15D1QuNLH0c>)
26. Resilience Skills in a Time of Uncertainty (<https://www.coursera.org/learn/resilience-uncertainty>)
27. Positive Psychology: Resilience Skills (<https://www.coursera.org/learn/positive-psychology-resilience>)
28. Build Personal Resilience (<https://www.coursera.org/learn/build-personal-resilience>)
29. Creativity and Entrepreneurship Course. URL: <https://www.coursera.org/learn/creativity-entrepreneurship>.
30. Design news and articles related to design management, design thinking and user experience design. URL: <https://www.designorate.com/disneys-creative-strategy/>
31. Online Mind Mapping. URL: <https://www.mindmeister.com/>.
32. 40 books to unlock your creativity and get you started on your life's best work. URL: <https://www.canva.com/learn/40-books-unlock-creativity-start-lifes-best-work/>.
33. A blog that highlights promising new ideas around the world. URL: <http://www.coolbusinessideas.com/>.
34. How Local Marketing Bolsters Business In the Community, by Laura Lake, Updated January 21, 2020 <https://www.thebalancesmb.com/what-is-local-marketing-4056069>
35. PUT ON YOUR MARKETING HAT, by Linda Coss <http://www.plumtreemarketinginc.com/applying-marketing-to-everyday-life/>
36. 5 Essential Marketing Concepts You Should Know, By Cydney Hatch, April 24, 2020 <https://www.disruptiveadvertising.com/marketing/marketing-concepts/>
37. <https://www.martechadvisor.com/articles/marketing-analytics/top-5-tips-of-market-research-how-to-attract-more-clients-to-your-website/>
38. <https://positivepsychology.com/communication-exercises-for-work/> communication theories and exercises
39. ** 49 Communication Activities, Exercises, and Games (positivepsychology.com)
40. <https://www.sltinfo.com/communication-theory/>

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



41. communication theories
42. *** <https://www.healthknowledge.org.uk/public-health-textbook/organisation-management/5a-understanding-itd/effective-communication>
43. Lassell's and 5Ws communication skills theories and models
44. <https://www.huntersandmakers.com/en/roos-van-leary/#:~:text=The%20Rose%20of%20Leary%20is,fact%20that%20behavior%20evoke%20behavior.>
45. Rose of Leary theory of communication
46. <https://www.managementstudyguide.com/communication-models.htm> 5 different models of communication, useful in the workplace
47. <http://positivepsychology.org.uk/self-esteem-theory/>
48. <https://positivepsychology.com/self-confidence/>
49. <https://neilpatel.com/blog/boost-confidence-8-simple-exercises/>
50. <https://zenhabits.net/25-killer-actions-to-boost-your-self-confidence/>
51. <https://www.skillsyouneed.com/ps/confidence.html>
52. Brilliant Self Confidence, 2nd Edition by Released February 2013 Publisher(s): Pearson International ISBN: 9780273778325
53. Using a science simulation-based learning tool to develop students' active learning, self-confidence and critical thinking in academic writing. (2020). Education in Practice, 47 doi: <http://dx.doi.org.ezproxy.its.uu.se/10.1016/j.nepr.2020.102839>
54. How to Be Proactive and Take Initiative, By Leyla Beriker. Business Technology Analyst Consulting <https://www2.deloitte.com/ca/en/pages/careers/articles/how-to-be-proactive-and-take-initiative.html>
55. Initiative: A Proven Method to Bring Your Passions to Life (and Work). May 21, 2019 by Joshua Spodek
56. The Initiative: In Harm's Way (2015) by Bruce Fottler
57. Indicators of Immigrant Integration 2015 Settling In. Published on July 02, 2015. OECD
58. Empowering women and girls https://ec.europa.eu/international-partnerships/topics/empowering-women-and-girls_en
59. Parsons, F., "Choosing a vocation"; a trait and factor theory, London (1909)
60. Holland, J. L. "Making Vocational Choices: A Theory of Careers". Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1997.
61. Rogers, C. Client Centered Therapy, its current practice, implications and theory (1951)
62. Krumboltz, J. D. (1996). A learning theory of career counseling. In M. L. Savickas & W. B. Walsh (Eds.), Handbook of career counseling theory and practice (p. 55–80). Davies-Black Publishing.
63. Video on creation of gender: <https://www.youtube.com/watch?v=nWu44AqF0il>
64. Fausto-Sterling, A. (2000). Sexing the body: Gender politics and the construction of sexuality. New York: Basic Books.
65. Halberstam, J. (1998). Female masculinity. Durham, NC: Duke University Press.

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

66. Kimmel, M., & Aronson, A. (Eds.). (2010). The gendered society reader (4th ed.). New York: Oxford University Press.
67. Bolt, G., Torrance, M., Stedelijke herstructurering en Sociale Cohesie, A-D Druk, Zeist, 2005.
68. Council of Europe. 2008. Report of High Level Task Force on Social Cohesion: Towards an active, Fair and Socially Cohesive Europe, GoogleScholar.
69. Fonseca, X, Lukosch, S., Brazier, F.: "Social Cohesion revisited: a new definition and how to characterize it", The European Journal of Social Science Research, pages 231-253, July 2018.
70. Maclaran, P., Saren, M., The Sage Handbook of Marketing Theory, Sage, London, 2010.
71. Stanley, D, "What do we know about social cohesion: the research perspective of Federal governments Social Cohesion Network", in: The Canadian Journal of Sociology, vol 28,1, pages 5-17, 2003.
72. OECD, "Perspectives on global development", OECD Publishing, 2011.
73. Zaltman, G. "Rethinking market Research: putting people Back in'", in Journal of Marketing Research, November 1, 1997.
74. <https://www.youtube.com/watch?v=pKnQ8Zil-oo>
75. <https://www.youtube.com/watch?v=HY5zfUfP3GU>

Project number 2019-1-SE01-KA2045-060421

This project has been funded with support from the European Commission.

This document reflects the views of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.