

Teach to reach!

Ενότητα Περιεχομένου 2



SAY:
„BYE, POLARITY“



Co-funded by
the European Union

Περιεχόμενα

2	Πόλωση στην επικοινωνία.....	3
2.1	Εισαγωγή (οικοδόμηση γνώσης) – 10 λεπτά	3
2.2	Εσύ κι εγώ - Παγόβουνα στο νερό (οικοδόμηση γνώσης) – 25 λεπτά	3
2.3	Όταν τα παγόβουνα συγκρούονται (εφαρμογή γνώσης) - 50 λεπτά.....	4
2.4	Ο ιδιωτικός και ο δημόσιος εαυτός μου (οικοδόμηση γνώσης) – 15 λεπτά	6
2.5	Εγώ - δημόσιος και ιδιωτικός τομέας (εφαρμογή γνώσης) – 50 λεπτά.....	7
2.6	Το Τετράγωνο Ειδήσεων (Οικοδόμηση Γνώσης) - 50min.....	8
2.7	4 αιτιά, 4 ράμφη (εφαρμογή γνώσης) – 50 λεπτά.....	9
2.8	Τετράγωνο ειδήσεων και πόλωση (Εφαρμογή γνώσης) – 75 λεπτά.....	10
2.9	Γλώσσα του σώματος (οικοδόμηση γνώσης) - 50 λεπτά.....	12
2.10	Κανάλια επικοινωνίας και πόλωση (εφαρμογή γνώσης) - 50 λεπτά	13
2.11	Ομαδική δυναμική (οικοδόμηση γνώσης) – 30 λεπτά.....	14
2.12	Δυναμική ομάδων και πόλωση (εφαρμογή γνώσης) – 70 λεπτά	16
2.13	Μη βίαιη επικοινωνία (οικοδόμηση γνώσης) – 50 λεπτά	16
2.14	Μη βίαιη επικοινωνία (Διασφάλιση γνώσης) – 25 λεπτά	18
	Πηγές.....	19

2 Πόλωση στην επικοινωνία

2.1 Εισαγωγή (οικοδόμηση γνώσης) – 10 λεπτά

Τι σημαίνει "πόλωση";

Ο κόσμος μας είναι ένα ποικιλόμορφο μέρος. Οι άνθρωποι έχουν διαφορετικές ιδέες, ανάγκες και επιθυμίες, επιδιώκουν διαφορετικούς στόχους και βλέπουν νόημα σε διαφορετικά πράγματα. Έχουν διαφορετικές αντιλήψεις για το καλό και το κακό, δεν έχουν όλοι την ίδια ανατροφή και εκπαίδευση, δεν έχουν μεγαλώσει κάτω από τις ίδιες συνθήκες και έχουν πολύ διαφορετικές εμπειρίες ζωής.

Αυτή η διαφορετικότητα μπορεί να αποτελέσει σημαντικό εμπλουτισμό, αν μάθουμε να την αντιμετωπίζουμε. Πρόκειται για μια εξαιρετική αποστολή, ιδιαίτερα σε έναν ταχέως μεταβαλλόμενο κόσμο που γίνεται όλο και πιο κοντά μέσω των σύγχρονων τεχνολογιών. Ωστόσο, αν δεν μάθουμε να το κάνουμε αυτό, τα διαφορετικά μοντέλα ζωής μπορούν επίσης να οδηγήσουν σε πολλαπλές συγκρούσεις και διαμάχες. Η εμφάνιση αυτών των συγκρούσεων ονομάζεται *πόλωση*. Αυτό σημαίνει ότι αναπτύσσονται άκαμπτοι *πόλοι* μεταξύ των ανθρώπων, οι οποίοι, όπως ακριβώς ο βόρειος και ο νότιος πόλος της γης, απέχουν πολύ ο ένας από τον άλλο και μπορεί να είναι ακόμη και αντίθετοι μεταξύ τους. Η πόλωση μπορεί να εμφανιστεί οπουδήποτε συγκρούονται διαφορετικές ιδέες, συνήθειες, συνθήκες, στάσεις ή προσδοκίες και δεν μεσολαβούν μεταξύ τους. Εάν, επιπλέον, η πόλωση μεταξύ των ανθρώπων παραμένει ανεπίλυτη, μπορούν να αναπτυχθούν πολλές δυσκολίες: Άγνοια, αποκλεισμός, διαφωνίες ή ακόμη και βία.

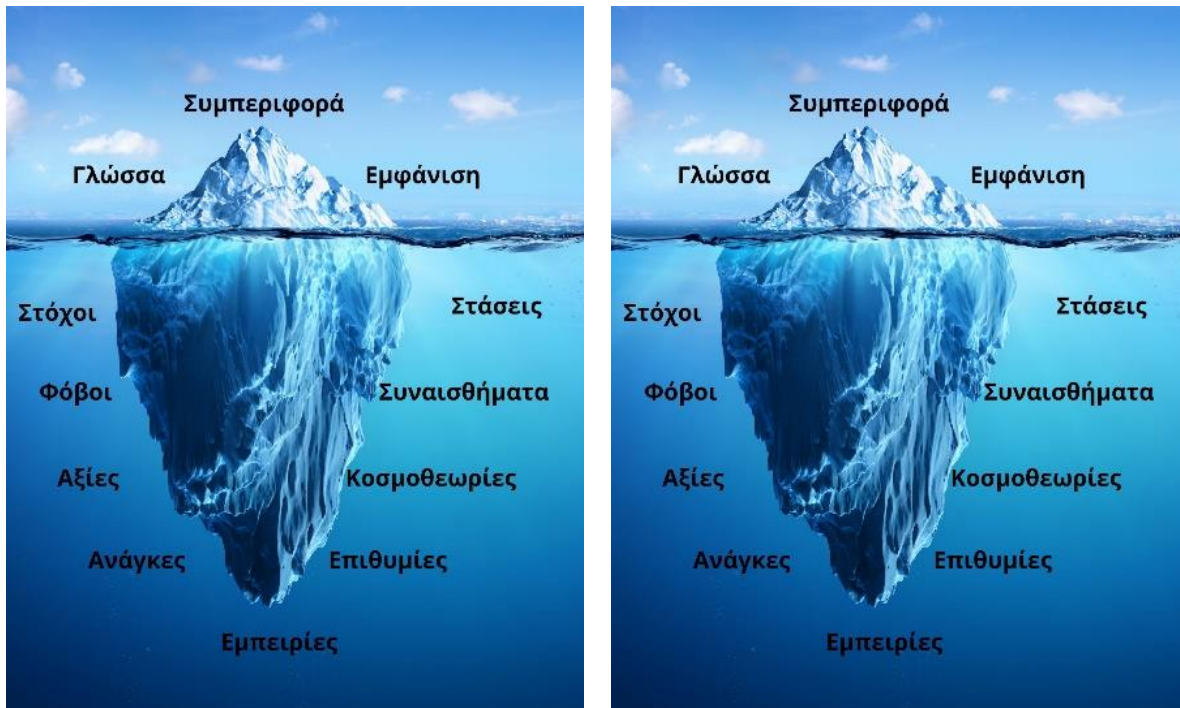
Η αναγνώριση, η αντιμετώπιση και η υπέρβαση της πόλωσης είναι, επομένως, μέρος της διαμόρφωσης ενός ειρηνικού, κοινοτικού και σεβαστού κόσμου στον οποίο όλοι οι άνθρωποι μπορούν να βρουν το σπίτι τους, τόσο σε μικρή όσο και σε μεγάλη κλίμακα.

Τι είναι η "πόλωση στην επικοινωνία";

Η πόλωση εμφανίζεται με πολλούς τρόπους στις μορφές επικοινωνίας μας. Είτε πρόκειται για διαπροσωπικές συνομιλίες, είτε για ανταλλαγές μέσω ψηφιακών μέσων, είτε για δυναμική ομάδων, είτε για τη γλώσσα του σώματος. Ειδικά όταν επικοινωνούμε, πολλές πτυχές μας επηρεάζουν εντελώς ασυνείδητα και δημιουργούν ορισμένα συναισθήματα, εντυπώσεις ή απόψεις που μπορούν να οδηγήσουν σε αμοιβαία πόλωση. Επομένως, είναι σημαντικό να μπορούμε να αναστοχαστούμε στο επίπεδο της επικοινωνίας, ώστε να είμαστε σε θέση να αναγνωρίζουμε, να αντιμετωπίζουμε και να ξεπερνάμε τις πολώσεις που προκύπτουν σε πρώιμο στάδιο.

2.2 Εσύ κι εγώ - Παγόβουνα στο νερό (οικοδόμηση γνώσης) – 25 λεπτά

Κοιτάξτε αυτές τις δύο εικόνες παγόβουνων. Πιθανόν να έχετε βιώσει στη ζωή σας την εμπειρία ότι έχετε κρίνει λανθασμένα τους ανθρώπους, ίσως τους συναντήσατε με προκατάληψη ή σας αντιμετώπισαν με εντελώς διαφορετικό τρόπο από ό,τι θα περιμένατε. Αυτό συμβαίνει επειδή κουβαλάμε μέσα μας δύο επίπεδα, εκ των οποίων μόνο το ένα είναι ορατό. Ως εκ τούτου, μπορούμε γρήγορα να κρίνουμε λανθασμένα τους άλλους και να κριθούμε λανθασμένα από αυτούς.



Το λεγόμενο μοντέλο του παγόβουνου είναι ένα απλό μοντέλο που προσπαθεί να αναπαραστήσει αυτά τα δύο επίπεδα. Υποθέτει ότι κάθε άνθρωπος είναι σαν ένα παγόβουνο που επιπλέει στον ωκεανό.

Πρακτική συνάφεια

Τώρα σχηματίστε ζευγάρια ή μικρές ομάδες. Βρείτε από κοινού απαντήσεις στις ακόλουθες ερωτήσεις:

- Ποια παραδείγματα μπορείτε να βρείτε για τις διάφορες περιοχές του παγόβουνου;
- Κατά τη γνώμη σας, τι ρόλο παίζει για τους ανθρώπους το τμήμα του παγόβουνου πάνω από την επιφάνεια του νερού και τι ρόλο παίζει το τμήμα κάτω από την επιφάνεια του νερού; Να αιτιολογήσετε τη θέση σας.

Στη συνέχεια, συγκρίνετε τα αποτελέσματά σας στην τάξη.

2.3 Όταν τα παγόβουνα συγκρούονται (εφαρμογή γνώσης) - 50 λεπτά

Το μοντέλο του παγόβουνου της επικοινωνίας επισημαίνει ότι παρατηρούμε μόνο ένα μικρό το μικρό μέρος ενός ατόμου αμέσως όταν συναντιόμαστε. Το μεγαλύτερο μέρος βρίσκεται κάτω από την επιφάνεια του νερού. Ταυτόχρονα, όμως, αντιπροσωπεύει το πολύ μεγαλύτερο μέρος αυτού που κάνει έναν άνθρωπο. Αν δεν δώσουμε προσοχή σε αυτό, μπορεί να οδηγήσει σε προκαταλήψεις, λανθασμένες εκτιμήσεις, παρεξηγήσεις και τελικά σε πόλωση μεταξύ των ανθρώπων.

Σημαντικό

Το ορατό μέρος του παγόβουνου ονομάζεται επίσης το μέρος του εαυτού μου που δείχνω ρητά. Το αόρατο μέρος ονομάζεται *σιωπηρό* (δηλαδή *μη ρητό*). Το σιωπηρό μέρος δεν είναι επομένως εξίσου ορατό. Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι δεν υπάρχει ή ότι δεν έχει καμία επιρροή πάνω μας.

Πρακτική συνάφεια

Συζητήστε στην τάξη πώς το γεγονός ότι όλοι έχουμε ένα ρητό (ορατό) και ένα άρρητο (αόρατο) μέρος για εμάς θα μπορούσε να οδηγήσει σε πόλωση μόλις συναντηθούν οι άνθρωποι. Πώς μπορεί αυτό το γεγονός να οδηγήσει σε παρεξηγήσεις, παρανοήσεις, προκαταλήψεις ή και συγκρούσεις μεταξύ των ανθρώπων;

Σκεφτείτε τουλάχιστον τρεις συγκεκριμένες καταστάσεις ανά άτομο και μοιραστείτε τις με την τάξη.

Ας στραφούμε τώρα και στις πιθανές λύσεις αυτού του προβλήματος.

Πρακτική συνάφεια

Φανταστείτε τα εξής: Στέκεστε στο ορατό μέρος του παγόβουνου και κοιτάτε κάτω μέσα από την επιφάνεια του νερού. Απαντήστε πρώτα στις ακόλουθες ερωτήσεις για τον εαυτό σας:

- Ποια από τις παραπάνω περιοχές βλέπετε κάτω από την επιφάνεια του νερού;
- Με ποιους από τους τομείς έχετε ήδη ασχοληθεί πιο στενά και με ποιους σχεδόν ή καθόλου;
- Τι μπορείτε να πείτε για αυτούς;
- Τι συμπεράσματα μπορείτε να βγάλετε σχετικά με τις γνώσεις σας για τον εαυτό σας; Έχετε την αίσθηση ότι ήδη γνωρίζετε και κατανοείτε καλά τα ορατά και αόρατα μέρη του παγόβουνου σας;

Στη συνέχεια, συζητήστε τις σκέψεις σας στην τάξη.

Μετά τη συζήτηση, φανταζόμαστε ένα δεύτερο παγόβουνο να παρασύρεται στον ωκεανό: ένα άλλο άτομο μας συναντά. Προσπαθεί και αυτός να ρίξει μια ματιά στον εαυτό του μέσα από την επιφάνεια του νερού.

Ας στραφούμε τώρα και στις πιθανές λύσεις αυτού του προβλήματος.

Πρακτική συνάφεια

Τα δύο παγόβουνα σας έρχονται όλο και πιο κοντά το ένα στο άλλο. Έρχεστε σε απόσταση αναπνοής, ίσως και αρκετά κοντά ώστε να πετάξετε ο ένας στον άλλον ένα σχοινί. Με άλλα λόγια, αρχίζετε να επικοινωνείτε μεταξύ σας.

- Πώς μπορείτε να γνωρίσετε καλύτερα ο ένας το παγόβουνο του άλλου;
- Τι πρέπει να λάβετε υπόψη κατά την επικοινωνία;
- Τι επιπτώσεις θα μπορούσε να έχει αν κατανοήσετε καλύτερα τόσο το δικό σας παγόβουνο όσο και του άλλου;

Συζητήστε αυτές τις ερωτήσεις μαζί στην τάξη. Στο τέλος, προσπαθήστε να βρείτε πώς θα μπορούσε να είναι η επικοινωνία μεταξύ των δύο παγόβουνων για να αποφύγετε την πώλωση από την αρχή;

Το μοντέλο του παγόβουνου είναι φυσικά μόνο μια μεταφορά. Στη συζήτηση, εφαρμόστε το σε πολιτικές καταστάσεις που έχετε αντιμετωπίσει στην καθημερινή ζωή και αναρωτηθείτε πώς θα μπορούσατε να επικοινωνήσετε για να αποφύγετε την πώλωση και να ενισχύσετε τη συνοχή.

2.4 Ο ιδιωτικός και ο δημόσιος εαυτός μου (οικοδόμηση γνώσης) – 15 λεπτά

Το μοντέλο επικοινωνίας του παγόβουνου μας δείχνει ότι κάθε άνθρωπος συνδυάζει ορατά και αόρατα επίπεδα. Επομένως, δεν μπορούμε ποτέ να υποθέσουμε ότι αυτό που βλέπουμε σε ένα άτομο είναι το μόνο που υπάρχει σε αυτό. Το μεγαλύτερο μέρος του είναι αόρατο και μας επηρεάζει με πολλούς τρόπους.

Αν περιορίσουμε ένα άτομο μόνο στο ορατό ή άμεσα αναγνωρίσιμο μέρος του, παραμελούμε μεγάλα τμήματα της προσωπικότητάς του. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε πώλωση μεταξύ των ανθρώπων μέσω πολλών ενδιάμεσων βημάτων, δημιουργώντας παρεξηγήσεις, λανθασμένες αντιλήψεις ή προκαταλήψεις.

Μπορούμε όμως να μάθουμε ακόμη περισσότερα από το μοντέλο του παγόβουνου. Διακρίνουμε δύο κεντρικές διαστάσεις της επικοινωνίας μας, οι οποίες παίζουν πολύ διαφορετικούς ρόλους για εμάς:

- α) η ιδιωτική διάσταση
- β) η δημόσια διάσταση

Το Δημόσιο είναι ό,τι μπορούμε να προσδιορίσουμε, να αντιληφθούμε ή να παρατηρήσουμε ρητά (ρητά) για τον άλλον. Ή αντίστροφα: το κοινό είναι όλα όσα δείχνω στους άλλους ή αποκαλύπτω για τον εαυτό μου.

Ιδιωτικό είναι ό,τι δεν μπορούμε να προσδιορίσουμε άμεσα ή μόνο σιωπηρά, να αντιληφθούμε ή να παρατηρήσουμε ο ένας για τον άλλον. Ή αντίστροφα: ιδιωτικό είναι ό,τι δε δείχνω ή αποκαλύπτω άμεσα για τον εαυτό μου στους άλλους.

Πρακτική συνάφεια

Κάθε άτομο φτιάχνει δύο λίστες, τη μία δίπλα στην άλλη. Ποια θέματα θα θεωρούσατε προσωπικά ότι είναι δημόσια και ποια θα θεωρούσατε ότι είναι ιδιωτικά;

2.5 Εγώ - Δημόσιος και ιδιωτικός τομέας (εφαρμογή γνώσης) – 50 λεπτά

Τώρα πάρτε το κινητό σας τηλέφωνο ή στυλό και χαρτί, ανάλογα με το τι είναι διαθέσιμο ή με τι προτιμάτε να εργάζεστε. Στη συνέχεια αποσυρθείτε σε ένα ήσυχο μέρος, κατά προτίμηση χωρίς κανέναν γύρω σας. Στη συνέχεια, αφιερωθείτε στην ακόλουθη εργασία:

Πρακτική συνάφεια

Μιλήστε στον εαυτό σας για την τελευταία εβδομάδα ή ημέρα του σχολείου σας. Ετοιμάστε δύο αφηγήσεις:

α) Μιλήστε για την εβδομάδα ή την ημέρα από τη σκοπιά της δημόσιας διάστασής σας. Τι δείξατε στους άλλους; Πώς και για ποιο πράγμα επικοινωνήσατε μαζί τους; Ποια γεγονότα ξεχωρίσατε συγκεκριμένα;

β) Αφηγηθείτε την εβδομάδα ή την ημέρα από τη σκοπιά της προσωπικής σας διάστασης. Τι δε δείξατε στους άλλους; Πώς αισθανθήκατε και ποιες σκέψεις κρατήσατε για τον εαυτό σας; Τι θα θέλατε να επικοινωνήσετε αλλά δεν το τολμήσατε;

Κάθε μία από τις δύο αφηγήσεις μπορεί να γίνει με τη μορφή ηχογράφησης ή βιντεοσκόπησης (τουλάχιστον 3 λεπτά ανά εγγραφή) ή να καταγραφεί ως κείμενο (τουλάχιστον τρία τέταρτα μιας σελίδας).

Στο επόμενο βήμα, συγκρίνετε τις δύο ηχογραφήσεις ή τα δύο κείμενα και επισημάνετε τις ομοιότητες και τις διαφορές μεταξύ της ιδιωτικής και της δημόσιας διάστασης.

Στη συνέχεια, επιστρέψτε μαζί στην τάξη. Τώρα ο καθένας μπορεί να αναφέρει τις παρατηρήσεις του. Σημείωση: κανείς δεν είναι υποχρεωμένος να δώσει λεπτομέρειες για τις καταγραφές ή τα κείμενά του, αλλά όλοι μπορούν. Είναι μάλλον σημαντικό να αναφέρετε σε γενικές γραμμές τις παρατηρήσεις που κάνατε σχετικά με τις ομοιότητες και τις διαφορές μεταξύ των δύο αφηγήσεών σας.

Και τώρα στο θέμα της πόλωσης.

Πρακτική συνάφεια

Ως τάξη, εντοπίστε τις διαφορές μεταξύ δημόσιας και ιδιωτικής επικοινωνίας. Σε ποιες κοινότητες, σε απευθείας σύνδεση και εκτός σύνδεσης, συμμετέχουν στο παιχνίδι, εκτός από το σχολείο (π.χ. οικογένεια, κύκλοι φίλων, ομάδες Facebook, ...). Τότε αναρωτηθείτε μαζί πώς αυτό θα μπορούσε να οδηγήσει σε πόλωση επειδή αποκαλύπτω ορισμένες πληροφορίες για τον εαυτό μου και κρύβω άλλους;

Στη συνέχεια, εξετάστε πώς να αποτρέψετε ή να μειώσετε την πόλωση, δεδομένου ότι η επικοινωνία έχει πάντα μια ιδιωτική και μια δημόσια διάσταση που δεν ταιριάζουν. Καταγράψτε τα συμπεράσματά σας από κοινού. (Φανταστείτε μια κατάσταση όπου ένας από τους συμμαθητές σας είναι κακοδιάθετος ή και επιθετικός όλη την ημέρα εξαιτίας ενός αγχωτικού περιστατικού στην οικογένεια. Προκύπτουν συγκρούσεις μεταξύ σας - πώς θα μπορούσαν να αποφευχθούν αυτές οι συγκρούσεις αντιμετωπίζοντας πιο λογικά την ιδιωτική και τη δημόσια διάσταση της επικοινωνίας χωρίς να αναγκάζεται ο μαθητής να τα λέει όλα ιδιωτικά;)

2.6 Το Τετράγωνο Ειδήσεων (Οικοδόμηση Γνώσης) - 50min

Γνωρίζετε ότι μπορείτε να επικοινωνείτε με πολλούς περισσότερους τρόπους από τους δημόσιους ή τους ιδιωτικούς; Με την πάροδο του χρόνου, η επικοινωνία γίνεται πολύ περίπλοκη. Συχνά δεν ξέρουμε με ποιο αυτί πρέπει να ακούσουμε ή με ποιον στόχο επικοινωνούμε κάτι. Γι' αυτό ο Friedemann Schulz von Thun αναρωτήθηκε αν αυτό το πολύπλοκο κουβάρι θα μπορούσε να γίνει πιο σαφές.

Το αποτέλεσμα ονομάζεται: *τετράγωνο ειδήσεων*.

Για να κατανοήσουμε αυτό το μοντέλο, ας δούμε εν συντομία ένα παράδειγμα:



Τώρα φανταστείτε ότι είστε ο επιβάτης σε αυτό το αυτοκίνητο. Βρίσκεστε σε κόκκινο φανάρι και δεν επιτρέπεται να οδηγήσετε. Εν τω μεταξύ, μιλάτε ζωηρά και το φανάρι ανάβει πράσινο. Το βλέπετε πρώτοι και λέτε: "Είναι πράσινο".

Πρακτική συνάφεια

Στην τάξη, δοκιμάστε διαφορετικούς τρόπους να πείτε την πρόταση "Είναι πράσινο" σε αυτήν την περίπτωση. Τονίστε την με διαφορετικούς τρόπους, βάλτε διαφορετικές διαθέσεις και συναισθήματα, πείτε την πιο αργά, πιο γρήγορα, με παύσεις και ό,τι άλλο μπορείτε να σκεφτείτε.

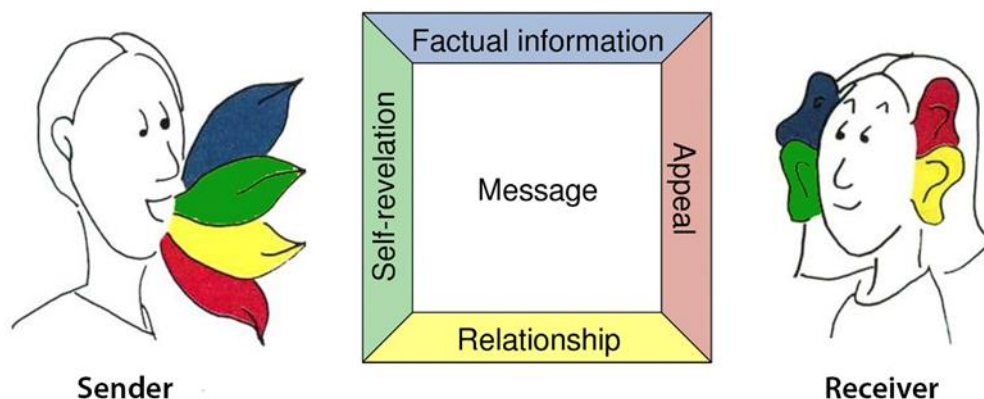
Συγκεντρώστε τις εντυπώσεις σας για το πόσες διαφορετικές δηλώσεις μπορείτε να βάλετε στην ίδια πρόταση και σκεφτείτε πώς θα μπορούσε να αντιδράσει σε όλες αυτές ο οδηγός του αυτοκινήτου στο οποίο κάθεστε.

Αν έχετε χρόνο, μπορείτε επίσης να παίξετε μερικές από αυτές τις καταστάσεις σε σύντομα επεισόδια σε ζευγάρια και να ζητήσετε από τους άλλους να τις ερμηνεύσουν.

Το τετράγωνο μηνυμάτων επιχειρεί να συγκεντρώσει αυτές τις διαφορετικές μορφές επικοινωνίας σε ένα απλό και εύκολα κατανοητό μοντέλο. Με αυτό το μοντέλο, πολλές από τις επικοινωνιακές μας διαδικασίες

μπορούν να ερμηνευτούν και να γίνουν κατανοητές. Για την πόλωση, αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, καθώς μπορούμε να κατανοήσουμε καλύτερα πώς μπορούν να προκύψουν παρεξηγήσεις και παρανοήσεις που μπορεί τελικά να οδηγήσουν σε συγκρούσεις.

Το βασικό μοντέλο του ειδησεογραφικού τετραγώνου έχει περίπου ως εξής:



Εικόνα 1: Μοντέλο τεσσάρων πλευρών

Source: <https://4eyes-model.com/>

Έτσι, έχετε τέσσερα ράμφη αν είστε πομπός και τέσσερα αυτιά αν είστε δέκτης.

Πρακτική συνάφεια

ώρα, σε ομάδες των δύο ατόμων, προσπαθήστε να ερμηνεύσετε αυτό το γράφημα και καταγράψτε όσο το δυνατόν περισσότερες σκέψεις. Κάντε στον εαυτό σας τις ακόλουθες ερωτήσεις: Πώς συνδέονται τα επιμέρους χρώματα; Τι θα μπορούσαν να σημαίνουν τα επιμέρους τμήματα του τετραγώνου στην επικοινωνία;

Αν δε γνωρίζετε ορισμένους όρους του πίνακα, μπορείτε επίσης να τους αναζητήσετε.

Στο δεύτερο βήμα, εφαρμόστε τις ερμηνείες σας στην κατάσταση στο αυτοκίνητο με το "Είναι πράσινο. Θυμηθείτε ξανά τους πολλούς διαφορετικούς τρόπους να λέτε και να εννοείτε την ίδια πρόταση. Τώρα προσπαθήστε να τους ερμηνεύσετε μαζί με το τετράγωνο μήνυμα.

Αν κολλήσετε, συζητήστε το θέμα στην τάξη. Όταν τελειώσετε, συγκρίνετε τα αποτελέσματά σας.

2.7 4 αυτιά, 4 ράμφη (εφαρμογή γνώσης) – 50 λεπτά

Το τετράγωνο του μηνύματος περιλαμβάνει τέσσερις κεντρικές προοπτικές που λαμβάνουν χώρα μεταξύ αποστολέων και παραληπτών. Έτσι, στέλνουμε με τέσσερα ράμφη και λαμβάνουμε με τέσσερα αυτιά. Αυτές οι τέσσερις προοπτικές που περιέχονται σε κάθε μήνυμα ονομάζονται:

- α) Πραγματική προοπτική: Η πραγματική προοπτική σημαίνει ότι το πληροφοριακό πραγματικό περιεχόμενο ανταλλάσσεται συνεχώς μεταξύ των επικοινωνούντων. Στην περίπτωση της δήλωσης "Είναι πράσινο." μπροστά από ένα φανάρι, αυτό σημαίνει ότι το φανάρι είναι πράσινο. Αυτή η πληροφορία μπορεί να σταλεί με το ράμφος και να ληφθεί με το αυτί.
- β) Προοπτική σχέσης: Κάθε επικοινωνία αντανακλά μια σχέση μεταξύ αποστολέα και παραλήπτη. Ίσως η δήλωση "Είναι πράσινο." εκφράζει τη σχέση που ένας εκπαιδευτής οδήγησης λέει σε έναν μαθητευόμενο οδηγό να φύγει τώρα - πρόκειται επομένως για μια σχέση διδασκαλίας. Ή μπορεί να υπάρχει μια διαφωνία μεταξύ των δύο ατόμων που βρίσκονται στο όχημα και η πρόταση "Είναι πράσινο." έχει σκοπό να τη λήξει, επειδή διακόπτει τη σύγκρουση, ή να την παρακινήσει περαιτέρω, επειδή έχει διδακτικό αποτέλεσμα.
- γ) Προοπτική έκκλησης: Η έκκληση είναι ένα αίτημα. Η επικοινωνία μας περιλαμβάνει πάντα ένα αίτημα να γίνει ή να μην γίνει κάτι. Αυτό συχνά δεν είναι τόσο ξεκάθαρο. Η δήλωση "Είναι πράσινο." μπορεί, ανάλογα με την κατάσταση και τη σχέση, να σημαίνει, για παράδειγμα, "Φύγε!" ή "Συγκεντρώσου!". Το αν μια έκκληση και ποια έκκληση γίνεται δεκτή εξαρτάται κυρίως από τον αποδέκτη. Αλλά φυσικά και ο τρόπος αποστολής ενός μηνύματος είναι επίσης καθοριστικός.
- δ) Προοπτική αυτοαποκάλυψης: Τέλος, κάθε επικοινωνία περιλαμβάνει τη λεγόμενη αυτοαποκάλυψη. Αυτό σημαίνει ότι πάντα δείχνουμε (= αποκαλύπτουμε) κάτι από τον εαυτό μας όταν επικοινωνούμε. Αυτό μπορεί επίσης να λαμβάνει χώρα με έναν πολύ κρυφό ή ακατανόητο τρόπο, αλλά υπάρχει πάντα και μπορεί κανείς να ερμηνεύσει κάθε επικοινωνία με βάση την αυτοαποκάλυψη που περιέχει. Στο παράδειγμά μας "Είναι πράσινο." η αυτοαποκάλυψη θα μπορούσε να είναι, για παράδειγμα, ότι ο αποστολέας θέλει να δηλώσει "Βιάζομαι." ή "Νομίζω ότι πρέπει να σε βοηθήσω.". Η αυτοαποκάλυψη εξαρτάται κεντρικά από το πρόσωπο που στέλνει, αλλά επηρεάζεται από τη συμπεριφορά του παραλήπτη.

Το τετράγωνο του μηνύματος μας διδάσκει ότι οι αποστολείς και οι παραλήπτες βρίσκονται πάντα σε μια εξαιρετικά πολύπλοκη σχέση μεταξύ τους. Αυτή η σχέση δεν εμφανίζεται πάντα με τον ίδιο τρόπο, αλλά μπορεί κανείς να χρησιμοποιήσει το τετράγωνο μηνυμάτων για να υπολογίσει τις τέσσερις πλευρές ενός μηνύματος.

Πρακτική συνάφεια

Ώρα για ηθοποιία! Τώρα σχηματίστε ζευγάρια ή μικρές ομάδες. Αναπτύξτε ατομικές σύντομες σκηνές επικοινωνίας στις οποίες εμφανίζονται και οι τέσσερις οπτικές γωνίες ενός μηνύματος και στη συνέχεια παίξτε τις σκηνές αυτές στην τάξη. Οι υπόλοιποι πρέπει να επεξεργαστούν τις τέσσερις προοπτικές. (Αν δεν αισθάνεστε άνετα στον υποκριτικό ρόλο, μπορείτε επίσης να γράψετε τις σκηνές επικοινωνίας και να τις διαβάσετε στην τάξη).

Στη συνέχεια, συζητήστε τα ευρήματά σας και όσα διαπιστώσατε σχετικά με την πολύπλοκη σχέση μεταξύ αποστολέα και παραλήπτη. Καταγράψτε τα μαζί.

2.8 Τετράγωνο ειδήσεων και πόλωση (Εφαρμογή γνώσης) – 75 λεπτά

Μεγάλο μέρος της πόλωσης ξεκινά από παρεξηγημένη ή σκόπιμα κατεστραμμένη επικοινωνία. Γι' αυτό είναι πάντα σημαντικό να παρακολουθούμε τον τρόπο με τον οποίο επικοινωνούμε. Το τετράγωνο των

μηνυμάτων μπορεί να μας βοηθήσει τόσο να αναγνωρίσουμε την πόλωση όσο και να τη μειώσουμε όταν ήδη συμβαίνει.

Πάνω απ' όλα, το τετράγωνο ειδήσεων μας διδάσκει πόσο εύκολα οι παρεξηγήσεις μπορούν να οδηγήσουν σε συγκρούσεις και σε πραγματική πόλωση, αν παραμείνουν επανειλημμένα ανείπωτες. Αν ειπωθεί μια φορά, η φράση "Είναι πράσινο" μπορεί να οδηγήσει σε μια σύντομη παρεξήγηση ή, το πολύ-πολύ, σε μια σύντομη διαφωνία. Ωστόσο, αν τέτοιες καταστάσεις επικοινωνίας συμβαίνουν επανειλημμένα και οι άνθρωποι είναι ήδη τεταμένοι ο ένας απέναντι στον άλλον, οι μικροσυγκρούσεις θα μετατραπούν τελικά σε πολώσεις που είναι δύσκολο να μειωθούν.

Πρακτική συνάφεια

Συζητήστε πρώτα το ακόλουθο ερώτημα με το διπλανό σας και καταγράψτε τα αποτελέσματά σας: Πώς μπορούν τα επιμέρους τμήματα του ειδησεογραφικού τετραγώνου να μας βοηθήσουν να αναγνωρίσουμε και να αποτρέψουμε την πόλωση σε πρώιμο στάδιο; Στη συνέχεια, συζητήστε εν συντομία τα συμπεράσματά σας στην τάξη.

Ίσως έχετε συνειδητοποιήσει ότι το τετράγωνο των ειδήσεων είναι ένας ιδιαίτερα καλός τρόπος για να κατανοήσετε ότι η πόλωση μπορεί να αναπτυχθεί όταν συναντώνται διαφορετικά ράμφη και αυτιά.

Για παράδειγμα: "Ξέρεις πραγματικά την απάντηση σε όλα". - Αυτή η δήλωση μπορεί να εννοείται ως μια πραγματική δήλωση για ένα άτομο που γνωρίζει πολλά. Ωστόσο, αν δεν ακουστεί με το πραγματολογικό αυτί αλλά με το αυτί της έκκλησης, τότε μπορεί να ακουστεί μια πρόσκληση πίσω από αυτήν. Αν ίσως εκληφθεί ως αυτοαποκάλυψη, το πρόσωπο που την εκφέρει μπορεί να θέλει να πει κάτι περισσότερο για τον εαυτό του παρά για τον αποδέκτη.

Πρακτική συνάφεια

Πάρτε το παράδειγμα "Ξέρετε πραγματικά την απάντηση σε όλα". Και συνδυάστε τα διαφορετικά αυτιά και ράμφη. Αναρωτηθείτε πώς αυτό θα μπορούσε να οδηγήσει σε παρεξηγήσεις, ακόμη και σε συγκρούσεις και πόλωση μεταξύ των ανθρώπων. Κάντε το αυτό πρώτα μόνοι σας και στη συνέχεια συζητήστε το στην τάξη.

Δεν είναι πάντα εύκολο να εκτιμήσει κανείς εξαρχής τέτοιες παρεξηγήσεις μεταξύ ράμφους και αυτιών ή να μπορέσει να τις μειώσει εκ των υστέρων.

Πρακτική συνάφεια

Τώρα πηγαίνετε μαζί σε ζευγάρια ή ομάδες και γράψτε ή αφηγηθείτε την ιστορία δύο ανθρώπων που, μέσω συνεχούς κακής επικοινωνίας, πρώτα έρχονται σε σύγκρουση, μετά σε συνεχή σύγκρουση και τελικά σε πολικότητα μεταξύ τους.

Παρουσιάστε αυτή την ιστορία στην τάξη σας (μπορείτε να την αφηγηθείτε ή ακόμα και να την παίξετε) και στη συνέχεια σκεφτείτε πώς θα μπορούσε να είχε αποφευχθεί αυτή η πόλωση στην αρχή ή τουλάχιστον να είχε μειωθεί στη συνέχεια, χρησιμοποιώντας το ειδησεογραφικό τετράγωνο για ανάλυση.

2.9 Γλώσσα του σώματος (οικοδόμηση γνώσης) - 50 λεπτά

Η επικοινωνία δεν πραγματοποιείται μόνο μέσω της γλώσσας. Στις διαπροσωπικές συναντήσεις, είναι επίσης θέμα κινήσεων, χειρονομιών, εκφράσεων του προσώπου ή του τόνου της φωνής. Όλα αυτά μπορούν να αναφερθούν με έναν όρο υπό τον τίτλο "γλώσσα του σώματος" ή γενικότερα ως "μη λεκτική επικοινωνία".

Σημαντικό

Η γλώσσα του σώματος αποτελεί κεντρικό παράγοντα της ανθρώπινης επικοινωνίας. Αν δεν την έχουμε στη διάθεσή μας, το ουσιαστικό περιεχόμενο εξαφανίζεται. Απλά αναρωτηθείτε αν έχει διαφορά να τερματίσετε μια ερωτική σχέση με φυσική παρουσία και πρόσωπο με πρόσωπο ή μόνο μέσω μηνύματος συνομιλίας που δεν έχει ούτε τόνο φωνής ούτε σώμα.

Πρακτική συνάφεια

Σε δύο λεπτά αναρωτηθείτε με ποιους τρόπους και σε ποιες καταστάσεις η γλώσσα του σώματος έχει παίξει ή θα μπορούσε να παίξει ουσιαστικό ρόλο στη ζωή σας. Στη συνέχεια, συγκρίνετε στην τάξη.

Τώρα μια μικρή θεωρία! Διακρίνουμε τρεις διαφορετικούς τύπους χειρονομιών στη γλώσσα του σώματός μας. Φυσικά, δεν ταιριάζει κάθε επικοινωνία με τη γλώσσα του σώματος ακριβώς σε αυτές τις τρεις κατηγορίες, αλλά παρέχουν μια καλή βάση για μια προσέγγιση. Διακρίνουμε:

- α) Εικονογράφους: Είναι χειρονομίες που χρησιμοποιούμε για να υποστηρίξουμε αυτά που λέμε προφορικά. Για παράδειγμα, πολλοί άνθρωποι μιλούν "με τα χέρια τους", ενώ άλλοι είναι πιο συγκρατημένοι με το σώμα τους. Προσπαθείτε πάντα να ανακαλύπτετε σε ποιο βαθμό κάποιος χρησιμοποιεί το σώμα του όταν επικοινωνεί. Δεν το κάνουν όλοι με τον ίδιο τρόπο.
- β) Ρυθμιστές: Οι ρυθμιστές είναι χειρονομίες που δε χρειάζεται να συνοδεύονται από λεκτική επικοινωνία. Χρησιμεύουν για να πλαισιώσουν ή να ρυθμίσουν την κατάσταση επικοινωνίας ή να υποδείξουν όρια. Αυτό μπορεί να είναι, για παράδειγμα, το σήκωμα του χεριού για να ηρεμήσει η κατάσταση ή το αυθόρμητο κούνημα προς τα κάτω για να εκφραστεί η αμηχανία.
- γ) Εμβλήματα: Τα εμβλήματα είναι χειρονομίες που έχουν ένα σταθερό νόημα και επικοινωνούν ένα σταθερό περιεχόμενο. Ωστόσο, αυτές οι χειρονομίες μπορούν να λάβουν διαφορετικά νοήματα ανάλογα με τον πολιτισμό, την περιοχή ή το πλαίσιο και δε χρειάζεται να εκφράζουν το ίδιο πράγμα παντού ή σε κάθε κατάσταση. Για παράδειγμα, σε αυτόν τον κόσμο υπάρχουν περιοχές όπου ένα νεύμα του κεφαλιού είναι το έμβλημα για το "ναι", ενώ σε άλλες περιοχές είναι το έμβλημα για το "όχι".

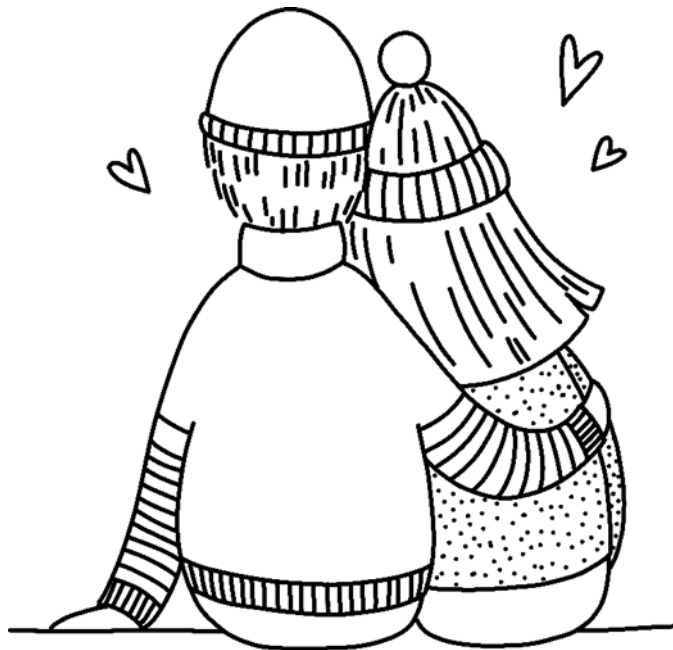
Πρακτική συνάφεια

Τώρα προσπαθήστε να επικοινωνήσετε με ένα σύντροφο χρησιμοποιώντας μόνο ρυθμιστές και εμβλήματα και αναλύστε: τι είναι καλό για να επικοινωνήσετε και τι όχι; Στη συνέχεια, προσθέστε λεκτική γλώσσα και εικονογράφους και παρατηρήστε πώς αλλάζει η επικοινωνία σας. Στη συνέχεια μιλήστε γι' αυτό στην τάξη.

Σίγουρα έχετε παρατηρήσει ότι μόνο ορισμένα περιεχόμενα μπορούν να επικοινωνηθούν καλά μόνο με το σώμα. Αλλά τώρα φανταστείτε ότι αφήνετε το σώμα εντελώς έξω από την επικοινωνία. Σκεφτείτε τα

τηλεφωνήματα, τα γραπτά μηνύματα, τα σχόλια στο διαδίκτυο κ.ο.κ. Θα μπορούσατε να το συζητήσετε αυτό στην τάξη.

2.10 Κανάλια επικοινωνίας και πόλωση (εφαρμογή γνώσης) - 50 λεπτά



Τώρα θυμηθείτε την ιστορία του Ρωμαίου και της Ιουλιέτας. Αν δεν την ξέρετε, ζητήστε από τον καθηγητή σας να σας τη διηγηθεί. Στη συνέχεια, φανταστείτε τα εξής: Ο Ρωμαίος και η Ιουλιέτα δεν πέθαναν στο τέλος, αλλά επέζησαν και ξεκίνησαν μια σχέση. Μετά από μερικά χρόνια, όμως, ανακαλύπτουν ότι δεν είναι τόσο καλοί μαζί όσο νόμιζαν αρχικά. Έτσι, θέλουν να χωρίσουν ο ένας από τον άλλον.

Πρακτική συνάφεια

Τώρα αναλάβετε το ρόλο του Ρωμαίου ή της Ιουλιέτας. Θέλετε να τερματίσετε τη σχέση σας. Σκεφτείτε διάφορα μέσα όπου μπορεί να συμβεί αυτό και παίξτε τον χωρισμό. Εδώ είναι μερικές δυνατότητες:

- ένας διάλογος
- ένα γράμμα
- μια κουβέντα
- ένα μήνυμα βίντεο
- ένα τηλεφώνημα
- μέσω ενός καλού φίλου
- ...

Στη συνέχεια, συγκρίνετε τα αποτελέσματά σας και συζητήστε πώς θα μπορούσε να αντιδράσει το άλλο άτομο στο χωρισμό (π.χ. σε ένα διάλογο ή σε ένα μήνυμα συνομιλίας). Εξετάστε από κοινού πώς η επιλογή του μέσου επηρεάζει την επικοινωνία. Εξάλλου, έχει διαφορά αν τερματίζετε μια σχέση μέσω μηνύματος συνομιλίας ή σε μια πιο εκτεταμένη συζήτηση πρόσωπο με πρόσωπο. Η έλλειψη της γλώσσας του σώματος, για παράδειγμα, παίζει επίσης κεντρικό ρόλο. Αναρωτηθείτε γιατί συμβαίνει αυτό.

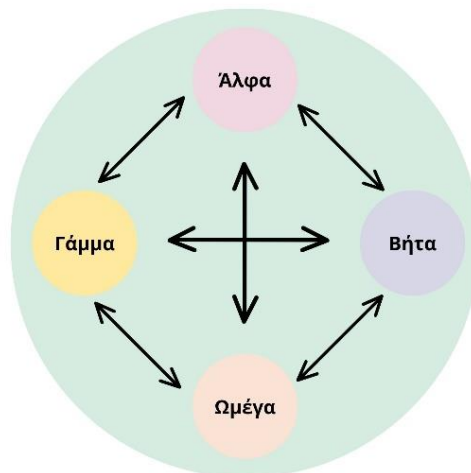
Αφού συγκεντρώσετε τα αποτελέσματά σας και συγκρίνετε τα διάφορα μέσα, επιστρέφουμε στο θέμα της πώλωσης.

Πρακτική συνάφεια

Τώρα συζητήστε στην τάξη πώς η επιλογή του μέσου μπορεί να επηρεάσει την πώλωση. Πώς και σε ποιες περιπτώσεις ένα κακώς επιλεγμένο μέσο (π.χ. ένα γραπτό μήνυμα αντί για μια συζήτηση πρόσωπο με πρόσωπο) μπορεί να οδηγήσει σε παρεξηγήσεις, συγκρούσεις ή και πολώσεις μεταξύ των ανθρώπων. Συγκεντρώστε παραδείγματα στην τάξη και στη συνέχεια συζητήστε πώς θα μπορούσαν να μειωθούν με την επιλογή ενός διαφορετικού μέσου. Εφαρμόστε τους προβληματισμούς σας στα αποτελέσματα του Ρωμαίου και της Ιουλιέτας.

2.11 Ομαδική δυναμική (οικοδόμηση γνώσης) – 30 λεπτά

Οι άνθρωποι σπάνια ζουν τη ζωή τους μόνοι τους. Φυσικά, πρέπει πάντα να συναναστρεφόμαστε με άλλους. Επομένως, μπορείτε επίσης να πείτε: οι άνθρωποι εμφανίζονται πάντα σε ομάδες. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο η ψυχολογία εξετάζει εδώ και καιρό πώς



λειτουργούν αυτές οι ομάδες και ποιους νόμους ακολουθούν. Ο αυστριακός ψυχολόγος Raoul Schindler δημιούργησε ένα από τα πιο διάσημα μοντέλα.

Μπορεί να έχετε ακούσει για αυτό το σχήμα ομαδικών ρόλων. Για να το καταλάβετε σωστά, ορισμένες πτυχές είναι ζωτικής σημασίας:

- α) Άλφα, Βήτα, Γάμμα και Ωμέγα είναι ρόλοι. Αυτό σημαίνει ότι κάθε άτομο σε μια ομάδα μπορεί να αναλάβει οποιονδήποτε από αυτούς τους ρόλους. Δεν είναι σταθεροί.
- β) Αντιθέτως, οι ρόλοι αναδιανέμονται συνεχώς στην ομάδα.
- γ) Ανεξάρτητα από το πόσα άτομα ανήκουν σε μια ομάδα, ένα άτομο ή περισσότερα άτομα μπορούν να αναλάβουν κάθε ρόλο.

Σύμφωνα με τον Schindler, μια ομάδα που λειτουργεί σωστά ενσωματώνει όλους αυτούς τους ρόλους. Αυτό σημαίνει ότι δεν είναι θέμα εντοπισμού *εχθρών* ή *καταπιεστικών δυνατοτήτων*, αλλά λογικής αντιμετώπισης της ύπαρξης κάθε ρόλου.

Με αυτή την προηγούμενη γνώση, μπορούμε τώρα να εξηγήσουμε τους επιμέρους ρόλους και τη λειτουργία τους για μια δυναμική ομάδα που λειτουργεί καλά:

Ο ρόλος του Άλφα

Όποιος παίρνει τη θέση του άλφα σε μια ομάδα, προκαλεί τη δημιουργία της ομάδας. Οι άλφα αναλαμβάνουν πρωτοβουλίες μέσω των πράξεών τους και καθορίζουν συνολικά την ταυτότητα και το στόχο της ομάδας. Ωστόσο, δεν το κάνουν αυτό απαραίτητα μέσω μιας διαδικασίας συζήτησης ή επιχειρηματολογίας, αλλά κυρίως απλά μέσω των *πράξεών τους*. Αυτό σημαίνει ότι οι θέσεις των άλφα λαμβάνονται μέσω των *πράξεων*. Επομένως, οι Άλφα δεν είναι απαραίτητα τα πιο δυνατά ή τα πιο κεντρικά μέλη της ομάδας. Είναι αυτοί που δημιουργούν την κατεύθυνση και τη δομή της ομάδας μέσω των πράξεών τους.

Ο ρόλος του Βήτα

Η θέση βήτα σε μια ομάδα καταλαμβάνεται από τα άτομα εκείνα που, κατά τον προκαθορισμό των άλφα, ασχολούνται κυρίως με τη σταθεροποίηση και τη λειτουργία της ομάδας. Συζητούν, επιχειρηματολογούν, δικαιολογούν και προβληματίζονται, ασκούν κριτική και διαψεύδουν - εν ολίγοις, ελέγχουν επίσης την ποιότητα των ενεργειών των άλφα. Ως εκ τούτου, μπορεί να συμβεί να γίνουν και οι βήτα άλφα ή να διεκδικήσουν αυτή τη θέση. Ως εκ τούτου, οι θέσεις των βήτα λαμβάνονται μέσω *επιχειρηματολογίας*, για να σταθεροποιηθεί η ομάδα.

Ο ρόλος του Γάμμα

Οι άνθρωποι που αναλαμβάνουν το ρόλο του γάμμα σε μια ομάδα εξυπηρετούν πρωτίστως τη δυναμική διεκδίκηση της ομάδας. Είναι εκείνοι που προσανατολίζουν τις δικές τους ενέργειες προς τα άλφα και έτσι συμβάλλουν στη λειτουργία της ομάδας, καθώς, μέσω του προσανατολισμού τους προς τα άλφα, δε χρειάζεται να επαναδιαπραγματεύονται συνεχώς τα πάντα και να συμφωνούν εκ νέου. Οι θέσεις των γάμμα σε μια ομάδα καταλαμβάνονται έτσι μέσω της *διαδοχής* ή της *μίμησης* σε σχέση με τους άλφα. Αν και οι γάμμα είναι συχνά ακόλουθοι, έχουν επίσης το σημαντικό καθήκον να κάνουν την ομάδα ικανή να ενεργεί ως ομάδα εξ αρχής.

Ο ρόλος του Ωμέγα

Οι ωμέγα σχηματίζουν κάτι σαν την αντίθετη θέση από τους άλφα. Αυτό δε σημαίνει ότι είναι εχθροί της ομάδας. Ο ρόλος του ωμέγα είναι ένας ρόλος που είναι εξίσου σημαντικός για τη λειτουργία των ομάδων με τους άλλους ρόλους. Διότι οι ωμέγα είναι αυτοί που κάνουν εναλλακτικές λύσεις, δημιουργικά σχέδια ή άλλες προτάσεις για το πώς θα πρέπει να συμπεριφέρεται η ομάδα γενικά. Επομένως, είναι εκείνοι που διεκδικούν οι ίδιοι τον ρόλο του άλφα, αλλά δεν βρίσκονται επί του παρόντος στο ρόλο του άλφα. Το ρόλο του ωμέγα καταλαμβάνει η *αντίσταση*, η οποία έχει εξίσου κεντρική λειτουργία για τη δυναμική της ομάδας.

Πρακτική συνάφεια

Στην τάξη, βρείτε παραδείγματα καταστάσεων ζωής στις οποίες αυτές οι κατανομές ρόλων είναι αναγνωρίσιμες και προβληματιστείτε σχετικά με τη σημασία τους για την εν λόγω ομάδα. Κατά τη διαδικασία αυτή, σκεφτείτε τις αρχικές ιδέες για το πώς μια κακή δυναμική της ομάδας μπορεί τελικά να οδηγήσει σε πόλωση. Συγκεντρώστε τις ιδέες σας.

2.12 Δυναμική ομάδων και πόλωση (εφαρμογή γνώσης) – 70 λεπτά

[Εικόνα: <https://www.istockphoto.com/de/vektor/besprechungsliniensymbol-gesetzt-enthaltene-icons-wie-besprechungsraum-team-gm1163300669-319377678?phrase=group+dynamic>]

Έχετε πλέον τα βασικά εργαλεία για να αναγνωρίζετε τη δυναμική της κατανομής ρόλων στις ομάδες και να την εφαρμόζετε σε διαφορετικές ομάδες. Τώρα είναι η σειρά σας.

Πρακτική συνάφεια

Σχηματίστε ομάδες τουλάχιστον τεσσάρων ατόμων και, στη συνέχεια, προβάρετε δύο σύντομες καταστάσεις που ανακαλύψατε μόνοι σας. Η μία από τις δύο καταστάσεις θα πρέπει να δείχνει πώς η ομάδα μπορεί να λύσει ένα πρόβλημα καλά ενσωματώνοντας κατάλληλα και τους τέσσερις ρόλους, η άλλη κατάσταση θα πρέπει να δείχνει πώς η λύση ενός προβλήματος αποτυγχάνει επειδή δεν ενσωματώνεται καλά ένας ή περισσότεροι από τους τέσσερις ρόλους (συνήθως είναι οι Ωμέγα που δεν ενσωματώνονται αλλά καταπολεμούνται).

Στη συνέχεια, παρουσιάστε τις καταστάσεις σας στην τάξη και αφήστε τους άλλους να ερμηνεύσουν τι πήγε στραβά χρησιμοποιώντας τη δυναμική του Schindler. Συλλέξτε τα αποτελέσματά σας.

Στη συνέχεια, καταρτίστε έναν κατάλογο με τους λόγους και τις αιτίες για τις οποίες μια αποτυχημένη ομαδική δυναμική θα μπορούσε να οδηγήσει σε πόλωση μεταξύ των ανθρώπων. Ακολουθούν δύο παραδείγματα:

- a) Οι Ωμέγα αποβάλλονται από τους Άλφα για αντιπροτάσεις και ανακηρύσσονται εχθροί της ομάδας.
- b) Οι Βήτα συζητούν τις διάφορες προτάσεις στην ομάδα τόσο ατελείωτα που δε λαμβάνονται αποφάσεις ή ενέργειες. Στο τέλος, όλοι είναι δυσαρεστημένοι με αυτό.

Ποιους άλλους λόγους μπορείτε να σκεφτείτε που θα μπορούσαν τελικά να οδηγήσουν άμεσα στην πόλωση, δηλαδή στην εδραίωση της αντίθεσης, μέσω συγκρούσεων στο εσωτερικό της ομάδας;

2.13 Μη βίαιη επικοινωνία (οικοδόμηση γνώσης) – 50 λεπτά

Όλοι γνωρίζουμε ότι τα λόγια ή οι χειρονομίες μπορούν μερικές φορές να προκαλέσουν πιο σημαντικούς τραυματισμούς από ένα χαστούκι στο πρόσωπο. Γι' αυτό είναι σημαντικό να κατανοήσουμε πώς προκύπτει η βία στην επικοινωνία και τι μπορεί να γίνει εναντίον της. Επειδή για να αντιμετωπιστεί η σταδιακή πόλωση στις διαδικασίες επικοινωνίας στο σύνολό τους, είναι σημαντικό να γνωρίζουμε τα βασικά στοιχεία της *μη βίαιης επικοινωνίας*.

Πριν φτάσουμε σε αυτό, μια μικρή εργασία.

Πρακτική συνάφεια

Όταν η επικοινωνία γίνεται βίαιη, εμφανίζονται προσβολές, υπαινιγμοί, κατηγορίες, γενικεύσεις, ψέματα, χειραγώγηση, αποσιωπήσεις κ.ο.κ. Λέμε επίσης: η επικοινωνία κλιμακώνεται, δηλαδή ξεπερνά τα όρια.

Αυτή η κλιμάκωση δε γίνεται με τη μία, αλλά εξελίσσεται σταδιακά. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο μιλάμε για τα στάδια κλιμάκωσης της βίαιης επικοινωνίας.

Σχηματίστε ζευγάρια και καταγράψτε τις ιδέες σας για τις ακόλουθες εργασίες:

- Βρείτε τουλάχιστον 3 διαφορετικές καταστάσεις επικοινωνίας στις οποίες η κλιμάκωση συμβαίνει για διαφορετικούς λόγους.
- Αναρωτηθείτε πώς, στα παραδείγματά σας, σε διάφορα στάδια, αυτή η κλιμάκωση μπορεί να οδηγήσει σε πόλωση μεταξύ των συμμετεχόντων, δηλαδή στο σημείο να βλέπουν και να αντιμετωπίζουν ο ένας τον άλλον ως εχθρούς.
- Σκεφτείτε σε ποια σημεία θα έπρεπε να είχατε επικοινωνήσει διαφορετικά για να αποτρέψετε την κλιμάκωση.

Παρουσιάστε μερικές από τις ιδέες σας στην τάξη.

Ο ψυχολόγος Μάρσαλ Ρόζενμπεργκ ανέπτυξε ένα από τα πιο επιδραστικά μοντέλα μη βίαιης επικοινωνίας. Σύμφωνα με τον Rosenberg, η κλιμάκωση συμβαίνει κυρίως όταν:

- α) Δεν επικοινωνούμε τις ανάγκες μας με σαφήνεια και κατανόηση σε μια κατάσταση, π.χ. αν υποθέσουμε ότι οι άλλοι άνθρωποι γνωρίζουν πάντα τι χρειαζόμαστε τη δεδομένη στιγμή.
- β) Η ανάμειξη της "παρατήρησης" και της "αξιολόγησης" στην επικοινωνιακή μας συμπεριφορά, π.χ. αν μια παρατηρούμενη συμπεριφορά μας ενοχλεί, αλλά λειτουργούμε αμέσως με κατηγορίες.
- γ) Ανακατεύουμε τα συναισθήματά μας με τις ερμηνείες μας για την κατάσταση, π.χ. όταν είμαστε απογοητευμένοι και το εκφράζουμε με τέτοιο τρόπο ώστε να κατηγορούμε αμέσως τη συμπεριφορά των άλλων για τα συναισθήματά μας.
- δ) Εκφράζουμε τις ανάγκες μας με απειλές τιμωρίας, π.χ. σε προτάσεις όπως: αν δεν κάνεις αυτό ή εκείνο, δε θα σου ξαναμιλήσω.

Ο Rosenberg, επομένως, συνιστά να κρατάμε αυτά τα μείγματα χωριστά και να συμβάλλουμε έτσι στη *μη-βία* στην επικοινωνία:

- α) Η παρατήρηση πρέπει να κοινοποιείται ως παρατήρηση με το μήνυμα "εγώ" αντί για το μήνυμα "εσύ", π.χ. "Έχω την εντύπωση ότι...", "Παρατηρώ ότι...".
- β) Οι ανάγκες πρέπει να κοινοποιούνται με σαφήνεια, π.χ. "Χρειάζομαι ...", "Θα προτιμούσα ...".
- γ) Η ερμηνεία της συμπεριφοράς του άλλου ατόμου θα πρέπει να αποφεύγεται προς το παρόν και αντ' αυτού θα πρέπει να επικοινωνούνται τα δικά μας συναισθήματα, π.χ. "Αισθάνομαι ...", "Δεν αισθάνομαι καλά με αυτό", "Δεν μπορώ αυτή τη στιγμή".
- δ) Τα αιτήματα θα πρέπει να εκφράζονται ως παρακλήσεις και προσκλήσεις για συμβιβασμό και όχι ως συγκεκαλυμμένες απειλές, π.χ. "Ας το δοκιμάσουμε με αυτόν τον τρόπο...", "Χρειάζομαι την προσοχή σας τώρα...".

Πρακτική συνάφεια

Τώρα γυρίστε ξανά στις καταστάσεις κλιμάκωσης που επινοήσατε νωρίτερα. Στη συνέχεια, επεξεργαστείτε τις με τις συστάσεις του Rosenberg και σκεφτείτε πώς θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε τις τέσσερις μεθόδους μη βίαιης επικοινωνίας με ουσιαστικό τρόπο. Στη συνέχεια, παρουσιάστε τα αποτελέσματά σας στην τάξη και συζητήστε μαζί τις διάφορες καταστάσεις.

2.14 Μη βίαιη επικοινωνία (Διασφάλιση γνώσης) – 25 λεπτά

Έχετε πλέον γνωρίσει ορισμένες κεντρικές πτυχές του τρόπου με τον οποίο μπορεί να προκύψει πόλωση και διαχωρισμός μεταξύ των ανθρώπων στην επικοινωνία.

Πρακτική συνάφεια

Τέλος, σχηματίστε ζευγάρια και φανταστείτε το εξής: θέλετε να αναπτύξετε ένα εργαστήριο για μια ομάδα ανθρώπων, ώστε να τους βοηθήσετε να βελτιώσουν την επικοινωνιακή τους συμπεριφορά και να αποτρέψουν την πόλωση.

Δημιουργήστε ένα σκίτσο για αυτό το εργαστήριο:

- Πόσο διαρκεί;
- Ποια βήματα και ασκήσεις περιλαμβάνει και γιατί;
- Ποιος ακριβώς είναι ο στόχος σας και πώς θέλετε να τον επιτύχετε;

Συγκεντρώστε τα σκίτσα σας στην τάξη, ώστε να μπορείτε να ανατρέξετε σε αυτά αργότερα.

Πηγές

Argyle, M.: Körpersprache & Kommunikation, Junfermann, 2013.

Fischer, M.: Die neue Gewaltfreie Kommunikation: Empathie und Eigenverantwortung ohne Selbstzensur, BusinessVillage, 2020.

Krauss, R. M., & Fussell, S. R. (1996). Social psychological models of interpersonal communication. In E. T. Higgins (Hrsg.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (S. 655–701). New York: Guilford.

Luft J., Ingham, Harry: The Johari window, a graphic model of interpersonal awareness. In: *Proceedings of the western training laboratory in group development*, UCLA, 1955.

Rosenberg, M.: *Gewaltfreie Kommunikation*, Junfermann, 2013.

Schulz von Thun, F.: *Miteinander reden. Menschliche Kommunikation*, Huber, 2000.

Sahyoun, K. et al.: Inclusivity Tool: Iceberg Tool, https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PBAAJ844.pdf

Schindler, R.: *Das lebendige Gefüge der Gruppe*, Psychosozial Verlag, 2017.

Zurmühle, Martin: Four-eyes Model. In: <https://4eyes-model.com/index.html> [27.07.2023].



www.bypolarity.eu



<https://www.facebook.com/bye-Polarity-103509115621549>



https://www.instagram.com/bye_polarity/



Co-funded by
the European Union

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο EACEA δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.

Αριθμός έργου: 2021-1-AT01-KA220-SCH-000032621