

FEMIN-ICT ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΕΝΔΥΝΑΜΩΣΗΣ

Associazione Co-Cò, CSI-Cyprus, Ikigai, Impact-Hub
Stockholm, Stimmuli for Social Change, The Square Dot
Team, WoT

Περιεχόμενα

Εισαγωγή	2
Ενότητα 1: Αντιμετώπιση των έμφυλων στερεοτύπων & προκαταλήψεων στο τομέα της Πληροφορικής και των Νέων Τεχνολογιών	3
Υποενότητα 1 Εισαγωγή	4
Υποενότητα 2 Η σημασία της αντιμετώπισης των έμφυλων προκαταλήψεων και στερεοτύπων στον τομέα των ΤΠΕ	4
Υποενότητα 3 Κατανοώντας το ζήτημα των έμφυλων προκαταλήψεων και στερεοτύπων στον τομέα των ΤΠΕ	6
Υποενότητα 4 Strategies for Tackling Gender Bias & Stereotypes	6
Υποενότητα 5 Ανακεφαλαίωση & βασικά συμπεράσματα	7
Συμπεράσματα	7
Ενότητα 2: Διαπραγμάτευση και Διεκδικητικότητα	8
Υποενότητα 2-Διεκδικητικότητα	20
Ενότητα 3: Ηγεσία & Το Μέλλον της Εργασίας	28
Υποενότητα 1 Ανάπτυξη ηγετικής νοοτροπίας	30
Υποενότητα 2 Ηγεσία στον τομέα των ΤΠΕ	36
Συμπέρασμα	40
Ενότητα 4: Δημόσια ομιλία και Δεξιότητες παρουσίασης	41
Υποενότητα 1 Τι είναι η δημόσια ομιλία;	42
Συμπέρασμα	54
Ενότητα 5: Δικτύωση και Self-Branding στην ψηφιακή εποχή	56
Στόχοι ενότητας	57
Υποενότητα 1 Περιεχόμενο προγράμματος;	57
Υποενότητα 2 Εμπόδια αυτοπροβολής;	59
Υποενότητα 3 Συμβουλές για να χτίσετε το δικό σας brand	60
Υποενότητα 4 Δραστηριότητες IAmRemarkable	61
Ενότητα 6: Ενσωμάτωση επαγγελματικής και προσωπικής ζωής	65
Υποενότητα 2 Multitasking: Μία από τις κύριες αιτίες	67
Οράματα και αξίες: Εργαλειοθήκη αυτοαξιολόγησης	70
Υποενότητα 1 Τι είναι οι αξίες και τα οράματα;	72
Υποενότητα 2 Οράματα και αξίες: Γυναίκες στον τομέα των ΤΠΕ	74
Υποενότητα 3 Αυτοαξιολόγηση στην πράξη	76
	1



Βιβλιογραφικές αναφορές	84
Περαιτέρω βιβλιογραφία / Άλλες πηγές	89

Εισαγωγή

Οι ενότητες του Προγράμματος Ενδυνάμωσης FemIn-ICT διαμορφώθηκαν ειδικά με σκοπό να παρουσιαστούν σε μορφή διαδικτυακού σεμιναρίου. Το περιεχόμενο που παρέχεται στο παρόν έγγραφο έχει δοκιμαστεί σε εθνικά διαδικτυακά σεμινάρια που διοργανώθηκαν από διάφορους φορείς που απευθύνονται σε ακροατήρια στο Βέλγιο, την Κύπρο, την Ελλάδα, την Ιταλία, την Ισπανία και τη Σουηδία. Επιπλέον, το πρόγραμμα παρουσιάστηκε σε ένα ευρωπαϊκό διαδικτυακό σεμινάριο του FemIn-ICT.

Σκοπός του παρόντος προγράμματος είναι να εφοδιάσει τις γυναίκες που απασχολούνται στους τομείς των ΤΠΕ και όσες φιλοδοξούν να ενταχθούν στον τομέα αυτό, συμπεριλαμβανομένων των φοιτητών σε συναφείς τομείς, με τις απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες που θα τις καταστήσουν ικανές να ξεπεράσουν τα εμπόδια που τους θέτουν οι προκαταλήψεις λόγω φύλου και άλλοι παράγοντες.

Κάθε ενότητα έχει διαμορφωθεί από έναν εμπειρογνώμονα εταίρο του έργου στο συζητούμενο θέμα. Ορισμένες ενότητες, όπως η Ενότητα 1 και Ενότητα 5, περιλαμβάνουν κεφάλαια που αντικατοπτρίζουν τον τρόπο με τον οποίο το υλικό αυτό μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε διαδικτυακά σεμινάρια και, ως εκ τούτου, να αποτελέσει ένα πολύτιμο εργαλείο για εκπαιδευτές. Κατά συνέπεια, το παρόν έγγραφο χρησιμεύει ως ένα ευέλικτο εκπαιδευτικό πρόγραμμα, λειτουργώντας τόσο ως αυτόνομο αναγνωστικό υλικό όσο και ως βάση για διαδραστικά διαδικτυακά σεμινάρια. Η μορφή της ενότητας ευθυγραμμίζεται με το πρακτικό περιεχόμενο, περιλαμβάνοντας υλικό που αποσκοπεί στην ανάπτυξη δεξιοτήτων.





Ενότητα 1: Αντιμετώπιση των έμφυλων στερεοτύπων & προκαταλήψεων στο τομέα της Πληροφορικής και των Νέων Τεχνολογιών

Εισαγωγή

Κατά τη διάρκεια αυτού του εργαστηρίου, θα διερευνήσουμε τα βασικά ζητήματα των έμφυλων προκαταλήψεων και στερεοτύπων, θα κατανοήσουμε τον αντίκτυπό τους, θα ορίσουμε και θα εξηγήσουμε τους βασικούς όρους και θα προσδιορίσουμε στρατηγικές για την αποτελεσματική αντιμετώπισή τους.

Θα εξετάσουμε στατιστικά στοιχεία και ευρήματα ερευνών που αναδεικνύουν την παρουσία των έμφυλων προκαταλήψεων στον τομέα των ΤΠΕ και τα οποία υπογραμμίζουν τις συνέπειες του φαινομένου και την ανάγκη δημιουργίας συμπεριληπτικών και ισότιμων εργασιακών περιβαλλόντων.

Οι συμμετέχουσες/οντες θα ενθαρρυνθούν να μοιραστούν τις δικές τους εμπειρίες και να προβληματιστούν σχετικά με τον αντίκτυπό τους, ώστε να αποκτήσουν μια βαθύτερη κατανόηση του ζητήματος.

Τέλος, αλλά όχι λιγότερο σημαντικό, θα έχουμε την ευκαιρία να παρουσιάσουμε, καθώς και να συζητήσουμε, στρατηγικές, εργαλεία και πρωτοβουλίες που μπορούν να διαδραματίσουν σπουδαίο ρόλο στην υποστήριξη των γυναικών που εργάζονται στον τομέα των ΤΠΕ, των φοιτητριών στον τομέα των ΤΠΕ, καθώς και των γυναικών επιχειρηματιών για την αντιμετώπιση των έμφυλων στερεοτύπων και των προκαταλήψεων. Θα έχουμε επίσης την ευκαιρία να συζητήσουμε ποια είναι τα βήματα που μπορούν να λάβουν οι εταιρείες για να δημιουργήσουν ισότιμα και συμπεριληπτικά περιβάλλοντα, χωρίς αποκλεισμούς, φροντίζοντας να τονίσουμε τη σημασία του σχεδιασμού και της εφαρμογής σχετικών διαδικασιών από τους οργανισμούς και της αξιολόγησης της αποτελεσματικότητάς τους, λαμβάνοντας υπόψη πάντα και των αναγκών των εργαζομένων τους.

Στόχοι ενότητας

Οι στόχοι αυτής της ενότητας είναι:





- Ευαισθητοποίηση σχετικά με την παρουσία και τον αντίκτυπο των έμφυλων προκαταλήψεων και των στερεοτύπων στον τομέα των ΤΠΕ.
- Κατανόηση των βασικών όρων και δημιουργία ενός κοινού λεξιλογίου.
- Μοίρασμα και συζήτηση πάνω σε κοινές εμπειρίες για βαθύτερη και πιο βιωματική κατανόηση του ζητήματος.
- Προσδιορισμός στρατηγικών για άτομα, ιδίως γυναίκες, που εργάζονται ή σπουδάζουν στον τομέα των ΤΠΕ για την καταπολέμηση των έμφυλων προκαταλήψεων.
- Προσδιορισμός στρατηγικών για τις εταιρείες για την αντιμετώπιση και την εξάλειψη των προκαταλήψεων και των έμφυλων στερεοτύπων στον κλάδο των ΤΠΕ.
- Να δοθεί η ευκαιρία στις/στους συμμετέχουσες/οντες να αναστοχαστούν πάνω στα βασικά τους συμπεράσματα και να δεσμευτούν σε εφαρμόσιμα βήματα για την αντιμετώπιση των έμφυλων προκαταλήψεων στην επαγγελματική τους ζωή.

Υποενότητα 1 | Εισαγωγή

Καλωσόρισμα

Σύντομη παρουσίαση συντονιστριάς/συντονιστή της ενότητας

Σύντομη παρουσίαση της agenda της ενότητας

Σύντομη ομαδική άσκηση | “Ποιες είναι οι ανάγκες και οι προσδοκίες της ομάδας από τη σημερινή μας συνάντηση;”

Υποενότητα 2 | Η σημασία της αντιμετώπισης των έμφυλων προκαταλήψεων και στερεοτύπων στον τομέα των ΤΠΕ

Στατιστικά στοιχεία και ευρήματα ερευνών που αναδεικνύουν την παρουσία έμφυλων προκαταλήψεων στον κλάδο των ΤΠΕ:

Έμφυλη αντιπροσώπευση



Co-funded by
the European Union



8,9 εκατομμύρια άτομα στην Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ) εργάζονται στον τομέα των ΤΠΕ. Από αυτά, μόνο το 17% (1,5 εκατ) είναι γυναίκες.

https://eige.europa.eu/publications-resources/toolkits-guides/work-life-balance/women-in-ict?language_content_entity=en

Το ποσοστό των γυναικών που εργάζονται στο τομέα των ΤΠΕ (21%) στην Ελλάδα είναι υψηλότερο από το μέσο όρο της ΕΕ (17%).

<https://digital-skills-jobs.europa.eu/en/latest/opinions/digital-jobs-women-and-young-people-snapshot-through-greek-national-coalitions>

Στην Ελλάδα, οι γυναίκες αντιπροσωπεύουν το 22,8% των αυτοαπασχολούμενων επαγγελματιών στους τομείς της επιστήμης και της μηχανικής και των ΤΠΕ. Το ποσοστό αυτό είναι χαμηλότερο από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο (24,9%) και η Ελλάδα κατατάσσεται στη 12η θέση μεταξύ 24 κρατών μελών της ΕΕ και συνδεδεμένων χωρών όπου υπήρχαν διαθέσιμα παρόμοια στοιχεία.

<https://www.ekt.gr/en/news/27181>

Σύμφωνα με έκθεση του National Center for Women & Information Technology (NCWIT), οι γυναίκες κατέχουν μόνο το 27% των επαγγελμάτων που σχετίζονται με την πληροφορική στις Ηνωμένες Πολιτείες.

<https://ncwit.org/resource/bythenumbers/>

Διακρίσεις κατά την πρόσληψη και την προαγωγή

Μια μελέτη που διεξήχθη από ομάδα του Πανεπιστημίου Yale διαπίστωσε ότι τόσο οι άνδρες όσο και οι γυναίκες επιστήμονες ήταν πιο πιθανό να προσλάβουν έναν άνδρα υποψήφιο για μια θέση διευθυντή εργαστηρίου και να του προσφέρουν υψηλότερο αρχικό μισθό σε σύγκριση με μια γυναίκα υποψήφια (με ακριβώς ίδια προσόντα!).

<https://news.yale.edu/2012/09/24/scientists-not-immune-gender-bias-yale-study-shows>

Έμφυλο μισθολογικό χάσμα





Η έκθεση του Παγκόσμιου Οικονομικού Φόρουμ Global Gender Gap Report 2020 αναφέρει ότι το παγκόσμιο μισθολογικό χάσμα μεταξύ των δύο φύλων στον τομέα των ΤΠΕ ανέρχεται σε περίπου 20%.

https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2020.pdf

Υποενότητα 3 | Κατανοώντας το ζήτημα των έμφυλων προκαταλήψεων και στερεοτύπων στον τομέα των ΤΠΕ

Ορισμός και επεξήγηση βασικών όρων:

Έμφυλα στερεότυπα , έμφυλη προκατάληψη, έμφυλες διακρίσεις

Ισότητα ή Equity;

Διαφορετικότητα και συμπερίληψη

Γυάλινη οροφή, γυάλινος γκρεμός, γυάλινο ασανσέρ

Σεξουαλική παρενόχληση

Βιωματική, ομαδική άσκηση | “ Ποιες είναι οι εμπειρίες σας και ποιες οι συνέπειες τους στην επαγγελματική σας ζωή;”

Υποενότητα 4 | Strategies for Tackling Gender Bias & Stereotypes

Η σημασία των ατομικών και συλλογικών προσπαθειών για την καταπολέμηση των προκαταλήψεων λόγω φύλου.

6 στρατηγικές σε 2 φάσεις για τις γυναίκες που εργάζονται στον τομέα των ΤΠΕ & τις φοιτήτριες στον τομέα των ΤΠΕ |

Προετοιμασία

Πληροφόρηση | Συγκέντρωση πληροφοριών σχετικά με τις συστημικές ανισότητες και τον τρόπο με τον οποίο επηρεάζουν τα άτομα και τις ομάδες.

Αναγνώριση | Αναγνώριση των δικών σας προκαταλήψεων και διαχείρισή τους ώστε να μην επηρεάζουν τη συμπεριφορά σας.





Συνηγορία | Αναγνώριση των προνομίων που μπορεί να έχετε λόγω τύχης και θέσης, και χρήση τους για την υποστήριξη άλλων ατόμων και ομάδων.

Δράση

Επίδραση | Παρεμβαίνετε όταν παρατηρείτε ανισότητα ή καταπίεση και ενισχύετε τις φωνές εκείνων που δεν ακούγονται.

Επένδυση | Επενδύστε χρήματα, χρόνο και ενέργεια για να υποστηρίξετε το έργο και τις ανάγκες των ευάλωτων ομάδων.

Ενσωμάτωση | Ενσωματώνω άτομα με διαφορετικά χαρακτηριστικά στο δίκτυό σας, λαμβάνοντας υπόψη την ασφάλειά τους

2 εργαλεία για τις εταιρείες για την αντιμετώπιση των προκαταλήψεων και των στερεοτύπων λόγω φύλου στον τομέα των ΤΠΕ.

Προετοιμασία

Ευαισθητοποίηση | Συλλογή δεδομένων | Ενεργητική ακρόαση

Ενδυνάμωση

Δέσμευση | (Σκέφτομαι) Δεύτερη φορά | Διαδικασίες

Βιωματική, ομαδική άσκηση | “Ποιο είναι το ένα βήμα που μπορείτε να δεσμευτείτε ότι θα κάνετε αύριο για την αντιμετώπιση των έμφυλων προκαταλήψεων;”

Υποενότητα 5 | Ανακεφαλαίωση & βασικά συμπεράσματα

Ανακεφαλαίωση

Βιωματική, ομαδική άσκηση | “Ποιο είναι το βασικό σας συμπέρασμα από τη σημερινή συζήτηση;”

Συμπεράσματα

Συμπεράσματα





Το εργαστήριο με θέμα "Πώς να αντιμετωπιστούν τα στερεότυπα και οι προκαταλήψεις των φύλων στον τομέα των ΤΠΕ" έχει ως στόχο να ρίξει φως στο πολύ σημαντικό ζήτημα των έμφυλων προκαταλήψεων και των στερεοτύπων που επικρατούν στον τομέα των ΤΠΕ.

Είναι σημαντικό, όχι μόνο να γνωρίζουμε, αλλά και να αντιμετωπίζουμε αυτές τις προκαταλήψεις, καθώς εμποδίζουν την πρόοδο, διαιωνίζουν τις ανισότητες και περιορίζουν τις πλήρεις δυνατότητες των ατόμων, ιδίως των γυναικών, και του κλάδου στο σύνολό του, καθώς, μεταξύ άλλων, περιορίζουν την καινοτομία, τη δημιουργικότητα και τη συνολική πρόοδο του τομέα ΤΠΕ. Μέσα από τις στρατηγικές, τα εργαλεία και τα εφαρμόσιμα βήματα που διερευνήθηκαν και συζητήθηκαν σε αυτό το εργαστήριο, στόχος μας είναι να αναδείξουμε τη σημασία των ατομικών και συλλογικών προσπαθειών για την καταπολέμηση των έμφυλων προκαταλήψεων. Η δημιουργία και η διατήρηση ισότιμων και συμπεριληπτικών εργασιακών περιβαλλόντων και η υιοθέτηση διαφορετικών προοπτικών μπορούν να συμβάλουν στην ευημερία τόσο των ατόμων όσο και των οργανισμών.

Ενότητα 2: Διαπραγμάτευση και Διεκδικητικότητα

Εισαγωγή

Η ενότητα "Διαπραγμάτευση και Διεκδικητικότητα" προορίζεται να δώσει σε φοιτητές που επιδιώκουν σπουδές ΤΠΕ, πρόσφατους αποφοίτους και υφιστάμενους ή μελλοντικούς υπαλλήλους στον τομέα της Τεχνολογίας Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) τα απαραίτητα εργαλεία για αποτελεσματική επικοινωνία, επίλυση συγκρούσεων και επιτυχή διαπραγμάτευση εντός του δυναμικού κόσμου της τεχνολογίας και των επιχειρήσεων. Αυτό το πρόγραμμα σπουδών διερευνά προσεγγίσεις στη διαπραγμάτευση σε επιχειρηματικά περιβάλλοντα, καθώς και δυναμικές επικοινωνιακές δεξιότητες, διδάσκοντας στους μαθητές πώς να διατυπώνουν τις ιδέες τους με σαφήνεια και πειστικότητα. Αυτό το πρόγραμμα σπουδών είναι χρήσιμο για άτομα που επιθυμούν να επιτύχουν στις προσπάθειές τους ή τις θέσεις εργασίας τους στον τομέα των ΤΠΕ, επειδή δίνει βαρύτητα στις δυσκολίες που αντιμετωπίζει ο τομέας των ΤΠΕ και εξοπλίζει τους εκπαιδευόμενους να πορεύονται με επιτυχία σε δύσκολες συνθήκες, να υποστηρίζουν τα συμφέροντά τους και να ενθαρρύνουν γόνιμες συνεργασίες.



Η ενότητα εστιάζει στις κρίσιμες ικανότητες της διεκδικητικής επικοινωνίας και της εξειδικευμένης διαπραγμάτευσης σε έναν κλάδο που αλλάζει συνεχώς και χαρακτηρίζεται από περίπλοκες συνεργασίες, εξελιγμένα έργα και δυναμική που αλλάζει γρήγορα. Το πρόγραμμα προσφέρει συμβουλές για δυναμική παρουσίαση ιδεών, τη μάχη για τα συμφέροντα του εργαζομένου και τα συμφέροντα του οργανισμού, και την πλοήγηση στις περίπλοκες συζητήσεις που συχνά συνοδεύονται από τεχνικές πρωτοβουλίες για άτομα που ελπίζουν να επιτύχουν σε ρόλους ΤΠΕ. Οι επιχειρηματίες του κλάδου των ΤΠΕ θα βελτιώσουν την ανάπτυξη των διαπραγματευτικών τους δεξιοτήτων, θα μάθουν πώς να δημιουργούν γόνιμες συνεργασίες, πώς να αποκτούν χρηματοδότηση και τρόπους προώθησης για επέκταση των επιχειρήσεων τους. Οι φοιτητές και οι πρόσφατοι απόφοιτοι μπορούν να αποκτήσουν τις θεμελιώδεις δεξιότητες που είναι απαραίτητες για να παρουσιάσουν πειστικά τα προσόντα τους, να διαπραγματεύονται την προσφορά εργασίας/απασχόλησης και να καθιερωθούν ως σημαντικοί παράγοντες στον κλάδο των ΤΠΕ.

Στόχοι ενότητας

Οι ακόλουθοι είναι οι κύριοι στόχοι της ενότητας διαπραγμάτευσης και διεκδίκησης:

-Κατάκτηση Τεχνικών Διαπραγμάτευσης: Οι συμμετέχοντες θα έχουν πλήρη κατανόηση των τεχνικών διαπραγμάτευσης που είναι προσαρμοσμένες ειδικά στο περιβάλλον ΤΠΕ. Θα μάθουν πώς να αναγνωρίζουν τυπικά σενάρια διαπραγμάτευσης, να είναι έτοιμοι για συζητήσεις και να καταλήξουν σε συμφέρουσες συμφωνίες, είτε πρόκειται για διαχείριση έργου, συνεργασίες προμηθευτών ή ομαδική συνεργασία.

-Ανάπτυξη Δεξιοτήτων Αποτελεσματικής/Διεκδικητικής Επικοινωνίας: Το πρόγραμμα διδάσκει δυναμικές μεθόδους επικοινωνίας για τη βελτίωση των επικοινωνιακών δεξιοτήτων των συμμετεχόντων. Οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν την ικανότητα να επικοινωνούν τις απόψεις, τις ιδέες και τα ζητήματά τους στον κλάδο των ΤΠΕ με σαφήνεια και σιγουριά, ενισχύοντας τους επαγγελματικούς δεσμούς και μειώνοντας τις παρανοήσεις.

Υποενότητα 1 | Διαπραγμάτευση

Διαπραγματευτικές δεξιότητες: Ορισμός(-οι)

Αυτοί οι ορισμοί τονίζουν ότι η διαπραγμάτευση είναι μια μέθοδος για την επίτευξη συμφωνιών, μια χρήσιμη δεξιότητα για την επίλυση προβλημάτων και ένα τακτικό εργαλείο για την επίτευξη των επιθυμητών αποτελεσμάτων.

Η διαπραγμάτευση ως διαδικασία: Η διαπραγμάτευση είναι μια προγραμματισμένη και διαδραστική διαδικασία επικοινωνίας μεταξύ δύο ή περισσότερων μερών που επιδιώκει να επιλύσει διαφωνίες σχετικά με συμφέροντα, στόχους ή απόψεις. Συνεπάγεται μια σειρά από συζητήσεις, ανταλλαγές και παραχωρήσεις που έχουν σχεδιαστεί για να εντοπίσουν κοινά σημεία και να παράγουν ένα ευνοϊκό αποτέλεσμα και για τα δύο μέρη.

Η διαπραγμάτευση ως δεξιότητα: Χρησιμοποιώντας στρατηγικές ενεργητικής ακρόασης, επικοινωνίας, πειθούς και επίλυσης προβλημάτων, η διαπραγμάτευση είναι η τέχνη της επιτυχούς διαπραγμάτευσης διαφορών, διαμαχών ή διαφωνιών. Η εύρεση λύσεων που να ικανοποιούν όλα τα εμπλεκόμενα μέρη συνεπάγεται την ικανότητα κατανόησης τόσο της δικής του οπτικής όσο και των άλλων.

Η διαπραγμάτευση ως στρατηγική: Για την επίτευξη ορισμένων στόχων, η διαπραγμάτευση είναι μια στρατηγική τακτική που χρησιμοποιείται σε ποικίλες καταστάσεις, όπως το εμπόριο, η διπλωματία, το δίκαιο και οι διαπροσωπικές σχέσεις. Περιλαμβάνει τη σκόπιμη χειραγώγηση γεγονότων, στρατηγικών και παραχωρήσεων για να επηρεάσει την κρίση και τη συμπεριφορά του άλλου μέρους με απώτερο στόχο την απόκτηση επωφελών όρων ή αποτελεσμάτων.

Τι είναι και πότε χρησιμοποιείται, ποιος είναι ο στόχος;

Πώς λειτουργεί η διαπραγμάτευση;

Μια δυναμική διαδικασία επαφής και επικοινωνίας μεταξύ δύο ή περισσότερων μερών που έχουν διαφορετικά συμφέροντα, στόχους ή απόψεις ονομάζεται διαπραγμάτευση. Περιλαμβάνει συνομιλίες και αλληλεπιδράσεις με στόχο την κατάληξη σε μια κατανόηση ή λύση. Σε ποικίλα πλαίσια, όπως το εμπόριο, η διπλωματία, τα νομικά ζητήματα, οι διαπροσωπικές σχέσεις και πολλά άλλα, μπορεί να πραγματοποιηθεί διαπραγμάτευση. Είναι μια τεχνική για την επίτευξη συναίνεσης, την επίλυση διαφορών και την εξαγωγή συμπερασμάτων που λαμβάνουν υπόψη τις ανάγκες και τα συμφέροντα όλων των μερών.

-Πότε πρέπει να διαπραγματευτείτε;

Κάθε φορά που υπάρχει ανάγκη επίλυσης διαφωνιών, διαφορών ή διαφορετικών στόχων μεταξύ των μερών, χρησιμοποιείται η διαπραγμάτευση. Ακολουθούν ορισμένες περιπτώσεις όπου η διαπραγμάτευση χρησιμοποιείται συχνά:

Εμπορικές συναλλαγές: Τα συμβόλαια, οι συνεργασίες, οι συγχωνεύσεις και οι συμφωνίες πωλήσεων περιλαμβάνουν όλα κάποια μορφή διαπραγμάτευσης. Για να συνάψουν συμφωνίες που είναι επωφελείς και για τα δύο μέρη, οι επιχειρήσεις διαπραγματεύονται όρους, τιμές και προϋποθέσεις.

Διεθνείς σχέσεις και διπλωματία: Για την επίλυση διαφορών και τη διαχείριση παγκόσμιων προκλήσεων, τα έθνη διαπραγματεύονται συνθήκες, εμπορικές συμφωνίες και διπλωματικές λύσεις.

Εργασιακές σχέσεις: Οι αμοιβές, τα επιδόματα και οι συνθήκες εργασίας που λαμβάνουν οι εργαζόμενοι διαπραγματεύονται μέσω συλλογικών συμβάσεων εργασίας μεταξύ εργατικών συνδικάτων και εταιρειών.

Νομικές διαφορές: Πριν πάνε σε δίκη, οι δικηγόροι διαπραγματεύονται συμφωνίες ή διακανονισμούς για να τερματίσουν τις νομικές διαφορές.

Προσωπικές σχέσεις: Οι άνθρωποι διαπραγματεύονται για αποφάσεις που περιλαμβάνουν οικιακά θέματα, διαφωνίες με άλλους ή κοινά καθήκοντα.

Συναλλαγές ακινήτων περιλαμβάνουν διαπραγματεύσεις μεταξύ αγοραστών και πωλητών σχετικά με τους όρους και τις τιμές των ακινήτων.

Τι σκοπό εξυπηρετεί η διαπραγμάτευση;

Ο στόχος της διαπραγμάτευσης είναι να καταλήξουν οι ενδιαφερόμενοι σε μια λύση που να είναι κατάλληλη και αποδεκτή για όλα τα μέρη. Αν και οι ακριβείς στόχοι μπορεί να αλλάξουν ανάλογα με την κατάσταση, η διαπραγμάτευση στοχεύει σε:

Κατάληξη συμφωνίας: Βασικός στόχος είναι η επίτευξη συμφωνίας που θα λαμβάνει υπόψη τα συμφέροντα και τις ανησυχίες όλων των μερών, βρίσκοντας έναν συμβιβασμό που να πληροί όσες απαιτήσεις είναι εφικτό.

Διατήρηση συνδέσεων/σχέσεων: Η διαπραγμάτευση δίνει μεγάλη έμφαση στη διατήρηση επικοινωνητικών συνδέσεων μεταξύ των μερών, ειδικά όταν βρίσκονται σε αντιπαράθεση. Για συνεχείς συνομιλίες και ομαδική εργασία, αυτό είναι απαραίτητο.



Βελτιστοποίηση αποτελεσμάτων: Οι διαπραγματευτές εργάζονται για να επιτύχουν ευνοϊκούς όρους και συνθήκες που να συνάδουν με τους στόχους και τα συμφέροντά τους. Αυτό μπορεί να συνεπάγεται την αναζήτηση επιπλέον πλεονεκτημάτων ή παραχωρήσεων.

Ελαχιστοποίηση της σύγκρουσης: Η διαπραγμάτευση βοηθά στην ελαχιστοποίηση των διαφορών και στην πρόληψη της κλιμάκωσής τους ενθαρρύνοντας τον ανοιχτό διάλογο και τον συμβιβασμό.

Καλύτερη κατανόηση: Μέσω της διαπραγμάτευσης, τα μέρη μπορούν να κατανοήσουν καλύτερα τους στόχους και τις απόψεις του άλλου, γεγονός που προάγει την ενσυναίσθηση.

Πρώθηση της δικαιοσύνης: Η διαδικασία προσπαθεί να διασφαλίσει ότι όλοι οι εμπλεκόμενοι αισθάνονται ότι η τελική συμφωνία είναι λογική και δίκαιη.

Συμπερασματικά, η διαπραγμάτευση χρησιμοποιείται σε ποικίλες συνθήκες για την επίλυση διαφωνιών και την επίτευξη συμφωνιών. Με την αξιοποίηση της διαπραγμάτευσης, ο στόχος είναι να ικανοποιηθούν τα συμφέροντα και οι ανησυχίες κάθε μέρους, ενώ παράλληλα να εντοπίζονται κοινά σημεία, να μεγιστοποιούνται τα αποτελέσματα και διατηρούνται ισχυρές σχέσεις.

Τα θεμέλια της διαπραγμάτευσης

Οι βασικές ιδέες, πεποιθήσεις και μέθοδοι που καθοδηγούν τη διαπραγματευτική πρακτική αναφέρονται ως τα θεμέλια της διαπραγμάτευσης. Αυτές οι ιδέες προσφέρουν ένα πλαίσιο για την κατανόηση του τρόπου λειτουργίας των διαπραγματεύσεων και την επιτυχή πλοήγησή τους.

- **Ανάλυση απόφασης:** Όταν υπάρχει ασάφεια και ένα ευρύ φάσμα πιθανών αποτελεσμάτων, η ανάλυση αποφάσεων είναι μια μεθοδική μέθοδος για την επιλογή μιας πορείας δράσης. Η ανάλυση αποφάσεων κατά τη διαπραγμάτευση αξιολογεί τα πιθανά αποτελέσματα διαφόρων αποφάσεων και ενεργειών. Βοηθά στην επιλογή τακτικών που συνάδουν με τους στόχους τους, βοηθώντας τους διαπραγματευτές να αξιολογήσουν τους συμβιβασμούς, τους κινδύνους και τα πλεονεκτήματα που σχετίζονται με εναλλακτικές δυνατότητες.
- **Συμπεριφορική λήψη αποφάσεων:** Η μελέτη της συμπεριφοράς λήψης αποφάσεων εστιάζει στο πώς οι ψυχολογικές μεταβλητές, οι προκαταλήψεις και τα συναισθήματα επηρεάζουν τις αποφάσεις των ανθρώπων. Η κατανόηση των παραγόντων συμπεριφοράς



είναι απαραίτητη στις διαπραγματεύσεις, καθώς οι άνθρωποι δεν ενεργούν πάντα ορθολογικά. Οι γνωστικές προκαταλήψεις, οι συναισθηματικές αντιδράσεις και η κοινωνική δυναμική επηρεάζουν τη διαδικασία και τα αποτελέσματα της διαπραγμάτευσης.

- **Θεωρία παιγνίων:** Ένα μαθηματικό πλαίσιο γνωστό ως «θεωρία παιγνίων» χρησιμοποιείται για να εξετάσει τις αλληλεπιδράσεις μεταξύ «παικτών» ή υπευθύνων λήψης αποφάσεων, οι οποίοι προσπαθούν να μεγιστοποιήσουν τα αποτελέσματά τους ανάλογα με τις ενέργειες των άλλων. Η θεωρία παιγνίων μπορεί να χρησιμοποιηθεί στις διαπραγματεύσεις για να προβλέψει πώς διάφορες τακτικές και ενέργειες μπορούν να επηρεάσουν το αποτέλεσμα. Βοηθά τους διαπραγματευτές να κατανοήσουν τη δυναμική της συνεργασίας, τον ανταγωνισμό και την αλληλεπίδραση των συμφερόντων των μερών.
- **Ανάλυση διαπραγμάτευσης:** Για να κατανοήσουμε την υποκείμενη δυναμική μιας διαπραγμάτευσης, η ανάλυση διαπραγμάτευσης απαιτεί μεθοδική ανάλυση κάθε στοιχείου της συζήτησης. Η ανάλυση των συμφερόντων των μερών, οι διαθέσιμες επιλογές, οι πηγές επιρροής και οι μελλοντικές συμφωνίες αποτελούν μέρος αυτής της διαδικασίας. Αναλύοντας αυτά τα στοιχεία, οι διαπραγματευτές μπορούν να δημιουργήσουν στρατηγικές που ταιριάζουν στο διαπραγματευτικό περιβάλλον και να κάνουν καλύτερα τεκμηριωμένες κρίσεις.

Συμπερασματικά, αυτές οι ιδέες αποτελούν τη βάση της διαπραγμάτευσης. Συνολικά, βοηθούν στην κατανόηση των διαδικασιών λήψης αποφάσεων, των επιπτώσεων συμπεριφοράς, των τακτικών ανταλλαγών και των αναλυτικών εκτιμήσεων που επηρεάζουν τα αποτελέσματα των διαπραγματεύσεων.

Άλλες ταξινομήσεις των θεωριών της Διαπραγμάτευσης

- **Δομική ανάλυση:** Οι θεωρίες της διαπραγμάτευσης του Building analysis δίνουν μεγάλη έμφαση στη θεμελιώδη δομή και τα χαρακτηριστικά της διαπραγματευτικής διαδικασίας. Αυτό συνεπάγεται την εξέταση της δομής, του πλαισίου και των επίσημων κανόνων της διαπραγματευτικής διαδικασίας. Αυτές οι θεωρίες συχνά εξετάζουν στοιχεία όπως ο αριθμός των μερών που συμμετέχουν, η κατανομή της εξουσίας και η σειρά των διαπραγματευτικών κινήσεων.

- **Στρατηγική Ανάλυση:** Οι θεωρίες στρατηγικής ανάλυσης δίνουν έμφαση στις στρατηγικές επιλογές και δραστηριότητες που κάνουν οι διαπραγματευτές για να επιτύχουν τους στόχους τους. Σύμφωνα με αυτές τις πεποιθήσεις, η διαπραγμάτευση είναι ένα στρατηγικό παιχνίδι στο οποίο οι συμμετέχοντες κάνουν σκόπιμες κινήσεις για να επηρεάσουν ο ένας τις ενέργειες και τα αποτελέσματα του άλλου. Αυτή η κατηγορία περιλαμβάνει στρατηγικές όπως η συγκρουσιακή συμπεριφορά, η ομαδική εργασία και η χρήση μόχλευσης.
- **Ανάλυση διαδικασίας:** Η πραγματική δυναμική και οι φάσεις της διαδικασίας διαπραγμάτευσης είναι το επίκεντρο των θεωριών ανάλυσης διαδικασίας. Στόχος τους είναι να κατανοήσουν πώς αλληλεπιδρούν τα μέρη, μοιράζονται πληροφορίες, παρουσιάζουν προσφορές και αντιδρούν σε προτάσεις καθώς προχωρούν οι διαπραγματεύσεις. Αυτές οι ιδέες τονίζουν τη σημασία της σαφούς επικοινωνίας, του πλαισίου και της αλληλουχίας των ενεργειών.
- **Ολοκληρωτική Ανάλυση:** Οι θεωρίες ολοκληρωμένης ανάλυσης δίνουν μεγάλη έμφαση στην προσθήκη αξίας και στην αύξηση της πιθανότητας ότι όλα τα μέρη σε μια διαπραγμάτευση θα ωφεληθούν. Αυτές οι ιδέες υποστηρίζουν μια στρατηγική συνεργασίας στην οποία οι διαπραγματευτές αναζητούν ενεργά ευκαιρίες για επίτευξη φιλικών συμφωνιών. Στόχος είναι η εύρεση κοινών ενδιαφερόντων και πρωτότυπων λύσεων που ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις πολλών ενδιαφερομένων.
- **Συμπεριφορική ανάλυση:** Τα ψυχολογικά και συμπεριφορικά συστατικά της διαπραγμάτευσης διερευνώνται μέσω θεωριών συμπεριφορικής ανάλυσης. Αυτές οι ιδέες αναγνωρίζουν ότι οι γνωστικές προκαταλήψεις, τα συναισθήματα και η κοινωνική δυναμική έχουν αντίκτυπο στους διαπραγματευτές. Οι διαπραγματευτές μπορούν να προβλέψουν και να ελέγξουν συμπεριφορές που μπορεί να επηρεάσουν τη διαδικασία και τα αποτελέσματα της διαπραγμάτευσης έχοντας επίγνωση αυτών των πτυχών. Συμπερασματικά, αυτές οι θεωρητικές προσεγγίσεις προσφέρουν διάφορες προοπτικές μέσω των οποίων μπορούν οι ενδιαφερόμενοι να αξιολογήσουν τις συμφωνίες. Συζητούν το δομικό περιβάλλον, τις στρατηγικές επιλογές, τη δυναμική της διαδικασίας διαπραγμάτευσης, τη δυνατότητα δημιουργίας αξίας και τους παράγοντες συμπεριφοράς που επηρεάζουν τα αποτελέσματα των διαπραγματεύσεων.

Φάσεις Διαπραγμάτευσης

- **1. Προετοιμασία:** Οι διαπραγματευτές συλλέγουν δεδομένα, προσδιορίζουν τους στόχους τους και αξιολογούν τα δυνατά και αδύνατα σημεία τους κατά τη φάση της προετοιμασίας. Ανακαλύπτουν επίσης πιθανές εναλλακτικές, προβλέπουν τα συμφέροντα και τις στάσεις της αντίπαλης πλευράς και αναπτύσσουν μια σαφή διαπραγματευτική στρατηγική.
- **2. Ανταλλαγή πληροφοριών:** Αυτό συμβαίνει όταν οι δύο πλευρές αρχίζουν να δεσμεύονται, να μοιράζονται πληροφορίες και να προσδιορίζουν τις ανάγκες του άλλου μέρους. Η αρχική επικοινωνία των μερών πραγματοποιείται κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου. Παρέχουν λεπτομέρειες σχετικά με τις απαιτήσεις, τις ανησυχίες και τις κορυφαίες προτεραιότητές τους. Η απόκτηση βαθύτερης κατανόησης των απόψεων του άλλου και ο εντοπισμός τομέων συμφωνίας και δυνητικού συμβιβασμού είναι οι στόχοι.
- **3. Παζάρεμα:** Εδώ εφαρμόζεται το «δούναι και λαβείν». Πρέπει να δημιουργηθεί αξία και να ληφθεί αξία – οι δεξιότητες επικοινωνίας είναι σημαντικές σε αυτό το στάδιο. Για να συνάψουν μια συμφωνία, οι διαπραγματευτές έχουν μια σειρά από αλληλεπιδράσεις κατά τη διάρκεια του σταδίου της διαπραγμάτευσης. Το «δούναι και λαβείν» συμβαίνει σε αυτό το σημείο όταν γίνονται προσφορές, αντιπροσφορές και συμβιβασμοί από τα μέρη. Οι διαπραγματευτές εργάζονται για να δημιουργήσουν αξία διερευνώντας λύσεις που ωφελούν και τα δύο μέρη, ενώ προσπαθούν να εξασφαλίσουν αξία για τον εαυτό τους, επομένως, οι αποτελεσματικές δεξιότητες επικοινωνίας είναι απαραίτητες σε αυτό το στάδιο.
- **4. Συμπερασματικά:** Το σημείο στο οποίο επιτυγχάνεται συμφωνία. Όταν συνάπτεται μια συμφωνία, είναι γνωστή ως φάση κλεισίματος. Οι όροι οριστικοποιούνται από τους διαπραγματευτές, οι οποίοι προσδιορίζουν επίσης την τιμολόγηση, τους όρους, τις προθεσμίες και οποιαδήποτε άλλα σχετικά στοιχεία. Αυτό το βήμα συχνά απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή για να εξασφαλιστεί ότι οι όροι είναι αποδεκτοί και από τα δύο μέρη και ότι η συμφωνία υποστηρίζει τους ατομικούς στόχους,
- **5. Εκτέλεση/Εφαρμογή:** Είναι το τελευταίο στάδιο αυτό στο οποίο γίνεται η εκτέλεση της συμφωνίας. Η συμφωνία υπό διαπραγμάτευση τίθεται σε ισχύ κατά τη φάση της εκτέλεσης. Και τα δύο μέρη εκπληρώνουν τις υποχρεώσεις τους σύμφωνα με τους όρους που αναφέρονται στη σύμβαση. Αυτό συνεπάγεται την εκτέλεση οποιωνδήποτε

συμφωνημένων δραστηριοτήτων, πληρωμών ή παραδοτέων. Η αποτελεσματική εκτέλεση εγγυάται ότι τηρούνται οι συμφωνημένοι όροι και ότι το κέρδος και των δύο μερών όπως αναμενόταν.

Συμπερασματικά, η διαδικασία διαπραγμάτευσης εξελίσσεται μέσα από διάφορα στάδια, ξεκινώντας από τον σχεδιασμό και τελειώνοντας με την εκτέλεση της συμφωνίας. Κάθε στάδιο είναι κρίσιμο για να βοηθήσει τους διαπραγματευτές να καταλήξουν σε μια λύση που θα ικανοποιεί και τα δύο μέρη, ενώ θα ελέγχει τη ροή πληροφοριών και την αποτελεσματική επικοινωνία.

Δεξιότητες που απαιτούνται στη Διαπραγμάτευση

- **1. Επικοινωνία:** Στις διαπραγματεύσεις, η σαφής επικοινωνία είναι απαραίτητη. Συνεπάγεται τη διασφάλιση ότι οι πληροφορίες κοινοποιούνται σωστά, δηλώνοντας ξεκάθαρα τα επιχειρήματα και ακούγοντας προσεκτικά τις απόψεις του άλλου ατόμου. Η οικοδόμηση σχέσεων και η προώθηση της σαφούς επικοινωνίας είναι και τα δύο απαραίτητα για την επιτυχή διαπραγμάτευση.
- **2. Πειθώ:** Η παρουσίαση των επιχειρημάτων και των ιδεών με ελκυστικό και πειστικό τρόπο είναι βασικό συστατικό της πειστικότητας. Περιλαμβάνει τη λογική διαφωνία, την έκκληση στα συναισθήματα και την έμφαση στα πλεονεκτήματα των σχεδίων για να επηρεαστεί η κρίση και η συμπεριφορά του άλλου μέρους.
- **3. Προγραμματισμός:** Για να είναι επιτυχής μια διαπραγμάτευση, η προετοιμασία είναι το κλειδί. Αυτή η ικανότητα συνεπάγεται την εκτενή διερεύνηση του διαπραγματευτικού περιβάλλοντος, την κατανόηση των συμφερόντων της αντίπαλης πλευράς και τη διαπίστωση σημείων συμφωνίας και διαφωνίας. Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να διαχειριστούν τη διαδικασία της διαπραγμάτευσης με μεγαλύτερη επιτυχία εάν έχουν ένα καλά μελετημένο σχέδιο.
- **4. Στρατηγική:** Η δημιουργία μιας στρατηγικής απαιτεί τη σύνταξη ενός σχεδίου για την επίτευξη των στόχων. Αυτό συνεπάγεται τη μελέτη διάφορων στρατηγικών διαπραγμάτευσης, την πρόβλεψη των κινήσεων του άλλου μέρους και την τροποποίηση του σχεδίου ως αντίδραση στις απαντήσεις του άλλου μέρους. Οι πιθανότητες να επιτευχθούν ευνοϊκά αποτελέσματα αυξάνονται με αποτελεσματική στρατηγική.

➤ **5. Συνεργασία:** Οι ικανότητες συνεργασίας είναι απαραίτητες για την παραγωγή αποτελεσμάτων *win-win/όφελος για όλους* και την εδραίωση εμπιστοσύνης. Οι προσεγγίσεις στη διαπραγμάτευση που ενσωματώνουν τη συνεργασία αναζητούν τομείς συμφωνίας και κοινών συμφερόντων που είναι επωφελείς και για τις δύο πλευρές. Τα θετικά αποτελέσματα των διαπραγματεύσεων επηρεάζονται από την εκδήλωση επιθυμίας για συνεργασία και την εξέταση αμοιβαίων οφελών.

Αυτές οι ικανότητες - επικοινωνία, πειθώ, προγραμματισμός, στρατηγική και συνεργασία - παίζουν βασικό ρόλο στην επιτυχή διαπραγμάτευση και την απόκτηση ευνοϊκών αποτελεσμάτων.

Μερικά πρακτικά παραδείγματα για τον τρόπο εφαρμογής των παραπάνω θεωριών στον τομέα των ΤΠΕ

▪ Παραδείγματα πραγματικής ζωής:

Συγχωνεύσεις και εξαγορές τεχνολογικών startup εταιρειών: Η ολοκληρωμένη ανάλυση μπορεί να είναι χρήσιμη σε μια συμφωνία συγχώνευσης ή εξαγοράς μεταξύ δύο εταιρειών τεχνολογίας. Για να συνάψουν μια συμφωνία που μεγιστοποιεί την αξία και για τις δύο επιχειρήσεις και εγγυάται την απρόσκοπτη ενοποίηση του προσωπικού και της τεχνολογίας, τα δύο μέρη ενδέχεται να διερευνήσουν συνέργειες και κοινούς στόχους. Η εξαγορά του WhatsApp από το Facebook είναι μια περίπτωση συγχώνευσης και εξαγοράς που περιλαμβάνει μια εταιρεία λογισμικού.

Παράδειγμα: Το WhatsApp αγοράστηκε από το Facebook

1. Ιστορικό: Λόγω της φιλικής προς τον χρήστη διεπαφής και όλης της κρυπτογράφησης (end-to-end encryption), το πρόγραμμα ανταλλαγής μηνυμάτων WhatsApp έχει γίνει εξαιρετικά δημοφιλές. Το μεγαθήριο των μέσων κοινωνικής δικτύωσης Facebook κατανόησε τις δυνατότητες της βάσης χρηστών του WhatsApp και την κυριαρχία του στη βιομηχανία εφαρμογών ανταλλαγής μηνυμάτων.

2. Διαπραγμάτευση και αιτιολόγηση: Το Facebook θεώρησε την εξαγορά του WhatsApp ως ευκαιρία να ενισχύσει την επιρροή του και να εισέλθει στην διευρυνόμενη αγορά μηνυμάτων κινητής τηλεφωνίας. Ο Jan Koum και ο Brian Acton, οι δημιουργοί του WhatsApp, ενδιαφέρθηκαν επίσης να συμμετάσχουν σε έναν μεγαλύτερο οργανισμό που θα μπορούσε να προσφέρει πόρους και υποστήριξη για τη συνεχή ανάπτυξη της εφαρμογής.

3. Το Facebook προσπάθησε να κατευνάσει τυχόν ανησυχίες των ιδρυτών του WhatsApp και άλλων σημαντικών ενδιαφερομένων κατά τη διάρκεια των συζητήσεων διασφαλίζοντας την ανεξαρτησία της υπηρεσίας, προστατεύοντας το απόρρητο των χρηστών και διατηρώντας τα κύρια στοιχεία της πλατφόρμας που αρχικά προσέλκυσαν τους χρήστες.

4. Αποτέλεσμα: Τον Φεβρουάριο του 2014, το Facebook είπε ότι είχε αγοράσει το WhatsApp για σχεδόν 19 δισεκατομμύρια δολάρια σε μετρητά και μετοχές. Με την ενσωμάτωση της μεγάλης βάσης χρηστών του WhatsApp στο οικοσύστημά του μέσω της εξαγοράς, το Facebook ενίσχυσε τη θέση του στη βιομηχανία μηνυμάτων κινητής τηλεφωνίας και το ανταγωνιστικό του πλεονέκτημα.

5. Υλοποίηση: Μετά την εξαγορά, το WhatsApp συνέχισε να λειτουργεί ως αυτόνομη εφαρμογή, διατηρώντας τη διεπαφή χρήστη και την αφοσίωση στο απόρρητο των χρηστών. Με τον καιρό, διάφορες υπηρεσίες του Facebook ενσωματώθηκαν στο WhatsApp, αλλά ο θεμελιώδης χαρακτήρας του WhatsApp παρέμεινε ως επί το πλείστον αναλλοίωτος.

6. Αντίκτυπος: Η εξαγορά του WhatsApp από το Facebook λειτούργησε ως πρότυπο για μια επιτυχημένη συγχώνευση και εξαγορά μιας εταιρείας λογισμικού. Έδειξε πώς μια μεγαλύτερη επιχείρηση μπορεί να αγοράσει σκόπιμα μια startup με πολύτιμη βάση χρηστών και τεχνολογία για να βελτιώσει τη θέση και τις προσφορές της στην αγορά.

Συμπερασματικά, η αγορά του WhatsApp από το Facebook είναι μια εξαιρετική απεικόνιση του πώς οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές τεχνολογικών startup μπορεί να υποκινούνται από την ανάγκη απόκτησης τεχνολογίας αιχμής, πρόσβασης σε μια αρκετά μεγάλη βάση χρηστών και αξιοποίησης των δυνατοτήτων και των δύο εταιρειών για αμοιβαία ανάπτυξη .

➤ ***Πώς να διαπραγματευτείτε: Π.χ. Πώς να διαπραγματευτείτε με τον εργοδότη σας για υψηλότερο μισθό:***

1. Προετοιμαστείτε αναζητώντας εύρος αποζημιώσεων για τη θέση και τον τομέα σας για να αποκτήσετε μια αίσθηση του τι είναι δίκαιο. Περιγράψτε τα επιτεύγματά σας, τις συνεισφορές και τα νέα σας καθήκοντα που υποστηρίζουν την άνοδο. Να είστε προετοιμασμένοι να απαντήσετε σε οποιεσδήποτε πιθανές αντιρρήσεις ή ανησυχίες που μπορεί να έχει ο προϊστάμενός σας.

2. Ανταλλαγή πληροφοριών: Κανονίστε μια συνάντηση με τον διευθυντή σας για να μιλήσετε για την αμοιβή σας. Περιγράψτε τα επιτεύγματά σας, τα καθήκοντά σας και οποιαδήποτε

έρευνα αγοράς έχετε κάνει. Να είστε δεκτικοί στην άποψη του σχετικά με τους οικονομικούς περιορισμούς και τα πρότυπα απόδοσης της εταιρείας.

3. Διαπραγματευτείτε: Ακολουθήστε μια υπολογισμένη προσέγγιση, τονίζοντας την αφοσίωσή σας στην ευημερία της επιχείρησης και την ετοιμότητά σας να αναλάβετε περισσότερες ευθύνες. Αναφέροντας ένα εύρος για αύξηση μισθού, μπορείτε να δείξετε την προσαρμοστικότητά σας. Εξετάστε πιθανά μη οικονομικά πλεονεκτήματα, όπως βελτιωμένες δυνατότητες εκπαίδευσης ή ευέλικτα ωράρια εργασίας.
4. Σύνοψη: Ελάτε σε μια συμφωνία που να ικανοποιεί τόσο τους στόχους σας όσο και τους οικονομικούς περιορισμούς του οργανισμού. Επιβεβαιώστε τους όρους εγγράφως, συμπεριλαμβανομένων των αυξημένων αποδοχών, τυχόν προσαρμογών των φόρων και της ημερομηνίας που θα τεθούν σε ισχύ.
5. Εκτέλεση: Μόλις επιτευχθεί συμφωνία, ακολουθήστε τις δεσμεύσεις που έχετε αναλάβει, όπως η ανάληψη περισσότερων καθηκόντων ή η επίτευξη συγκεκριμένων σημείων αναφοράς απόδοσης. Διατηρήστε μια ευνοϊκή πορεία σταδιοδρομίας επιδεικνύοντας συνεχώς την αξία σας για την επιχείρηση.

Συμπέρασμα

Συμπερασματικά, ο κλάδος των ΤΠΕ μπορεί να χρησιμοποιήσει θεωρίες διαπραγμάτευσης για να χειριστεί αποτελεσματικά την αδειοδότηση λογισμικού, την εξωτερική ανάθεση υπηρεσιών πληροφορικής και τις συγχωνεύσεις και εξαγορές. Όπως και άλλες διαπραγματεύσεις, η διαπραγμάτευση υψηλότερου μισθού απαιτεί προγραμματισμό, ανταλλαγή πληροφοριών, έξυπνους διαπραγματευτικούς χειρισμούς, επίτευξη συμφωνίας και εκπλήρωση των προϋποθέσεων για να υπάρξει το επιθυμητό αποτέλεσμα. Στον κλάδο των ΤΠΕ, οι δεξιότητες διαπραγμάτευσης είναι απαραίτητες, δεδομένου ότι επιτρέπουν την ευθυγράμμιση ποικίλων συμφερόντων και απόψεων σε διαλειτουργικές ομάδες, με αποτέλεσμα πιο πρωτότυπες και πειστικές λύσεις. Η αποτελεσματική διαπραγμάτευση εξασφαλίζει πλεονεκτικούς όρους, αποδοτικότητα κόστους και πρόσβαση σε τεχνολογίες αιχμής στις σχέσεις με τους προμηθευτές και τις προσφορές, ενισχύοντας τελικά την ανταγωνιστικότητα και τις ικανότητες των πρωτοβουλιών που βασίζονται στις ΤΠΕ.

Υποενότητα 2-Διεκδικητικότητα

Τι είναι η διεκδικητικότητα και πώς ενεργούν οι διεκδικητικοί άνθρωποι:

Η ιδιότητα του να είσαι διεκδικητικός είναι η ικανότητα να δηλώνει κανείς τις απαιτήσεις, τις επιθυμίες και τα όριά του με αυτοπεποίθηση, σαφή και ευγενικό τρόπο, λαμβάνοντας επίσης υπόψη τα δικαιώματα και τις απόψεις των άλλων. Ο σεβασμός των άλλων ενώ υπερασπίζονται τα δικά τους συμφέροντα είναι μια λεπτή ισορροπία που καταφέρνουν να επιτύχουν οι δυναμικοί άνθρωποι. Τα χαρακτηριστικά της διεκδικητικής συμπεριφοράς είναι:

Καθαρή επικοινωνία: Οι διεκδικητικοί άνθρωποι εκφράζουν τα θέλω και τις απόψεις τους ξεκάθαρα και χωρίς αμφισημίες ή εχθρότητα. Διευκολύνουν τους άλλους να κατανοήσουν την άποψή τους χρησιμοποιώντας εκφράσεις «εγώ» για να εξηγήσουν τις σκέψεις και τα συναισθήματά τους.

Ακρόαση με σεβασμό: Οι διεκδικητικοί άνθρωποι δείχνουν ενσυναίσθηση και ενδιαφέρον για τις απόψεις των άλλων ακούγοντάς τους ενεργά. Λαμβάνουν γνώση και άλλων απόψεων και είναι πρόθυμοι να τις λάβουν υπόψη.

Θέσπιση ορίων: Οι διεκδικητικοί άνθρωποι είναι άνετοι στο να δημιουργούν και να τηρούν προσωπικά όρια. Όταν απαιτείται, μπορούν να πουν «όχι» χωρίς να αισθάνονται άσχημα ή να είναι αδικαιολόγητα συγκαταβατικοί.

Η διεκδικητική συμπεριφορά είναι σημάδι αυτοπεποίθησης. Το δικαίωμα να εκφράζει κανείς τον εαυτό του και τις σκέψεις του χωρίς να ανησυχεί για απόρριψη ή σύγκρουση είναι κάτι που αγαπούν οι ισχυροί άνθρωποι.

Λύνοντας προβλήματα: Οι διεκδικητικοί άνθρωποι αναζητούν απαντήσεις αντί να επιμένουν σε διαμάχες. Είναι πρόθυμοι να αντιμετωπίσουν τις διαφωνίες και να συνεργαστούν για να βρουν λύσεις.

Υιοθετώντας μια μη επιθετική στάση: Το να είσαι διεκδικητικός διαφέρει από το να είσαι συγκρουσιακός. Σεβόμενοι τα συναισθήματα και τις ιδέες των άλλων, η διεκδικητική συμπεριφορά απέχει από σκληρές ή μαχητικές μεθόδους.

Θετική αυτοεικόνα: Οι διεκδικητικοί άνθρωποι έχουν θετικές απόψεις για τον εαυτό τους. Σέβονται τους άλλους χωρίς να μειώνουν τον εαυτό τους ή τα επιτεύγματά τους.

Διαχείριση συναισθημάτων: Οι διεκδικητικοί άνθρωποι είναι καλοί στο να ελέγχουν τα συναισθήματά τους και να παραμένουν ήρεμοι ακόμα και σε δύσκολες συνομιλίες. Προσπαθούν να διατηρούν μια ισορροπημένη συναισθηματική κατάσταση και απέχουν από το να απαντούν παρορμητικά.

Η ιδιοκτησία των συναισθημάτων: Οι διεκδικητικοί άνθρωποι αναγνωρίζουν τα συναισθήματά τους και τα εκφράζουν με ειλικρίνεια χωρίς να κατηγορούν τους άλλους. Μεταφέρουν τις αντιδράσεις τους στα γεγονότα χωρίς να κατηγορούν ή να επικρίνουν.

Ευελιξία - είναι απαραίτητο συστατικό της διεκδικητικής συμπεριφοράς. Καθώς δηλώνουν τα θέλω τους, οι διεκδικητικοί άνθρωποι είναι πρόθυμοι να διαπραγματευτούν και να συμβιβαστούν για να φτάσουν σε λύσεις που είναι αποδεκτές από όλα τα μέρη.

Η διεκδικητικότητα συνεπάγεται την επιτυχημένη, θαρραλέα και ευγενική έκφραση απόψεων. Οι άνθρωποι που είναι διεκδικητικοί επιτυγχάνουν μια ισορροπία μεταξύ του να μιλούν ανοιχτά για τα δικά τους θέλω και να λαμβάνουν υπόψη τις ανάγκες και τα συναισθήματα των άλλων.

Γιατί είναι σημαντική η διεκδικητικότητα;

- **Ξεκάθαρη επικοινωνία:** Το να είναι κάποιος διεκδικητικός αυτό σημαίνει ότι δίνει τη δυνατότητα στους ανθρώπους να μεταφέρουν τις ανάγκες, τις επιθυμίες και τις απόψεις τους με απλό και αποτελεσματικό τρόπο. Η διεκδικητική επικοινωνία μειώνει τις παρανοήσεις και τις παρερμηνείες, με αποτέλεσμα πιο ευεργετικές συναντήσεις και ισχυρότερους διαπροσωπικούς δεσμούς.
- **Καθορισμός ορίων:** Το να είσαι διεκδικητικός δίνει τη δυνατότητα στους ανθρώπους να δημιουργούν και να τηρούν προσωπικά όρια. Αυτό είναι απαραίτητο για τη διατήρηση του αυτοσεβασμού και την αποτροπή των άλλων από το να περάσουν τα όρια. Οι διεκδικητικοί άνθρωποι καλλιεργούν μια ατμόσφαιρα με περισσότερο σεβασμό και ισορροπία δηλώνοντας με σεβασμό τα όριά τους.
- **Υπερασπιζόμαστε τον εαυτό μας με μη επιθετικό τρόπο:** Οι άνθρωποι που είναι δυναμικοί είναι πιο ικανοί να υπερασπιστούν τον εαυτό τους χωρίς να καταφεύγουν στη βία. Μπορούν να συζητήσουν προβλήματα, να εγείρουν ζητήματα και να υπερασπίζονται τα δικαιώματά τους ενώ παράλληλα σέβονται τους άλλους. Αυτή η στρατηγική προάγει υγιείς σχέσεις και αυτοπεποίθηση.

- **Μας προστατεύει από τον εκφοβισμό:** Η διεκδικητικότητα λειτουργεί αποτρεπτικά ενάντια στον εκφοβισμό και τη χειραγώγηση, προστατεύοντάς μας από αυτόν. Οι άνθρωποι είναι λιγότερο πιθανό να γίνουν αντικείμενα ασέβειας όταν θέτουν δυναμικά τα όριά τους και εκφράζουν τα συναισθήματά τους. Η αυτοπεποίθηση είναι μια χρήσιμη στρατηγική για αυτοάμυνα, καθώς οι εκφοβιστές συχνά στοχεύουν εκείνους που θεωρούνται πράοι ή αβέβαιοι.

Η διεκδικητικότητα βελτιώνει τη σαφήνεια της επικοινωνίας, δημιουργεί τα κατάλληλα όρια, δίνει τη δυνατότητα στους ανθρώπους να υπερασπιστούν τον εαυτό τους χωρίς να αντιπαρατίθενται και προστατεύει από τον εκφοβισμό και τη χειραγώγηση.

Τα οφέλη του να είσαι διεκδικητικός

- **Από ψυχολογική άποψη:** 1. Οι διεκδικητικοί άνθρωποι βιώνουν λιγότερη κατάθλιψη και ανησυχία. Ακόμη και με την παρουσία πίεσης, οι διεκδικητικοί άνθρωποι τείνουν να έχουν λιγότερες ανησυχητικές σκέψεις. Τα χαμηλότερα επίπεδα άγχους και απελπισίας είναι αποτέλεσμα της ικανότητάς τους να εκφράζονται και να ελέγχουν τα συναισθήματά τους. 2. Σταθερή συμπεριφορά με σεβασμό: Οι διεκδικητικοί άνθρωποι μπορούν να εκφράσουν ξεκάθαρα τις απόψεις και τις επιθυμίες τους χωρίς να χρησιμοποιούν αγένεια ή επιθετικότητα. Αυτή η ολοκληρωμένη στρατηγική ενθαρρύνει θετικές συνδέσεις και αποφεύγει τις άσκοπες διαφωνίες. 3. Ισορροπημένες συναισθηματικές αντιδράσεις: Η διεκδικητικότητα επιτρέπει στους ανθρώπους να ανταποκρίνονται τόσο στα καλά όσο και στα άσχημα συναισθήματα με θετικό τρόπο. Επικοινωνούν τα συναισθήματά τους με τρόπο που προάγει την κατανόηση και την επίλυση αντί να γίνονται αδικαιολόγητα εχθρικοί ή σιωπηλοί.
- **Καλύτερες σχέσεις** (όλων των τύπων, προσωπικές, επαγγελματικές, κ.λπ.): Το να είσαι διεκδικητικός βελτιώνει τις σχέσεις τόσο σε προσωπικό όσο και σε επαγγελματικό περιβάλλον. Οι διεκδικητικοί άνθρωποι καλλιεργούν ένα κλίμα εμπιστοσύνης, κατανόησης και παραγωγικής συνεργασίας μιλώντας με ανοιχτό και ευγενικό τρόπο.
- **Υψηλότερη αυτοεκτίμηση και αυτοπεποίθηση:** Το να είναι δυναμικός κάποιος, αυτό βοηθά στο να αισθάνεται καλύτερα για τον εαυτό του. Οι άνθρωποι αναπτύσσουν μια ισχυρότερη αίσθηση αυτοεκτίμησης και αυτοπεποίθησης όταν μπορούν να εκφραστούν

χωρίς αναστολή ή φόβο, κάτι που έχει ως αποτέλεσμα μια πιο ευνοϊκή εικόνα για τον εαυτό τους.

Συμπερασματικά, το να είναι κάποιος δυναμικός έχει διάφορα πλεονεκτήματα:

Τα ψυχολογικά πλεονεκτήματα περιλαμβάνουν λιγότερο άγχος και θλίψη, ρυθμισμένες συναισθηματικές αντιδράσεις και αποτελεσματική διαχείριση του στρες.

Καλύτερη συμπεριφορά μέσω ευγενικής αλλά αυστηρής συνομιλίας.

Βελτιωμένες συνδέσεις λόγω της ειλικρινούς επικοινωνίας.

Καθώς οι άνθρωποι μιλούν με αυτοπεποίθηση και αγωνίζονται για αυτό που χρειάζονται, η αυτοεκτίμηση και η αυτοπεποίθησή τους ενισχύονται.

Προκλήσεις του να μην είσαι διεκδικητικός

- **Ευαισθησία στην επίκριση:** Τα άτομα που δεν είναι διεκδικητικά μπορεί να δυσκολεύονται να δεχτούν καλά την κριτική/επίκριση ή την ανατροφοδότηση. Μπορεί να ερμηνεύουν την κριτική προσωπικά και να αμυνθούν ή να αναστατωθούν από αυτήν λόγω του φόβου τους για αντιπαράθεση.
- **Παθητικότητα:** Η έλλειψη διεκδικητικότητας μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα την αποτυχία ενός ατόμου να εκφράσει τις σκέψεις, τις ανάγκες ή τις επιθυμίες του. Ακόμα κι αν διαφωνεί, θα μπορούσε να ακολουθήσει τις αποφάσεις των άλλων, κάτι που μπορεί να προκαλέσει θυμό και δυσαρέσκεια.
- **Ανασφάλεια και χαμηλή αυτοεκτίμηση** - Η χαμηλή αυτοεκτίμηση και η ανασφάλεια πάνε χέρι-χέρι, όπως και η έλλειψη αυτοπεποίθησης. Οι άνθρωποι μπορεί να αισθάνονται ασήμαντοι ή να αμφισβητούν τις δικές τους αξίες όταν δεν τους επιτρέπεται να μιλήσουν για τον εαυτό τους ή να εκφράσουν τις απόψεις τους.
- **Ανησυχία:** Η αποφυγή της διεκδικητικής επικοινωνίας μπορεί να επιδεινώσει τα συμπτώματα άγχους. Οι άνθρωποι μπορεί να ανησυχούν για τις επιπτώσεις του να μιλήσουν ή να ανησυχούν ότι μπορεί να προκληθεί αντιπαράθεση.

Συμπερασματικά, το να μην είσαι διεκδικητικός μπορεί να οδηγήσει σε αδράνεια, ανασφάλεια, χαμηλή αίσθηση αυτοεκτίμησης και αύξηση της ανησυχίας. Οι σχέσεις, η προσωπική ανάπτυξη και η ψυχική υγεία μπορούν όλα να επηρεαστούν αρνητικά.

Πώς να είσαι διεκδικητικός

- **Προβολή αυτοπεποίθησης:** Πιστέψτε στην ικανότητά σας να μιλήσετε για αυτό που χρειάζεστε και στο δικαίωμά σας να το κάνετε. Οι ισχυρισμοί σας μπορεί να είναι πιο πειστικοί αν μιλήσετε με σιγουριά.
- **Αποτελεσματική γλώσσα του σώματος:** Διατηρήστε οπτική επαφή και χρησιμοποιήστε την κατάλληλη στάση σώματος για να επικοινωνείτε αποτελεσματικά με τους άλλους. Η ειλικρίνεια και η αυτοπεποίθηση θα πρέπει να φανούν από τη γλώσσα του σώματός σας.
- **Έκφραση σκέψεων και πεποιθήσεων:** Ενθαρρύνεται η ειλικρινής και λογική έκφραση απόψεων και πεποιθήσεων. Για να εκφράσετε τις σκέψεις και τα συναισθήματά σας χωρίς να κατηγορείτε ή να επικρίνετε τους άλλους, χρησιμοποιήστε λέξεις «εγώ».
- **Διαχείριση προβλημάτων καθώς προκύπτουν:** Λάβετε άμεσα μέτρα για να επιλύσετε προβλήματα αντί να περιμένετε να επιδεινωθούν. Η έγκαιρη επίλυση προβλημάτων βοηθάει στο να μην κλιμακωθούν τα ζητήματα σε μεγαλύτερες αιτίες σύγκρουσης.
- **Διαχείριση άγχους:** Αναπτύξτε στρατηγικές μείωσης του στρες για να διατηρήσετε την ψυχραιμία σας στις δυναμικές αλληλεπιδράσεις. Μπορείτε να διατηρήσετε την συγκέντρωσή σας παίρνοντας βαθιά αναπνοή, έχοντας επίγνωση της κατάστασης και ενθαρρύνοντας την συζήτηση με τον εαυτό σας.
- **Παραμένοντας ήρεμος, ανεξάρτητα από το πώς αντιδρά ο άλλος** - Αναπτύξτε συναισθηματικό έλεγχο για να διατηρήσετε την ψυχραιμία σας ανεξάρτητα από το πώς ανταποκρίνεται το άλλο άτομο. Διατηρήστε την ψυχραιμία σας και επικεντρωθείτε στα σημαντικά στοιχεία της επιχειρηματολογίας σας.

Το να είσαι διεκδικητικός συνεπάγεται αποπνέοντας αυτοπεποίθηση, χρήση καλής γλώσσας του σώματος, σαφή επικοινωνία απόψεων, επίλυση προβλημάτων πριν γίνουν κρίσεις, έλεγχος του άγχους και ψυχραιμία απέναντι στις αντιδράσεις. Μπορείτε να μιλάτε με βεβαιότητα, ενώ υποστηρίζετε τον σεβασμό τόσο για τον εαυτό σας όσο και για τους άλλους ανθρώπους χρησιμοποιώντας αυτές τις τεχνικές.

Ποιες είναι μερικές διεκδικητικές συμπεριφορές;

- **Ενεργητική ακρόαση:** Οι διεκδικητικοί άνθρωποι ακούν ενεργά τους άλλους ανθρώπους και εκδηλώνουν ειλικρινές ενδιαφέρον για τις απόψεις τους. Δείχνουν σεβασμό στον ομιλητή συμμετέχοντας στο διάλογο και ασκώντας κριτική.

- **Σκεφτείτε τις απόψεις των άλλων:** Μέρος του να είσαι διεκδικητικός είναι ο σεβασμός των σκέψεων και των συναισθημάτων των άλλων. Τα άτομα που είναι διεκδικητικά εξετάζουν πολλές απόψεις και είναι δεκτικά σε ποικίλες απόψεις.
- **Συναισθηματικός αυτοέλεγχος και συναισθηματική αυτορρύθμιση:** Ο αποτελεσματικός συναισθηματικός αυτοέλεγχος και η αυτορρύθμιση είναι χαρακτηριστικά των διεκδικητικών ανθρώπων. Κατά τη διάρκεια των αλληλεπιδράσεων, αποφεύγουν να είναι υπερβολικά συναισθηματικοί ή να αντιδρούν, γεγονός που συμβάλλει στη διατήρηση μιας ψύχραιμης, συγκεντρωμένης συμπεριφοράς.
- **Παραδέχονται όταν κάνουν λάθος.** Οι διεκδικητικοί άνθρωποι αποδέχονται την ευθύνη για τις πράξεις τους και τα λάθη τους. Όταν κάνουν λάθος, είναι έτοιμοι να το δεχτούν και να επανορθώσουν.

Οι διεκδικητικές συμπεριφορές περιλαμβάνουν την ενεργητική ακρόαση, λαμβάνοντας υπόψη τις απόψεις των άλλων ανθρώπων, τον συναισθηματικό περιορισμό και την ικανότητα αναγνώρισης και διόρθωσης σφαλμάτων. Αυτές οι ενέργειες υποστηρίζουν τη σαφή επικοινωνία και τη διατήρηση υγιών σχέσεων.

Διαφορές μεταξύ διεκδικητικότητας και επιθετικότητας

Η **διεκδικητικότητα** είναι ένα στυλ επικοινωνίας που ορίζεται από την άμεση, ειλικρινή και ευγενική έκφραση των σκέψεων, των συναισθημάτων, των απόψεων και των αναγκών κάποιου. Προϋποθέτει την υπεράσπιση του εαυτού του, ενώ παράλληλα εξετάζει τα δικαιώματα και τις απόψεις των άλλων. Τα άτομα που είναι διεκδικητικά εκφράζουν τις ανάγκες και τα όριά τους χωρίς να παραβιάζουν ή να υποτιμούν τους άλλους. Η επίτευξη ισορροπίας μεταξύ της αυτοέκφρασης και της διατήρησης υγιών σχέσεων είναι ο στόχος της διεκδίκησης.

Η **επιθετικότητα** είναι ένα στυλ επικοινωνίας στο οποίο οι σκέψεις, τα συναισθήματα ή οι επιθυμίες εκφράζονται με δυνατό, θυμωμένο ή συγκρουσιακό τρόπο. Οι επιθετικοί άνθρωποι συχνά βάζουν τα δικά τους συμφέροντα πάνω από τους άλλους, γεγονός που εμποδίζει την ευγενική συζήτηση. Οι φωνές, οι προσβολές, οι απειλές και οι προσπάθειες κυριαρχίας ή ελέγχου ενός λόγου είναι όλα παραδείγματα επιθετικότητας. Ο στόχος της επιθετικότητας είναι συχνά να εδραιώσει τον έλεγχο ή να επιτύχει τους στόχους του το άτομο χωρίς να λαμβάνει υπόψη τις σκέψεις ή τα συναισθήματα των άλλων.

Βασικές διαφορές:

Επικοινωνία με σεβασμό εναντίον ασέβειας: Η επικοινωνία με σεβασμό που λαμβάνει υπόψη τις σκέψεις και τα συναισθήματα των άλλων είναι ένα σημάδι διεκδικητικότητας. Η επιθετικότητα είναι ασέβεια και μπορεί να συνεπάγεται τρομακτική ή ταπεινωτική συμπεριφορά.

Ισορροπία έναντι κυριαρχίας: Η διεκδικητικότητα ενθαρρύνει την ελεύθερη επικοινωνία προσπαθώντας να επιτύχει μια ισορροπία μεταξύ της έκφρασης και του σεβασμού των άλλων. Οι στόχοι της επιθετικότητας είναι η κυριαρχία και ο έλεγχος, συχνά με τίμημα μια παραγωγική συζήτηση.

Νίκη-Νίκη (Win-Win) εναντίον Νίκης-Ήττας (Win-Lose): Η διεκδικητική επικοινωνία προσπαθεί για αποτελέσματα που ωφελούν και τα δύο μέρη και τα κάνουν να αισθάνονται ότι ακούγονται και λαμβάνονται υπόψη. Η επιθετικότητα μπορεί να οδηγήσει σε καταστάσεις νίκης-ήττας όταν η μία πλευρά επιτυγχάνει τους στόχους της ενώ η άλλη αγνοείται ή αντιμετωπίζεται με περιφρόνηση.

Σύγκρουση εναντίον συνεργασίας: Το να είσαι διεκδικητικός ενισχύει τη συνεργασία και την κατανόηση, η οποία ενισχύει τους δεσμούς μεταξύ των ανθρώπων. Η σύγκρουση, η αντίσταση και οι τεταμένες σχέσεις προκύπτουν συχνά από την επιθετικότητα.

Συναισθηματικός αυτοέλεγχος και Ήρεμη έκφραση συναισθημάτων: Το να είσαι διεκδικητικός απαιτεί συναισθηματικό αυτοέλεγχο. Ο θυμός και τα αυξημένα συναισθήματα είναι συχνά συστατικά της επιθετικότητας.

Συμπερασματικά, η διεκδικητικότητα συνεπάγεται άμεση, ευγενική επικοινωνία που λαμβάνει υπόψη τόσο τις απαιτήσεις του ατόμου όσο και τις απαιτήσεις των άλλων. Η επιθετικότητα, από την άλλη πλευρά, δίνει προτεραιότητα στους δικούς του στόχους χωρίς να υπολογίζει τους άλλους και χρησιμοποιεί έντονη, ασεβή ομιλία.

Παραδείγματα πραγματικής ζωής: πώς να εφαρμόσετε τα παραπάνω στον τομέα των ΤΠΕ

1. Προθεσμίες διαπραγμάτευσης ενός έργου: Ας υποθέσουμε ότι είστε διαχειριστής έργου σε μια επιχείρηση πληροφορικής και ότι σας έχει παραδοθεί ένα έργο με περιορισμένη προθεσμία που φαίνεται απίθανο να γίνει μέσα στα χρονικά πλαίσια που συμφωνήθηκαν λαμβάνοντας υπόψη τη δυσκολία της ανάθεσης. Μπορείτε να εκφράσετε τις ανησυχίες σας



στο αφεντικό σας με δυναμικό τρόπο αντί να αποδεχτείτε τυφλά την προθεσμία. Μπορείτε να περιγράψετε τις δυσκολίες και τους κινδύνους που σχετίζονται με την καθορισμένη προθεσμία, ενώ προτείνετε μια πιο λογική με βάση την αξιολόγησή σας. Σε αυτήν την προσέγγιση, μπορείτε να υποστηρίξετε ένα ρεαλιστικό χρονοδιάγραμμα και να διατηρήσετε ανοιχτές τις γραμμές επικοινωνίας.

2. Αντιμετώπιση του *Scope Creep*: Στην ανάπτυξη λογισμικού, το *scope creep*—η μη εξουσιοδοτημένη προσθήκη πρόσθετων δυνατοτήτων ή απαιτήσεων σε ένα έργο—μπορεί να ρίξει χρονοδιαγράμματα και οικονομικά σε ένα φαύλο κύκλο (loop). Εάν βλέπετε *scope creep* ως προγραμματιστής, μπορείτε να μιλήσετε με τον διαχειριστή έργου. Περιγράψτε τις ανησυχίες σας σχετικά με την επίδραση στους πόρους και το χρονοδιάγραμμα του έργου. Κάντε συστάσεις σχετικά με τον τρόπο χειρισμού των συμπληρωματικών χαρακτηριστικών, ώστε να επιτευχθούν οι στόχοι του έργου χωρίς να θυσιάζεται η ποιότητα.

3. Χειρισμός προβλημάτων επικοινωνίας: Όταν μια ομάδα IT εργάζεται σε ένα περίπλοκο σύστημα, η εσφαλμένη επικοινωνία μπορεί να οδηγήσει σε εσφαλμένες αντιλήψεις. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τη διεκδικητική επικοινωνία για να ζητήσετε διευκρινίσεις εάν δεν είστε σίγουροι για τις προδιαγραφές μιας εργασίας. Ρωτήστε τον αρχηγό της ομάδας σας ή τους συναδέλφους σας για διευκρινίσεις αντί να κάνετε υποθέσεις ή να σιωπήσετε. Καθιστώντας προφανές ότι χρειάζεστε σαφείς οδηγίες, αποφεύγετε τυχόν λάθη και εγγυάστε ότι το έργο εκτελείται με επιτυχία.

4. Ανατροφοδότηση για την απόδοση: Ως διευθυντής ΤΠΕ, είναι σημαντικό να δίνετε στα μέλη της ομάδας σας ανατροφοδότηση για την απόδοση. Για να δώσετε λεπτομερή, εποικοδομητική ανατροφοδότηση, χρησιμοποιήστε δυναμική/διεκδικητική επικοινωνία αντί να υπεκφεύγετε ή να είστε αδικαιολόγητα επικριτικοί. Μοιραστείτε τόσο τα επιτεύγματα όσο και τα περιθώρια εξέλιξης στη δουλειά τους. Μπορείτε να ενθαρρύνετε μια κουλτούρα μάθησης και ανάπτυξης μέσα στην ομάδα επικοινωνώντας σταθερά.

5. Αίτηση πόρων: Ως αναλυτής συστημάτων, μπορείτε να εκφράσετε με βεβαιότητα τους πόρους που χρειάζεστε από το κατάλληλο τμήμα εάν χρειάζεστε εξειδικευμένα εργαλεία λογισμικού για να πραγματοποιήσετε έρευνα σε βάθος. Περιγράψτε τα πλεονεκτήματα της χρήσης τέτοιων εργαλείων και πώς θα βελτιώσουν την ποιότητα της εργασίας σας. Πιέζοντας για τους απαιτούμενους πόρους, βεβαιωθείτε ότι είστε σε θέση να χειριστείτε τις προσδοκίες του έργου.





Σε καθεμία από αυτές τις περιπτώσεις, το να είσαι διεκδικητικός συνεπάγεται να δηλώνεις τα αιτήματα, τις αντιρρήσεις ή τις σκέψεις σου με ευγενικό και ευθύ τρόπο, ενώ παράλληλα έχεις κατά νου τους μεγαλύτερους στόχους και διατηρώντας την καλή θέληση στον κλάδο των ΤΠΕ.

Συμπέρασμα

Στον κλάδο των ΤΠΕ, η διεκδικητικότητα είναι ένα κρίσιμο ταλέντο επειδή επιτρέπει στους ειδικούς να μεταφέρουν σωστά περίπλοκες τεχνικές έννοιες και ανάγκες, γεγονός που προάγει μια πιο αποτελεσματική ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των μελών της ομάδας και των ενδιαφερομένων. Επιπλέον, η διεκδικητικότητα είναι ζωτικής σημασίας στις συζητήσεις με πελάτες και συνεργάτες, επειδή επιτρέπει στους εργαζόμενους στις ΤΠΕ να εκφράσουν σταθερά τις ανάγκες τους και να καταλήξουν σε συμφωνίες που υποστηρίζουν τόσο τεχνικούς όσο και εμπορικούς στόχους.

Ενότητα 3: Ηγεσία & Το Μέλλον της Εργασίας

Εισαγωγή

Η ηγεσία είναι απαραίτητη για τις γυναίκες σε διάφορους τομείς, μεταξύ άλλων και στον τομέα των ΤΠΕ. Αν και η ηγεσία είναι απαραίτητη και για τα δύο φύλα, έχει ιδιαίτερη σημασία για τις γυναίκες, δεδομένων των ιστορικών ανισορροπιών μεταξύ των φύλων και της περιορισμένης εκπροσώπησής τους σε ηγετικούς ρόλους. Η καλλιέργεια ποικιλόμορφων ηγετικών ομάδων είναι απαραίτητη για την ενθάρρυνση της καινοτομίας, της δημιουργικότητας και της αποτελεσματικής επίλυσης προβλημάτων. Η συμπερίληψη διαφορετικών προοπτικών ενισχύει τη λήψη αποφάσεων και αποφέρει βελτιωμένα αποτελέσματα, ιδίως στον τομέα των ΤΠΕ, που χαρακτηρίζεται από δυναμική καινοτομία και τεχνολογικές εξελίξεις.

Οι γυναίκες που κατέχουν ηγετικές θέσεις έρχονται αντιμέτωπες με βαθιά ριζωμένα στερεότυπα και προκαταλήψεις που ιστορικά περιόριζαν τις ευκαιρίες τους. Επιπλέον, ο





τομέας των ΤΠΕ, που παραδοσιακά κυριαρχείται από άνδρες, έχει θέσει σημαντικά εμπόδια για τις γυναίκες που φιλοδοξούν να κατακτήσουν ηγετικές θέσεις.

Οι πολιτισμικές παραδόσεις και τα κοινωνικά στερεότυπα έχουν αποθαρρύνει τις γυναίκες από το να αντιλαμβάνονται ιδιαίτερη προτίμηση στον τομέα της ψηφιακής οικονομίας από νεαρή ηλικία. Παρ' όλα αυτά, μετά την πανδημία COVID-19, η παγκόσμια συνδεσιμότητα και η ψηφιακή χρήση έχουν αυξηθεί ραγδαία χωρίς να υπάρχουν ενδείξεις ότι θα μειωθούν. Κατά συνέπεια, η διασφάλιση της ισότιμης πρόσβασης στην ψηφιακή οικονομία δεν είναι αποκλειστικά θέμα φύλου, αλλά και μια επιτακτική ανάγκη που απαιτεί προσοχή.

Ως εκ τούτου, η ηγεσία διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο για τις γυναίκες στον τομέα των ΤΠΕ, καθώς προωθεί την εκπροσώπηση, την ποικιλομορφία, την καινοτομία και την ισότητα των φύλων. Η ανάληψη ηγετικών ρόλων επιτρέπει στις γυναίκες να συμβάλλουν ενεργά στον μετασχηματισμό του τομέα, στη δημιουργία πιο συμπεριληπτικών και ισότιμων εργασιακών περιβαλλόντων και να λειτουργούν ως πηγή έμπνευσης για τις επόμενες γενιές γυναικών ηγετών στον χώρο της τεχνολογίας.

Στόχοι ενότητας

Ο πρωταρχικός στόχος αυτής της ενότητας είναι να διερευνήσει τις βασικές αρχές και στρατηγικές που μπορούν να βοηθήσουν τις γυναίκες να επιτύχουν ως ηγέτες στον συνεχώς μεταβαλλόμενο χώρο της τεχνολογίας πληροφοριών και επικοινωνιών. Αναγνωρίζοντας τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι γυναίκες σε αυτόν τον τομέα, στόχος μας είναι να σας εφοδιάσουμε με τις απαραίτητες δεξιότητες για να ξεπεράσετε τα εμπόδια στη σταδιοδρομία σας.

Αρχικά, θα εξετάσουμε τα θεμελιώδη στοιχεία της ηγεσίας, περιλαμβάνοντας τις κρίσιμες ικανότητες και δεξιότητες που αναγνωρίζονται ευρέως ως απαραίτητες για την αποτελεσματική ηγεσία. Επιπλέον, θα διερευνήσουμε τις εξελισσόμενες δεξιότητες που είναι απαραίτητες για το μέλλον της εργασίας, λαμβάνοντας υπόψη τη δυναμική φύση του εργασιακού χώρου και τις προκλήσεις που θέτει.





Στη συνέχεια, η προσοχή μας θα στραφεί στην ηγεσία στο ιδιαίτερο πλαίσιο του τομέα των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ). Θα προβάλουμε εμπνευσμένες αφηγήσεις επιτυχίας γυναικών που έχουν επιτύχει αριστεία σε αυτόν τον τομέα, παρέχοντας διορατικές προοπτικές και έμπνευση. Αντιμετωπίζοντας τις ιδιαίτερες προκλήσεις και τα εμπόδια που μπορεί να αντιμετωπίσουν οι γυναίκες στον τομέα των ΤΠΕ, θα παράσχουμε πρακτικές συμβουλές και στρατηγικές για την υπέρβασή τους. Επιπλέον, θα εξετάσουμε τις άφθονες ευκαιρίες που παρουσιάζει το μέλλον των ΤΠΕ για τις γυναίκες, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να συνεισφέρουν ουσιαστικά σε αυτόν τον δυναμικό κλάδο.

Υποενότητα 1 | Ανάπτυξη ηγετικής νοοτροπίας Τι είναι ηγεσία; Γιατί είναι σημαντική;

Ορισμός: Η ηγεσία περιλαμβάνει την άσκηση επιρροής στους άλλους προκειμένου να τους καθοδηγήσει στη λήψη ουσιαστικών ενεργειών για την επίτευξη των οργανωτικών στόχων. Η διαδικασία αυτή τονίζει τη σημασία της διατήρησης της ακεραιότητας και του σεβασμού, της προώθησης της ενότητας μεταξύ των ατόμων και της λειτουργίας ως κινητήριας δύναμης πίσω από κάθε οργανωτική αλλαγή.

Η ηγεσία ορίζεται ως:

- Τη συλλογή των χαρακτηριστικών που χαρακτηρίζουν έναν αποτελεσματικό ηγέτη.
- Την ιδιότητα ή την πραγματικότητα του να κατέχει κανείς μια ηγετική θέση.
- Το άτομο ή την ομάδα που είναι υπεύθυνη για έναν οργανισμό.

"Ηγεσία είναι επιρροή, τίποτα περισσότερο, τίποτα λιγότερο. Πώς μπορείς να αποκτήσεις επιρροή από τους ανθρώπους; Επενδύεις σε αυτούς. Πώς επενδύεις σε αυτούς; Ξεκινάς δίνοντάς τους χρόνο". - John C. Maxwell

Για να εξελιχθεί κανείς σε ικανό ηγέτη, πρέπει να διαθέτει την ικανότητα να επικοινωνεί και να εμπνέει τους εργαζομένους προς την επίτευξη βελτιωμένων αποτελεσμάτων. Η καθιέρωση μιας εργασιακής κουλτούρας με κοινές αξίες και στόχους, η προώθηση ενός περιβάλλοντος που ενθαρρύνει την ελεύθερη ανταλλαγή διαφορετικών ιδεών, είναι





εξαιρετικά σημαντική. Μόνο με την επίτευξη αυτού του στόχου μπορεί κανείς να μεταβεί από απλό αφεντικό σε πραγματικό ηγέτη.

Χαρακτηριστικά και ιδιότητες ενός καλού ηγέτη:

- Η κατοχή ενός σαφούς οράματος για τον οργανισμό και η επινόηση στρατηγικών για την επίτευξή του.
- Καλλιέργεια ενός δικτύου με κίνητρα που συνεργάζεται και συμβάλλει ενεργά στην υλοποίηση των οραματικών στόχων.
- Η ικανότητα να δημιουργεί στρατηγικές και να καθορίζει την κατεύθυνση προς την οποία πρέπει να κινηθεί η εταιρεία, αλλά και η ικανότητα να κερδίζει την εμπιστοσύνη της ομάδας λόγω της πίστης τους στην αξία των ιδεών του/της.

Τα διαφορετικά είδη ηγεσίας

Υπάρχουν διάφορα είδη ηγεσίας, καθένα από τα οποία είναι κατάλληλο για συγκεκριμένες καταστάσεις ή περιστάσεις. Η επίτευξη ισορροπίας μεταξύ των ειδών ηγεσίας συμβάλλει στην ανάπτυξη ενός ισχυρού οργανισμού και προάγει την ανάδειξη ενός σεβαστού ηγέτη.

"Οι καλύτεροι ηγέτες δεν γνωρίζουν μόνο ένα στυλ ηγεσίας - είναι ικανοί σε πολλά και πρέπει να εναλλάσσονται μεταξύ διαφορετικών στυλ ανάλογα με τις περιστάσεις". - Daniel Goleman, συγγραφέας, ψυχολόγος και επιστημονικός δημοσιογράφος

Η αυταρχική ηγεσία επικεντρώνεται στην πειθαρχία. Οι διευθυντές συνήθως παρέχουν σύντομες, συγκεκριμένες και ακριβείς οδηγίες χωρίς να λαμβάνουν υπόψη τις προτιμήσεις των υφισταμένων τους. Τα αποτελέσματα παρακολουθούνται στενά και μπορεί να επιβληθούν κυρώσεις εάν δεν επιτευχθούν τα αναμενόμενα αποτελέσματα.

Η δημοκρατική ηγεσία λειτουργεί με βάση την αρχή ότι οι προοπτικές ολόκληρης της ομάδας θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη κατά τη λήψη αποφάσεων. Αυτό συνεπάγεται συχνά πολυάριθμες συμμετοχικές συνεδριάσεις στις οποίες όλοι ενθαρρύνονται να συνεισφέρουν. Μια κρίσιμη πτυχή αυτής της προσέγγισης είναι η εμπιστοσύνη στα μέλη του οργανισμού, υπογραμμίζοντας τη σημασία ενός κοινού στόχου για την ευθυγράμμιση όλων προς την ίδια κατεύθυνση.





Η συνεργατική ηγεσία βασίζεται στην προώθηση των δεσμών μεταξύ των μελών της ομάδας για την προώθηση της αρμονίας και της αποτελεσματικής συνεργασίας. Στόχος της είναι η καλλιέργεια ενός θετικού εργασιακού περιβάλλοντος για την αποφυγή πιθανών συγκρούσεων. Ωστόσο, μειονέκτημα αποτελεί η πιθανή απουσία πειθαρχίας ή σαφών οδηγιών.

Το **ηγετικό** στυλ (caracitor), γνωστό και ως **οραματιστικό**, επικεντρώνεται στην παρακίνηση του οργανισμού. Επιδιώκει και προσανατολίζεται προς διάφορες ευκαιρίες που μπορούν να καλλιεργηθούν εντός του οργανισμού μέσω της θέσπισης εξατομικευμένων στόχων. Αυτό το στυλ ηγεσίας βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στην παρακίνηση.

Δεξιότητες, ιδιότητες και ικανότητες των ηγετών

Η αναγνώριση των βασικών στοιχείων της ηγεσίας και της επικοινωνίας μπορεί να αποτελέσει τον καθοριστικό παράγοντα μεταξύ επιτυχίας και αποτυχίας σε έναν οργανισμό.

Η αποτελεσματική ηγεσία προϋποθέτει την κατοχή των απαιτούμενων ικανοτήτων και δεξιοτήτων για την άσκηση επιρροής εντός του οργανισμού.

- **Αξιοπιστία:** Χρειαζόμαστε εμπιστοσύνη και αξιοπιστία για να επηρεάσουμε τους άλλους. Η αξιοπιστία αποτελεί τη βάση πάνω στην οποία οι άνθρωποι είναι διατεθειμένοι να συνεργαστούν μαζί μας.
- **Επιρροή:** Η επιρροή αφορά την ικανότητα μας να καθοδηγούμε άλλους να αλλάξουν τη συμπεριφορά τους ή να πράξουν σωστά για το κοινό καλό. Ο τρόπος με τον οποίο ασκούμε την επιρροή μας εξαρτάται από τη σχέση που χτίζουμε με κάθε άτομο και τη δυσκολία των εργασιών που αναλαμβάνουν.
- **Ευθυγράμμιση:** Περιλαμβάνει την ευθυγράμμιση των προσωπικών συμφερόντων με τους στόχους του οργανισμού, διασφαλίζοντας ότι η εργασία για το ατομικό μας όφελος συμβάλλει και στο κοινό συμφέρον και το αντίστροφο.
- **Λήψη αποφάσεων:** Η λήψη αποφάσεων είναι η ικανότητα λήψης έγκαιρων αποφάσεων. Η σημασία συχνά δεν έγκειται στην ίδια την πράξη, αλλά στην απόφαση και τις συνέπειές της. Η αδράνεια δημιουργεί προβλήματα. Ένας ηγέτης πρέπει να μη



φοβάται να λαμβάνει αποφάσεις, ακόμη και με τον κίνδυνο αποτυχίας, διότι η καινοτομία απαιτεί την ανάληψη ρίσκου.

- **Αισιοδοξία:** Η "ευφυής αισιοδοξία" αναγνωρίζει τόσο τις θετικές όσο και τις αρνητικές πτυχές μιας κατάστασης, σε αντίθεση με τη "νοσταλγική αισιοδοξία" που επικεντρώνεται αποκλειστικά στις θετικές πτυχές. Επομένως, μπροστά στις δυσκολίες που μπορεί να εμφανιστούν στην πορεία, μια γερή δόση αισιοδοξίας είναι απαραίτητη για να μας ωθήσει προς τα εμπρός με το έργο μας.
- **Αποτελεσματική επικοινωνία:** Για να επικοινωνήσουμε καλά τις σκέψεις, τις ιδέες και τα αιτήματά μας, πρέπει πρώτα να είμαστε αφοσιωμένοι ακροατές, δίνοντας προσοχή όχι μόνο στα λόγια, αλλά και στις μη λεκτικές ενδείξεις (όπως η γλώσσα του σώματος και οι εκφράσεις του προσώπου) των άλλων. Η καλή διαχείριση του άγχους και η διεκδικητικότητα αποτελούν επίσης κρίσιμα στοιχεία για την αποτελεσματική επικοινωνία.

Εκτός από τις γενικές **ικανότητες και δεξιότητες** των ηγετών, είναι σημαντικό να επισημάνουμε μερικές ακόμη που θα είναι **καθοριστικές για το μέλλον της εργασίας**.

1. **Συναισθηματική νοημοσύνη:** Η ικανότητα αναγνώρισης και ρύθμισης των συναισθημάτων του εαυτού μας και των άλλων είναι μια σημαντική δεξιότητα. Οι ηγέτες αξιοποιούν αυτή τη δεξιότητα για να καλλιεργούν ισχυρές σχέσεις, να κατανοούν τη δυναμική της ομάδας και να διαχειρίζονται αποτελεσματικά περίπλοκες καταστάσεις.
2. **Προσαρμοστική και ευέλικτη ηγεσία:** Η ικανότητα γρήγορης προσαρμογής στις αλλαγές και αποδοχής της ασάφειας είναι απαραίτητη. Οι μελλοντικοί ηγέτες της εργασίας θα πρέπει να είναι ευέλικτοι, ανοιχτόμυαλοι και να αντιμετωπίζουν με άνεση την αβεβαιότητα. Θα πρέπει να ενθαρρύνουν μια κουλτούρα πειραματισμού, μάθησης και συνεχούς βελτίωσης.
3. **Συμπεριληπτική ηγεσία:** Η ενσωμάτωση είναι κρίσιμη σε ποικιλόμορφα εργασιακά περιβάλλοντα, καθώς καλλιεργεί την ποικιλομορφία, οδηγώντας σε αυξημένη δημιουργικότητα και καινοτομία. Οι συμπεριληπτικοί ηγέτες δημιουργούν ένα περιβάλλον όπου η διαφορετικότητα εκτιμάται και κάθε άτομο αισθάνεται ότι σέβεται και συμπεριλαμβάνεται. Οι μελλοντικοί εργασιακοί ηγέτες θα πρέπει να

αναγνωρίζουν και να εκτιμούν με επιδεξιότητα τις διαφορετικές προοπτικές, να καλλιεργούν την κουλτούρα του ανήκειν και να εξασφαλίζουν ίσες ευκαιρίες για όλα τα μέλη της ομάδας.

4. **Ψηφιακός αλφαριθμητισμός:** Στο εξελισσόμενο τοπίο του εργασιακού χώρου, οι ηγέτες πρέπει να διαθέτουν ψηφιακό αλφαριθμητισμό. Η εξοικείωση με τις αναδυόμενες τεχνολογίες και η κατανόηση του δυναμικού οργανωτικού τους αντίκτυπου είναι απαραίτητες. Οι ηγέτες θα πρέπει να ενημερώνονται για τις ψηφιακές τάσεις, να αξιοποιούν τα ψηφιακά εργαλεία για αυξημένη αποδοτικότητα και παραγωγικότητα καθώς και να προωθούν τον ψηφιακό μετασχηματισμό εντός των ομάδων τους.
5. **Συνεργατική ηγεσία:** Η συνεργασία είναι σημαντική για το μέλλον της εργασίας, όπου οι διαλειτουργικές ομάδες και η εργασία εξ αποστάσεως γίνονται πλέον συνήθης. Η επιτυχής μελλοντική εργασία απαιτεί συνεργασία σε διαφορετικές ομάδες, γεωγραφικές περιοχές και κουλτούρες. Οι ηγέτες πρέπει να υπερέχουν στη δημιουργία συνεργασιών, στην καλλιέργεια της ομαδικής εργασίας και στην αξιοποίηση της συλλογικής νοημοσύνης. Η ικανότητά τους να επηρεάζουν και να εμπνέουν τους άλλους δεν θα πρέπει να βασίζεται μόνο στην επίσημη εξουσία αλλά και στη συνεργατική δέσμευση τους.
6. **Ηθική και υπεύθυνη ηγεσία:** Οι μελλοντικοί ηγέτες της εργασίας πρέπει να διατηρούν υψηλά ηθικά πρότυπα και να επιδεικνύουν υπευθυνότητα απέναντι στα ενδιαφερόμενα μέρη, την κοινωνία και το περιβάλλον. Η λήψη αποφάσεων με ακεραιότητα, η εξέταση των συνεπειών των πράξεων και η παραδειγματική προώθηση της βιωσιμότητας και της κοινωνικής ευθύνης είναι επιτακτική ανάγκη.
7. **Καθοδήγηση:** Οι ηγέτες έχουν καθοριστικό ρόλο στην καλλιέργεια της ανάπτυξης των μελών της ομάδας τους. Είναι σημαντικό να υπάρχουν υποστηρικτικοί ηγέτες που ενδυναμώνουν τα άτομα, προσφέρουν εποικοδομητική ανατροφοδότηση και καλλιεργούν μια κουλτούρα συνεχούς μάθησης εντός των ομάδων τους.
8. **Διαχείριση αλλαγών:** Οι αλλαγές είναι συνεχείς, επομένως οι ηγέτες πρέπει να είναι ικανοί να διαχειρίζονται και να καθοδηγούν την ομάδα τους προς το όραμα τους και την επιτυχία.

9. **Λήψη αποφάσεων με γνώμονα τα δεδομένα:** Στην εποχή των μεγάλων δεδομένων (big data), οι ηγέτες πρέπει να είναι ικανοί να αναλύουν και να ερμηνεύουν δεδομένα για να λαμβάνουν τεκμηριωμένες αποφάσεις.
10. **Ανθεκτικότητα και ευημερία:** Καθώς το μέλλον της εργασίας φέρνει νέες προκλήσεις, οι ηγέτες πρέπει να δώσουν προτεραιότητα τόσο στη δική τους ευημερία όσο και των ομάδων τους. Για να επιτύχουν καλύτερα αποτελέσματα στις εταιρείες και τους οργανισμούς, θα πρέπει να προωθούν την ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής, να υποστηρίζουν την ψυχική υγεία των εργαζομένων και να παρέχουν πόρους για την οικοδόμηση ανθεκτικότητας.

Προσεγγίσεις για την καλλιέργεια ηγετικών δεξιοτήτων

Λόγω του γρήγορου ρυθμού της τεχνολογικής εξέλιξης, η ευελιξία και ο δυναμισμός είναι απαραίτητα τόσο για εσάς όσο και για την ομάδα σας.

Για να το πετύχετε αυτό, ακολουθούν ορισμένες συμβουλές:

1. **Αναπτύξτε μια στρατηγική για τη διατήρηση των επιπέδων ενέργειας σας** με την αποτελεσματική διαχείριση και οργάνωση του χρόνου σας. Ενθαρρύνετε τα μέλη της ομάδας σας να υιοθετήσουν παρόμοιες πρακτικές.
2. **Επικοινωνήστε τους στόχους, τα επιτεύγματα και τις στρατηγικές σας αυτοπροσώπως.** Παρόλο που η τεχνολογία διευκολύνει τη γρήγορη επικοινωνία, μπορεί να μην είναι πάντα τόσο αποτελεσματική όσο οι προσωπικές αλληλεπιδράσεις. Οι ηγέτες ΤΠΕ θα πρέπει να έχουν υπόψη τους ότι η ταχύτητα δεν ισοδυναμεί πάντα με αποτελεσματικότητα. Η επικοινωνία και η αποσαφήνιση των λεπτομερειών ενός έργου, η κοινοποίηση των αναγκαίων διορθώσεων και η έκφραση ειλικρινών ευχαριστιών κατά τη διάρκεια προσωπικών συνομιλιών προσφέρουν μια άμεση ανατροφοδότηση.
3. **Ενθαρρύνετε την καινοτομία προωθώντας τη συνεργασία μεταξύ των νεότερων και των παλαιότερων γενεών.** Η ανάπτυξη δεν εξαρτάται πλέον μόνο από τις τεχνολογικές ανακαλύψεις ή καινοτομίες προϊόντων. Υιοθετήστε μια στρατηγική που

περιλαμβάνει την ανταλλαγή ιδεών μεταξύ των γενεών για τη μεγιστοποίηση των διαφορετικών προοπτικών, με αποτέλεσμα καινοτομίες με επίκεντρο τον πελάτη.

4. **Αντιμετωπίστε την ηγεσία ως συνεργασία.** Η τεχνολογία δεν είναι το επίκεντρο των λύσεων ΤΠΕ. Είναι μια λύση του "ΕΜΕΙΣ" που βασίζεται στη βαθιά κατανόηση και των δύο πλευρών της εταιρικής σχέσης. Η συνεργασία είναι το κλειδί της επιτυχίας.
5. **Αντιμετωπίστε τις ΤΠΕ ως μέσο για την ενίσχυση πλουσιότερων και ουσιαστικότερων ανθρώπινων αλληλεπιδράσεων.** Οι οργανισμοί που παραμελούν το βάθος της ανθρώπινης αλληλεπίδρασης στις δράσεις τους μπορεί να δυσκολευτούν να ανακτήσουν την οικειότητα και τις συμμαχίες που έχουν διαμορφώσει. Σε τελική ανάλυση, η ηγεσία περιλαμβάνει την επίτευξη στόχων και την καλλιέργεια ουσιαστικών σχέσεων.

Υποενότητα 2 | Ηγεσία στον τομέα των ΤΠΕ

Πώς ενσωματώνεται η ηγεσία στον τομέα των ΤΠΕ;

Υπάρχουν τρεις θεμελιώδεις αρμοδιότητες που συνδέονται με την ηγεσία της τεχνολογίας:

- **Τεχνολογική εμπειρογνωμοσύνη:** Ένας ηγέτης πρέπει να διαθέτει τεχνική αριστεία για να επιβάλλει και να παρακολουθεί τις πρακτικές και τα πρότυπα εργασίας που υιοθετούνται από ολόκληρη την ομάδα.
- **Υποστήριξη της ομάδας:** Ένας ηγέτης πρέπει να διαθέτει τις δεξιότητες για να ηγηθεί μιας ομάδας αποτελεσματικά. Αυτό περιλαμβάνει τη διευκόλυνση και την παρακίνηση των μελών της ομάδας, την αποτελεσματική οργάνωση της ροής εργασίας και την παροχή υποστήριξης για την εξασφάλιση της ομαλής λειτουργίας.
- **Καινοτομία:** Οι ηγέτες θα πρέπει να προωθούν ενεργά την καινοτομία, διερευνώντας νέες ιδέες, βρίσκοντας λύσεις, ενθαρρύνοντας τον πειραματισμό και θέτοντας θετικά παραδείγματα προς μίμηση για κάθε μέλος της ομάδας.

Παραδείγματα επιτυχημένων γυναικών ηγετών στον τομέα των ΤΠΕ



Τα παραδείγματα επιτυχημένων γυναικών ηγετών στον τομέα των ΤΠΕ κεντρίζουν το ενδιαφέρον, αναδεικνύοντας τις επιτυχίες τους σε κορυφαίες θέσεις εντός εταιρειών. Ας εξερευνήσουμε μερικά παραδείγματα.

Ισπανία:

Andrea Barber

Η Andrea Barber, διευθύνουσα σύμβουλος και συνιδρύτρια της RatedPower, μιας εταιρείας που ασχολείται με τον προγραμματισμό, τον σχεδιασμό και τη βελτιστοποίηση της μηχανικής διαδικασίας των φωτοβολταϊκών πλαισίων, αναγνωρίστηκε από το Ευρωπαϊκό Ινστιτούτο Καινοτομίας και Τεχνολογίας (EIT) ως μία από τους τρεις κορυφαίους Ευρωπαίους ηγέτες στην τεχνολογική καινοτομία. Το περιοδικό Forbes την συμπεριέλαβε επίσης στον κατάλογο των 100 πιο επιδραστικών γυναικών στην Ισπανία το 2022. Επιπλέον, είναι συνιδρύτρια του podcast Vostok 6, με στόχο να εμπνεύσει νέες γυναίκες μέσω συνεντεύξεων με εξέχουσες γυναίκες σε όλους τους τομείς, από πιλότους μέχρι αρχιτέκτονες, από ηθοποιούς μέχρι επιχειρηματίες.

Διεθνές επίπεδο:

Ginni Rometty

Η Ginni Rometty, συμπρόεδρος της OneTen από τον Δεκέμβριο του 2020, έχει διαγράψει σημαντική καριέρα στην IBM. Εντάχθηκε στην εταιρεία το 1981, ανέβηκε στην ιεραρχία και έγινε πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της από το 2012 έως το 2020, γεγονός που την καθιστά την πρώτη γυναίκα που κατέχει τέτοια θέση στην IBM. Η IBM είναι γνωστή για τα προϊόντα υλικού και λογισμικού της, που περιλαμβάνουν υπολογιστές, εξυπηρετητές, συστήματα αποθήκευσης και εξοπλισμό δικτύωσης.

Όρια & εμπόδια

Έλλειψη εκπροσώπησης

Όπως αναφέρει το [Exploding Topics](#), οι γυναίκες καταλαμβάνουν μόνο το 26,7% των θέσεων που σχετίζονται με την τεχνολογία, περίπου το 25% των ηγετικών ρόλων στον τεχνολογικό τομέα και μόλις το 14% των θέσεων μηχανικών λογισμικού.





Ο κλάδος της τεχνολογίας αντιμετωπίζει σημαντική έλλειψη εκπροσώπησης των γυναικών, γεγονός που αποτελεί πρόκληση για τις γυναίκες που εισέρχονται στο εργατικό δυναμικό να βρουν τα κατάλληλα πρότυπα. Η απουσία γυναικών ηγετών στο επαγγελματικό τους δίκτυο ή στον οργανισμό τους, οι οποίες θα μπορούσαν να εμπνεύσουν και να παράσχουν καθοδήγηση, καθιστά δύσκολο για τις γυναίκες να οραματιστούν τον εαυτό τους σε ηγετικές θέσεις ή να διακρίνουν μια σαφή πορεία για την εξέλιξη της καριέρας τους. Η έλλειψη ορατών παραδειγμάτων επιτυχημένων γυναικών σε αυτούς τους ρόλους μπορεί να οδηγήσει τις γυναίκες να αμφιβάλλουν για τις ικανότητές τους, καλλιεργώντας το αίσθημα του αποκλεισμού.

Επιπλέον, η έλλειψη προτύπων μπορεί να δυσχεράνει την αναζήτηση μεντόρων ή υποστηρικτών που μπορούν να προσφέρουν πολύτιμες συμβουλές σταδιοδρομίας και υποστήριξη. Κατά συνέπεια, είναι επιτακτική ανάγκη να ενισχυθεί η εκπροσώπηση των γυναικών στον κλάδο της τεχνολογίας, προσφέροντας στις γυναίκες τα απαραίτητα πρότυπα και την καθοδήγηση που θα διευκολύνουν την ανάπτυξη και την επιτυχία τους.

Λύση:

Μια αποτελεσματική στρατηγική για την αντιμετώπιση αυτής της πρόκλησης είναι η προβολή διακεκριμένων γυναικών που έχουν συμβάλει σημαντικά στον τομέα της τεχνολογίας κατά τη διάρκεια της ιστορίας.

[Πρόταση: Σε αυτό το τμήμα του διαδικτυακού σεμιναρίου, μπορούμε να καλέσουμε τους συμμετέχοντες να συνεισφέρουν πιθανές λύσεις, προωθώντας έτσι την αλληλεπίδραση.]

Άνιση πρόσβαση σε ευκαιρίες και Εκπαιδευτικό χάσμα

Υπάρχουν ενδείξεις ότι το επίπεδο συμμετοχής των γυναικών στην κοινωνία της πληροφορίας είναι περιορισμένο και περιλαμβάνει περιορισμένη πρόσβαση στον τομέα των ΤΠΕ. Το χάσμα αυτό δεν μειώνεται, αλλά διευρύνεται παγκοσμίως τα τελευταία χρόνια. Οι επιπτώσεις αυτών των ανισοτήτων στον τομέα των ΤΠΕ είναι καλά τεκμηριωμένες, δημιουργώντας εμπόδια που εμποδίζουν την πρόσβαση των γυναικών στη λήψη αποφάσεων και σε ηγετικούς ρόλους. Αυτές οι έννοιες και τα δεδομένα είναι τρομακτικά και θεωρούνται εδώ και καιρό αναπόφευκτα.





Η ευρύτερη βιβλιογραφία σχετικά με την εκπαίδευση, την ανισότητα και την κοινωνική δικαιοσύνη δείχνει ότι η εκπαίδευση μπορεί να λειτουργήσει ως καταλύτης για την ισότητα. Ωστόσο, είναι σημαντικό να εξεταστεί ιστορικά σε ποιο βαθμό η εκπαίδευση έχει αντιμετωπίσει επιτυχώς την ανισότητα και με ποια μέσα. Υπάρχει σημαντική βιβλιογραφία, για παράδειγμα, σχετικά με τις παρεμβάσεις που αποσκοπούν στην ενίσχυση της επαγγελματικής ανάπτυξης των γυναικών και στην αντιμετώπιση της έλλειψης δεξιοτήτων ΤΠΕ, διερευνώντας το βαθμό επιτυχίας τους.

Λύση:

Από μικρή ηλικία, εμφυσήστε στις μαθήτριες την αντίληψη ότι μια εργασία δεν είναι εξειδικευμένη ως προς το φύλο. Με στόχο τις μαθήτριες του λυκείου, οι προσπάθειες θα πρέπει να διευρύνουν όσο το δυνατόν ευρύτερα το φάσμα των ευκαιριών και των πιθανών επαγγελματικών διαδρομών.

Ευκαιρίες για το μέλλον της ηγεσίας στις ΤΠΕ

Η εξέλιξη των ΤΠΕ και οι ανησυχίες που τονίζονται παγκοσμίως χρησιμεύουν ως πολύτιμοι δείκτες για το μέλλον της ηγεσίας στον τομέα αυτό. Ένας ικανός ηγέτης πρέπει να εξετάζει τις αναδυόμενες προκλήσεις, αναγνωρίζοντάς τες ως δυνητικές οδούς για ανάπτυξη, καινοτομία και βελτίωση της κοινωνικής και δημόσιας ζωής. Στόχος μας είναι να εμπνεύσουμε τη δημιουργικότητα και την καινοτομία, εστιάζοντας σε τρεις βασικούς τομείς που υποδεικνύουν μελλοντικές ευκαιρίες για την ανάπτυξη ηγεσίας στον τομέα των ΤΠΕ.

1. Η **δεοντολογία** στον τομέα των ΤΠΕ αποκτά ολοένα και μεγαλύτερη σημασία, ιδίως όσον αφορά τα διαδικτυακά δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, την ασφάλεια των δεδομένων και τα δικαιώματα προστασίας της ιδιωτικής ζωής.
2. **Κυβερνοασφάλεια:** Διαδικασίες αυτοματοποίησης που αποσκοπούν στην ταχεία αντίδραση σε απειλές ασφαλείας, όπως οι επιθέσεις στο cloud, βρίσκονται υπό διερεύνηση.
3. **Εργαλεία εργασίας και συνεργασίας εξ αποστάσεως:** Η πανδημία COVID-19 επιτάχυνε την υιοθέτηση της εξ αποστάσεως εργασίας και των εργαλείων εικονικής συνεργασίας. Υπάρχει συνεχής ζήτηση για ευέλικτες λύσεις που διευκολύνουν την





απρόσκοπτη και αποτελεσματική επικοινωνία και διαχείριση απομακρυσμένων ομάδων, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα την ιδιωτικότητα και τη διαφάνεια.

Ενώ οι τομείς αυτοί καλύπτουν ολόκληρο τον τομέα των ΤΠΕ, οι γυναίκες ηγέτες έχουν τη δυνατότητα να διαδραματίσουν καθοριστικό ρόλο στις επερχόμενες ανακαλύψεις.

Συμπέρασμα

Καθώς ολοκληρώνουμε αυτό το διαδικτυακό σεμινάριο που επικεντρώνεται στην ηγεσία των γυναικών στον τομέα των ΤΠΕ, να έχετε κατά νου ότι οι δυνατότητές σας δεν έχουν όρια. Υιοθετώντας αυτές τις αρχές και στρατηγικές, έχετε τη δυνατότητα να ανθίσετε ως ηγέτες, να συμβάλλετε στην πρόοδο του τομέα ΤΠΕ και να αποτελέσετε πηγή έμπνευσης για τις μελλοντικές γενιές γυναικών στην τεχνολογία. Ελπίζουμε πως βρήκατε αξία σε αυτό το διαδικτυακό σεμινάριο και, το σημαντικότερο, ότι το απολαύσατε πλήρως. Εάν έχετε οποιοσδήποτε ερωτήσεις ή σχόλια, θα χαρούμε πολύ να τις απαντήσουμε.



Ενότητα 4: Δημόσια ομιλία και Δεξιότητες παρουσίασης

Εισαγωγή

Καλώς ήρθατε στον κόσμο της Δημόσιας ομιλίας και Δεξιοτήτων παρουσίασης, ειδικά σχεδιασμένες για γυναίκες στον δυναμικό τομέα της Τεχνολογίας Πληροφοριών και Επικοινωνιών (ΤΠΕ). Σε έναν κλάδο που παραδοσιακά κυριαρχείται από άνδρες, η παρουσία και η φωνή σας παίζουν καθοριστικό ρόλο στην προώθηση της καινοτομίας και στην προώθηση θετικών αλλαγών. Είτε είστε μια επίδοξη ηγέτιδα στον τομέα της τεχνολογίας, μια έμπειρη επαγγελματίας ή ένα ανερχόμενο αστέρι στον κόσμο της τεχνολογίας, η γνώση της τέχνης του δημόσιου λόγου και της πραγματοποίησης αποτελεσματικών παρουσιάσεων μπορεί να απογειώσει την καριέρα σας σε νέα ύψη.

Αυτή η εισαγωγή έχει ως στόχο να σας προσφέρει βασικές γνώσεις και πρακτικές συμβουλές που θα σας βοηθήσουν να αποπνέετε αυτοπεποίθηση στη σκηνή, στις συναντήσεις και κατά τη διάρκεια κρίσιμων αλληλεπιδράσεων σας. Γνωρίζουμε ότι η δημόσια ομιλία μπορεί να σας φαίνεται τρομακτική, αλλά μη φοβάστε! Είμαστε εδώ για να σας εξοπλίσουμε με τα εργαλεία και τις τεχνικές για να αξιοποιήσετε τις μοναδικές σας δυνάμεις και να εκφραστείτε με αυτοπεποίθηση και ψυχραιμία.

Κατά τη διάρκεια αυτού του ταξιδιού, θα εξερευνήσουμε τη δύναμη της αποτελεσματικής επικοινωνίας, την τέχνη της πειστικής αφήγησης, τη χρήση των οπτικών μέσων για να ενισχύσετε το μήνυμά σας καθώς και τις στρατηγικές για να ξεπεράσετε το άγχος και να ενισχύσετε την αυτοπεποίθησή σας. Επιπλέον, θα υπογραμμίσουμε τη σημασία της προσαρμογής του μηνύματός σας ανάλογα με το κοινό σας και θα υποστηρίξουμε τη μεγαλύτερη εκπροσώπηση των γυναικών στην τεχνολογική κοινότητα.

Ως γυναίκα στον τομέα των ΤΠΕ, ο πλούτος των γνώσεων και της εμπειρίας σας αξίζει να ακουστεί. Η φωνή σας έχει τη δυνατότητα να εμπνεύσει, να παρακινήσει και να καθοδηγήσει τους υπόλοιπους σε αυτό το ταχέως εξελισσόμενο ψηφιακό τοπίο. Είτε παρουσιάζετε πρωτοποριακές έρευνες και καινοτόμες ιδέες, είτε υποστηρίζετε έναν εργασιακό χώρο χωρίς αποκλεισμούς, οι επικοινωνιακές σας δεξιότητες αποτελούν το μεγαλύτερο πλεονέκτημά σας.



Ας ξεκινήσουμε λοιπόν μαζί αυτό το μεταμορφωτικό ταξίδι. Καθώς εμβαθύνουμε στον κόσμο της δημόσιας ομιλίας και των παρουσιάσεων, να θυμάστε ότι η ανάπτυξη γίνεται με την εξάσκηση και ότι κάθε βήμα που κάνετε σας φέρνει πιο κοντά στο να γίνετε ένας ισχυρός, επιδραστικός και γεμάτος αυτοπεποίθηση επικοινωνιολόγος στο συναρπαστικό κόσμο των ΤΠΕ. Ας γιορτάσουμε τη μοναδική σας προοπτική και τον θετικό αντίκτυπο που μπορείτε να ασκήσετε στο μέλλον της τεχνολογίας.

Ετοιμαστείτε να απελευθερώσετε τη δύναμη της φωνής σας και να αφήσετε το στίγμα σας στον κόσμο των ΤΠΕ μέσω ιδιαίτερων δεξιοτήτων δημόσιας ομιλίας και παρουσίασης. Ας ξεκινήσουμε!

Στόχοι ενότητας:

1. Να εκφράσετε με σαφήνεια τουλάχιστον τρεις αιτιολογήσεις για τη σημασία των δεξιοτήτων δημόσιας ομιλίας.
2. Να διακρίνετε μεταξύ των πρωταρχικών τύπων ομιλιών.
3. Να αναγνωρίσετε τις έντεκα θεμελιώδεις δεξιότητες δημόσιας ομιλίας.
4. Να βελτιώσετε τις δεξιότητες παρουσίασης και να ενσωματώσετε συμβουλές στις ομιλίες σας.

Υποενότητα 1 | Τι είναι η δημόσια ομιλία;

Ορισμός

Η δημόσια ομιλία, επίσης γνωστή ως ρητορική, περιλαμβάνει τη μετάδοση πληροφοριών σε ζωντανό ακροατήριο με σκόπιμα δομημένο τρόπο για να ενημερώσει, να πείσει και να διασκεδάσει. Πολλά άτομα φοβούνται ότι δεν έχουν το κίνητρο να αναπτύξουν και να κατακτήσουν τη δεξιότητα της δημόσιας ομιλίας.

Η ικανότητα ομιλίας ενώπιον μιας ομάδας ανθρώπων δεν είναι μόνο ένα πολύτιμο περιουσιακό στοιχείο αλλά και ένα σημαντικό ταλέντο. Παρόμοια με έναν/μια ηθοποιό στη σκηνή, ένα/μια δημόσιος/α ομιλητής/τρια μπορεί είτε να μαγνητίσει το ακροατήριο είτε να απογοητεύσει τόσο τον εαυτό του/της όσο και τους ακροατές του/της. Η δημόσια ομιλία δεν είναι μια δεξιότητα που προορίζεται για συγκεκριμένους τομείς. Αντίθετα, είναι μια





δεξιότητα που πρέπει να αποκτήσουν όλοι, ανεξάρτητα από το επάγγελμά τους. Η αποτελεσματική έκφραση θεωρείται συχνά σημαντική πτυχή της εκπαίδευσης.

Ενώ η δημόσια ομιλία μπορεί να φαίνεται πρόκληση, γίνεται πιο εύκολα διαχειρίσιμη όταν κατανοηθούν ορισμένες βασικές αρχές. Ένας κρίσιμος παράγοντας είναι η βαθιά κατανόηση του ακροατηρίου από τον ομιλητή, καθώς και οι ανάγκες, οι στάσεις, το υπόβαθρο και τα ενδιαφέροντά του.

Μια καλή δημόσια ομιλία περιλαμβάνει τρία βασικά στοιχεία:

1. **Στυλ:** Η τέχνη της διαμόρφωσης των λέξεων για τη δημιουργία κειμένου που είναι ευχάριστο τόσο στο άκουσμα όσο και στην ανάγνωση.
2. **Ουσία:** Ένα κεντρικό θέμα που ανταποκρίνεται και εμπνέει τις αξίες και τα ιδανικά του ακροατηρίου.
3. **Επίδραση:** Η ικανότητα να επιφέρει ουσιαστικές αλλαγές σε απόψεις, μυαλά και καρδιές. Μια ομιλία με αντίκτυπο αφήνει εντύπωση στο ακροατήριο.

Η σημασία της δημόσιας ομιλίας

Η γνώση της δημόσιας ομιλίας είναι από τις πιο κρίσιμες δεξιότητες που μπορεί να αποκτήσει ένα άτομο. Για παράδειγμα, αναλογιστείτε τον τεράστιο αντίκτυπο των ακόλουθων δύο δημόσιων ομιλιών:

1. Η "Επίθεση στο Περλ Χάρμπορ" του Φραγκλίνου Ρούσβελτ

Στις 8 Δεκεμβρίου 1941, ο Φραγκλίνος Ρούσβελτ εκφώνησε μια ισχυρή ομιλία, κηρύσσοντας τον πόλεμο στην Ιαπωνία και διαβεβαιώνοντας τους Αμερικανούς για τη νίκη. Φανταστείτε την αγωνία που ένιωθε κάθε αμερικανική οικογένεια, γνωρίζοντας ότι ο κόσμος τους βρισκόταν στα πρόθυρα της αλλαγής. Η ανταπόκριση από το Κογκρέσο επιβεβαίωσε τον αντίκτυπο αυτής της εξαιρετικής ομιλίας, μεταφέροντας κάθε ακροατή σε μια κομβική στιγμή της ιστορίας.

2. "Έχω ένα όνειρο" Η ομιλία του Μάρτιν Λούθερ Κινγκ



Στις 28 Αυγούστου 1963, ο Μάρτιν Λούθερ Κινγκ Τζούνιορ μίλησε κατά του ρατσισμού στις ΗΠΑ και τάχθηκε υπέρ των πολιτικών και οικονομικών δικαιωμάτων. Αυτή η υποδειγματική στιγμή δημόσιας ομιλίας έγινε καθοριστική κίνηση στην εποχή των πολιτικών δικαιωμάτων, οδηγώντας στην ψήφιση του νόμου για τα πολιτικά δικαιώματα και εξασφαλίζοντας ίση μεταχείριση για τους Αφροαμερικανούς. Παραμένει ένας από τους σπουδαιότερους λόγους της Αμερικανικής ιστορίας.

Αυτές οι ισχυρές ομιλίες κινητοποίησαν, έδωσαν ελπίδα σε περιόδους απελπισίας, έδωσαν θάρρος, ενέπνευσαν εκατομμύρια ανθρώπους και άλλαξαν την πορεία της ιστορίας. Αναγνωρίζοντας τον αντίκτυπο της δημόσιας ομιλίας σε ευρύτερη κλίμακα, καθίσταται απαραίτητο να αντιληφθούμε τη σημασία της σε επιχειρηματικό πλαίσιο.

Η σημασία της δημόσιας ομιλίας στις επιχειρήσεις

Η δημόσια ομιλία στον επιχειρηματικό τομέα περιλαμβάνει διάφορες βασικές κατηγορίες:

1. **Εξωτερικές ομιλίες:** Οι ομιλίες αυτές απευθύνονται σε επενδυτές, προμηθευτές και άλλους ενδιαφερόμενους που δεν συνδέονται άμεσα με την εταιρεία.
2. **Εσωτερικές ομιλίες:** Παραδίδονται στους εργαζόμενους και έχουν τη μορφή ομιλιών στο δημαρχείο ή σε συναντήσεις όλων των εργαζομένων.
3. **Συνεδριάσεις και παρουσιάσεις:** Αν και λιγότερο επίσημες, πραγματοποιούνται συχνότερα και διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στην εξέλιξη της σταδιοδρομίας κάποιου.

Η δημόσια ομιλία έχει σημασία στο πλαίσιο των επιχειρήσεων για διάφορους λόγους:

- Η συγκέντρωση των εργαζομένων, των μετόχων, των πελατών ή του κοινού απαιτεί χρόνο. Θα πρέπει να υπάρχει ένας καλός λόγος για να πραγματοποιηθεί μια τέτοια συγκέντρωση. Ως εκ τούτου, πρόκειται για μια σημαντική ευκαιρία να εμπνεύσετε, να ενημερώσετε και να πείσετε το κοινό για μια συγκεκριμένη ιδέα.
- Η επάρκεια ενός ατόμου στη δημόσια ομιλία αφήνει μια μόνιμη εντύπωση στην εταιρεία. Για παράδειγμα, εάν ένας διευθυντής παραδίδει μια μέτρια ομιλία, το ακροατήριο μπορεί να συμπεράνει ότι η εταιρεία έχει μια μη εμπνευσμένη ηγεσία, ότι η εταιρεία είναι χάσιμο χρόνου ή ότι η εταιρεία δεν καταβάλλει την προσπάθεια για να είναι επιτυχημένη.

- Η καλή δημόσια ομιλία πυροδοτεί καινοτομίες και ευκαιρίες. Για παράδειγμα, μια καλά δοσμένη ομιλία σε μια αίθουσα συνεδριάσεων του διοικητικού συμβουλίου μπορεί να εμπνεύσει οργανωτικές αλλαγές και να ωθήσει την εταιρεία προς μια άλλη κατεύθυνση. Κάθε σημαντική επιχειρηματική απόφαση ξεκινά με μια καλή δημόσια ομιλία ή μια ομαδική συζήτηση.

Οφέλη της δημόσιας ομιλίας

Σύμφωνα με την Ένωση Αμερικανικών Κολεγίων και Πανεπιστημίων, ένα βασικό σύνολο δεξιοτήτων θεωρείται απαραίτητο *"τόσο για μια παγκόσμια δημοκρατία όσο και για μια δυναμική οικονομία που τροφοδοτείται από την καινοτομία"*. Στην κατηγορία *"Διανοητικές και Πρακτικές Δεξιότητες"*, η δημόσια ομιλία αναγνωρίζεται ως μία από αυτές τις βασικές δεξιότητες. Αυτό δεν αποτελεί έκπληξη, δεδομένου ότι οι επικοινωνιακές δεξιότητες είναι σημαντικές για την πνευματική ανάπτυξη, την επαγγελματική ανέλιξη και την εμπλοκή των πολιτών. Η δημόσια ομιλία είναι καθολικά εφαρμόσιμη σε όλες τις ειδικότητες και τα επαγγέλματα, και αναγνωρίζεται από τους εργοδότες των ΗΠΑ ως μια κρίσιμη δεξιότητα απασχολησιμότητας για τους αναζητούντες εργασία (Rockler-Gladen, 2009- U.S. Department of Labor, 2000). Ανεξάρτητα από τις φιλοδοξίες και τα ενδιαφέροντά σας, η ανάπτυξη δεξιοτήτων ομιλίας μπορεί να ωφελήσει την προσωπική, επαγγελματική και κοινωνική ζωή σας.

Προσωπικά οφέλη:

Η δημόσια ομιλία δεν περιορίζεται σε παρουσιάσεις ή μαθήματα που σχετίζονται με την εργασία. Μερικές φορές, τα άτομα καλούνται να εκφωνήσουν ομιλίες στην προσωπική τους ζωή. Είτε πρόκειται για μια ειδική εκδήλωση, για εθελοντική εργασία, για την παρουσίαση ενός προσκεκλημένου ομιλητή, είτε για την παρουσίαση/αποδοχή ενός βραβείου για προσφορά, η εκμάθηση της δεξιότητας εκφώνησης διαφόρων τύπων ομιλιών μπορεί να βοηθήσει στην εκπλήρωση βασικών ρόλων στην οικογένεια και την κοινότητα. Ένα άλλο σημαντικό προσωπικό όφελος της δημόσιας ομιλίας είναι ότι ενισχύει την αυτοπεποίθηση. Ενώ η δημόσια ομιλία μπορεί να είναι τρομακτική, η ενασχόληση με τη δραστηριότητα αυτή συμβάλλει στην οικοδόμηση αυτοπεποίθησης μέσω της εμπειρίας.

Επαγγελματικά οφέλη:

Επαγγέλματα όπως οι εκφωνητές τηλεόρασης, οι εκπαιδευτικοί, οι δικηγόροι και οι διασκεδαστές απαιτούν αποτελεσματικές επικοινωνιακές δεξιότητες. Ωστόσο, τα περισσότερα άλλα επαγγέλματα είτε απαιτούν είτε μπορούν να επωφεληθούν από τις δεξιότητες που συναντάμε στη δημόσια ομιλία. Υπολογίζεται ότι το 70% των θέσεων εργασίας σήμερα περιλαμβάνουν κάποια μορφή δημόσιας ομιλίας. Με την οικονομική στροφή προς τα επαγγέλματα παροχής υπηρεσιών, η αποτελεσματική επικοινωνία έχει καταστεί κρίσιμη. Οι κορυφαίοι διευθύνοντες σύμβουλοι τονίζουν ότι οι μεγάλοι ηγέτες πρέπει να επικοινωνούν αποτελεσματικά τις ιδέες τους, να πείθουν, να αντλούν υποστήριξη, να διαπραγματεύονται και να μιλούν αποτελεσματικά δημοσίως. Ωστόσο, πριν από την έναρξη μιας καριέρας, η εξασφάλιση μιας θέσης εργασίας είναι απαραίτητη. Οι καλές δεξιότητες ομιλίας τραβάνε την προσοχή των εργοδοτών, αυξάνοντας την πιθανότητα πρόσληψης και επαγγελματικής εξέλιξης.

Κοινωνικά οφέλη:

Η κατανόηση της δημόσιας ομιλίας επιτρέπει στα άτομα να συμμετέχουν στη δημοκρατία στο πιο βασικό της επίπεδο. Η δημόσια ομιλία είναι σημαντική για τη δημιουργία και τη διατήρηση μιας ενημερωμένης, ενεργής κοινωνίας. Ακόμη και αν κάποιος δεν σκοπεύει να θέσει υποψηφιότητα για αξίωμα, η εκμάθηση της δημόσιας ομιλίας διευκολύνει την προσεκτικότερη ακρόαση και την κριτική αξιολόγηση των ομιλιών των άλλων.

Υποενότητα 2 | Διαφορετικοί τύποι παράδοσης ομιλίας

Τέσσερις τύποι παράδοσης ομιλίας

Οι ομιλητές χρησιμοποιούν συνήθως τέσσερις τύπους εκφοράς λόγου όταν παρουσιάζουν μια ομιλία:

1. Οι αυθόρμητες ομιλίες προετοιμάζονται προσεκτικά και εξασκούνται εκ των προτέρων από τον ομιλητή. Κατά την εκφώνηση της ομιλίας, ο ομιλητής χρησιμοποιεί σημειώσεις ή ένα περίγραμμα ως οδηγό. Αυτές οι σημειώσεις περιλαμβάνουν

συνήθως αποσπάσματα, πηγές και την προτιμώμενη σειρά παράδοσης των πληροφοριών. Η ομιλία εκφωνείται σαν να συνομιλεί ο ομιλητής με το ακροατήριο. Δεδομένου ότι ο ομιλητής δεν διαβάσει ολόκληρη την ομιλία, ο αυτοσχέδιος ομιλητής βασίζεται στις σημειώσεις ως εναύσματα μνήμης, επιτρέποντας ευελιξία στην ανταπόκριση στο ακροατήριο. Αυτό το στυλ δημόσιας ομιλίας συνιστάται για ενημερωτικές και πειστικές ομιλίες στο μάθημα Βασικές Αρχές Προφορικής Επικοινωνίας (Principles and Practices of Oral Communication), καθώς αντικατοπτρίζει καταστάσεις της πραγματικής ζωής όπου μπορεί να απαιτούνται επίσημες παρουσιάσεις.

2. Οι αυτοσχέδιες ομιλίες εκφωνούνται χωρίς σημειώσεις, σχέδια ή επίσημη προετοιμασία, γεγονός που τις καθιστά ιδιαίτερα αυθόρμητες. Πολλοί μαθητές βρίσκουν αυτή την κατάσταση αγχωτική, καθώς δεν έχει δομημένη ατζέντα, απαιτώντας τους να μιλήσουν επί τόπου χωρίς προηγούμενη σκέψη. Ο φόβος του να μην ξέρουν τι να πουν μπροστά σε ένα ακροατήριο μπορεί να είναι τρομακτικός και η ανησυχία μήπως κάνουν κάποιο λάθος είναι συνηθισμένη. Ωστόσο, είναι σημαντικό να αναγνωρίσουμε ότι η αυτοσχέδια ομιλία ευθυγραμμίζεται στενά με τις καθημερινές εμπειρίες. Η καθημερινή ζωή περιλαμβάνει πολυάριθμες αυτοσχέδιες συζητήσεις και αλληλεπιδράσεις, όπως τηλεφωνήματα, συζητήσεις με αγαπημένα πρόσωπα και συζητήσεις μεταξύ φίλων. Παρά το άγχος που συνδέεται με τις αυτοσχέδιες ομιλίες, τα άτομα είναι εγγενώς καλά προετοιμασμένα λόγω των καθημερινών τους συναντήσεων με την αυθόρμητη επικοινωνία.
3. Οι χειρόγραφες ομιλίες περιλαμβάνουν την εκφώνηση μιας ομιλίας με ένα ακριβές σενάριο που περιέχει τις ακριβείς λέξεις που πρέπει να χρησιμοποιηθούν. Πολλοί ομιλητές προτιμούν να έχουν κάθε λέξη μπροστά τους, επιτρέποντάς τους ουσιαστικά να "διαβάζουν" την ομιλία στο ακροατήριο, παρέχοντας μια αίσθηση σιγουριάς και ελαχιστοποιώντας τον κίνδυνο να ξεχάσουν κάποια σημεία. Ωστόσο, η στήριξη σε ένα πλήρες χειρόγραφο μπορεί να αποτελέσει σημαντική παγίδα για έναν ομιλητή. Οι ομιλητές που χρησιμοποιούν ένα χειρόγραφο συχνά περνούν περισσότερο χρόνο κοιτάζοντας το σενάριο παρά επικοινωνώντας με το ακροατήριο. Αυτή η προσέγγιση περιορίζει την ικανότητα του ομιλητή να αντιδράσει στο

ακροατήριο ή να απαντήσει στις ερωτήσεις του, μετατρέποντας το χειρόγραφο σε πιθανή παγίδα.

4. Οι απομνημονευμένες ομιλίες περιλαμβάνουν την απομνημόνευση ολόκληρης της ομιλίας, όπου ο ομιλητής την εκφωνεί χωρίς να στηρίζεται σε σημειώσεις ή περίγραμμα. Πολλά άτομα βρίσκουν τρομακτικές αυτού του είδους τις καταστάσεις ομιλίας λόγω του φόβου ότι θα ξεχάσουν το προγραμματισμένο περιεχόμενο όταν βρεθούν μπροστά σε μια ομάδα, γεγονός που ενδεχομένως να οδηγήσει σε αμηχανία. Αυτός ο τρόπος ομιλίας δεν αποτελεί συνηθισμένη πτυχή της καθημερινής ζωής για τους περισσότερους ανθρώπους, εκτός αν ασχολούνται με επαγγέλματα όπως η υποκριτική. Αλώστε, στην καθημερινή μας ζωή, συνήθως απομνημονεύουμε πολύ λίγα πράγματα, καθώς οι σύγχρονες ανέσεις, όπως τα κινητά τηλέφωνα, εξαλείφουν την ανάγκη να θυμόμαστε ακόμη και τηλεφωνικούς αριθμούς.

Παράδοση ομιλίας & Γλώσσα του σώματος

Υπάρχουν τέσσερις πτυχές της γλώσσας του σώματος ενός ομιλητή που επηρεάζουν σημαντικά τον τρόπο με τον οποίο το ακροατήριο ερμηνεύει το μήνυμά του.

1. Οι χειρονομίες περιλαμβάνουν κινήσεις που αφορούν το κεφάλι, τα χέρια και τα χέρια του ομιλητή. Ένας ικανός δημόσιος ομιλητής ενσωματώνει ολόκληρο το σώμα του στην παρουσίαση, χρησιμοποιώντας χειρονομίες για να τονίσει τα βασικά σημεία. Οι αποτελεσματικοί ομιλητές χρησιμοποιούν εκφραστικές κινήσεις των χεριών, μυτερά δάχτυλα και νεύματα του κεφαλιού όταν συζητούν ουσιώδη θέματα. Πολλοί θεωρούν το βήμα ως ένα χρήσιμο εργαλείο κατά τη διάρκεια μιας παρουσίασης, συχνά επειδή παρέχει ένα μέρος για να κρυφτούν. Ωστόσο, ο κύριος σκοπός του είναι να κρατά τα σημειώματα/χαρτιά, όχι να στηρίζετε πάνω του ή να το σφίγγετε δυνατά. Αν κρατάτε το βήμα με φόβο, δεν μπορείτε να κάνετε χειρονομίες και καταλήγετε απλώς να μιλάτε χωρίς καμία κίνηση. Στις καθημερινές συνομιλίες, χρησιμοποιούμε φυσικά τις χειρονομίες. Για να ενθαρρύνετε τις φυσικές χειρονομίες, αν έχετε βήμα, τοποθετήστε εκεί τις σημειώσεις σας και κάντε ένα βήμα πίσω από αυτό. Αν κρατάτε σημειώσεις, αποφύγετε να κάνετε χειρονομίες για να μην αποσπάσετε την προσοχή του ακροατηρίου.

2. Οι εκφράσεις του προσώπου περιλαμβάνουν κινήσεις των ματιών, του στόματος, του πηγουνιού κ.λπ. Η καλύτερη συμβουλή σχετικά με τις εκφράσεις του προσώπου είναι να τις εναρμονίζετε με το θέμα. Αν μιλάτε για ένα σοβαρό θέμα, χρησιμοποιήστε μια σοβαρή έκφραση προσώπου, αλλά αν μιλάτε για κάτι αστείο, χαμογελάστε ή ακόμα και γελάστε. Αν δεν ταιριάζετε τις εκφράσεις του προσώπου σας με τον τόνο της ομιλίας σας, μπορεί να υποβαθμίσετε τον αντίκτυπο της παρουσιάσής σας, είτε πρόκειται για ένα σοβαρό ή γενικό θέμα.
3. Οπτική επαφή σημαίνει τη διατήρηση ουσιαστικής σύνδεσης με τα μάτια του ακροατηρίου σας. Ο φόβος της παρατήρησης και του να έχετε όλα τα μάτια στραμμένα πάνω σας είναι ένας βασικός λόγος που πολλοί άνθρωποι φοβούνται τη δημόσια ομιλία. Προτείνονται διάφορες στρατηγικές για την αντιμετώπιση της πρόκλησης της οπτικής επαφής.
4. Η κίνηση περιλαμβάνει ολόκληρο το σώμα του ομιλητή. Αν είναι δυνατόν, αποφύγετε να περιορίζεστε πίσω από ένα βήμα ή να περιορίζεστε σε μια περιοχή. Οι καλοί ομιλητές σπάνια περιορίζονται σε ένα μόνο σημείο, αντίθετα, κινούνται σε όλη την αίθουσα, είτε πρόκειται για τον διάδρομο είτε για το μπροστινό μέρος της αίθουσας. Η δυναμική κίνηση ενισχύει την παρουσία του ομιλητή και μαγνητίζει την προσοχή του ακροατηρίου.

Υποενότητα 3 | Τι είναι οι δεξιότητες παρουσίασης;

Ορισμός και σημασία

Οι δεξιότητες παρουσίασης αναφέρονται στις ικανότητες και τα χαρακτηριστικά που είναι απαραίτητα για τη διαμόρφωση και την παράδοση μιας πειστικής παρουσίασης που μεταδίδει αποτελεσματικά πληροφορίες και ιδέες. Οι δεξιότητες αυτές περιλαμβάνουν την άρθρωση, τη δομική οργάνωση και την ενσωμάτωση υποστηρικτικού υλικού, όπως διαφάνειες, βίντεο ή εικόνες.

Γιατί είναι σημαντικές οι δεξιότητες παρουσίασης;



Η ικανότητα πραγματοποίησης εντυπωσιακών παρουσιάσεων έχει ύψιστη σημασία τόσο στον επαγγελματικό όσο και στον προσωπικό τομέα. Η ανάπτυξη επάρκειας στις δεξιότητες παρουσίασης αποδεικνύεται σημαντική σε ποικίλα σενάρια, όπως η εκφώνηση μιας ομιλίας, η πειθώ ενός συνεργάτη για μια σημαντική αγορά ή η συζήτηση σημαντικών θεμάτων με φίλους και οικογένεια.

Είτε εφαρμόζονται σε προσωπικά είτε σε επαγγελματικά πλαίσια, οι δεξιότητες αυτές διευκολύνουν την απρόσκοπτη και αποτελεσματική επικοινωνία ιδεών, την πειθώ των άλλων και την επίτευξη επιτυχίας. Η βελτίωση των δεξιοτήτων παρουσίασης προσφέρει πολλά πλεονεκτήματα, μεταξύ των οποίων:

- Αυξημένη ικανότητα γραπτής και προφορικής επικοινωνίας
- Αυξημένη αυτοπεποίθηση και αυτοεκτίμηση
- Ενισχυμένη κριτική σκέψη και ικανότητα επίλυσης προβλημάτων
- Βελτιωμένες τεχνικές παρακίνησης
- Αυξημένες ηγετικές δεξιότητες
- Διευρυμένες δεξιότητες στη διαχείριση του χρόνου, τις διαπραγματεύσεις και τη δημιουργικότητα

Η τελειοποίηση των τεχνικών παρουσίασης όχι μόνο κάνει τις παρουσιάσεις πιο συναρπαστικές αλλά και ανοίγει μεγαλύτερες ευκαιρίες για θετικό αντίκτυπο σε διάφορες πτυχές της επιχειρηματικής και προσωπικής σας ζωής.

Αποτελεσματικές δεξιότητες παρουσίασης

Οραματιστείτε τον εαυτό σας ως ακροατή σε μια ομιλία TED Talk ή ως μέλος μιας σημαντικής συνάντησης με τους συναδέλφους σας που διοργανώνει ο εργοδότης σας. Ποιες ιδιότητες στην εκφορά του μηνύματος θα τραβούσαν την προσοχή σας και θα σας κρατούσαν απασχολημένους;

Αυτές είναι μερικές σκέψεις που μπορείτε να σκεφτείτε καθώς μελετάτε αυτή τη συλλογή μερικών από τις πιο εντυπωσιακές δεξιότητες παρουσίασης.

Λεκτική επικοινωνία





Ο τρόπος με τον οποίο χρησιμοποιείτε τη γλώσσα και μεταδίδετε τα μηνύματα παίζει ουσιαστικό ρόλο στον τρόπο με τον οποίο το ακροατήριό σας θα λάβει την παρουσίασή σας. Μιλήστε καθαρά και με αυτοπεποίθηση, προβάλλοντας τη φωνή σας αρκετά ώστε να διασφαλίσετε ότι όλοι μπορούν να σας ακούσουν. Σκεφτείτε πριν μιλήσετε, κάνοντας παύσεις όταν χρειάζεται και προσαρμόζοντας τον τρόπο ομιλίας σας ώστε να έχει απήχηση στο συγκεκριμένο ακροατήριό σας.

Γλώσσα του σώματος

Η γλώσσα του σώματος συνδυάζει διάφορα κρίσιμα στοιχεία, όπως η στάση του σώματος, οι χειρονομίες, η οπτική επαφή, οι εκφράσεις και η θέση μπροστά στο κοινό. Η γλώσσα του σώματος είναι ένα από τα στοιχεία που μπορούν να μετατρέψουν αμέσως μια παρουσίαση που διαφορετικά θα ήταν βαρετή σε μια δυναμική και ενδιαφέρουσα.

Προβολή φωνής

Η δυνατότητα προβολής της φωνής σας βελτιώνει την παρουσίασή σας, επιτρέποντας στο ακροατήριό σας να ακούσει τι λέτε. Αυξάνει επίσης την αυτοπεποίθησή σας για να σας βοηθήσει να ηρεμήσετε τυχόν υποβόσκοντα νεύρα, ενώ παράλληλα κάνει το μήνυμά σας πιο ενδιαφέρον. Για να προβάλλετε τη φωνή σας, σταθείτε άνετα με τους ώμους σας πίσω. Πάρτε βαθιές αναπνοές για να δώσετε δύναμη στη φωνή σας και να διασφαλίσετε ότι προφέρετε κάθε συλλαβή που λέτε.

Στάση του σώματος

Ο τρόπος που παρουσιάζετε τον εαυτό σας παίζει ρόλο στη γλώσσα του σώματός σας και στην ικανότητά σας να προβάλλετε τη φωνή σας. Καθορίζει επίσης τον τόνο της παρουσίασης. Αποφύγετε να καμπουριάζετε ή να φαίνεστε υπερβολικά σφιγμένοι. Αντιθέτως, παραμείνετε ανοιχτοί, όρθιοι και προσαρμοστικοί, λαμβάνοντας υπόψη την τυπικότητα της περίπτωσης.

Αφήγηση

Η ενσωμάτωση της αφήγησης σε μια παρουσίαση είναι μια αποτελεσματική στρατηγική που χρησιμοποιείται από πολλούς ισχυρούς δημόσιους ομιλητές. Έχει τη δύναμη να ζωντανέψει το θέμα σας και να κεντρίσει την περιέργεια του ακροατηρίου. Μη φοβηθείτε να διηγηθείτε





μια προσωπική ιστορία, χτίζοντας σιγά σιγά την αγωνία ή προσθέτοντας μια δραματική στιγμή. Και, φυσικά, φροντίστε να τελειώσετε με ένα θετικό συμπέρασμα για να δώσετε έμφαση στο θέμα σας.

Ενεργητική ακρόαση

Η ενεργητική ακρόαση είναι μια πολύτιμη δεξιότητα από μόνη της. Όταν καταλαβαίνετε και απαντάτε στοχαστικά σε αυτά που ακούτε (είτε σε μια συζήτηση, είτε κατά τη διάρκεια μιας παρουσίασης) είναι πιθανό να εμβραθύνετε τις προσωπικές σας σχέσεις και να εμπλέξετε ενεργά το κοινό σας. Ως μέρος των δεξιοτήτων της παρουσιάσής σας, βοηθάει στο να αιχμαλωτίσετε και να διατηρήσετε την προσοχή του ακροατηρίου, ελαχιστοποιώντας παράλληλα τις παθητικές αντιδράσεις. Αυτό, με τη σειρά του, διασφαλίζει την ακριβή παράδοση του μηνύματος και ενθαρρύνει μια συναρπαστική έκκληση για δράση.

Παρουσία επί σκηνής

Κατά τη διάρκεια μιας παρουσίασης, η προβολή αυτοπεποίθησης μπορεί να σας βοηθήσει να κρατήσετε το ακροατήριό σας σε εγρήγορση. Η σκηνική παρουσία μπορεί να σας βοηθήσει να συνδεθείτε με το ακροατήριό σας και να το ενθαρρύνει να θέλει να σας παρακολουθεί. Για να βελτιώσετε την παρουσία σας, δοκιμάστε να ενισχύσετε την κανονική σας συμπεριφορά εμπλουτίζοντάς την με λίγο ενθουσιασμό. Προβάλλετε αυτοπεποίθηση και κρατήστε τις πληροφορίες σας ενδιαφέρουσες.

Παρακολουθήστε το κοινό σας καθώς παρουσιάζετε. Αν κρατάτε την προσοχή τους, αυτό σημαίνει πιθανότατα ότι επικοινωνείτε καλά μαζί τους.

Αυτογνωσία

Η παρακολούθηση των συναισθημάτων και αντιδράσεων σας, θα σας επιτρέψει να αντιδράτε σωστά σε διάφορες καταστάσεις. Σας βοηθά να παραμείνετε ευπαρουσίαστοι καθ' όλη τη διάρκεια της παρουσιάσής σας και να χειρίζεστε σωστά τα σχόλια. Η αυτογνωσία μπορεί να σας βοηθήσει να καταπραΰνετε το άγχος κατά τη διάρκεια των παρουσιάσεων, επιτρέποντάς σας να αποδώσετε πιο αποτελεσματικά.

Δεξιότητες γραφής



Η γραφή είναι μια μορφή παρουσίασης. Οι δεξιότητες γραφής μπορούν να σας βοηθήσουν να κατακτήσετε το περίγραμμα της παρουσιάσής σας, ώστε να διασφαλίσετε ότι θα παραμείνετε στο μήνυμα και θα παραμείνετε σαφείς ως προς τους στόχους σας από την αρχή μέχρι το τέλος. Είναι επίσης χρήσιμο να έχετε ισχυρές δεξιότητες σύνθεσης για τη δημιουργία πειστικών διαφανειών και άλλων οπτικών βοηθημάτων.

Κατανόηση του κοινού

Όταν κατανοείτε τις ανάγκες και τα ενδιαφέροντα του κοινού σας, μπορείτε να σχεδιάσετε την παρουσίασή σας με βάση αυτά. Με τη σειρά σας, θα τους προσφέρετε τη μέγιστη δυνατή αξία και θα ενισχύσετε την ικανότητά σας να κάνετε το μήνυμά σας εύκολα κατανοητό.

Καλύτεροι τρόποι βελτίωσης των δεξιοτήτων παρουσίασης

1. Οι βασικές προϋποθέσεις για μια επιτυχημένη παρουσίαση, που προάγει την αυτοπεποίθηση και τον έλεγχο τόσο του παρουσιαστή όσο και του ακροατηρίου, εξαρτώνται από την ενδεδειγμένη προετοιμασία και τη γνώση του θέματος αλλά και της ίδιας της παρουσίασης σας.
2. Αγκαλιάστε τη σοφία της Eleanor Roosevelt ως παρουσιάστρια: "*Κανείς δεν μπορεί να με εκφοβίσει χωρίς την άδειά μου*". Αναλάβετε την ευθύνη με αυτοπεποίθηση, καθώς το ακροατήριο γενικά αναγνωρίζει και αποδέχεται την εξουσία σας να διαχειριστείτε τυχόν διαταραχές.
3. Να θυμάστε ότι "*το βάθος της πεποίθησης μετράει περισσότερο από το ύψος της λογικής, και ο ενθουσιασμός αξίζει περισσότερο από τη γνώση*". Το **πάθος** κατέχει σημαντική επιρροή στην επιτυχία οποιασδήποτε παρουσίασης.
4. Η καλή παρουσίαση περιλαμβάνει τόσο ενημερωτικό περιεχόμενο όσο και **ψυχαγωγία**. Ανεξάρτητα από το θέμα, ενσωματώστε στην παρουσίαση απόλαυση και χαλάρωση, καθώς οι άνθρωποι συγκρατούν περισσότερα όταν διασκεδάζουν. Με έρευνα, φαντασία και χιούμορ, ακόμη και σοβαρά θέματα μπορούν να αναβαθμιστούν σε ευχάριστο ή διασκεδαστικό επίπεδο.
5. Η ευχαρίστηση και το χιούμορ βρίσκονται κυρίως στην προετοιμασία. Αυτά τα αποτελέσματα δεν παράγονται εύκολα αυθόρμητα. Δεν χρειάζεται να είστε

- γεννημένη κωμικός για να δώσετε απόλαυση και χιούμορ σε μια παρουσίαση ή ομιλία. Είναι το περιεχόμενο που το επιτρέπει, το οποίο είναι υπό τον έλεγχό σας.
6. Οι έρευνες και οι μελέτες δείχνουν γενικά ότι στις παρουσιάσεις έχετε μεταξύ 4 - 7 δευτερόλεπτα για να κάνετε θετικό αντίκτυπο και καλή αρχική εντύπωση, οπότε βεβαιωθείτε ότι έχετε μια καλή, ισχυρή, σταθερή εισαγωγή και προβάλετε την μέχρι να σας γίνει "δεύτερη φύση".
 7. Θεμελιώστε την αξιοπιστία σας στην εισαγωγή και καλλιεργήστε ένα ασφαλές, άνετο περιβάλλον για το ακροατήριό σας, **κάτι που επιτυγχάνεται με φυσικό τρόπο όταν αποπνέετε άνεση εσείς οι ίδιοι.**
 8. Το χαμόγελο είναι ένα ισχυρό εργαλείο! Χαλαρώνει τόσο εσάς όσο και το ακροατήριο, καθώς και συμβάλλει σε μια ήρεμη εμφάνιση.
 9. Το να παίρνετε αργές, βαθιές αναπνοές από το στομάχι σας πριν ανεβείτε στη σκηνή προκαλεί χαλάρωση και θετική νοοτροπία.
 10. Αποφύγετε να ξεκινήσετε την παρουσίαση σας με ένα αστείο, εκτός αν είστε εξαιρετικά σίγουρες/γνωρίζετε καλά το κοινό σας, καθώς τα αστεία ενέχουν εγγενείς κινδύνους, ιδίως στην αρχή μιας παρουσίασης.

Συμπέρασμα

"Όπου κι αν πηγαίνω και συναντώ το κοινό... η διάδοση ενός μηνύματος ανθρώπινων αξιών, η διάδοση ενός μηνύματος αρμονίας, είναι το πιο σημαντικό πράγμα". ~ Δαλάι Λάμα

Στον σημερινό δυναμικό κόσμο, οι αποτελεσματικές επικοινωνιακές δεξιότητες, ιδιαίτερα στη δημόσια ομιλία και τις παρουσιάσεις, είναι απαραίτητες τόσο για την προσωπική όσο και για την επαγγελματική επιτυχία. Για τις γυναίκες που πλοηγούνται στον ανδροκρατούμενο κλάδο των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ), η κατάκτηση αυτών των δεξιοτήτων καθίσταται ακόμη πιο κρίσιμη. Με το να διαπρέπουν στη δημόσια ομιλία και τις παρουσιάσεις, οι γυναίκες του κλάδου ΤΠΕ μπορούν να καταρρίψουν τα εμπόδια, να προωθήσουν τη σταδιοδρομία τους και να υποκινήσουν θετικές αλλαγές στον κλάδο. Ακολουθούν τα βασικά συμπεράσματα που πρέπει να λάβετε υπόψη σας:

1. Η αυτοπεποίθηση είναι το κλειδί: Η οικοδόμηση αυτοπεποίθησης είναι υψίστης σημασίας για τις γυναίκες ΤΠΕ όταν πρόκειται για δημόσιες ομιλίες και παρουσιάσεις. Αγκαλιάστε την εξειδίκευση, τις γνώσεις και την εμπειρία σας στον τομέα και αφήστε αυτή την αυτοπεποίθηση να λάμψει μέσα από τα λόγια και τη γλώσσα του σώματός σας.
2. Η εξάσκηση είναι το παν: Όπως κάθε δεξιότητα, οι δεξιότητες δημόσιας ομιλίας και παρουσίασης μπορούν να βελτιωθούν μέσω της εξάσκησης. Συμμετέχετε τακτικά σε ευκαιρίες δημόσιας ομιλίας, είτε πρόκειται για εργαστήρια, συνέδρια ή εσωτερικές συναντήσεις, για να ακονίσετε τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες.
3. Προσαρμόστε το μήνυμά σας: Κατανοήστε το κοινό σας και προσαρμόστε το μήνυμά σας ανάλογα. Για τις γυναίκες ΤΠΕ, αυτό μπορεί να περιλαμβάνει τη χρήση σχετικών παραδειγμάτων, την αποφυγή της αργκό, όταν αυτό είναι περιττό, και την έμφαση στην αξία της πολυμορφίας στον κλάδο της τεχνολογίας.
4. Η αφήγηση έχει σημασία: Συνθέστε ιστορίες στις παρουσιάσεις σας για να μαγνητίσετε συναισθηματικά το ακροατήριό σας. Η παρουσίαση προσωπικών εμπειριών και ανέκδοτων μπορεί να κάνει το περιεχόμενό σας πιο αξέχαστο και εντυπωσιακό.
5. Χρησιμοποιήστε οπτικά βοηθήματα: Αξιοποιήστε οπτικά βοηθήματα όπως διαφάνειες, infographics και βίντεο για να συμπληρώσετε την ομιλία σας και να ενισχύσετε την κατανόηση του ακροατηρίου. Κρατήστε τα οπτικά μέσα απλά, καθαρά και σχετικά με το μήνυμά σας.
6. Ξεπεράστε τη νευρικότητα: Το άγχος είναι φυσικό, ειδικά όταν μιλάτε δημόσια. Χρησιμοποιήστε τεχνικές χαλάρωσης, ελεγχόμενη αναπνοή και θετική αυτο-ομιλία για να διαχειριστείτε τα νεύρα και να μεταδώσετε αποτελεσματικά το μήνυμά σας.
7. Αναζητήστε εποικοδομητική ανατροφοδότηση: Ζητήστε ανατροφοδότηση από συναδέλφους, μέντορες ή προπονητές ομιλιών για να εντοπίσετε τομείς προς βελτίωση. Αγκαλιάστε την εποικοδομητική κριτική ως ευκαιρία για ανάπτυξη.
8. Υπερασπιστείτε τη διαφορετικότητα και την ένταξη: Ως γυναίκα των ΤΠΕ, να είστε περήφανες για τη μοναδική σας προοπτική και να προάγετε ενεργά την ποικιλομορφία και την ενσωμάτωση στον κλάδο της τεχνολογίας. Η δημόσια ομιλία

μπορεί να χρησιμεύσει ως ένα ισχυρό εργαλείο για την υπεράσπιση των ίσων ευκαιριών και της εκπροσώπησης των γυναικών.

9. Συνεχής μάθηση: Ο κόσμος της τεχνολογίας εξελίσσεται συνεχώς, οπότε είναι απαραίτητο να ενημερώνεστε για τις τελευταίες τάσεις και εξελίξεις. Ενσωματώστε αυτές τις νέες γνώσεις στις παρουσιάσεις σας για να αναδείξετε την τεχνογνωσία σας.
10. Υποστηρίξτε και ενδυναμώστε τους άλλους: Ενθαρρύνετε και καθοδηγήστε τις συναδέλφους σας, γυναίκες ΤΠΕ, στο ταξίδι της δημόσιας ομιλίας και της παρουσίασης. Ανυψώνοντας η μία την άλλη, μπορούμε να δημιουργήσουμε μια υποστηρικτική κοινότητα που ενισχύει τις φωνές των γυναικών στον κόσμο της τεχνολογίας.

Συμπερασματικά, η εκμάθηση της δημόσιας ομιλίας και των δεξιοτήτων παρουσίασης μπορεί να αλλάξει τα δεδομένα για τις γυναίκες στον κλάδο των ΤΠΕ. Αγκαλιάστε τη μοναδικότητά σας, μοιραστείτε με αυτοπεποίθηση τις ιδέες σας και επιδιώξτε να γίνετε μια ισχυρή φωνή που οδηγεί σε θετικές αλλαγές στον τομέα της τεχνολογίας. Μέσω της συνεχούς μάθησης και της αλληλοϋποστήριξης, οι γυναίκες ΤΠΕ μπορούν να σπάσουν τα εμπόδια και να εμπνεύσουν την επόμενη γενιά ηγετών.

Ενότητα 5: Δικτύωση και Self-Branding στην ψηφιακή εποχή

Εισαγωγή

Αυτή η πρόταση ενότητας περιγράφει ένα πρόγραμμα ενδυνάμωσης που επικεντρώνεται στη δικτύωση και το self-branding στην ψηφιακή εποχή. Το πρόγραμμα στοχεύει στην ενδυνάμωση των γυναικών που ενδιαφέρονται για τον τομέα των ΤΠΕ ή εργάζονται ήδη στον τομέα αυτό, εξοπλίζοντάς τες με βασικές δεξιότητες και γνώσεις για να διαπρέψουν στη δικτύωση και το personal branding. Το παρόν έγγραφο είναι μια συμπυκνωμένη έκδοση κατάλληλη για τη μορφή διαδικτυακού σεμιναρίου διάρκειας 1 ώρας.



Στόχοι ενότητας

Ο πρωταρχικός στόχος αυτού του προγράμματος είναι να εισαγάγει τους συμμετέχοντες στη σημασία της δικτύωσης και του self-branding στην ψηφιακή εποχή. Στον σημερινό διασυνδεδεμένο κόσμο, η δημιουργία ενός ισχυρού επαγγελματικού δικτύου και η καλλιέργεια ενός προσωπικού brand είναι απαραίτητα για την επίτευξη επιτυχίας στην καριέρα του ατόμου. Οι συμμετέχοντες θα αναπτύξουν ευαισθητοποίηση σχετικά με τη σημασία της δικτύωσης, αναγνωρίζοντας τη δυνατότητά της να ξεκλειδώνει πόρτες σε νέες ευκαιρίες, συνεργασίες και καθοδήγηση. Επιπλέον, θα ασχοληθούν με την έννοια του self-branding, κατανοώντας τον κρίσιμο ρόλο του στη διαμόρφωση της επαγγελματικής τους ταυτότητας και φήμης. Μέσα από διαδραστικές συζητήσεις και ελκυστικές δραστηριότητες, οι συμμετέχοντες θα ανακαλύψουν πώς η δικτύωση και το self-branding μπορούν να επηρεάσουν θετικά την πορεία της καριέρας τους.

Κεντρική επιδίωξη αυτού του προγράμματος είναι να εξοπλίσει τους συμμετέχοντες με πρακτικές στρατηγικές για αποτελεσματική δικτύωση και δημιουργία σχέσεων. Θα αποκτήσουν πολύτιμες τεχνικές και δεξιότητες για να διευρύνουν το δίκτυό τους, να ευθυγραμμίσουν τη διαδικτυακή τους παρουσία και να καλλιεργήσουν ουσιαστικές συνδέσεις. Θα δοθεί έμφαση στη διερεύνηση διαφορετικών προσεγγίσεων δικτύωσης, όπως η συμμετοχή σε εκδηλώσεις του κλάδου, η ένταξη σε επαγγελματικές ενώσεις και η αξιοποίηση διαδικτυακών πλατφορμών. Επιπλέον, οι συμμετέχοντες θα καθοδηγηθούν στη διαμόρφωση ενός ισχυρού προσωπικού εμπορικού σήματος που θα ευθυγραμμίζεται με τους επαγγελματικούς τους στόχους. Θα αποκτήσουν γνώσεις για τη διαμόρφωση μιας πειστικής δήλωσης προσωπικής επωνυμίας, αξιοποιώντας τα μοναδικά τους πλεονεκτήματα και αξίες για να ξεχωρίσουν στον κλάδο τους. Το πρόγραμμα θα παρέχει επίσης συστάσεις για την αποτελεσματική αξιοποίηση των ψηφιακών πλατφορμών, ενδυναμώνοντας τους συμμετέχοντες να αξιοποιήσουν τις δυνατότητες των κοινωνικών μέσων και άλλων διαδικτυακών εργαλείων για δικτύωση και αυτοεμφάνιση.

Υποενότητα 1 | Περιεχόμενο προγράμματος:





Η ενότητα αυτή καλύπτει τα ακόλουθα θέματα:

Personal branding

A. Η κατανόηση της σημασίας του Personal Branding:

Εισαγωγή στην έννοια του personal branding και τη σημασία του στο ψηφιακό πεδίο. Η έμφαση δίνεται στην κατανόηση της σημασίας του personal branding για τις γυναίκες και ειδικά για τις γυναίκες στον τομέα των ΤΠΕ.

B. Η σημασία του Personal Branding:

Το personal brand σας χρησιμεύει ως η αντίληψη ή η έννοια που τα άτομα συνδέουν μαζί σας όταν δεν είστε παρόντες. Αντικατοπτρίζει αυτό που σκέφτονται όταν αξιολογούν την εξειδίκευσή σας σε έναν συγκεκριμένο τομέα. Η διασφάλιση ότι αυτή η φήμη είναι θετική, αξιομνημόνευτη και ευθυγραμμίζεται με τους επαγγελματικούς σας στόχους και τις δεξιότητές σας είναι σημαντική.

C. Σημασία του Personal Branding και της δικτύωσης για τις γυναίκες:

Διερεύνηση του τρόπου με τον οποίο το personal branding και η δικτύωση βοηθούν στην υπέρβαση των εμποδίων που μπορεί να εμποδίζουν την ανάπτυξη ενός προσωπικού branding και τον δημόσιο εορτασμό των επιτευγμάτων. Η σύνδεση με άλλους μέσω ενός personal branding επιτρέπει στις γυναίκες να συγκεντρώσουν υποστήριξη, να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις της αυτοπροβολής και να προβάλουν αποτελεσματικά τις δεξιότητες και τα επιτεύγματά τους. Το personal branding δίνει τη δυνατότητα στις γυναίκες να αναλάβουν την ευθύνη των επαγγελματικών τους αφηγήσεων και να κατασκευάσουν τις ιστορίες επιτυχίας τους.

D. Σημασία του Personal Branding και της δικτύωσης για τις γυναίκες στις ΤΠΕ:

Αναγνώριση των προκλήσεων που αντιμετωπίζουν οι γυναίκες σε ανδροκρατούμενους τομείς, τονίζοντας τον τρόπο με τον οποίο το personal branding μπορεί να βοηθήσει στην πλοήγηση και την αντιμετώπιση των κοινωνικών και οικονομικών εμποδίων.

❖ Πρόσβαση σε ευκαιρίες.





- ❖ Αυξημένη προβολή.
- ❖ Συμβουλευτική, καθοδήγηση και πρότυπα.
- ❖ Επαγγελματική ανάπτυξη, υποστήριξη και κοινότητα.

Ε. Υπόβαθρο και δεξιότητες:

Διερεύνηση στοιχείων όπως η επαγγελματική σας πορεία, οι προηγούμενες εμπειρίες, οι δεξιότητες, η εμπειρία και η τεχνογνωσία σε συγκεκριμένους τομείς. Επιπλέον, περιλαμβάνει τις αξίες, τις πεποιθήσεις, τις εθελοντικές δεσμεύσεις, τα χόμπι ή τις δραστηριότητες ελεύθερου χρόνου και τα ενδιαφέροντά σας. Ειδικότερα, η ενότητα δίνει έμφαση στον καθορισμό στόχων για το μέλλον στο πλαίσιο της σκανδιναβικής περιοχής - Τι φιλοδοξείτε να επιτύχετε και πού οραματίζεστε τον εαυτό σας.

Υποενότητα 2 | Εμπόδια αυτοπροβολής:

Καθοδήγηση των συμμετεχόντων στην αναγνώριση των μοναδικών τους δεξιοτήτων, δυνάμεων και αξιών, ώστε να ξεπεράσουν τα εμπόδια που σχετίζονται με την αυτοπροβολή και το personal branding.

A. Πρότυπα σεμνότητας

Η κοινωνία αναμένει από τις γυναίκες να γιορτάζουν τα επιτεύγματα των άλλων, αλλά όχι τα δικά τους. Οι γυναίκες τείνουν επίσης να χρησιμοποιούν το "εμείς" αντί για το "εγώ" όταν μιλούν για επιτεύγματα, αναγνωρίζοντας όλους τους εμπλεκόμενους, ενώ οι άνδρες χρησιμοποιούν συνήθως το "εγώ", αναγνωρίζοντας εξ ορισμού τον εαυτό τους.

B. Πολιτιστικά πρότυπα



Το personal branding, ή η αυτοπροβολή, είναι ένας από τους έξι κύριους τομείς πολιτισμικών διαφορών που προκαλούν δυσφορία στους ανθρώπους σε όλο τον κόσμο.

C. Στερεότυπα

Όταν κάποιος ανησυχεί μήπως συμμορφωθεί με ένα αρνητικό στερεότυπο για την κοινωνική του ομάδα - το οποίο, στο τέλος, προστίθεται στο στερεότυπο.

D. Σύνδρομο του "απατεώνα"

"Δεν είμαι αρκετή;" Αδυναμία να θέσει σε εφαρμογή τη σκέψη ή τις επιθυμίες της. Οι γυναίκες αμφιβάλλουν για τις ικανότητές τους και συχνά αποδίδουν την επιτυχία τους στην τύχη και όχι στις δικές τους ικανότητες, οδηγώντας σε αισθήματα ανεπάρκειας και άγχους.

Υποενότητα 3 | Συμβουλές για να χτίσετε το δικό σας brand

Ορισμένες συμβουλές που πρέπει να λάβετε υπόψη σας κατά τη διαμόρφωση του δικού σας brand με συνάφεια και ακρίβεια:

- Πρέπει να είστε σαφείς σχετικά με το τι ψάχνετε - και να εστιάζετε περισσότερο στο μέλλον παρά στο παρελθόν σας (πολιτισμικό σοκ!)
- Πού ευδοκιμώ; Ποια είναι τα κίνητρά μου; Ποια είναι μια επιτυχημένη δουλειά για μένα; Ποια είναι τα αδιαπραγμάτευτα χαρακτηριστικά μου;
- Πώς με θυμούνται οι πρώην συνάδελφοί μου;
- Ποια προβλήματα ή προκλήσεις επιλύω για τον εργοδότη ή τον πελάτη μου; Ποια είναι η αξία που προσθέτω εγώ προσωπικά;



➤ Έχετε κάποια έμπνευση ή έναν ανταγωνιστή; Ποιες λέξεις-κλειδιά χρησιμοποιούν; Ποιες λέξεις-κλειδιά μπορείτε να βρείτε στις αγγελίες εργασίας που σας ενδιαφέρουν;

Υποενότητα 4 | Δραστηριότητες IAmRemarkable

- ❖ Remarkable Wednesdays
- ❖ Εξάσκηση και τελειοποίηση 2-3 επαγγελματικών επιτευγμάτων με άλλους.
- ❖ Καταγράψτε και παρακολουθήστε τα επιτεύγματά σας.
- ❖ Ορίστε μεγάλους στόχους.

A. Elevator pitch:

- ❖ Εξασκηθείτε σε μια παρουσίαση 30 δευτερολέπτων έως 1 λεπτού σχετικά με τον εαυτό σας, τα προσόντα σας και τι σας κάνει να είστε μια εξαιρετική υποψήφια.

B. Να είστε online - και offline!

Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τις Σκανδιναβικές χώρες, όπου η παρουσία σας σε εκδηλώσεις είναι ο καλύτερος τρόπος για να δημιουργήσετε ένα ισχυρό δίκτυο που θα ενισχύσει την διαδικτυακή σας παρουσία. Στο πλαίσιο της στρατηγικής σας για το branding, αφιερώστε χρόνο για να χτίσετε πρώτα την διαδικτυακή σας παρουσία: Ένα ισχυρό και ενεργό προφίλ είναι το κλειδί για να είστε αξέχαστες.

C. Διαδικτυακή παρουσία και προφίλ

- ❖ Για το LinkedIn:



- Λεπτομερής περιγραφή της προηγούμενης εκπαίδευσής σας με επίκεντρο τις πτυχές που είναι πιο σχετικές με το είδος της εργασίας ή του έργου που σας ενδιαφέρει. Συμπεριλάβετε έρευνες και διπλωματικές εργασίες, έργα, εξειδικευμένα μαθήματα.
- Αποτελέσματα που έχετε επιτύχει για τους πελάτες σας ή για τον οργανισμό για τον οποίο εργαστήκατε.
- Δώστε παραδείγματα και ιστορίες των εμπειριών σας. Μερικές φορές, οι συγκεκριμένοι τίτλοι δεν είναι αρκετά σαφείς και πρέπει να εξηγηθούν περαιτέρω.
- Εάν εργάζεστε σε έναν δημιουργικό τομέα, θα μπορούσατε να προσθέσετε παρουσιάσεις, έγγραφα PDF, άρθρα, αποσπάσματα μέσω ενημέρωσης κ.λπ.

D. Κοινότητες και συμβουλευτικές υπηρεσίες

- ❖ Αποκτήστε γνώσεις για τον συγκεκριμένο τομέα σας, ασχοληθείτε με κοινότητες, συμμετέχετε σε πρωτοβουλίες καθοδήγησης ή χορηγίας και δημιουργήστε συνδέσεις με άτομα που μπορούν να σας υποστηρίξουν όταν προκύψουν ευκαιρίες. Η αναζήτηση συμβουλών ή βοήθειας από παγκόσμιες κοινότητες επαγγελματιών με παρόμοια ενδιαφέροντα μπορεί να είναι ανεκτίμητη.
- ❖ Για τους επιχειρηματίες, αυτή η προσέγγιση δικτύωσης θα μπορούσε να είναι καθοριστική για την εξασφάλιση χρηματοδότησης για τα εγχειρήματά τους.

E. Εθελοντισμός

- ❖ Ενταχθείτε σε ΜΚΟ, εκδηλώσεις όπου μπορείτε να συμμετάσχετε ως εθελοντής. Θα μπορούσατε επίσης να προσφέρετε εθελοντικά την εργασιακή σας εμπειρία ή να γίνετε μέντορας.
- ❖ Δημιουργία περιεχομένου για άλλους που μπορούν να επωφεληθούν από την εμπειρία σας.



4. Ας εξασκηθούμε!

Παρουσιάστε τον εαυτό σας στην ομάδα μέσα σε 30 δευτερόλεπτα έως 1 λεπτό χρησιμοποιώντας το Elevator Pitch. Σκεφτείτε τι μπορεί να χρειαστεί να προσαρμόσετε για την επόμενη ευκαιρία παρουσίασης. Στη συνέχεια, συζητήστε με την ομάδα σας: Τι με κάνει να ξεχωρίζω; Εκμεταλλευτείτε την ευκαιρία να συνδεθείτε μεταξύ σας στην ομάδα σας.

Πώς σας φάνηκε η δραστηριότητα;

Μοιραστείτε έναν προβληματισμό/σχόλιο από την ομάδα σας. Έχετε ερωτήσεις ή κάποια σχόλια να κάνετε;

5. Παράδοση διαδικτυακού σεμιναρίου

Το διαδικτυακό σεμινάριο διάρκειας 1 ώρας θα πραγματοποιηθεί με διαδραστικό τρόπο. Οι μέθοδοι παράδοσης θα περιλαμβάνουν:

Παρουσίαση: Χρήση οπτικών βοηθημάτων και διαφανειών για τη μετάδοση βασικών εννοιών και στρατηγικών.

Αίθουσες διαλειμμάτων (breakout rooms): Ενσωμάτωση διαδραστικών στοιχείων για την αξιολόγηση της κατανόησης και της δέσμευσης των συμμετεχόντων.

Διάθεση χρόνου για καθοδήγηση από τον συντονιστή καθώς και τελικές παρατηρήσεις και ερωτήσεις από τους συμμετέχοντες.

A. Υλικό του διαδικτυακού σεμιναρίου:

Για την υποστήριξη του διαδικτυακού σεμιναρίου, θα παρασχεθεί το ακόλουθο υλικό:

Διαφάνειες παρουσίασης: Μια ολοκληρωμένη σειρά διαφανειών που συνοψίζουν τα βασικά σημεία που καλύφθηκαν κατά τη διάρκεια του διαδικτυακού σεμιναρίου.

Λίστα πόρων: Ένας επιμελημένος κατάλογος με συνιστάμενα αναγνώσματα, ιστότοπους και εργαλεία για περαιτέρω διερεύνηση και μελέτη.



B. Αξιολόγηση και μέτρηση:

Για να εκτιμηθεί η αποτελεσματικότητα του διαδικτυακού σεμιναρίου, θα εφαρμοστούν οι ακόλουθες μέθοδοι αξιολόγησης:

Ανατροφοδότηση των συμμετεχόντων: Συλλογή ανατροφοδότησης μέσω ερευνών μετά το σεμινάριο για την αξιολόγηση της ικανοποίησης των συμμετεχόντων και την καταγραφή πληροφοριών για βελτίωση.

Σχέδιο δράσης: Ενθάρρυνση των συμμετεχόντων να αναπτύξουν ένα εξατομικευμένο σχέδιο δράσης που θα περιγράφει πώς θα εφαρμόσουν τα διδάγματα του διαδικτυακού σεμιναρίου στην επαγγελματική τους ζωή.

6. Συμπέρασμα

Το personal branding και η δικτύωση αποτελούν απαραίτητους πυλώνες στην επαγγελματική πορεία κάθε ατόμου, με ιδιαίτερη έμφαση στις γυναίκες, ιδίως σε ανδροκρατούμενους τομείς όπως οι ΤΠΕ. Τα εργαλεία αυτά δίνουν τη δυνατότητα στις γυναίκες να ξεπεράσουν τα εμπόδια που μπορεί να εμποδίζουν την καθιέρωση του personal brand τους και τη δημόσια αναγνώριση των επιτευγμάτων τους. Αξιοποιώντας την προσωπική τους ταυτότητα και brand, οι γυναίκες μπορούν να δημιουργήσουν συνδέσεις, να συγκεντρώσουν σημαντική υποστήριξη, να ξεπεράσουν τις προκλήσεις της αυτοπροβολής, να προβάλουν με επάρκεια τις δεξιότητες και τα επιτεύγματά τους. Μέσω του personal branding, οι γυναίκες αναλαμβάνουν τον έλεγχο των επαγγελματικών τους αφηγήσεων, διαμορφώνοντας μοναδικές ιστορίες επιτυχίας και υπερνικώντας τα κοινωνικά και οικονομικά εμπόδια που συχνά συναντούν όταν αμφισβητούν τα στερεότυπα των φύλων στον τομέα τους.

Για τις γυναίκες στις ΤΠΕ, η σημασία του personal branding και της δικτύωσης δεν μπορεί να υπερεκτιμηθεί. Οι στρατηγικές αυτές προσφέρουν πολύπλευρα οφέλη, που περιλαμβάνουν αυξημένη πρόσβαση σε ευκαιρίες, αυξημένη προβολή, καθοδήγηση, καθοδήγηση και πρόσβαση σε πρότυπα, προώθηση της υποστήριξης για επαγγελματική ανάπτυξη και προώθηση της δημιουργίας μιας υποστηρικτικής κοινότητας. Εν τέλει, το personal branding και η δικτύωση ενδυναμώνουν τις γυναίκες να καταρρίψουν τα εμπόδια,



να διαλύσουν τα στερεότυπα και να ανοίξουν το δρόμο προς την επιτυχία και την ενδυνάμωση στο δυναμικό πεδίο του τομέα των ΤΠΕ.

Ενότητα 6: Ενσωμάτωση επαγγελματικής και προσωπικής ζωής

Εισαγωγή

Η ενότητα με θέμα την ενσωμάτωση της επαγγελματικής ζωής είναι ευέλικτη, κατάλληλη για προσαρμογή σε εταιρείες που απευθύνονται σε γυναίκες υπαλλήλους ή εργοδότες, καθώς και σε γυναίκες ελεύθερους επαγγελματίες και φοιτήτριες που φιλοδοξούν να εισέλθουν στον τομέα των ΤΠΕ.

Κατά την προσαρμογή για την πρώτη ομάδα-στόχο (επιχειρήσεις), είναι σημαντικό να προβλεφθεί χώρος για τη διερεύνηση των σχέσεων με τους συναδέλφους και τους προϊσταμένους. Αντίθετα, όταν προσαρμόζεται για γυναίκες ελεύθερους επαγγελματίες, μια πιο εμπειριστατωμένη εξέταση θα αφιερωθεί στη δεξιότητα της αποτελεσματικής οργάνωσης του χρόνου, εξασφαλίζοντας μια δίκαιη κατανομή μεταξύ των υποχρεώσεων που σχετίζονται με την εργασία και της προσωπικής ζωής.

Στόχοι ενότητας

Στόχος αυτής της ενότητας είναι να εξοπλίσει τις συμμετέχουσες (συμπεριλαμβανομένων των εργαζομένων, των αυτοαπασχολούμενων γυναικών και των φοιτητριών) με εργαλεία για την αποτελεσματική διαχείριση του άγχους. Το άγχος μπορεί να προέρχεται από πολλαπλές πηγές, συμπεριλαμβανομένου του υπερβολικού φόρτου εργασίας, της μη βέλτιστης οργάνωσης του χρόνου εργασίας και των προκλήσεων στην εξισορρόπηση της εργασίας και της προσωπικής ζωής.

Κατά τη διάρκεια του διαδικτυακού σεμιναρίου, θα δοθεί μια σύντομη επισκόπηση των κύριων αιτιών της δυσφορίας που προκύπτουν από το εργασιακό άγχος και θα ακολουθήσουν συστάσεις σχετικά με διάφορες τεχνικές για την ενίσχυση της διαχείρισης





του χρόνου και, κυρίως, για την καλλιέργεια μιας ανθεκτικής προσωπικής στάσης όταν αντιμετωπίζετε αναπόφευκτες στιγμές δυσκολίας.

Υποενότητα 1 | Η ανισορροπία και οι παρενέργειές της

Όπως προκύπτει από τη συγκριτική έρευνα (R1) που εξετάζει την τρέχουσα κατάσταση των γυναικών στον τομέα των ΤΠΕ, αναδεικνύεται μια ευδιάκριτη ανισότητα μεταξύ γυναικών και ανδρών όσον αφορά την παρουσία και τις ευκαιρίες σταδιοδρομίας, ανεξάρτητα από τις κοινωνικοπολιτισμικές διαφορές μεταξύ των χωρών. Η ανισορροπία αυτή συνδέεται στενά με την άνιση κατανομή των ευθυνών οικογενειακής φροντίδας μεταξύ των δύο φύλων. Κατά συνέπεια, στο πλαίσιο της ισότητας των φύλων, μια κρίσιμη πτυχή που πρέπει να παρακολουθείται είναι η ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής.

Μέσα από την εξέταση των ανεπαρειών και των ελλείψεων στην οργάνωση του χρόνου, το διαδικτυακό σεμινάριο έχει ως στόχο να βοηθήσει τόσο τις εργαζόμενες όσο και τις αυτοαπασχολούμενες γυναίκες να εντοπίσουν συγκεκριμένες δράσεις και στρατηγικές. Η επίτευξη μιας ισορροπίας όπου οι προσωπικές και οι επαγγελματικές πτυχές εναρμονίζονται, κατευθύνει τους ατομικούς πόρους προς την αποτελεσματική και απρόσκοπτη διαχείριση της καθημερινής ρουτίνας.

Οι επιπτώσεις μιας **ανισορροπίας** μεταξύ προσωπικής και επαγγελματικής ζωής μπορούν να επηρεάσουν και τους δύο τομείς, προωθώντας τη δυσαρέσκεια και την αποθάρρυνση που εμποδίζει την παραγωγικότητα. Η εργασία υπό συνθήκες άγχους μπορεί να ασκήσει βαθιά επίδραση, δημιουργώντας καταστάσεις δυσαρέσκειας, συγκρούσεων και άγχους.

Οι εκδηλώσεις του άγχους μπορούν να παρατηρηθούν σε διάφορα επίπεδα:

- Σωματικές επιπτώσεις
- Συναισθηματικές επιπτώσεις
- Ψυχικές επιπτώσεις
- Συμπεριφορικές επιπτώσεις





Υποενότητα 2 | Multitasking: Μία από τις κύριες αιτίες

Ακούμε συχνά για την υποτιθέμενη και έμφυτη τάση των γυναικών για πολυδιεργασία (multitasking), αλλά στην πραγματικότητα πρόσφατες και πολυάριθμες νευροεπιστημονικές μελέτες δείχνουν ξεκάθαρα όλους τους περιορισμούς και τις αρνητικές επιπτώσεις αυτής της κακής συνήθειας.

Η πολυδιεργασία οδηγεί σε επιβραδύνσεις, αλλαγές πορείας, διαλείμματα, απώλειες.

Μειώνει την παραγωγικότητα κατά 40%. Όσοι αποσπούν συνεχώς την προσοχή τους από αυτό που κάνουν, έχουν χειρότερα αποτελέσματα και σε μεγαλύτερα χρονικά διαστήματα.

Δουλεύετε πιο σκληρά, αλλά πετυχαίνετε λιγότερα.

Η "στρατηγική των 4 D"

Η εισαγωγή της "στρατηγικής των 4 D" αποσκοπεί στη βελτιστοποίηση των πόρων χρόνου και ενέργειας, περιλαμβάνοντας κρίσιμα βήματα όπως ο καθορισμός προτεραιοτήτων, η αναβολή λιγότερο επείγουσών εργασιών, η ανάθεση αρμοδιοτήτων και η εξάλειψη εργασιών που δεν ευθυγραμμίζονται με το ρόλο του ατόμου. Αυτά τα τέσσερα βήματα συμπυκνώνουν τη "στρατηγική 4 D": **DO, DEFER, DELEGATE και DELETE (Κάντε, Αναβάλετε, Αναθέστε και Διαγράψτε).**

ΒΗΜΑ 1 - Θέτοντας όρια

Μια άλλη κομβική πτυχή σε μια στρατηγική που αποσκοπεί στην εξάλειψη, τη μείωση ή τον περιορισμό του άγχους περιλαμβάνει την ικανότητα να θέτετε όρια. Αυτό αφορά όχι μόνο την οργάνωση του χρόνου αλλά και την καλλιέργεια της ενσυνειδητότητας, εκπαιδεύοντας το μυαλό να παραμένει παρόν στη στιγμή. Η καθιέρωση καθορισμένων ωρών και χρονικών ορίων, σε συνδυασμό με μια συνειδητή προσπάθεια μετάβασης από την εργασία στην προσωπική ζωή, καθίσταται υψίστης σημασίας για τη μείωση του στρες και τη συνολική ευεξία.

ΒΗΜΑ 2: Επισκόπηση διαφόρων τεχνικών για την επίτευξη ισορροπίας



Πρακτικές συμβουλές

Η επίτευξη ισορροπίας μπορεί να αποτελεί πρόκληση, αλλά οι έρευνες δείχνουν μια απλή λύση: την ενσωμάτωση σύντομων διαλειμμάτων στη ρουτίνα της εργασίας. Αυτά τα διαλείμματα παίζουν καθοριστικό ρόλο στη διαχείριση του άγχους, ενισχύοντας την ικανότητά μας να συγκεντρωνόμαστε και να ασχολούμαστε. Παρέχουν στον εγκέφαλο την ευκαιρία να "επαναρυθμιστεί".

Η **νευροεπιστήμη** αποκαλύπτει τη βαθιά σύνδεση μεταξύ των σκέψεων μας και των επιπτώσεών τους τόσο στο σώμα όσο και στη ζωή μας. Ο αναδυόμενος τομέας της "ψυχονευροανοσολογίας" υπογραμμίζει αυτόν τον περίπλοκο δεσμό μεταξύ νου και σώματος. Οι θετικές σκέψεις διεγείρουν την παραγωγή του νευροδιαβιβαστή ντοπαμίνη, ενισχύοντας τα συναισθήματα χαράς. Αντίθετα, οι αρνητικές σκέψεις προτρέπουν την παραγωγή νευροπεπτιδίων, με αποτέλεσμα συναισθήματα εχθρότητας και εκνευρισμού.

Οι επιβεβαιώσεις, που ορίζονται ως στοχευμένες, θετικές σκέψεις, χρησιμεύουν ως συνειδητό εργαλείο για την ενσωμάτωση της επιθυμητής ενέργειας στη ζωή μας. Είναι προσεκτικά διατυπωμένες σκέψεις που έχουν σχεδιαστεί για να εμπνέουν εμπιστοσύνη, βεβαιότητα και πεποίθηση για την επίτευξη συγκεκριμένων στόχων. Για το λόγο αυτό, είναι απαραίτητο να τις διατυπώνετε προσεκτικά ακολουθώντας ορισμένους βασικούς κανόνες.

Η ενίσχυση της ευημερίας περιλαμβάνει δράση σε πολλαπλά επίπεδα:

Σωματικό επίπεδο: Το αρχικό βήμα περιλαμβάνει την εστίαση στην αναπνοή.

Συναισθηματικό επίπεδο: Η οικοδόμηση της ικανότητας για οραματισμό.

Διανοητικό επίπεδο: Ανάπτυξη επίγνωσης της δύναμης του διαλογισμού και καλλιέργεια της σκέψης.

Συμπεριφορικό επίπεδο: Επηρεάζοντας τη συνολική σας ευημερία.

ΒΗΜΑ 3: Εξερεύνηση στρατηγικών χαλάρωσης

Υπάρχουν πολυάριθμες τεχνικές χαλάρωσης που προέρχονται από διάφορους πολιτισμούς και προσεγγίσεις. Μια επιλογή αυτών των τεχνικών παρουσιάζεται στους συμμετέχοντες,

κάθε μία από τις οποίες συνδέεται με συγκεκριμένα ψυχοφυσικά αποτελέσματα. Η πρόθεση είναι να παρασχεθεί μια επισκόπηση από την οποία τα άτομα μπορούν να αντλήσουν επιλεκτικά με βάση τις προσωπικές τους κλίσεις.

Οι τεχνικές που αφορούν τη χαλάρωση και το οραματισμό στοχεύουν στο **συμπαθητικό σύστημα**, το οποίο υπερ-ενεργοποιείται σε περιόδους στρες. Με την εφαρμογή αυτών των τεχνικών χαλάρωσης μπορεί να επιτευχθεί η ομαλοποίηση ζωτικών σημείων όπως ο καρδιακός ρυθμός, η αρτηριακή πίεση, η αναπνοή και ο μυϊκός τόνος.

Μέσω αυτής της διαδικασίας ομαλοποίησης καλλιεργείται η αίσθηση ευεξίας, μειώνονται τα επίπεδα άγχους, βελτιώνεται η συγκέντρωση και οι καταστάσεις γίνονται πιο θετικά αντιληπτές. Κάθε στάση αντιστοιχεί σε ένα ορμονικό κοκτέιλ που μεταφράζεται σε συναισθηματικές καταστάσεις. Ακόμη και αν ένα άτομο δεν είναι αρχικά ήρεμο, η υιοθέτηση μιας ήρεμης στάσης μπορεί να ωθήσει το σώμα να ξεκινήσει διαδικασίες ηρεμίας μέσω της γνωστικής ασυμφωνίας. Για παράδειγμα, η υιοθέτηση της στάσης του υπερήρωα (τα χέρια στους γοφούς και το πηγούνι μπροστά) μπορεί να μειώσει την κορτιζόλη και να αυξήσει την τεστοστερόνη, προωθώντας την ενέργεια και την αυτοπεποίθηση, όπως υποδεικνύει η έρευνα της Amy Cuddy.

Μετά από μια σύντομη εισαγωγή στον οραματισμό και τη στάση του σώματος, αναπτύσσονται τέσσερις στρατηγικές:

1. Τεχνική σωστής στάσης σώματος
2. Η τεχνική STOP
3. Τεχνική κατά του στρες
4. Το δέντρο της συμφιλίωσης

Συμπέρασμα

Το διαδικτυακό σεμινάριο εξετάζει ένα εκτεταμένο πεδίο που περιλαμβάνει ποικίλες κοινωνικο-πολιτισμικές και φυσιολογικές επιπτώσεις, οι οποίες αναλύονται συνοπτικά, και ξεκινά με την αντιμετώπιση των αρνητικών επιπτώσεων που απορρέουν από την έλλειψη



ισορροπίας μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής. Στόχος του είναι να προτρέψει τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν τις αιτίες αυτής της ανισορροπίας και στη συνέχεια να διερευνήσουν εξαιρετικά πρακτικά εργαλεία για:

- Οργάνωση της ισορροπίας μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής με πιο αποτελεσματικό τρόπο.
- Συνειδητή διαχείριση του άγχους κατά τη διάρκεια έντονων στιγμών χωρίς να υποκύπτουν στην υπερφόρτωση.
- Διερεύνηση των μέτρων για την ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής που είναι διαθέσιμα στο οικογενειακό, κοινωνικό και επαγγελματικό πλαίσιο του ατόμου.

Ως εκ τούτου, το διαδικτυακό σεμινάριο στοχεύει να εφοδιάσει τους συμμετέχοντες με εξαιρετικά πρακτικά εργαλεία τα οποία είναι εύκολα προσβάσιμα, πειραματικά και εφαρμόσιμα για όλους. Η επιδίωξη μεγαλύτερης ευημερίας διέρχεται από διάφορα στάδια, όπως η αυξημένη επίγνωση του πλαισίου και του εαυτού μας, η εμπιστοσύνη στους προσωπικούς πόρους και η πίστη στη δυνατότητα σημαντικών αλλαγών μέσω εφικτών στόχων. Αυτό είναι το πρωταρχικό μήνυμα που προσπαθεί να μεταφέρει το διαδικτυακό σεμινάριο στις συμμετέχουσες..

Οράματα και αξίες: Εργαλειοθήκη αυτοαξιολόγησης

Εισαγωγή

Η εργαλειοθήκη αυτοαξιολόγησης είναι έργο της πρωτοβουλίας FemIn-ICT, η οποία έχει σχεδιαστεί για να διευκολύνει την ενδυνάμωση των γυναικών στον τομέα των ΤΠΕ ή εκείνων που φιλοδοξούν να ενταχθούν σε αυτόν. Αν και η πρωταρχική εστίαση είναι στις γυναίκες στις ΤΠΕ, η ευελιξία του εργαλείου επεκτείνει την εφαρμογή του σε διάφορους τομείς, καθιστώντας το κατάλληλο για κάθε γυναίκα που επιδιώκει να καταρτίσει το επαγγελματικό της σχέδιο για την ανάπτυξη της σταδιοδρομίας της.





Αυτό το ολοκληρωμένο εργαλείο, είτε στο σύνολό του είτε σε συγκεκριμένα τμήματα, μπορεί επίσης να εξυπηρετήσει τους εργοδότες που στοχεύουν στην ενδυνάμωση του εργατικού δυναμικού τους. Συγκεκριμένα, μπορεί να λειτουργήσει ως εργαλείο εκπαιδευτή στον τομέα των ΤΠΕ, ξεκινώντας συζητήσεις σχετικά με τους στόχους επαγγελματικής ανάπτυξης ή την ενσωμάτωση της ισορροπίας μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής. Τέτοιες συζητήσεις προσφέρουν πολύτιμες γνώσεις στους εργοδότες για τη διαμόρφωση πολιτικών που προωθούν την ένταξη και την ευημερία στον εργασιακό χώρο.

Περιλαμβάνεται μια συνοπτική ενότητα με μερικές ερωτήσεις και παραδείγματα οραμάτων που σχετίζονται με τις ΤΠΕ για τις γυναίκες που εργάζονται (ή σπουδάζουν) στους τομείς της πληροφορικής, της επικοινωνίας και της τεχνολογίας. Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι οι τομείς αυτοί περιλαμβάνουν ένα ευρύ φάσμα επαγγελματικών ρόλων, από διευθυντές ψηφιακού μάρκετινγκ έως μηχανικούς λογισμικού, προγραμματιστές και διευθυντές ανθρώπινου δυναμικού σε εταιρείες τεχνολογίας. Τα παραδείγματα αυτά προέρχονται από το επαγγελματικό υπόβαθρο γυναικών που συμμετέχουν ενεργά με διάφορες ιδιότητες σε δραστηριότητες Femin-ICT.

Στόχοι ενότητας

Το εργαλείο αυτοαξιολόγησης των "Οραμάτων και Αξιών" στο πλαίσιο της Femin-ICT, το οποίο αναπτύχθηκε από το Stimuli for Social Change, αποτελεί ένα συνονθύλευμα υφιστάμενων μεθοδολογιών και σχετικών πόρων. Αυτό το εργαλείο έχει σχεδιαστεί για να βοηθήσει τις γυναίκες:

- a) Να προσδιορίσουν και να διατυπώσουν τις αξίες και τα οράματά τους.
- b) Να αναπτύξουν μια προσωπική "εργαλειοθήκη" για την έκφραση στόχων που σχετίζονται με την προσωπική και επαγγελματική ανάπτυξη.
- c) Να συμβάλουν στη διαμόρφωση ενός υποστηρικτικού οδηγού για τις διαδικασίες λήψης αποφάσεων.



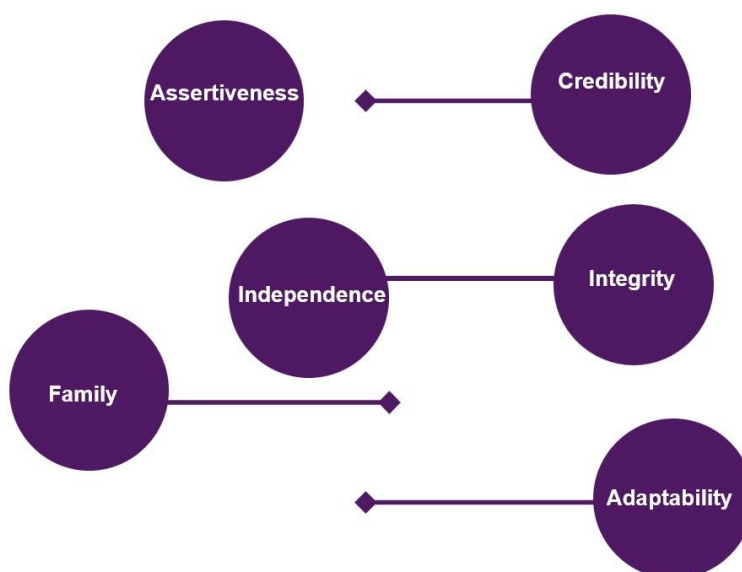
Υποενότητα 1 | Τι είναι οι αξίες και τα οράματα; Ορισμοί

Αξίες

Οι προσωπικές αξίες περιλαμβάνουν ένα σύνολο πεποιθήσεων που διακρίνουν το "καλό" από το "κακό" μέσα στην κοινότητα, τον πολιτισμό ή την κοινωνία σας. Αυτές οι αξίες δημιουργούν μια νοοτροπία που περιγράφει τα ιδανικά πρότυπα συμπεριφοράς, όπως η υπομονή και η ειλικρίνεια.

Οι πιθανότητες είναι ότι ήδη τηρείτε βασικές αρχές που διαμορφώνουν τη λήψη αποφάσεων, την ηγετική σας προσέγγιση και τη συνολική συμπεριφορά σας τόσο σε προσωπικό όσο και σε επαγγελματικό επίπεδο. Ο προσδιορισμός και η διατύπωση αυτών των αρχών αποτελεί προσωπική ευθύνη.

Ενώ οι βασικές αξίες τείνουν να παραμένουν σχετικά σταθερές, είναι αξιοσημείωτο ότι μπορούν να υποστούν αλλαγές και εξέλιξη. Οι προσωπικές αξίες βρίσκονται σε συνεχή μεταβολή καθώς μαθαίνετε και εξελίσσεστε. Ως εκ τούτου, είναι σημαντικό να κατανοήσετε το δικό σας προσωπικό σύστημα αξιών και να επιδίξεστε σε τακτικό αυτο-αναστοχασμό για να παραμείνετε συντονισμένοι με τυχόν αλλαγές.



Για να διακρίνει κανείς τις αξίες του ή να ξεκινήσει τον προβληματισμό πάνω σε αυτό το θέμα, μπορούν να τεθούν διάφορα ερωτήματα που σχετίζονται με διαφορετικές αξίες. Ορισμένες από αυτές τις ερωτήσεις παρατίθενται παρακάτω:

- ✓ **Εμπειρία:** Η σημασία μιας εμπειρίας έγκειται στην τιμή των αξιών. Τι κάνει αυτή την εμπειρία ιδιαίτερα σημαντική για εσάς;
- ✓ **Θυμός:** Ο εντοπισμός όσων προκαλούν θυμό ή αναστάτωση αποκαλύπτει περιπτώσεις όπου παραβιάζονται οι αξίες του ατόμου. Ποιες αξίες παραβιάζονται και τι σας προκαλεί θυμό ή αναστάτωση;
- ✓ **Εκτίμηση:** Τι εκτιμάτε; Τι κατέχει τη μέγιστη σημασία για εσάς κατά τη διάρκεια δύσκολων περιόδων;

➤ Σημείωση

Ενώ οι βασικές αξίες ενός ατόμου μπορεί γενικά να παραμένουν σταθερές, μπορεί να εκπλήσσει το γεγονός ότι οι αξίες αλλάζουν και εξελίσσονται. Οι προσωπικές αξίες βρίσκονται σε μια διαρκή κατάσταση μεταβολής καθώς τα άτομα μαθαίνουν και αναπτύσσονται. Ως εκ τούτου, είναι σημαντικό να κατανοήσουμε το προσωπικό σύστημα αξιών μας και να κάνουμε τακτικές αυτοελέγχους για να είμαστε συντονισμένοι με τυχόν αλλαγές.

Όραμα

Το προσωπικό όραμα χρησιμεύει ως μια συνοπτική απεικόνιση του επιθυμητού μας μέλλοντος, αποτελώντας ουσιαστικά το ατομικό μας σχέδιο. Εξετάστε τις ακόλουθες προτάσεις για τη διαμόρφωση του προσωπικού σας οράματος:

- **Ιδανικό:** Διαμορφώστε το έτσι ώστε να αντικατοπτρίζει το μέλλον που οραματίζεστε, προσαρμοσμένο στις προτιμήσεις σας.



- **Πραγματικό:** Βεβαιωθείτε ότι είναι φιλόδοξο αλλά και εφικτό. Ένα όραμα πρέπει να αποτελεί προσωπικό κίνητρο και η διαμόρφωσή του εναπόκειται εξ ολοκλήρου στη δική σας διακριτική ευχέρεια.
- **Σταθερό:** Αν και οι προσαρμογές είναι δυνατές, η διατήρηση της σταθερότητας είναι ευεργετική για τα μακροπρόθεσμα οράματα. Μπορεί να είναι επωφελές να ενσωματώσετε βραχυπρόθεσμους στόχους στο όραμά σας, καθώς παρέχουν πιο διαχειρίσιμα βήματα προς την υλοποίηση.

Υποενότητα 2 | Οράματα και αξίες: Γυναίκες στον τομέα των ΤΠΕ

Τα οράματα και οι αξίες των γυναικών στον τομέα των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) είναι ποικίλα και εξατομικευμένα. Τα παραδείγματα που παρατίθενται παρακάτω απεικονίζουν την ποικιλία των οραμάτων και των αξιών που μπορεί να ενστερνιστούν οι γυναίκες στον τομέα των ΤΠΕ. Ο προβληματισμός πάνω σε ερωτήσεις όπως αυτές μπορεί να βοηθήσει τα άτομα να προσδιορίσουν τα μοναδικά τους οράματα και αξίες, καθοδηγώντας τις αποφάσεις τους για τη σταδιοδρομία τους και τη συμβολή τους στον κλάδο.

1. Όραμα: Τεχνολογική Προσβασιμότητα

"Για να συμβάλουμε στην ανάπτυξη τεχνολογικών λύσεων χωρίς αποκλεισμούς και προσβάσιμες, οι οποίες δίνουν τη δυνατότητα σε άτομα με όλες τις ικανότητες να συμμετέχουν πλήρως στον ψηφιακό κόσμο."

Ερωτήσεις για τον προσδιορισμό αυτού του οράματος:

- **Επιπτώσεις:** Τι αντίκτυπο φιλοδοξώ να έχω στον τομέα των ΤΠΕ και πώς αυτός ευθυγραμμίζεται με τη δημιουργία θετικών αλλαγών στην κοινωνία;
- **Προσβασιμότητα:** Με ποιους τρόπους μπορεί να αξιοποιηθεί η τεχνολογία για την άρση των εμποδίων και την ενίσχυση της προσβασιμότητας για διαφορετικές ομάδες χρηστών;



- **Ένταξη:** Πώς μπορώ να συμμετάσχω ενεργά σε έργα και πρωτοβουλίες που δίνουν προτεραιότητα στη συμμετοχικότητα και την προσβασιμότητα στην ανάπτυξη της τεχνολογίας;

2. Αξία για καινοτομία και συνεργασία

"Για να προωθήσουμε μια κουλτούρα καινοτομίας και συνεργασίας στον τομέα των ΤΠΕ, προωθώντας τη συνεχή μάθηση και τη διεπιστημονική συνεργασία για πρωτοποριακές τεχνολογικές εξελίξεις."

Ερωτήσεις για τον προσδιορισμό αυτής της αξίας:

- **Φιλοδοξία:** Πόσο κρίσιμη είναι για μένα η παραμονή στην πρωτοπορία των τεχνολογικών εξελίξεων και η υιοθέτηση μιας νοοτροπίας συνεχούς μάθησης;
- **Εκπλήρωση:** Βρίσκω ικανοποίηση στη συνεργασία με άτομα με διαφορετικό υπόβαθρο και διαφορετικές δεξιότητες για την επίλυση πολύπλοκων προβλημάτων;
- **Καινοτομία:** Με ποιους τρόπους μπορώ να συμβάλω στη δημιουργία ενός περιβάλλοντος που ενθαρρύνει την καινοτομία και τη συνεργασία στην κοινότητα των ΤΠΕ;

3. Όραμα για ηθική και υπεύθυνη τεχνολογία

"Για να υπερασπιστούμε την ανάπτυξη και την υιοθέτηση ηθικών και κοινωνικά υπεύθυνων τεχνολογικών λύσεων, διασφαλίζοντας ότι ο αντίκτυπος των ΤΠΕ στην κοινωνία είναι θετικός και βιώσιμος."

Ερωτήσεις για τον προσδιορισμό αυτού του οράματος:

- Ποιο ρόλο παίζουν η ηθική και η κοινωνική ευθύνη στην αντίληψή μου για τον τομέα των ΤΠΕ και πώς καθοδηγούν τη λήψη αποφάσεων;
- Πώς μπορώ να υποστηρίξω ενεργά και να συμβάλλω στην ανάπτυξη τεχνολογιών που δίνουν προτεραιότητα σε ηθικές εκτιμήσεις και κοινωνική ευημερία;
- Με ποιους τρόπους μπορώ να επηρεάσω και να συνεισφέρω στις συζητήσεις και τις πρακτικές του κλάδου γύρω από την υπεύθυνη και βιώσιμη χρήση της τεχνολογίας;



Υποενότητα 3 | Αυτοαξιολόγηση στην πράξη

Αυτή η εργαλειοθήκη αυτοαξιολόγησης έχει σχεδιαστεί για να σας βοηθήσει να αποσαφηνίσετε τις βασικές σας αξίες και τα οράματά σας για την προσωπική και επαγγελματική σας ζωή. Παρακαλούμε απαντήστε στις παρακάτω ερωτήσεις με όσο το δυνατόν μεγαλύτερη ειλικρίνεια και στοχαστικότητα. Η εργαλειοθήκη περιέχει 5 μέρη που περιλαμβάνουν διαφορετικές ερωτήσεις.

➤ Σημείωση

Παρακαλούμε απαντήστε στις παρακάτω ερωτήσεις με όσο το δυνατόν μεγαλύτερη ειλικρίνεια και στοχασμό. Βαθμολογήστε κάθε δήλωση σε κλίμακα από το 1 έως το 5, με το 1 να σημαίνει "Διαφωνώ απόλυτα" και το 5 να σημαίνει "Συμφωνώ απόλυτα".

Μέρος 1: Καθορισμός των προσωπικών σας αξιών και οραμάτων					
Πιστεύω ότι μια ικανοποιητική ζωή περιλαμβάνει...					
Μια αίσθηση περιπέτειας και εξερεύνησης.	1	2	3	4	5
	Διαφωνώ απόλυτα				Συμφωνώ απόλυτα



Ισχυρούς δεσμούς με αγαπημένα πρόσωπα.	1	2	3	4	5
Οικονομική ασφάλεια και σταθερότητα.	1	2	3	4	5
Την επιδίωξη δημιουργικών ενδιαφερόντων και χόμπι.	1	2	3	4	5
Συνεισφορά στην κοινότητα ή την κοινωνία μου.	1	2	3	4	5
Άλλο (παρακαλούμε διευκρινίστε):					

Μέρος 2: Χαρτογράφηση αξιών και οραμάτων για προσωπική ανάπτυξη

Στο πλαίσιο της προσωπικής ανάπτυξης, ποιοι τομείς αυτοβελτίωσης είναι πιο σημαντικοί για εσάς; (π.χ. αυτοπεποίθηση, συναισθηματική νοημοσύνη, σωματική υγεία)

--

Μέρος 2: Χαρτογράφηση αξιών και οραμάτων για προσωπική ανάπτυξη

Πώς οι προσωπικές σας αξίες και τα οράματά σας υποστηρίζουν τους στόχους της προσωπικής σας ανάπτυξης;

--

Μέρος 2: Χαρτογράφηση αξιών και οραμάτων για προσωπική ανάπτυξη

Ποιες συγκεκριμένες ενέργειες ή συνήθειες μπορείτε να εφαρμόσετε για να ευθυγραμμίσετε την καθημερινή σας ζωή με τους στόχους της προσωπικής σας ανάπτυξης;

--

Μέρος 3: Καθορισμός των επαγγελματικών σας αξιών και οραμάτων

Πιστεύω ότι μια ικανοποιητική επαγγελματική σταδιοδρομία περιλαμβάνει...

Την επίτευξη υψηλών επιπέδων επιτυχίας και αναγνώρισης.	1 Διαφωνώ απόλυτα	2	3	4	5 Συμφωνώ απόλυτα
Θετικό αντίκτυπο στην κοινωνία.	1	2	3	4	5
Ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής & προσωπική ικανοποίηση	1	2	3	4	5
Συνεχή μάθηση και ανάπτυξη δεξιοτήτων.	1	2	3	4	5
Οικονομική ευημερία και σταθερότητα.	1	2	3	4	5

Άλλο (παρακαλούμε διευκρινίστε):

Μέρος 3: Καθορισμός των επαγγελματικών σας αξιών και οραμάτων

Ποιες είναι οι τρεις κυριότερες αξίες που καθοδηγούν τις αποφάσεις σας για την επαγγελματική σας ζωή; (π.χ. χρήματα, ακεραιότητα, καινοτομία, ομαδική εργασία)

Μέρος 3: Καθορισμός των επαγγελματικών σας αξιών και οραμάτων

Ποιες εμπειρίες ή επιτεύγματα θα σας έκαναν να αισθανθείτε ότι ζείτε σύμφωνα με τις επαγγελματικές σας αξίες και τα οράματά σας;

Μέρος 4: Χαρτογράφηση των αξιών και των οραμάτων για την επαγγελματική ανάπτυξη

Στο πλαίσιο της επαγγελματικής ανάπτυξης, ποιοι τομείς ανάπτυξης είναι πιο σημαντικοί για εσάς;

Ηγετικές δεξιότητες

Εμπειρογνωμοσύνη στον κλάδο	
Ενσωμάτωση επαγγελματικής και προσωπικής ζωής	
Άλλο (παρακαλούμε διευκρινίστε):	

Μέρος 4: Χαρτογράφηση των αξιών και των οραμάτων για την επαγγελματική ανάπτυξη

Πώς οι επαγγελματικές σας αξίες και οράματά σας υποστηρίζουν τους στόχους της επαγγελματικής σας ανάπτυξης;

Ποιες συγκεκριμένες ενέργειες ή στρατηγικές μπορείτε να εφαρμόσετε για να εναρμονίσετε την καριέρα και την καθημερινή σας εργασία σύμφωνα με τους στόχους της επαγγελματικής σας ανάπτυξης;

Με βάση τις απαντήσεις σας, προσδιορίστε τουλάχιστον τρεις συγκεκριμένες ενέργειες που μπορείτε να κάνετε για να εναρμονίσετε καλύτερα τη ζωή σας με τις αξίες και τα οράματά σας, τόσο σε προσωπικό όσο και σε επαγγελματικό επίπεδο.

Τι πόρους ή υποστήριξη μπορεί να χρειαστείτε για να επιτύχετε αυτές τις δράσεις; (π.χ. καθοδήγηση, κατάρτιση, δικτύωση)

Δημιουργήστε ένα βραχυπρόθεσμο (6-12 μήνες) και μακροπρόθεσμο (2-5 χρόνια) σχέδιο που περιγράφει τους στόχους και τα βήματα σας για την επίτευξή τους.



Συμπεράσματα

Η παρούσα αυτοαξιολόγηση είναι ένα πρακτικό εργαλείο και μπορεί να χρησιμοποιηθεί συμπληρωματικά σε οποιαδήποτε άλλη προσωπική και επαγγελματική δραστηριότητα επιθυμεί να αναλάβει μια γυναίκα (π.χ. μαθήματα, σεμινάρια, καθοδήγηση, θεωρία, coaching).

Να θυμάστε ότι οι αξίες και τα οράματά σας μπορεί να εξελίσσονται με την πάροδο του χρόνου, γι' αυτό είναι σημαντικό να επανεξετάζετε τακτικά αυτή την αυτοαξιολόγηση, ώστε να διασφαλίζετε ότι παραμένετε ευθυγραμμισμένοι με αυτό που πραγματικά έχει σημασία για εσάς. Καλή τύχη στο ταξίδι της προσωπικής και επαγγελματικής σας ανάπτυξης!

Γενικό συμπέρασμα

Το πρόγραμμα ενδυνάμωσης FEMIN-ICT μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως εκπαιδευτικό εργαλείο από εκπαιδευτές, εργοδότες και όσους επιθυμούν να υποστηρίξουν τις γυναίκες στον τομέα των ΤΠΕ ώστε να αναπτύξουν περαιτέρω τις δεξιότητές τους και την αίσθηση ενδυνάμωσης. Είναι ένα εξαιρετικό πρόγραμμα που μπορεί να αξιοποιηθεί εξερευνώντας τους παρεχόμενους πόρους και προσθέτοντας άλλα σχετικά εργαλεία και πόρους. Είναι προσαρμοστικό και ο καθένας μπορεί να το χρησιμοποιήσει ως έχει ή τμηματικά για την επίτευξη διαφορετικών στόχων επαγγελματικής και προσωπικής ανάπτυξης.





Βιβλιογραφικές αναφορές

Ενότητα 1

https://eige.europa.eu/publications-resources/toolkits-guides/work-life-balance/women-in-ict?language_content_entity=en

<https://digital-skills-jobs.europa.eu/en/latest/opinions/digital-jobs-women-and-young-people-snapshot-through-greek-national-coalitions>

<https://www.ekt.gr/en/news/27181>

<https://ncwit.org/resource/bythenumbers/>

<https://news.yale.edu/2012/09/24/scientists-not-immune-gender-bias-yale-study-shows>

https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2020.pdf

Ενότητα 2

Agumadu, M. A., Moses, C. L., Adeniji, A. A., & Olaoye, O. P. (2020). Demystifying the mediating role of competence on assertiveness and social responsibility of women entrepreneurs in Lagos State *International Journal of Management (IJM)*, 11(7), 803-809.

Darjan, I., Negru, M., & Ilie, D. (2020). Self-Esteem--The Decisive Difference between Bullying and Assertiveness in Adolescence?. *Journal of Educational Sciences*, 21, 19-34.

Hay-David, A. G. C., Herron, J. B. T., Gilling, P., & Brennan, P. A. (2022). Assertive followership: how to make a team safer. *British Journal of Oral and Maxillofacial Surgery*, 60(5), 558-562.

Huang, H., Liu, S. Q., & Lu, Z. (2023). When and why language assertiveness affects online review persuasion. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 47(6), 988-1016.

Jeon, Y., & Kwon, C. W. (2018). The offshoring threat and wage negotiations: Theory and evidence. *Japan and the World Economy*, 45, 19-29.





Mitamura, T. (2018). Developing the functional assertiveness scale: Measuring dimensions of objective effectiveness and pragmatic politeness. *Japanese Psychological Research*, 60(2), 99-110.

PARMAKSIZ, I. (2019). Relationship of Phubbing, a Behavioral Problem, with Assertiveness and Passiveness: A Study on Adolescents. *International Online Journal of Educational Sciences*, 11(3).

Silveyra, G., Herrero, Á., & Pérez, A. (2021). Model of teachable entrepreneurship competencies (M-TEC): Scale development. *The International Journal of Management Education*, 19(1), 100392.

Ενότητα 3

“Female leadership in the digital economy”, Centum Digital, <https://centum.com/en/female-leadership-in-the-digital-economy/>

“+20 mujeres de éxito en el sector digital que destrozaron el techo de cristal”, Iria Mendez, <https://marketing4ecommerce.net/top-mujeres-de-exito-sector-digital/>

“5 Skills Required from Every IT Leader”, BrainHub, <https://brainhub.eu/library/become-better-it-leader-five-skills>

“10 critical people skills today's CIOs and IT leaders need”, Carolyn Heinze, <https://www.techtarget.com/searchcio/feature/People-skills-todays-CIOs-and-IT-leaders-need>

“10 experts share their top IT leadership tips”, John Brandon, <https://www.cio.com/article/242648/10-experts-share-their-top-it-leadership-tips.html>

“How to effectively manage and lead your IT department”, Tulane University, <https://sopa.tulane.edu/blog/effective-it-management-and-leadership>





“4 Leadership Strategies to Help Women Advance in the Tech Industry”, Marcel Schwantes,
<https://www.inc.com/marcel-schwantes/4-leadership-strategies-to-help-women-advance-in-tech-industry.html>

“Women in Tech: Challenges and Tips to Overcome (2023)”, CareerFlow,
www.careerflow.ai/blog/women-in-tech-challenges#:~:text=4.-,Lack%20of%20Representation,careers%20to%20find%20role%20models

“Return to Gender: gender, ICT and education”, OECD,
<https://www.oecd.org/education/ceri/40832766.pdf>

“Effective Communication” (2023), HelpGuide.org,
<https://www.helpguide.org/articles/relationships-communication/effective-communication.htm>

Ενότητα 4

“Public Speaking and Speech Presentation: Skills and Strategies”, Obiora Anthony Eke
https://www.researchgate.net/publication/349570297_Public_Speaking_and_Speech_Presentation_Skills_and_Strategies

“Presentation Skills and Techniques”, BusinessBalls
<https://www.businessballs.com/communication-skills/presentation-skills-and-techniques/>

“Presentation Skills”, StudySmarter
<https://www.studysmarter.co.uk/explanations/english/listening-and-speaking/presentation-skills/>

What Are Effective Presentation Skills (and How to Improve Them), Coursera
<https://www.coursera.org/articles/presentation-skills>

Public Speaking: The Virtual Text, Lisa Schreiber, Ph.D. and Morgan Hartranft Millersville University, Millersville, PA





chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcgglefindmkaj/https://www.baycollege.edu/_resources/pdf/academics/academic-resources/open-education/principles-public-speaking.pdf

Public Speaking

<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/management/public-speaking/>

Ενότητα 5

Harvard Business Review. (2022, February 17). What's the Point of a Personal Brand?

Retrieved from <https://hbr.org/2022/02/whats-the-point-of-a-personal-brand>. on 10/10/2023

Atkins, K., Dougan, B.M., Dromgold-Sermen, M.S. et al. "Looking at Myself in the Future": how mentoring shapes scientific identity for STEM students from underrepresented groups.

IJ STEM Ed, 42 (2020). Retrieved from

<https://stemeducationjournal.springeropen.com/articles/10.1186/s40594-020-00242-3> on 11/10/2023

Capital One, (2021, August 25) Establishing your professional brand as a woman in tech.

Retrieved from <https://www.capitalone.com/tech/culture/wit-establishing-your-professional-brand/> on 12/10/2023

Rudman LA. "Self-promotion as a risk factor for women: the costs and benefits of counterstereotypical impression management". J Pers Soc Psychol. 1998. Retrieved from

<https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/9523410/> on 10/10/2023

Harvard Business Review. (2013, April 30). For women leaders, likability and success hardly go hand-in-hand. Retrieved from <https://hbr.org/2013/04/for-women-leaders-likability-a> on

11/10/2023

The Atlantic. (2018, September 20) "A lack of confidence isn't what's holding back working women" Retrieved from <https://www.theatlantic.com/family/archive/2018/09/women-workplace-confidence-gap/570772/> on 12/10/2023





New York Times. (October 6, 2012) It's not me, it's you. Retrieved from <https://www.nytimes.com/2012/10/07/opinion/sunday/intelligence-and-the-stereotype-threat.html> on 10/10/2023

Ενότητα 6

Kraushaar J. M., Novak, D.C. (2010). [Examining the effects of student multitasking with laptops during the lecture](#). Journal of Information Systems Education, 21, 241–251

Lang A., Chrzan J. (2015). [Media multitasking: Good, bad, or ugly?](#) Annals of the International Communication Association, 39:1, 99-128

Ophira E., Nass C., Wagner A.D. (2009). Cognitive control in media multitaskers. Proceedings of the National Academy of Sciences, 106, 15583–15588

Sana F., Weston T., Cepeda N.J. (2013). [Laptop multitasking hinder classroom learning for both users and nearby peers](#). Computers & Education 62, 24-31

Wurst C., Smarkola C., Gaffney M.A. (2008). Ubiquitous laptop usage in higher education: effects on student achievement, student satisfaction, and constructivist measures in honors and traditional classrooms. Computers & Education, 51, 1766–1783.

Per saperne di più: <https://www.stateofmind.it/2018/05/multitasking-media/>

Carlomagno S. La valutazione del deficit neuropsicologico nell'adulto cerebroleso. Seconda edizione, Elsevier, 2007;

Kabat-Zinn J. Vivere momento per momento, Tea Pratica, 2013;

Ladavas E., Berti A. Neuropsicologia. Il Mulino, 2006;

Morrison A.B., Jha A.P. [Mindfulness, Attention, and Working Memory. Handbook of Mindfulness and Self-Regulation](#), Springer Science+Business Media New York, 33-45, 2015;

Mrazek M.D., Franklin M.S., Tarchin Phillips D., Baird B., Schooler J.W. Mindfulness Training Improves Working Memory Capacity and GRE Performance While Reducing Mind Wandering. Psychological Science XX(X) 1–6, 2013; [DOWNLOAD](#)





Segal Z.V., Williams J.M.G., Teasdale J.D. Mindfulness – al di là del pensiero, attraverso il pensiero. Bollati Boringhieri, 2012. Per saperne di più:

<https://www.stateofmind.it/2017/01/smartphone-mindfulness/>

Appreciative Inquiry Handbook: For Leaders of Change 2nd (second) Edition by Cooperrider, David L, Whitney, Diana, Stavros, Jacqueline M published by Berrett-Koehler Publishers (2008)

Εργαλειοθήκη Αυτοαξιολόγησης

Personal Values, BetterUp

<https://www.betterup.com/blog/personal-values-examples>

What is the difference between, mission, vision and value statements?

<https://www.shrm.org/resourcesandtools/tools-and-samples/hr-qa/pages/mission-vision-values-statements.aspx>

Facilitation Ideas for mission, vision and values, theBigBang partnership

<https://bigbangpartnership.co.uk/facilitation-ideas-for-mission-vision-values/>

Open Library, 4.3 The Roles of Mission, Vision and Values

<https://open.lib.umn.edu/principlesmanagement/chapter/4-3-the-roles-of-mission-vision-and-values/>

“Is Money a Core Value?” by Carrie-Ann Barrow, Forbes Councils Member, May 7 2021

<https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2021/05/07/is-money-a-core-value/?sh=2ae433721614>

Περαιτέρω βιβλιογραφία / Άλλες πηγές

Ενότητα 2



Co-funded by
the European Union



Baber, W. W. (2022). Confirming the impact of training on negotiators and organizations. *Negotiation Journal*, 38(1), 111-136.

Nadler, J., Thompson, L., & Boven, L. V. (2003). Learning negotiation skills: Four models of knowledge creation and transfer. *Management Science*, 49(4), 529-540.

Suggested YouTube videos for Negotiation and Assertiveness Skills:

-How to Negotiate (or, "The Art of Dealmaking") | Tim Ferriss

<https://www.youtube.com/watch?v=z3U0FRb9yr4>

-How to Communicate Assertively 4 Tips

<https://www.youtube.com/watch?v=hAxCpAnV3-E>

Ενότητα 3

Suggestion of Youtube Videos that could help you develop your leadership skills:

- <https://youtu.be/3rmttW99KDY>
- <https://youtu.be/2y8SA6cLUys>
- <https://youtu.be/kehjByLNvmo>
- <https://youtu.be/ktlTx4QG8g>
- <https://youtu.be/lmyZMtPVodo>

Ενότητα 6

<https://www.linkedin.com/pulse/discovery-dream-design-destiny-las-4d-de-la-ia-manel-mazaira/?originalSubdomain=es>

Εργαλειοθήκη Αυτοαξιολόγησης

Values Test

<https://www.123test.com/work-values-test/>



