



Εργαλειοθήκη για μέντορες

CoopStarter 2.0

Intellectual output 8

Εργαλεία mentoring
πρεσβευτών συνεταιρισμών
και συνεταιριστών

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



PROJECT

Όνομασία	CoopStarter 2.0
Συντονιστής	Cooperatives Europe
Erasmus + project	2017-1-BE01-KA202-024764
Έναρξη project	01 Σεπτεμβρίου 2017
Διάρκεια	36 μήνες
Ιστοσελίδα	www.starter.coop
E-mail	l.cousin@coopseurope.coop

ΠΑΡΑΔΟΤΕΟ

Αριθμός	108
Υπεύθυνος έργου	Promo Jeunes ASBL
Ημερομηνία	28 September 2018
Συγγραφέας	Nathalie Delaunoy, <i>Promo Jeunes</i>
Συνεργάτες	Maria Ballesteros, <i>AEGEE-Europe</i> Paola Bellotti, <i>Legacoop Liguria</i>
Αξιολογητές	Anouk Guyard, <i>YECN-CJDES</i> Fanny Le Brech, <i>YECN-CJDES</i>

Μετάφραση και επιμέλεια κειμένων για το Δίκτυο Κ.Α.Π.Α.	Βαγγέλης Βραγοτέρης, Πρεσβευτής του CoopStarter 2.0 για τη συνεταιριστική επιχειρηματικότητα των νέων
---	--

Ελεύθερη χρήση με αναφορά της πηγής

Πίνακας περιεχομένων

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	4
ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΤΕΧΝΙΚΗΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ.....	7
Σύντομος οδηγός για τα Εργαλεία Τεχνικής Υποστήριξης (ΕΤΥ).....	7
ΕΤΥ.1 – Επιχειρηματικό Μοντέλο Εσύ	10
ΕΤΥ.2 – Δομώντας ένα project.....	13
ΕΤΥ.3 – Εξιστόρηση.....	17
ΕΤΥ.4 – Θετική επικοινωνία	22
ΕΤΥ.5 – Κατευθυντήρια Ερώτηση.....	28
ΕΤΥ.6 – Το Παιχνίδι ως μαθησιακό εργαλείο	34
ΕΤΥ.7 – Ισολογισμός	39
ΦΥΛΛΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ.....	41
Σύντομος οδηγός για τα Φύλλα Δραστηριοτήτων (ΦΔ).....	41
ΦΔ.1 – Ο Καμβάς της Αλλαγής	43
ΦΔ.2 – Παιχνίδια Συνεργασίας.....	47
ΦΔ.3 – Παιχνίδι Συμπερίληψης.....	54
ΦΔ.4 – Παιχνίδι για ανοιχτό μυαλό.....	59
ΦΔ.5 – Παιχνίδια Ενεργοποίησης	66
Υποδείγματα.....	72
Σύντομος οδηγός υποδειγμάτων (Τ).....	72
Υπόβαθρο εργαλείων mentoring.....	74
Τ.1 – Ταιριάζει το συνεταιριστικό μοντέλο με την επιχειρηματική σου ιδέα;	75
Τ.2 – Έρευνα αξιολόγησης ποιότητας για πρεσβευτές.....	78
Τ.3 – Εργαλείο αυτο-αξιολόγησης για μέντορες	81
Τ.4 – Καταγραφή των συνεδριών mentoring	84
Τ.5 – Σχέδιο δράσης mentoring.....	86
Τ.6 – Φόρμα ανατροφοδότησης πρεσβευτή	88

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το παρόν έγγραφο αποτελεί μια βασική πηγή για τους μέντορες ώστε να βοηθήσουν τους πρεσβευτές στη διοργάνωση επιτυχημένων τοπικών εργαστηρίων. Παρέχει μια εργαλειοθήκη που συμπληρώνει το εκπαιδευτικό υλικό με εργαλεία τεχνικής υποστήριξης, φύλλα εργασιών και πρότυπα για το mentoring.

Το αρχείο παρουσιάζεται ως ένα σύνολο διακριτών αλλά και συμπληρωματικών εργαλείων, για να γίνουν διαθέσιμα στη Βάση Γνώσης. Το κάθε εργαλείο μπορεί να χρησιμοποιηθεί ανεξάρτητα ή σε συνδυασμό με άλλα.

Εργαλεία Τεχνικής Υποστήριξης (ΕΤΥ)

1. Επιχειρηματικό Μοντέλο Εσύ

Απόκτηση μιας δομημένης γενικής εικόνας του project μέσω ενδοσκοπήσης

2. Δομή ενός project

Ερωτήσεις για να τις υποβάλλεις στον εαυτό σου πριν την έναρξη

3. Εξιστόρηση

Ορισμένες χρήσιμες συμβουλές για να λες ελκυστικές ιστορίες, τρικ για όταν μιλάς σε κοινό και να παρέχεις ανατροφοδότηση σχετικά με μια δημόσια ομιλία.

4. Θετική επικοινωνία

Συμβουλές για να εφαρμόσεις έναν θετικό τρόπο επικοινωνίας και να ενθαρρύνεις τους πρεσβευτές με παραδείγματα εποικοδομητικής και θετικής ανατροφοδότησης

5. Το Παιχνίδι ως μαθησιακό εργαλείο

Πώς προχωράς; Γιατί και με ποιόν τρόπο εμπλέκεις ένα παιχνίδι;

6. Κατευθυντήριες Ερωτήσεις

Μία λίστα από ερωτήσεις σκέψης

7. Οπτικοποίησε το Συνεταιριστικό Προϋπολογισμό

Ένα υπολογιστικό φύλλο για να κάνεις τους πρώτους υπολογισμούς των σχετικών εξόδων και εσόδων για μια συνεταιριστική επιχείρηση

Φύλλα δραστηριοτήτων (ΦΔ)

- 1. Ο Καμβάς της Αλλαγής**
Η αφήγηση του επιχειρηματικού σας ταξιδιού
- 2. Παιχνίδια Συνεργασίας**
Φύλλο εργασίας του παιχνιδιού
- 3. Παιχνίδια Συμπερίληψης**
Φύλλο δραστηριότητας του παιχνιδιού
- 4. Παιχνίδια για Ανοιχτό Μυαλό**
Φύλλο δραστηριότητας του παιχνιδιού
- 5. Παιχνίδια Ενεργοποίησης**
Φύλλο δραστηριότητας του παιχνιδιού

Υποδείγματα (Τ)

- 1. Ερωτηματολόγιο που προσδιορίζει αν το συνεταιριστικό μοντέλο ταιριάζει με την επιχειρηματική σου ιδέα**
- 2. Έρευνα εκτίμησης ποιότητας** (πρότυπο για την αναγνώριση των μαθησιακών αποτελεσμάτων).
- 3. Εργαλείο αυτο-αξιολόγησης** (πρότυπο για την αξιολόγηση των IOs).

4. **Αρχείο των συνεδριών mentoring/σημειώσεις** (δίνει τη δυνατότητα στο μέντορα να σχεδιάσει τις συνεδρίες πιο αποδοτικά και να χαρτογραφήσει την πρόοδο σε σχέση με τους συμφωνημένους στόχους).
5. **Σχέδιο δράσης mentoring** (παρέχει στους πρεσβευτές ένα διαρκές σχέδιο δράσης για τη διαδικασία του mentoring και ορίζει τις εργασίες και τους στόχους ως προς τις ημερομηνίες που πρέπει να επιτευχθούν).
6. **Φόρμα ανατροφοδότησης πρεσβευτών** (βοηθάει το μέντορα στην αναστοχαστική πρακτική και στο σχεδιασμό των επόμενων συνεδριών).

ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΤΕΧΝΙΚΗΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ

Σύντομος οδηγός για τα Εργαλεία Τεχνικής Υποστήριξης (ΕΤΥ)

ΕΤΥ ονόματα και σκοποί	Πότε χρησιμοποιούνται
<p>ΕΤΥ.1 Επιχειρηματικό Μοντέλο Εσύ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Πρόσφερε μια σφαιρική εικόνα και τον τρόπο που χρησιμοποιείς δυνάμεις και ταλέντα για να αναπτυχθούν επαγγελματικά και προσωπικά. 	<p>πριν ή κατά τη διάρκεια του "Ας συνεργαστούμε"</p>
<p>ΕΤΥ.2 Δομώντας ένα project</p> <ul style="list-style-type: none"> • Παρουσίασε και μίλα για το project σου σύμφωνα με τους σκοπούς που έχεις προσδιορίσει υποβάλλοντας τις σωστές ερωτήσεις. 	<p>πριν το "Ας συνεργαστούμε"</p>
<p>ΕΤΥ. 3 Εξιστόρηση</p> <ul style="list-style-type: none"> • Τράβηξε την προσοχή • Αφύπνισε συναισθήματα • Αιχμαλώτισε το μυαλό του συνομιλητή σου • Πάρε κάτι ως ανταπόκριση 	<p>σε όλη τη διαδικασία mentoring</p>

<p>ΕΤΥ.4 Θετική επικοινωνία</p> <ul style="list-style-type: none"> • Χτίσε εμπιστοσύνη, σταθερές σχέσεις για να συνεργαστείς στο projects. 	<p>σε όλη τη διαδικασία mentoring</p>
<p>ΕΤΥ.5 Το Παιχνίδι ως μαθησιακό εργαλείο</p> <ul style="list-style-type: none"> • Δημιουργεί μία σύνδεση ανάμεσα στους συμμετέχοντες κι έτσι εμπιστοσύνη ανάμεσα στους ανθρώπους. • Ενδυναμώνει τη μάθηση σε σώμα, καρδιά και κεφάλι (δράσεις, συναισθήματα, σκέψεις). 	<p>κατά τη διάρκεια των εργαστηρίων</p>
<p>ΕΤΥ.6 Κατευθυντήριες Ερωτήσεις</p> <ul style="list-style-type: none"> • Αναθεώρησε τον τρόπο που οι πρεσβευτές προσεγγίζουν προβλήματα και φιλοδοξίες • Άνοιξε το μυαλό των πρεσβευτών για κάτι που δεν έχουν ξανασκεφτεί • Ενθάρρυνε τους πρεσβευτές να δούνε τη "μεγάλη εικόνα" • Ενθάρρυνε τους πρεσβευτές να είναι σε επαφή με τα αληθινά τους συναισθήματα • Προκάλεσε τους πρεσβευτές (να κάνουν κάτι άλλο ή να αντιδράσουν/ συμπεριφερθούν/αισθανθούν αλλιώς) 	<p>σε όλη τη διαδικασία mentoring</p>

<p>ΕΤΥ.7 Οπτικοποίησε τον συνεταιριστικό προϋπολογισμό</p> <ul style="list-style-type: none">• Δώσε την εικόνα της επιχείρησης σε μια συγκεκριμένη ημερομηνία	κατά τη διάρκεια των εργαστηρίων
--	----------------------------------

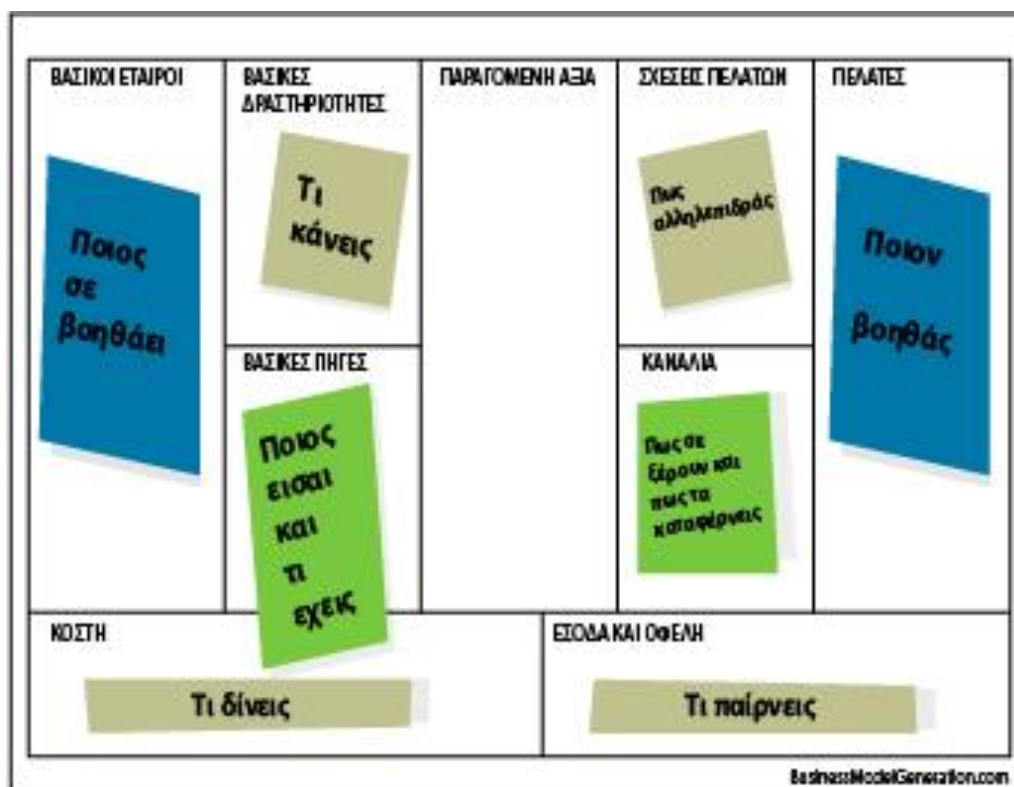
ΕΤΥ.1 – Επιχειρηματικό Μοντέλο Εσύ

Σκοποί

- Πρόσφερε μια σφαιρική εικόνα και τον τρόπο που χρησιμοποιείς δυνάμεις και ταλέντα για να αναπτυχθείς επαγγελματικά και προσωπικά.

ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ ΠΡΙΝ Ή ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΟΥ “ΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ”

Επιχειρηματικό Μοντέλο Εσύ



Απάντησε στις ερωτήσεις (1 λέξη ανά ερώτηση)

1. Ποιός είσαι και τι έχεις; π.χ.: ένας συνεταιριστής
2. Τι κάνεις; π.χ. *mentoring*
 - a. Κατάγραψε τις δραστηριότητες που εκτελείς καθημερινά στη δουλειά, οι οποίες διακρίνουν το επάγγελμά σου σε σχέση με άλλα.
3. Ποιον βοηθάς; Από ποιόν παράγεις αξία; π.χ.: φοιτητές
4. Πώς βοηθάς; π.χ.: *εξέλιξη καριέρας*
 - a. Περιγράψε συγκεκριμένα οφέλη που έχουν οι πελάτες ως αποτέλεσμα της εργασίας σου.
5. Πώς τα καταφέρνεις; Σε ποιά πεδία θέλουν οι πελάτες σου να τους βοηθήσεις; Π.χ.: *workshop*

6. Πώς αλληλεπιδράς; Π.χ.: *συλλογική συνεδρία*
 - a. Περιγράψε τους τύπους σχέσεων που έχεις στη διάθεσή σου τώρα
7. Ποιός σε βοηθάει; Υπάρχουν συνεργάτες που παρέχουν βασικούς πόρους ή εκτελούν βασικές δραστηριότητες για σένα; Θα μπορούσαν; Να είναι π.χ.: *ένα δίκτυο επαγγελματιών*
8. Τι παίρνεις; π.χ.: *αισθάνομαι χρήσιμος*
9. Τι προσφέρεις; Π.χ.: *ενέργεια*

Έχοντας απαντήσει στις παραπάνω ερωτήσεις, η ιδέα είναι να επιλέξεις ένα πράγμα που θέλεις να αλλάξεις ή να βελτιώσεις και να προσαρμόσεις τα μέσα για να φτάσεις ως εκεί και να ξεκινήσεις ένα μέρος της δράσης.

Για παράδειγμα, απόκτησε νέους πελάτες: εργαζόμενους ενήλικες

- αξία: εξέλιξη καριέρας
- νέο πεδίο: διαδικτυακή κοινότητα
- νέες δραστηριότητες: δόμηση/mentoring διαδικτυακής κοινότητας
- νέοι συνεργάτες: το προσωπικό μου δίκτυο
- νέα έσοδα: χρήματα
- νέα αλληλεπίδραση: διαδικτυακή
- νέα κόστη: προσωπικός χρόνος

Αυτό βοηθάει να διαμορφώσεις πειστικά το λόγο σου

Σήμερα, ως [τίτλος], εγώ [προστιθέμενη αξία] για / από / με [πελάτες] σε [δραστηριότητες] μέσω [τρόποι, σχέσεις] με [συνεργάτες] βασίζομαι σε [πόροι] και αυτό μου αποφέρει [οφέλη] παρά τα [κόστη]. π.χ.: Σήμερα, ως επιχειρηματίας, εξέλιξα την καριέρα για εργαζόμενους ενήλικες στη δόμηση και mentoring μιας διαδικτυακής κοινότητας μέσω του προσωπικού μου δικτύου. Βασίζομαι στην εμπειρία μου και αυτό μου αποφέρει χρήματα παρά την επένδυση σε προσωπικό χρόνο.

ΕΤΥ.2 – Δομώντας ένα project

Σκοποί

- Παρουσίασε και μίλα για το project σου σύμφωνα με τους σκοπούς που έχεις προσδιορίσει ρωτώντας τις σωστές ερωτήσεις.

ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ ΠΡΙΝ ΤΟ “ΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ”

Δομώντας ένα project

1. Ποιό είναι το **αρχικό πρόβλημα** ;
2. Ποιό είναι το **γενικό πλαίσιο**;
3. Τι έχει αυτό **ως συνέπειες**;
4. Ποιές είναι **οι αιτίες**;
5. Ποιοί επηρεάστηκαν από το πρόβλημα; Κατάγραψε τους, **από τους πιο επηρεασμένους στους λιγότερο**.
6. Περιγράψε την **ιδανική κατάσταση** – είναι ρεαλιστικό αν όλα τα προβλήματα έχουν λυθεί.
7. Ποια τα στάδια για την επίτευξη της επιθυμητής μελλοντικής κατάστασης; Ποιά **τα φρένα και οι μοχλοί** που μπορείς να ενεργοποιήσεις άμεσα;
8. **Ο στόχος σου**; Ποιούς στόχους θέλεις να επιτύχεις με το πέρας του project;
9. Τι **αποτελέσματα περιμένεις**; επαρκή και αναγκαία για την επίτευξη του στόχου;
10. Τι είδους πράγματα θα επιτύχεις κατά τη διάρκεια του project; **Ποιές δραστηριότητες**;
11. **Ποιά μέσα χρειάζονται**;
12. Ποιό είναι το **πρώτο μικρό και συγκεκριμένο βήμα** που χρειάζεται να κάνεις τώρα για να πλησιάσεις το στόχο;

Παράδειγμα

1. Ποιό είναι το αρχικό πρόβλημα; *Συχνά ατυχήματα λεωφορείων*
2. Ποιό είναι το γενικό πλαίσιο; *Το μμποτιλιάρισμα*
3. Τι έχει αυτό ως συνέπειες; *Τραυματισμούς επιβατών, ακριβή ασφάλιση*
4. Ποιές είναι οι αιτίες; *Απρόσεχτοι οδηγοί, οχήματα σε κακή κατάσταση (παλιά, κακώς συντηρημένα οχήματα), δρόμοι σε κακοί κατάσταση, υπερβολική πυκνότητα οχημάτων*
5. Ποιοί είναι οι εμπλεκόμενοι στο πρόβλημα; (κατάγραψε τους από τους πιο εμπλεκόμενου; στους λιγότερο) *Οδηγοί και επιβάτες, πεζοί, η οικογένεια του τραυματία, υπεύθυνοι συντήρησης δρόμων, υπεύθυνος δρομολογίου λεωφορείου, κατασκευαστές λεωφορείων, τοπικοί άρχοντες, κάτοικοι της περιοχής....*
6. Περίγραψε την ιδανική κατάσταση. (είναι ρεαλιστικό αν όλα τα προβλήματα έχουν επεξεργαστεί) *Λιγότεροι τραυματίες επιβάτες, φτηνότερη ασφάλιση*
7. Ποιά τα στάδια για την επίτευξη της επιθυμητής μελλοντικής κατάστασης; Ποιά τα φρένα και οι μοχλοί που μπορείς να χρησιμοποιήσεις άμεσα; *Πιο προσεκτικοί οδηγοί δρόμοι σε καλύτερη κατάσταση, σεβασμός των κανονισμών στους δρόμους*
8. Ο σκοπός σου; Ποιούς στόχους θέλεις να επιτύχεις με το πέρας του project; *Οχήματα σε καλύτερη κατάσταση*
9. Τι αποτελέσματα περιμένεις; (ικανά και αναγκαία για την επίτευξη του στόχου) *Πιο νέα οχήματα, καλύτερη συντήρηση*
10. Τι είδους πράγματα θα πετύχεις κατά τη διάρκεια του project; Ποιές δραστηριότητες; *Θα καθοριστεί με τους εμπλεκόμενους φορείς*
11. Ποιά μέσα χρειάζονται; *Ταλέντα, πληροφόρηση, ταξίδι, χρηματοδότηση επαρκή και αναγκαία για τη διεξαγωγή των δραστηριοτήτων*
12. Ποιό είναι το πρώτο και συγκεκριμένο βήμα που χρειάζεται να κάνεις τώρα για να πλησιάσεις το στόχο; *Συνάντησε 5 ειδικούς στην ασφάλιση αυτοκινήτων και ρώτα τους για τις πιο κοινές αιτίες ατυχημάτων όπου εμπλέκονται λεωφορεία.*

Συμβουλές για τον καθορισμό των στόχων

1. **Κατάγραψε το στόχο**
2. Περιορίσε το στόχο σου σε **μια σύντομη πρόταση** που επικοινωνείται εύκολα.
3. Κάνε τον **κατανοητό** σε όποιον το διαβάζει.
4. **Χρησιμοποίησε θετικό τόνο**, θετικές λέξεις, και προτάσεις.
5. Διατύπωσε **σύντομες προτάσεις**.
6. Κάνε το φιλόδοξο, αλλά **ρεαλιστικό**.
7. Διασφάλισε ότι ο στόχος είναι **στο χέρι σου** (στο μέτρο των δυνατοτήτων σου).
8. Αποφάσισε **τα κριτήρια** που θα δείξουν αν έχεις επιτύχει το σκοπό.
9. Διασφάλισε ότι **σέβεται** εσένα και όλα τα πρόσωπα που αφορά.
10. Διασφάλισε ότι αν προβάλλεις τον εαυτό σου έχοντας πετύχει το σκοπό νοιώθεις **χαρούμενος, περήφανος και άνετος**.
11. Διασφάλισε ότι είναι **ευέλικτος** (να αναθεωρηθεί ακολουθώντας διάφορες παραμέτρους).
12. Δημιούργησε μία **μεγάλη εικόνα**, σύμβολο που αναπαριστά το σκοπό σου και τοποθέτησε το σε κοινή θέα.
13. Όρισε **προθεσμία** (σε ένα έτος...).
14. Διευκρίνισε ποιο θα είναι **το πρώτο μικρό σου βήμα** για να πλησιάσεις το στόχο.

ΕΤΥ. 3 – Εξιστόρηση

Σκοποί

- Τράβηξε την προσοχή.
- Αφύπνισε συναισθήματα
- Αιχμαλώτισε το μυαλό του συνομιλητή σου.
- Πάρε κάτι.

ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ ΠΡΙΝ ΤΟ “ΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ”

Εξιστόρηση

Ερωτήσεις για να τις υποβάλλεις στον εαυτό σου πριν πεις την ιστορία

- Ποιές είναι οι **αξίες** σου; (λέξεις)
- Ποιά είναι η **αποστολή** σου; (ρήμα/δράση)
- Ποιό **πρόβλημα** προσπαθείς να λύσεις;
- Πώς **διαφοροποιείσαι**; Ποιές είναι οι δεξιότητές σου;
- Γιατί; Ποιό είναι το **κίνητρο** σου; Τι είδους συναίσθημα θέλεις να δημιουργήσεις; Σε τι είδους σύμπαν θες να φέρεις τους ανθρώπους;

Δομή βημάτων

1. Μία ελκυστική εισαγωγή.
2. Ένα διασπαστικό στοιχείο, ανάπτυξε μια κεντρική ιδέα με ξεκάθαρες εξηγήσεις.
3. Ένα δεσμευτικό συμφωνητικό μαζί με το κάλεσμά σου σε δράση (βλ. IO3).

Συστατικά

1. Ενσυναίσθηση
2. Ταυτοποίηση
3. Ανέκδοτα
4. Όχι ψέμματα!

Βασικά σημεία

1. Ακεραιότητα (αλήθεια, ειλικρίνεια, πραγματικότητα): πες μια ιστορία, μίλα από καρδιάς, η αυθεντικότητα και ο ρεαλισμός φέρνουν την αξιοπιστία.
2. Εγγύτητα (μυστικό, διαμοιρασμός, ενσυναίσθηση: καθολική αίσθηση, οικειότητα, αυτοπεποίθηση, διευκόλυνση της αφοσίωσης).
3. Προβολή (καθρέπτης, παράδειγμα, μεταφορά): αναλογία, βλέπουμε τους εαυτούς μας στη θέση του ήρωα ή του θύματος, προβάλλουμε τους εαυτούς μας σαν να συνέβη σε εμάς.
4. Υπόσχεση (όνειρο, λύση, επιτυχία): η ελπίδα ότι είναι εφικτό.

Τρικ για να μιλάς στο κοινό

- Όρισε τους στόχους σου. Αν ο ομιλητής ξέρει την **πρόθεση** που εμπυχώνει την επικοινωνία του, κάθε του δράση θα είναι η ενσάρκωση και το μήνυμα θα διαδοθεί με όλα τα μέσα: κείμενο (λεκτικό), σώμα (μη λεκτικό), ή λέξεις.
- Τοποθετήσου στο σκηνικό. Διασκέδασε το και **πέρανα καλά**.
- Το όπλο ενάντια στο τρακ: η **προετοιμασία** και η **επανάληψη**, επισκέψου την αίθουσα μια μέρα πριν, περπάτα σε αυτό, παρατήρησε πρακτικές λεπτομέρειες. Πρέπει να διαχειριστείς το χρόνο σου. Συνήθως λένε ότι η προετοιμασία πρέπει να διαρκεί 10 φορές περισσότερο απ' ό,τι η ίδια η ομιλία.
- **Σκέψου το κοινό σου**, κάνε τους να ταυτιστούν με την ιστορία τους, ώστε να θέλουν να λύσουν το πρόβλημα.
- **Ανέπνεε** βαθιά. Αν νιώσεις πίεση, ξεκίνα μακρές εκπνοές (8") και μετά εισπνοές (4").
- **Αρθρωσε**, πρόφερε το φωνήεν στο τέλος της λέξης για να χαμηλώσεις το ρυθμό της ομιλίας. Επανάλαβε το κείμενο με ένα στυλό στο στόμα σου.

- Προχώρησε προς το κοινό, δείξε ότι θέλεις να έρθεις πιο κοντά σε αυτούς που ακούνε και ότι θέλεις να **δώσεις** κάτι στο ακροατήριό σου. **Καλωσόρισε** το ακροατήριό. **Πρόσεξε** να δείχνει το ενδιαφέρον, σάρωσε όλο το δωμάτιο, τοποθέτησε ένα σημείο συγκέντρωσης.
- **Θέσε ένα στόχο στον εαυτό σου.**
- Κάνε **χειρονομίες** που σχετίζονται με τις βασικές ιδέες, κινήσου ήρεμα.
- Χαμογέλα! Χρησιμοποιήστε ενστικτώδη συμπάθεια. Το **χαμόγελο** δημιουργεί θετικές συμπεριφορές στο άλλο πρόσωπο.
- Σημείωσε τις **παύσεις**, η αποδοτική ομιλία ξεκινά μετά από παύσεις 4" ή 5", η σιωπή είναι ένα εργαλείο για ακρόαση, επιτρέπει στο κοινό να αφομοιώσει την πληροφορία.
- Το κόκκινο νήμα: **συναίσθημα.**
- Κάνε το ορατό (περίγραψε, χρησιμοποίησε εικόνες): **“Μη μιλάς, δείχνε”**.
- Χρησιμοποίησε τις **5 αισθήσεις** του συνομιλητή σου (αισθήσεις, οσμές, ήχους, χρώματα)

Πώς να παρέχεις ανατροφοδότηση σχετικά με έναν δημόσιο λόγο;

Αναφέρσου στα "βασικά μιας κατάλληλης αποδελτίωσης" (βλ. "Το Παιχνίδι ως μαθησιακό εργαλείο"). Πειραματίσου με αυτό όταν οι συμμετέχοντες προετοιμάζονται για την ομιλία στο κοινό.

Ειδικές παρατηρήσεις

Πρώτα, έλεγξε τον τρόπο με τον οποίο επικοινωνείς:

- **Λεκτικά:** κυριολεκτική σημασία των λέξεων.

- **Μη λεκτικά** (γλώσσα του σώματος): αναπνοές (σύντομες, εκτενείς), θέση (κίνηση, ακαμψία...) (μικρο)χειρονομίες (κεφάλι, χέρια, πόδι, μάτια, ...).
- **Παραλεκτικά**: τόνος, ροή, ρυθμός, ένταση, δύναμη, μελοδικότητα.

Διασφάλισε ότι ο στόχος της παρουσίασης είναι ξεκάθαρος σε όλους:

- Η παρουσίαση απαντά στα: **Ποιός - Γιατί - Τι - Πώς - Πότε;**
- Η παρουσίαση να αυξάνει σταδιακά σε **ένταση**
- Ο τρόπος που κάνεις την παρουσίαση να είναι **πρωτότυπος**
- Η παρουσίαση να έχει **κατάλληλη διάρκεια** (ανάλογα με το σκοπό)
- Ο **χώρος** (σκηνή, ...) να χρησιμοποιείται κατάλληλα
- Να περιλαμβάνονται κάποια **υποστηρικτικά μέσα** (βίντεο, οθόνη...)
- Να υπάρχει επαρκής **χώρος για συναίσθημα(τα)**
- Τα αιτήματα (**κάλεσμα για δράση**) του ομιλητή να είναι ξεκάθαρα
- Ο ομιλητής να **ακούει προσεκτικά** τις ερωτήσεις κοινού/ακροατηρίου
- Η παρουσίαση να έχει προβαριστεί, αλλά να γίνεται με **“φυσικό τρόπο”**
- Ο ομιλητής να **παραμένει ήρεμος** ακόμα και αν η ερώτηση τον ξαφνιάζει
- Ο ομιλητής να πρέπει να παίρνει τα πράγματα **προσωπικά**

ΕΤΥ. 4 – Θετική επικοινωνία

Σκοποί

- Χτίσε εμπιστοσύνη, σταθερές σχέσεις για να συνεργαστείς σε ένα project.

ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΚΑΘΟΔΗΓΗΣΗ

Θετική επικοινωνία

Ξεκίνα μια καινούργια στάση ζωής και υιοθέτησε μία από τις **4 Συμφωνίες των Τολτέκων**

1. Να είσαι σε Αρμονία με τον Κόσμο σου

Μίλα με ακεραιότητα. Πες μόνο αυτά που εννοείς. Απόφυγε να χρησιμοποιήσεις το Λόγο για τον εαυτό σου ή για να κακολογήσεις άλλους. Χρησιμοποίησε τη δύναμη του δικού σου Λόγου στην κατεύθυνση της αλήθειας και της αγάπης.

2. Μην Παίρνεις Τίποτα Προσωπικά

Τίποτε δεν κάνουν οι άλλοι εξαιτίας σου. Αυτά που κάνουν και λένε είναι μια προβολή της δικής τους πραγματικότητας, των δικών τους ονείρων. Όταν είσαι απρόσβλητος από τις απόψεις και πράξεις των άλλων, δεν θα γίνεις το θύμα μιας αναίτιας ταλαιπωρίας.

3. Μην Κάνεις Υποθέσεις

Βρες το θάρρος να υποβάλλεις ερωτήσεις και να εκφράζεις αυτό που ακριβώς θέλεις. Επικοινωνήσε με τους άλλους όσο ξεκάθαρα μπορείς για να αποφύγεις παρεξηγήσεις, στενοχώρια και δράμα. Με αυτήν τη συμφωνία και μόνο μπορείς να μεταμορφώσεις πλήρως τη ζωή σου.

4. Πάντα να Δίνεις τον Καλύτερο σου Εαυτό

Πρόκειται να αλλάξει από τη μια στιγμή στην άλλη. Θα είναι διαφορετικό όταν είσαι υγιής και όταν είσαι άρρωστος. Σε κάθε περίπτωση, κάνε απλά το καλύτερο που μπορείς και να αποφύγεις την αυτοτιμωρία, αυτοκαταστροφή και ματαίωση.

Να έχεις κατά νου

- Ο μέντορας παρέχει ανατροφοδότηση μόνο όταν υπάρχει πραγματική εμπιστοσύνη ανάμεσα στο μέντορα και στους πρεσβευτές.
- Η ανατροφοδότηση είναι ένα δώρο! Σημαίνει ότι ο μέντορας έχει θετικές προθέσεις απέναντι στους πρεσβευτές.
- Είναι προτιμότερο ο μέντορας να ρωτά τους πρεσβευτές αν θέλουν ανατροφοδότηση.
- Μια απλή αρνητική παρατήρηση επιδρά όσο 10 θετικές ανατροφοδοτήσεις, επειδή ο εγκέφαλος μας ανιχνεύει πρώτα το αρνητικό. Δεδομένου αυτού, είναι ακόμα πιο σημαντικό να χρησιμοποιούμε τις σωστές λέξεις όταν μιλάμε με κάποιον.

Μία καλή ανατροφοδότηση είναι

- Βασισμένη σε γεγονότα και παρατηρήσεις.
- Πολύ λεπτομερής και ακριβής.
- Θετική, που σημαίνει "βασισμένη σε διάφορα θετικά στοιχεία".
- Περιλαμβάνει συμβουλές για μία ή δύο βελτιώσεις.
- Σύντομη.
- Προφορική παρά γραπτή, διότι η μη λεκτική συμπεριφορά του μέντορα μπορεί να ενισχύσει την επίδραση της ανατροφοδότησης. Η γραπτή ανατροφοδότηση μπορεί να μπερδέψει και ίσως οδηγήσει σε παρερμηνείες.
- Επικοινωνιακή, π.χ. "οι πρεσβευτές είναι πλέον σε θέση να αναλαμβάνουν δράσεις που μπορούν να βελτιώσουν τις δράσεις του μέντορα".

Απόφυγε

- Γενικότητες (Πάντα, ποτέ, συχνά...).
- Να παρέχεις ανατροφοδότηση δημόσια (πάντα πρόσωπο με πρόσωπο).

- Να παρέχεις ανατροφοδότηση για το “know-how” των πρεσβευτών. “Έπικεντρωμένο στις πράξεις και όχι στον άνθρωπο” / “Μιλώ για το τι έχεις κάνει, και όχι για το τι είσαι”.

Παραδείγματα επικοινωνιακής και θετικής ανατροφοδότησης

- - *Γράψατε ένα ποιοτικό άρθρο. Οι αναφορές σας να ποικίλλουν και να περιέχουν διαφορετικές απόψεις. Η άποψή σας να βασίζεται σε τεκμηριωμένα γεγονότα και ανάλυση. «Ιδιαίτερα εκτίμησα τη μεταφορά που χρησιμοποίησατε, διότι με βοήθησε να κατανοήσω αυτό το κεφάλαιο. Μπορώ να προσθέσω μια πρόταση...;»*
 - *Ναι*
 - *Οκ, ευχαριστώ. Να σας προτείνω να προσθέσετε το διάγραμμα στη σελίδα 32 ώστε να διασαφηνιστεί το μοντέλο που περιγράψατε;*

- - *Βλέπω ότι η λύση που βρήκατε στο ζήτημα μαζί με τους δύο συναδέλφους σας δουλεύει καλά. Φαίνεται ότι τα καθήκοντά τους είναι καλά ορισμένα, ώστε να μπορέσουν να εργαστούν πιο αποδοτικά. Μπορώ να ρωτήσω κάτι;*
 - *Ναι*
 - *Τους συγχαρήκατε για τη δουλειά τους, και για τον τρόπο που δέχτηκαν να δεχτούν την άποψή σας;*
 - *Όχι*
 - *Οκ. Πώς νοιώθετε σχετικά με αυτό;*
 - *Δεν συνηθίζω να συγχαίρω τους συναδέλφους μου. Φοβάμαι ότι θα θεωρήσουν ότι είμαι υπερβολικά φιλικός, ειδικά αν είναι γυναίκες. Κατανοώ, όμως, ότι είναι σημαντικό για αυτούς... Θα το πράξω αυτό το απόγευμα.*
 - *Τέλεια! Αυτό είναι μια θετική πρόκληση για εσάς.*

Συμβουλές για να υιοθετήσεις έναν θετικό τρόπο επικοινωνίας όταν η διάθεση σου έχει πέσει ή νιώθεις αναστατωμένος

- Γράψε σε ένα χαρτί τι σε προβληματίζει/σε αναστατώνει ή ζωγράφισε το με ένα σύμβολο και άσε το χαρτί στο τραπέζι με την όψη προς τα κάτω.
- Άκου ένα τραγούδι, με το ποίο νιώθεις ευχάριστα (και χόρεψε/κινήσου αν είσαι μόνος!)
- Θυμήσου την τελευταία φορά που γέλασες για αρκετή ώρα σε μία θετική ατμόσφαιρα.
- Διάλεξε ένα χρώμα που σε εμπνέει στο χώρο που βρίσκεσαι, κοίταξε το 2 ή 3 λεπτά ενώ παίρνεις βαθιές ανάσες.
- Προχώρα!
- Αν το μυαλό σου είναι ακόμα ανάστατο, να είσαι **αυθεντικός** με τον συνομιλητή σου: Πες ότι είσαι ανήσυχος και ότι δεν υπάρχει κάτι που πρέπει αυτός να πάρει προσωπικά. **Αυτή η συμπεριφορά θα σε κάνει να χαλαρώσεις!**

ΕΤΥ. 5 – Κατευθυντήρια Ερώτηση

Σκοποί

- Αναθεώρησε τον τρόπο που οι πρεσβευτές προσεγγίζουν τα προβλήματα και τις φιλοδοξίες τους.
- Άνοιξε το μυαλό των πρεσβευτών για κάτι που δεν έχουν ξανασκεφτεί.
- Ενθάρρυνε τους πρεσβευτές να δούνε τη "μεγάλη εικόνα".
- Ενθάρρυνε τους πρεσβευτές να συνδεθούν με τα βαθιά τους συναισθήματα.
- Προκάλεσε τους πρεσβευτές (να κάνουν κάτι άλλο ή να αντιδράσουν/ συμπεριφερθούν/αισθανθούν με διαφορετικό τρόπο.

ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΚΑΘΟΔΗΓΗΣΗ

Κατευθυντήρια Ερώτηση

Συμβουλές

- Μια κατευθυντήρια ερώτηση είναι πάντα ανοιχτού τύπου.
(Οι κλειστού τύπου ερωτήσεις είναι που μπορούν να απαντηθούν με ένα "ναι" ή "όχι," ενώ οι ανοιχτού τύπου απαιτούν περισσότερη σκέψη και κάτι παραπάνω από μία απλή μονολεκτική απάντηση.)
- Κατά προτίμηση προκάλεσε τους πρεσβευτές για τις δυνάμεις, ικανότητες και δυνατότητες τους.
- Απόφυγε να απαντάς εκ μέρους των πρεσβευτών.
- Αν επέλθει σιωπή, ίσως είναι σημάδι ότι η ερώτησή σου είναι πολύ ισχυρή. Συνιστάται να αφήσετε τη σιωπή να κατασταλάξει μέχρι να απαντήσουν.

ΚΑΤΑΝΟΗΣΕ για να αποκτήσεις γνώση και να βρεις πληροφορίες

// ΤΟ ΑΤΟΜΟ

Σε ποιές περιοχές θα ήθελες να αναπτυχθείς;
 Τι αγαπάς να κάνεις;
 Τι χρειάζεσαι για να είσαι στα καλύτερά σου;
 Τι θα ήθελες να κάνεις σε τρία χρόνια;
 Πώς μπορείς να αξιοποιήσεις βέλτιστα της δεξιότητές σου;
 Με τι είσαι πραγματικά παθιασμένος;
 Ποιο είναι το "γιατί" σου – το θεμελιώδες κίνητρο για δουλειά;

// ΤΟ PROJECT / ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Ποιός είναι ο στόχος;
 Ποιά είναι τα σχέδιά σου;
 Ποιές είναι οι εναλλακτικές επιλογές που μπορείς να σκεφτείς;
 Ποιά είναι η παρούσα κατάσταση;
 Τι θα χρειάζονται για να κάνεις αυτό το project επιτυχημένο;
 Ποιοί είναι οι βασικοί παίχτες στην ομάδα σου;
 Ποιοι είναι οι ενδιαφερόμενοι;

ΚΑΙΝΟΤΟΜΗΣΕ για να παράξεις ιδέες και να βελτιώσεις μεθόδους

// ΤΟ ΑΤΟΜΟ

Τι θα έκανες αν η χρηματοδότηση είναι απεριόριστη;
 Τι θα έκανες αν δεν είχες τον φόβο της αποτυχίας;
 Πότε νιώθεις περισσότερο δημιουργικός;
 Μαζί με ποιόν κάνεις καλύτερο brainstorming;
 Ποιό θα ήταν ένα πράγμα που θα άλλαζες σήμερα;
 Πώς πιστεύεις ότι θα μοιάζει η επιχείρησή μας σε 10 χρόνια;

// TO PROJECT / ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Και αν το κοιτούσαμε από μία τελείως διαφορετική οπτική;
 Πώς θα μπορούσαμε να το κάνουμε στο μισό χρόνο;
 Ποιός υλοποιεί αυτή τη διαδικασία καλύτερα από οποιονδήποτε άλλο;
 Ποιές εργασίες δεν βελτιώνουν την πρόταση αξίας σας προς τον πελάτη μας;
Ποιά άλλη εναλλακτική μπορείτε να εξετάσετε;

ΚΙΝΗΤΟΠΟΙΗΣΟΥ για να επιτύχεις έναν στόχο και να υλοποιήσεις ένα σχέδιο

// TO ΑΤΟΜΟ

Τι πρέπει να γίνει για να έχει αυτό επιτυχία;
 Ποιά πιστεύεις πως πρέπει να είναι τα επόμενα βήματα;
 Πώς μπορώ να σε βοηθήσω ή να σε υποστηρίξω;
 Πώς μπορούμε να διατηρήσουμε τη συγκέντρωση και τον ενθουσιασμό;
 Έχουμε τους σωστούς ανθρώπους στους σωστούς ρόλους για να διασφαλίσουμε την επιτυχία;

// TO PROJECT / ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Ποιά εμπόδια χρειάζεσαι να μετακινηθούν;
 Πώς θα ξέρουμε αν είμαστε επιτυχημένοι;
 Ποιές γρήγορες νίκες μπορούμε να κατορθώσουμε και να γιορτάσουμε;
 Ποιά είναι η διαδικασία λογοδοσίας;
 Τι έχει πάει καλά μέχρι τώρα;

<p>ΔΗΜΙΟΥΡΓΩΝΤΑΣ</p> <p>για νέες ιδέες</p> <ul style="list-style-type: none"> • Τι θα αποτελούσε λύση για το...; • Μπορείς να προτείνεις κάτι που...; • Ποιά θεωρία μπορείς να βρεις για...; • Τι θα συνέβαινε αν...; • Πώς θα μπορούσες να δημιουργήσεις/βελτιώσεις/αναπτύξεις...; 	<p>ΑΝΑΛΥΩΝΤΑΣ</p> <p>Για καλύτερη κατανόηση</p> <ul style="list-style-type: none"> • Τι είναι ίδιο με ή διαφορετικό από...; • Η πληροφορία βασίζεται σε ένα γεγονός ή μία άποψη; • Ποιό είναι το βαθύτερο θέμα/ νόημα; • Τι πιστεύεις για...; • Ποιά συμπεράσματα εξάγεις; • Μπορείς να εξηγήσεις τι θα μπορούσε να έχει συμβεί;
<p>ΑΞΙΟΛΟΓΩΝΤΑΣ</p> <p>για έκφραση και υποστήριξη απόψεων</p> <ul style="list-style-type: none"> • Τι θα είχε συμβεί αν...; • Ποιά είναι η γνώμη σου για...; • Τι σου δείχνει ότι το...συνέβη; • Πώς θα μπορούσε... να βελτιωθεί; • Χρησιμοποιώντας όσα ξέρεις, πώς θα εξηγούσες...; • Τι στοιχεία θα υποστήριζαν την άποψη σου; • Συμφωνείς με το αποτέλεσμα; 	<p>ΕΦΑΡΜΟΖΩΝΤΑΣ</p> <p>για να γίνει με νέο τρόπο</p> <ul style="list-style-type: none"> • Πώς/Γιατί είναι... ένα παράδειγμα...; • Τι θα συνέβαινε αν...; • Τι μπορείς να χρησιμοποιήσεις για να διευκρινήσεις ή να εξηγήσεις...; • Μπορείς να ομαδοποιήσεις/ ταξινομήσεις χαρακτηριστικά όπως...; • Ποιούς παράγοντες θα άλλαζες αν...; • Πώς θα έλυνες...;

ΚΑΤΑΝΟΩΝΤΑΣ	ΥΠΕΝΘΥΜΙΖΟΝΤΑΣ
<p data-bbox="480 282 778 320">για επεξήγηση ιδεών</p> <ul data-bbox="217 349 751 891" style="list-style-type: none"> ● Πώς θα συνέκρινες / αντιπαρέβαλλες; ● Πώς θα συνόψιζες; ● Ποιός πιστεύεις ότι...; ● Τι παράδειγμα θα έδινες για...; ● Πώς θα το έλεγες με δικά σου λόγια; ● Πώς θα εξηγούσες...; ● Τι θα μπορούσε να είχε συμβεί μετά...; 	<p data-bbox="1094 282 1445 320">για ανάκληση γεγονότων</p> <ul data-bbox="871 349 1342 1025" style="list-style-type: none"> ● Τι είναι...; ● Πού είναι...; ● Πόσα...; ● Πώς θα εξηγούσες... περιγράφες...; ● Τι συνέβη μετά...; ● Μπορείς να αναγνωρίσεις/ επιλέξεις/εικονίσσεις...; ● Με ποιόν μίλησα...; ● Ποιός ή τι ήταν...; ● Πώς... συνέβη; ● Μπορείς να υπογραμμίσεις...;

ΕΤΥ. 6 – Το Παιχνίδι ως μαθησιακό εργαλείο

Σκοποί

Χτίζει μία σχέση μεταξύ των συμμετεχόντων κι έτσι εμπιστοσύνη μεταξύ των ανθρώπων.

- Ενδυναμώνει τη μάθηση σε σώμα, καρδιά, κεφάλι (πράξεις, συναισθήματα, σκέψεις).

ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΩΝ ΤΟΠΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ

Το παιχνίδι

- Είναι ενσωματωμένο σε ένα συγκεκριμένο χώρο και χρόνο, με μία αρχή και ένα τέλος: γνωρίζουμε ότι σε κάποιο σημείο θα αφήσουμε αυτό το πλαίσιο (χώρος και χρόνος).
- Σε αυτόν τον χωροχρόνο υπάρχει αρκετός χώρος για φαντασία, χιούμορ...
- Είναι ένας χώρος αποφάσεων, οπότε οι επιλογές πρέπει να γίνουν: συμμετέχοντας στο παιχνίδι, σταματώντας το παιχνίδι, ακολουθώντας έναν κανόνα... => οι συμμετέχοντες χρησιμοποιούν τη δημιουργικότητά τους, αναλαμβάνουν ευθύνες...
- Ορίζει κανόνες, στους οποίους οι παίχτες πρέπει να υπακούν όταν παίζουν. Τέτοιοι κανόνες συνδέονται με έναν κοινό σκοπό και, ως τέτοιοι, είναι υποχρεωτικοί.
- Οι κανόνες "φτιάχνουν" το παιχνίδι. Χωρίς κανόνες, δεν υπάρχει παιχνίδι.
- Είναι ένας χώρος μοναδικού πειραματισμού σε ένα ασφαλές περιβάλλον. Περιλαμβάνει συγκρίσεις με την ιδιωτική και επαγγελματική ζωή.
- Είναι ένας χώρος αβεβαιότητας, άγνωστος: τι κάνουμε για να επιτύχουμε; Πώς θα το κάνουμε; αυτοσχεδιασμός, δημιουργικότητα, αποφάσεις, υποθέσεις, λύσεις...

*Αναφορά: Ορισμοί του παιχνιδιού, από Dr. Eric Lardinois, MMI (ID Solution)
ref. Viavectis (www.viavectis.com)*

Το πλαίσιο 3C

Γιατί πλαίσιο και ποιό;

Για την ενδυνάμωση της συμπερίληψης, των θετικών συναισθημάτων ύπαρξης στην ομάδα, αυτοπεποίθησης και εμπιστοσύνης, τους επιμέρους ρόλους πριν από μια δραστηριότητα, ένα παιχνίδι ή εκπαίδευση...

1. Επιλογή

Η συμμετοχή είναι προαιρετική. Οι συμμετέχοντες μπορούν να μην παίξουν – και να έχουν ρόλο "παρατηρητή" ώστε να συνεισφέρουν στην ομάδα μέσω της ανατροφοδότησης τους στο παιχνίδι.

2. Άνεση

Αναρωτήσου: *Αν αισθάνομαι άβολα, τι χρειάζομαι για να αισθανθώ άνετα;*

Η απάντηση είναι συχνά: *να είμαι σε θέση να εκφράσω τις ανάγκες μου.*

Παραδείγματα

Δεν καταλαβαίνω κάποιον κανόνα. Μπορείτε να τον αναδιατυπώσετε;

Αισθάνομαι μπερδεμένος, μπορούμε να κάνουμε ένα διάλειμμα τώρα;

Ας εξετάσουμε το δεύτερο παράδειγμα. Σε αυτήν την κατάσταση, αφού έχει εκφραστεί η ανάγκη, η ομάδα και ο συντονιστής μπορούν είτε να αποδεχτούν είτε να απορρίψουν το αίτημα εάν αυτό είναι κατάλληλο, βολικό για όλους (ή την πλειονότητα) σε αυτή τη στιγμή;

3. Εμπιστευτικότητα

Για το τι συμβαίνει στο παιχνίδι και κατά τη δραστηριότητα, της συνεδρίας... κάθε ένας δηλώνει (προφορικά, μη προφορικά) να διατηρήσει το απόρρητο για το τι λέγεται εντός της ομάδας.

Διασφάλισε ότι όλοι είναι άνετοι με το πλαίσιο, όπως κι εσύ. Ζήτα παρατηρήσεις ή ερωτήσεις! Λάβε υπόψη ότι η ομάδα ίσως προσθέσει και άλλα κριτήρια στο πλαίσιο.

Πώς προχωράς;

Έχε στο νου το παρακάτω περίγραμμα:

Νόημα > Διαδικασία > Περιεχόμενο

Σημαίνει ότι το “Γιατί κάνουμε πράγματα” υπερισχύει του “Πως κάνουμε πράγματα”, το οποίο υπερισχύει του “Τι κάνουμε”. Χρειάζεται να γνωρίζουμε γιατί κάνουμε πράγματα, το νόημα της παρέμβασης μας. Χωρίς νόημα, οι άνθρωποι νιώθουν μη χρήσιμοι, μη σεβαστοί, ότι δεν αναγνωρίζεται η δουλειά τους, οι προσπάθειες και ικανότητες τους!

Πριν να ξεκινήσει ένα παιχνίδι, σκέψου πάνω σε τι θες να δουλέψει η ομάδα: συμπερίληψη, ικανότητα επικοινωνίας, ανακάλυψη ταλέντων...; Μετά, επέλεξε το παιχνίδι που συνεισφέρει στο στόχο σου και αποδελτίωσε σχετικά με το τι μαθαίνουν οι συμμετέχοντες για τους εαυτούς τους μέσα από το παιχνίδι.

Γιατί και με ποιόν τρόπο αποδελτιώνεις ένα παιχνίδι;

Δεν έχει νόημα να πραγματοποιηθεί μια δραστηριότητα ή ένα παιχνίδι χωρίς να υπάρχει χρόνος και δυνατότητα για να αποδελτιωθεί από κοινού η άσκηση. Καθώς οι συμμετέχοντες/παίχτες μαθαίνουν κυρίως από τις παρατηρήσεις τους, είναι βασικό να τους γνωστοποιηθεί τι συνέβη κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού/της δραστηριότητας, τι μπορούν να μάθουν από αυτό, τι μπορούν να κρατήσουν, βελτιώσουν ή αλλάξουν.

Ο ρόλος του μέντορα

Ο ρόλος του μέντορα είναι να υποστηρίζει τους συμμετέχοντες κατά την αποδελτίωση, να τους βοηθά να βάζουν σε λέξεις συναισθήματα και παρατηρήσεις και να μετατρέπουν ιδέες σε σκοπούς και περιεχόμενα.

Κατά τη διάρκεια της αποδελτίωσης, ο μέντορας

- Κοιτάζει προς τους συμμετέχοντες
- Ακούει ενεργά και προσεκτικά.

- Αποφεύγει την κρίση για αυτά που λένε.
- Αποφεύγει τον "διευθυντικό" τόνο.
- Παίζει με τη σιωπή (για να ενθαρρύνει τους άλλους να μιλήσουν).
- Προσέχει τι αισθάνονται οι συμμετέχοντες (παρατηρεί λεκτικές και μη λεκτικές συμπεριφορές).
- Αφήνει χρόνο για αλληλεπιδράσεις.
- Υπενθυμίζει ότι η συμμετοχή στο παιχνίδι είναι προαιρετική, αλλά απαιτείται η συμμετοχή ως παρατηρητής (σημαντικό για τη συμπερίληψη στην ομάδα) και στη διαδικασία της αποδελτιώσης.

Τα βασικά για μια κατάλληλη αποδελτιώση

Ξεκίνα με ερωτήσεις προς τους συμμετέχοντες

- Με τι είσαι χαρούμενος; ή Τι έκανες καλά;
- Προσπάθησε να λάβεις αρκετές θετικές απαντήσεις. Αναδιατύπωσε το με όμορφο τρόπο αν είναι αναγκαίο.
- Ενθάρρυνε τον κάθε ένα να μιλήσει, να εκφράσει την προσωπική του άποψη.
- Συνέχισε με:
 - Με τι δεν είσαι χαρούμενος; ή Με τι αισθάνθηκες άβολα;
 - Διασφάλισε ότι η συζήτηση παραμένει φιλική, αντικειμενική (βασισμένη σε γεγονότα, όχι σε κρίσεις, όχι σε κριτικές). Αναδιατύπωσε το με όμορφο τρόπο αν είναι αναγκαίο.
 - Τι θα μπορούσες να βελτιώσεις ή να αλλάξεις για μια μελλοντική αναπαγωγή;
 - Τι θέλεις να δοκιμάσεις, με τι θέλεις να πειραματιστείς για μελλοντική αναπαγωγή;
 - Τι προκλήσεις θα έβαζες στον εαυτό σου;

ΕΤΥ. 7 – Ισολογισμός

Σκοποί

Ο Ισολογισμός ή δήλωση οικονομικής κατάστασης, δίνει την εικόνα της επιχείρησης σε μια συγκεκριμένη ημερομηνία. Δείχνει πόσο έχουν επενδύσει οι ιδιοκτήτες στην επιχείρηση και το σύνολο των περιουσιακών στοιχείων και υποχρεώσεων που έχει η επιχείρηση (δηλαδή τον πλούτο που έχει συσσωρεύσει η επιχείρηση).

Ο Ισολογισμός ή δήλωση οικονομικής κατάστασης χωρίζεται σε τρεις ενότητες: ενεργητικό, παθητικό και ίδια κεφάλαια.

Το ενεργητικό είναι οι πόροι που χρησιμοποιούνται κατά τη λειτουργία μιας επιχείρησης: π.χ. μηχανήματα, οικόπεδα, κτίρια, εμπορεύματα και μετρητά ή κατοχυρωμένες ευρεσιτεχνίες.

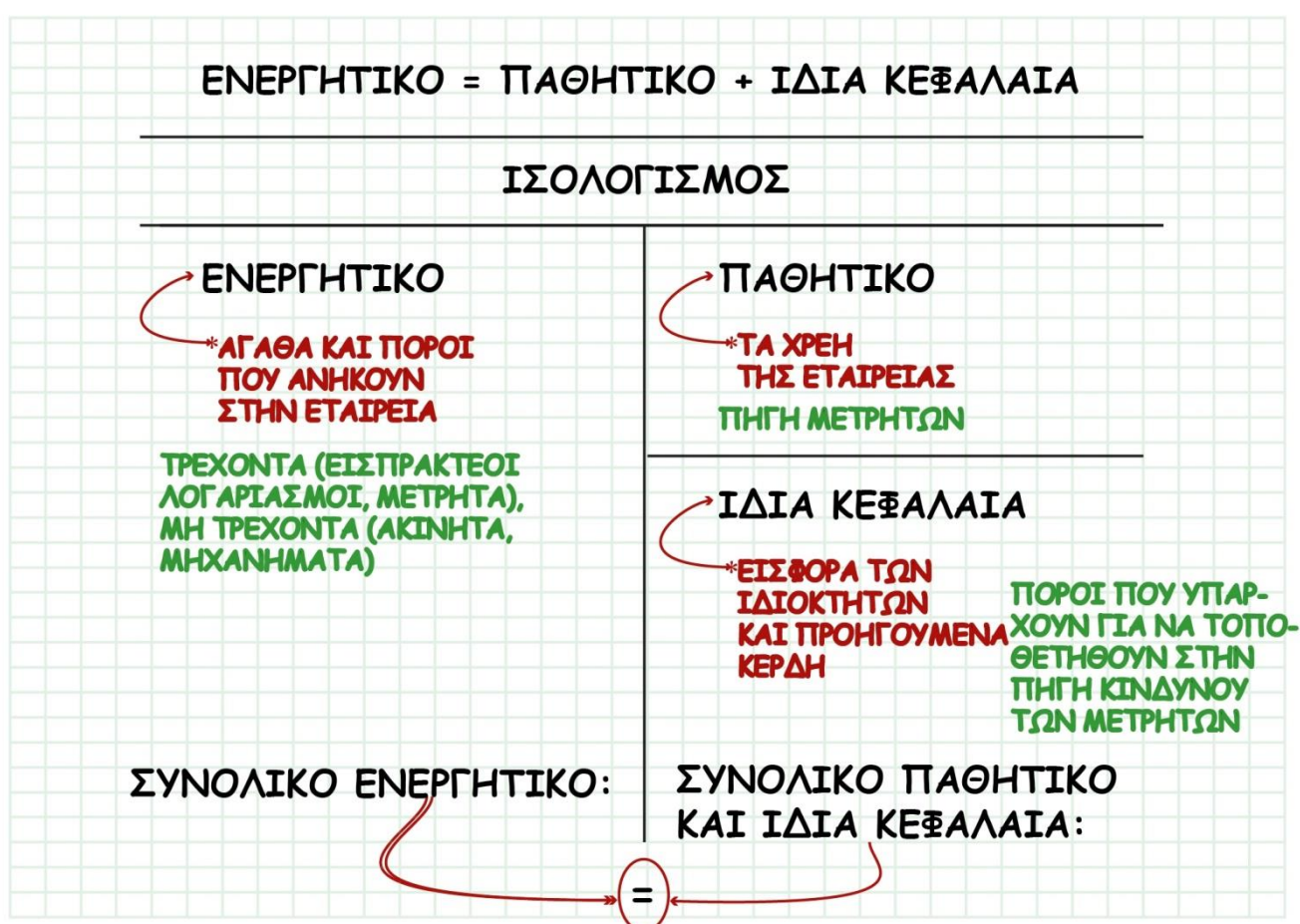
Το παθητικό είναι τα ποσά που η επιχείρηση χρωστάει σε ανθρώπους ή οργανώσεις απ' όπου έχει δανειστεί.

Τα ίδια κεφάλαια είναι το χρηματικό ποσό που οι ιδιοκτήτες επένδυσαν στην επιχείρηση, όπως τα μη εκταμιευθέντα κέρδη ή κέρδη εις νέον -παρακρατηθέντα (δηλαδή το κέρδος της επιχείρησης για κάποια χρόνια, που αποφασίζεται να μην πάει στους ιδιοκτήτες, αλλά να επενδυθεί στην επιχείρηση για χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων της, ενώ εξακολουθεί να ανήκει στους ιδιοκτήτες).

Ενώ τα αποτελέσματα χρήσης σας περιγράφουν απλώς αν κάνεις καλά αυτά που έχεις ορίσει να κάνεις, δηλαδή αν τα έσοδα υπερβαίνουν επαρκώς τα κόστη, ο ισολογισμός παρέχει ΠΟΛΥ ΠΙΟ ΣΥΓΚΡΕΚΡΙΜΕΝΕΣ ΚΑΙ ΚΡΙΣΙΜΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ για την επιχείρηση: πόσα πρέπει να επενδύσεις για να διατηρήσεις τη δουλειά; Ποια χρήματα χρησιμοποιείς κυρίως για να χρηματοδοτήσεις τις δραστηριότητές σου; Πόσα μετρητά είναι ικανή να παράγει η επιχείρησή σας με την πάροδο του χρόνου; Πόσος χρόνος χρειάζεται για να φτάσει πραγματικά η επιχείρησή σας σε ένα πραγματικά ώριμο στάδιο;

Γιατί χρειάζεται να γνωρίζω τι είναι ένας ισολογισμός;

Οι ιδιοκτήτες και οι διευθυντές της επιχείρησης κάνουν χρήση οικονομικών στοιχείων για να αποφασίσουν που να μειώσουν τα κόστη, πόσα χρήματα να δανειστούν για να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους. Αν κοιτάς μόνο τα αποτελέσματα χρήσης, δεν θα μπορέσεις να κατανοήσεις πλήρως τη βασική δομή της επιχείρησης σου, καθώς δεν θα ξέρεις ποιες αποφάσεις να πάρεις και γιατί. Συνεπώς, αν σκοπεύεις να δημιουργήσεις ένα μοντέλο για την επιχείρηση σου, χρειάζεται οπωσδήποτε να γνωρίζεις πως μοιάζει ο ισολογισμός της επιχείρησής σου – ούτως ώστε να πάρεις τις σωστές αποφάσεις.



ΦΥΛΛΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ

Σύντομος οδηγός για τα Φύλλα Δραστηριοτήτων (ΦΔ)

Ονόματα και σκοποί ΦΔ	Πότε χρησιμοποιούνται
<p>ΦΔ.1 Ο Καμβάς της Αλλαγής</p> <ul style="list-style-type: none"> • Βοηθά στην αφήγηση του επιχειρηματικού σας ταξιδιού 	<p>πριν το “Ας συνεργαστούμε”</p>
<p>ΦΔ.2 Παιχνίδια Συνεργασίας</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ανακάλυψε πως η ομάδα διαχειρίζεται τη συνεργασία και, κατά συνέπεια, ποιοι μοχλοί συνεργασίας χρειάζεται να βελτιωθούν, καθώς "μόνοι πηγαίνουμε ταχύτερα, μαζί πηγαίνουμε μακρύτερα". • Δημιούργησε δεσμούς μεταξύ των συμμετεχόντων εύκολα και γρήγορα. • Επίτρεψε τους συμμετέχοντες να συνδεθούν με διαπροσωπικές δεξιότητες (πχ ηγεσία, ακρόαση, ανάλυση, ομαδικό πνεύμα, προσπάθεια και ξανά προσπάθεια...) 	<p>κατά τη διάρκεια των τοπικών εργαστηρίων</p>

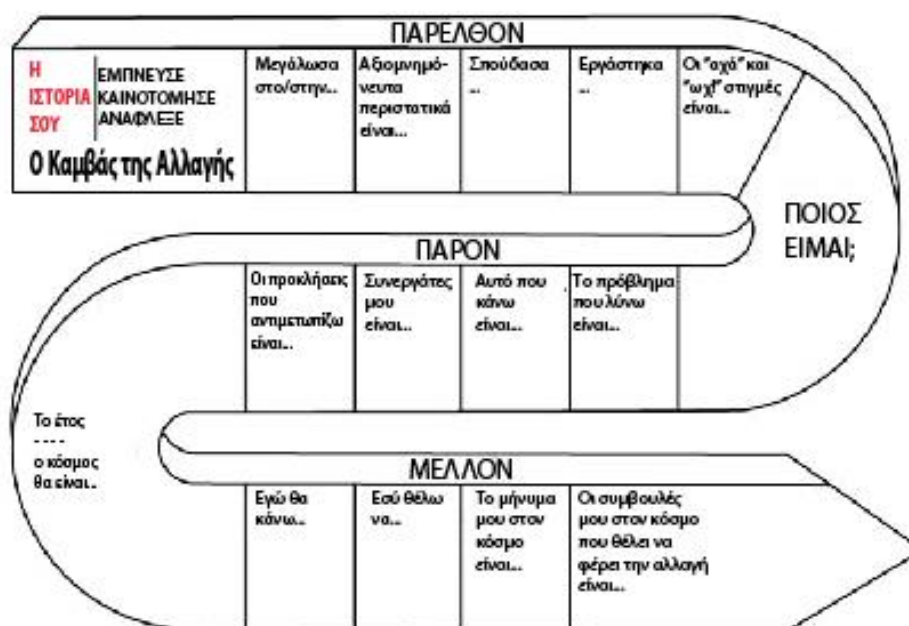
<p>ΦΔ.3 Παιχνίδια Συμπερίληψης</p> <ul style="list-style-type: none"> • Για να δώσεις μία αίσθηση συνύπαρξης στην ομάδα στην αρχή ενός project, εργαστηρίου, συλλογικής και μακροπρόθεσμης δραστηριότητας. • Για να δημιουργήσεις ένα κλίμα εμπιστοσύνης εντός της ομάδας. 	κατά τη διάρκεια των τοπικών εργαστηρίων
<p>ΦΔ.4 Παιχνίδια για Ανοιχτό Μυαλό</p> <ul style="list-style-type: none"> • Χρησιμοποίησε τα ως εισαγωγή σε κάθε παρουσίαση (στην αρχή ενός project/δραστηριότητας) 	κατά τη διάρκεια των τοπικών εργαστηρίων
<p>ΦΔ.5 Παιχνίδια Ενεργοποίησης</p> <ul style="list-style-type: none"> • Τόνωσε την προσοχή, για να ανανεώσεις το μυαλό, να δημιουργήσεις καλό κλίμα όταν η διάθεση φαίνεται να πέφτει (φαίνονται κουρασμένοι ή έχουν χάσει την προσοχή τους) ή αντίθετα όταν γίνεται "ηλεκτρισμένη" (υπερβολική φασαρία). 	κατά τη διάρκεια των τοπικών εργαστηρίων

ΦΔ.1 – Ο Καμβάς της Αλλαγής

Σκοποί

- Για να βοηθήσει στην εξιστόρηση του επιχειρηματικού σας ταξιδιού.

ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ ΠΡΙΝ ΤΟ “ΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ”



πηγή: <https://yourstory.com/2015/09/changemaker-story-canvas/>

Η δομή του Καμβά σε τρία μέρη

Πώς; (το παρελθόν)

Στην ενότητα αυτή περιγράφεις που μεγάλωσες, τι επίδραση είχε πάνω σου η οικογένεια και η κοινότητα, τους πρώτους και καλύτερους σου φίλους, την εκπαίδευσή σου και τις πρώτες εργασιακές σου εμπειρίες. Δεν γίνεται υπό μορφή βιογραφικού, αλλά εστιάζει στις "αχά" στιγμές των πληροφοριών, στα "ωχ!" επώδυνα σημεία προς επίλυση και στα επιδραστικά μηνύματα από τον μέντορα και ανθρώπους που ασκούν επιρροή. Πολλά από αυτά έχουν συνειδητή ή υποσυνείδητη επιρροή στις συμπεριφορές σου, τις αξίες και τη διαγωγή. Η ενότητα αυτή σε βοηθάει να κατανοήσεις πως έγινες αυτό που είσαι σήμερα.

Ποιός; (το παρόν)

Στην ενότητα αυτή περιγράφεις ποιος είσαι ως άτομο και ως επαγγελματίας. Ορίζεις την προβληματική περιοχή ή την κοινωνική αιτία στην οποία απευθύνεσαι, τι έχεις προσφέρει σε αυτόν το χώρο, τις επιδιωκόμενες και επιτυγχανόμενες επιπτώσεις, ποιοι αποτελούν την ομάδα σου, ποιες προκλήσεις αντιμετωπίζεις και τι λένε οι αρνητές και οι επικριτές.

Τι ακολουθεί; (το μέλλον)

Στην ενότητα αυτή περιγράφεις το όραμα σου για το πως θα μοιάζει ο κόσμος στο μέλλον (πες για το 2022 ή για το 2050). Σε αυτό το σενάριο, πού τοποθετείς εσένα και τον οργανισμό σου και τι θέλεις το ακροατήριό σου να κάνει για να φτάσεις σε αυτήν την κατάσταση; Με βάση τη μέχρι τώρα εμπειρία σου, ποιο το μήνυμά σου προς τον κόσμο; Και για να εμπνεύσεις το νέο κύμα των ανθρώπων που φέρνουν την αλλαγή, ποιές είναι οι συμβουλές σου για αυτούς που θέλουν να ακολουθήσουν μια παρόμοια διαδρομή;

Υπάρχουν περισσότερα σε αυτό το ταξίδι από τη δομή – για να πεις μια δυνατή ιστορία πρέπει να έχεις και ένα συναρπαστικό όραμα, στοιχεία δράματος καθώς περιηγείσαι στα σκαμπανεβάσματα και αποδείξεις για απτές επιπτώσεις βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα. Τα συναισθηματικά συστατικά για μία εμπνευστική ιστορία είναι η πίστη, η υποστήριξη, η περιπέτεια, η πίστη στις

δυνατότητες μας, η επιμονή, η αυθεντικότητα, το χιούμορ, η αγωνία, η επιβίωση μετά από αποτυχίες, το ξεπέρασμα συγκρούσεων και ίσως λίγη μαγεία! Άλλα στοιχεία εισέρχονται στο παιχνίδι ανάλογα αν επιλέξεις να γράψεις την ιστορία σου, να την αφηγηθείς ή να την παρουσιάσεις.

ΦΔ.2 – Παιχνίδια Συνεργασίας

Σκοποί

- Ανακάλυψε πως η ομάδα διαχειρίζεται τη συνεργασία και, κατά συνέπεια, ποιοι μοχλοί συνεργασίας χρειάζεται να βελτιωθούν, καθώς "μόνοι πηγαίνουμε ταχύτερα, μαζί πηγαίνουμε μακρύτερα".
- Δημιούργησε δεσμούς μεταξύ των συμμετεχόντων εύκολα και γρήγορα.
- Επίτρεψε τους συμμετέχοντες να συνδεθούν με διαπροσωπικές δεξιότητες (ομαδικό πνεύμα, προσπάθεια και ξανά προσπάθεια...)

ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΩΝ ΤΟΠΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ

Bamboleo

Αριθμός παιχτών

Αν ο αριθμός είναι μεγαλύτερος του 8, χωριστείτε σε υπο-ομάδες 4 ως 8 παιχτών

Υλικά

Παιχνίδια Bamboleo, ταμπλό. 1 bamboleo / 6 άτομα

Διαδικασία

Ο συντονιστής τοποθετεί τα κομμάτια στο ταμπλό.

Δίνει τις παρακάτω εντολές:

“Αυτό είναι ένα ομαδικό παιχνίδι. Η ομάδα έχει ως στόχο να αδειάσει το ταμπλό χωρίς να καταρρεύσουν τα πάντα (εκτός από το ταμπλό στο τέλος του παιχνιδιού) Η ομάδα έχει 3 ζωές (για ολόκληρη την ομάδα)”.

Επιτρέπεται να πάρεις ένα κομμάτι και να το επιστρέψεις στο ίδιο μέρος, αν η ανισορροπία είναι ιδιαίτερα μεγάλη.

Δεν επιτρέπεται να σύρετε ένα κομμάτι στο ταμπλό, ούτε να κρατάτε το ταμπλό όταν βγάζετε έξω τα κομμάτια.

Αποδελτίωση

Το κύριο σημείο εστίασης κατά τη διάρκεια της αποδελτίωσης έχει να κάνει με τη διαδικασία.

Με ποιόν τρόπο οι συμμετέχοντες προχώρησαν σε συνεργασία;

Από εκεί, ο μέντορας βοηθά τους συμμετέχοντες να αναλύσουν τις διαδικασίες τους

- Πώς συνεργαστήκατε;
- Πόσες διαδικασίες δοκιμάσατε;
- Ποιές;
- Ποιές ήταν σχετικές;
- Ποιές όχι;

Η συνεργασία, όμως, δεν είναι μόνο ζήτημα διαδικασίας!

Η συνεργασία διαρθρώνεται μέσω διαφορετικών μέσων δράσης

Ο κοινός σκοπός: είναι ο σκοπός ξεκάθαρος για όλους;

Η ποιότητα της σχέσης: αισθάνεται ο καθένας ότι ανήκει στην ομάδα και ότι έχει αυτοπεποίθηση; Πώς μιλάμε και ακούμε τον καθένα;

Η συμπληρωματικότητα των ταλέντων: εντόπισες κάποιο ταλέντο κατά τη διάρκεια της δραστηριότητας; Ποια; Ποιος ανακάλυψε ένα ταλέντο; Ποιος τόλμησε να κάνει κάτι με το οποίο δεν ένοιωθε άνετα; Ποια ήταν η επίδραση;

Η δημιουργικότητα: ποιες ήταν οι καινοτόμες ιδέες; Έγιναν αποδεκτές αυτές οι ιδέες; Τι έκαναν αυτές οι νέες ιδέες; Υπάρχουν ιδέες που δεν έχουν εξερευνηθεί; Ποιες;

Η ηθική: μοιραστήκαμε κοινές αξίες; Σεβαστήκαμε το πλαίσιο; Πάνω σε ποιες αρχές συμφωνήσαμε σιωπηρά;

Η συνεργατική διαδικασία: βοηθήσαμε ο ένας τον άλλο; Μοιραστήκαμε κάποιες από τις εργασίες; Ζητήσαμε βοήθεια; Ενθαρρύνσαμε τους εαυτούς μας; Ποιανού είναι η ευθύνη αν χάσουμε τον κοινό στόχο;

Η λίστα δεν είναι εξαντλητική και έχει οριστεί από τη Viavectis sa. ως παράγοντας αποκάλυψης επιχειρηματικών ικανοτήτων.

Αυτές είναι οι ικανότητες που οι άνθρωποι χρησιμοποιούν και αναπτύσσουν για να δομήσουν ένα επιχειρηματικό project – σε αυτήν την περίπτωση ένα συνεταιριστικό project.

Παραδείγματα: αυτοπεποίθηση, ομαδικό πνεύμα, πρωτοβουλία συνεργασία δημιουργικότητα, αίσθημα ευθύνης, ευελιξία, κινητοποίηση, ενθουσιασμός, ομαδικότητα, επικοινωνία, συνεργασία...

Παράλληλα με αυτό, για τη δόμηση ενός project, σημαντικό είναι να μαζευτούν γύρω από το τραπέζι διαφορετικά ταλέντα, διαφορετικά προφίλ: ικανότητες ηγεσίας, συντονισμού,

ανάλυσης, πειραματισμού, αξιολόγησης, έρευνας, προώθησης, εισαγωγής νέων τεχνικών, τελειώματος μιας εργασίας...

Αποδελτίωσε Bamboleo για να αποκαλύψεις τις ικανότητες, ρωτώντας:

- Ποιά ταλέντα ανακάλυψες κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού;
- Ποιός έδινε εντολές;
- Ποιός ενθάρρυνε την ομάδα;
- Ποιός ήταν ο πρώτος που δοκίμασε να κάνει κάτι;
- Ποιός έψαχνε την καλύτερη τεχνική;

Παιχνίδι το αυγό και ο πύργος

Αριθμός παιχτών

Τουλάχιστον 8 συμμετέχοντες

Υλικά

Ωμά αυγά (ο αριθμός των αυγών εξαρτάται από τον αριθμό των υπο-ομάδων), χαρτί υγείας, ρολά χαρτόνι, καλαμάκια, αυτοκόλλητα χαρτάκια, ψαλίδια, σκοινί, παλιές εφημερίδες, διάφορα κουτιά παπουτσιών ή άλλα χαρτονένια κουτιά (ίδιου μεγέθους). Το ίδιο υλικό μοιράζεται σε κάθε ομάδα: 1 ωμό αυγό, 5 χαρτονένιοι κύλινδροι χαρτιού υγείας, 10 αυτοκόλλητα χαρτάκια, 1 ψαλίδι, 20 cm σκοινί, 2 παλιές εφημερίδες, ένα κουτί παπουτσιών, 3 συσκευασίες τυριού, ένα μικρό κομμάτι πανί.

Χρόνος

35 λεπτά: 8 λεπτά εισαγωγή, 7 λεπτά για το παιχνίδι, 20 λεπτά για αποδελτίωση

Διαδικασία

- Διαίρεσε τους συμμετέχοντες σε υπο-ομάδες των 4 – 5 ατόμων.
- Δείξε το διαθέσιμο υλικό. Ανακοίνωσε ότι η κάθε ομάδα θα πάρει τα ίδια υλικά.
- Επισήμανε στις υπο-ομάδες ότι έχουν 7 λεπτά για να χτίσουν τον πιο ψηλό πύργο που μπορούν με τα υλικά που έχουν στην κατοχή τους. Ο πύργος πρέπει να είναι αρκετά συμπαγής για να κρατήσει ένα ωμό αυγό για 1 λεπτό. Αν το αυγό πέσει κατά τη διάρκεια, η ομάδα αποκλείεται. Η ομάδα που θα σπάσει το αυγό της κατά τη διάρκεια της κατασκευής χάνει 30 δευτερόλεπτα χρόνου.
- Πες ότι ο πύργος πρέπει να ξεκινά από το έδαφος. Τίποτα άλλο από το υλικό που δίνεται δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί (όχι τραπέζι, καρέκλες, τίποτα από την οροφή...), ούτε καν για υποστήριξη.
- Μετά, υπενθύμισε τους, τους δύο όρους για να κερδίσουν: Ο ψηλότερος πύργος και ο πύργος πρέπει να στηρίζει το αυγό για 1 λεπτό.

Παραλλαγή

Ο μέντορας μπορεί να προσθέσει κάποια κριτήρια για να δυσκολέψει τις ομάδες, Για παράδειγμα: ο πιο πρωτότυπος και δημιουργικός πύργος, ο πύργος που φτιάχτηκε με τα λιγότερα υλικά, η ομάδα που προτείνει την καλύτερη «πρωτοτυπία» για τον πύργο της...

Συμβουλή

Αν ο μέντορας θέλει να αποφύγει τον υπερβολικό ανταγωνισμό, μπορεί να τοποθετήσει τις ομάδες σε διαφορετικά δωμάτια.

Αποδελτίωση

Δες τη διαδικασία αποδελτίωσης του Bamboleo.

Η εστίαση σου: τα ταλέντα που παρουσιάζονται στην ομάδα.

Ρώτα τους συμμετέχοντες από κάθε ομάδα

- Ποιά ταλέντα αποκαλύφθηκαν κατά τη διαδικασία;
- Ποιός πήρε τις σημαντικές αποφάσεις;
- Ποιός επικοινωνήσε περισσότερο;
- Ποιός ανέλυσε περισσότερο την κατάσταση, μέσω της παρατήρησης;
- Ποιός βρήκε τις επιλογές/λύσεις;
- Ποιός δοκίμασε τα υλικά πρώτος;
- Ποιός ενθάρρυνε την ομάδα;
- Ποιός κριτικάρισε περισσότερο τις αποφάσεις ή τις επιλογές;
- Ποιός έκανε λίστα με τα προβλήματα που μπορεί να προκύψουν;
- Ποιός άκουγε περισσότερο τους ανθρώπους;
- Ποιός δοκίμασε και απέτυχε;
- Ένοιωσαν όλοι οι συμμετέχοντες μέρος της δραστηριότητας ;
- Τι συνέβη στην αντίθετη περίπτωση;
- Ένιωθαν όλοι οι συμμετέχοντες άνετα κατά τη διάρκεια της δραστηριότητας;

Ρώτα τον κάθε συμμετέχοντα ατομικά

- Ποιές συνδέσεις μπορείς να κάνεις ανάμεσα σε αυτό που πειραματίστηκες και στην πραγματική σου ζωή;
- Χρησιμοποίησες τα ίδια ταλέντα;
- Τι είναι διαφορετικό;
- Πώς θα μπορούσες να χρησιμοποιήσεις τα ταλέντα που αποκαλύφθηκαν κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού, στο συνεταιριστικό project;
- Ζήτα από τον κάθε ένα να καταγράψει σε ένα κομμάτι χαρτί
 - Στην αριστερή στήλη: τι μου είναι εύκολο να κάνω;
 - Στη δεξιά στήλη: τι μου αρέσει να κάνω;

Οι συμμετέχοντες μοιράζονται τις σημειώσεις τους, συζητούν και αποφασίζουν για την απόδοση των εργασιών που θα κάνουν.

Επιλογή

Μπορεί να είναι ενδιαφέρον να ξεκινήσεις τη δραστηριότητα αποδίδοντας συγκεκριμένους ρόλους στον κάθε ένα (τυχαία) και να αλλάξεις τους ρόλους κάθε 5 λεπτά.

Αποδελτίωση

- Ποιά στάση/ρόλος ήταν πιο άνετος για σένα;
- Ποιόν θα ήθελες να παίξεις την επόμενη φορά;
- Ποιόν δεν θα ήθελες;

ΦΔ.3 – Παιχνίδι Συμπερίληψης

ΣΚΟΠΟΪ

- Να δώσεις μια αίσθηση συνύπαρξης σε μια ομάδα κατά την έναρξη του project, εργαστηρίου, συνεργατικής και μακροπρόθεσμης δραστηριότητας.
- Να δημιουργήσεις εμπιστοσύνη εντός της ομάδας.

ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΩΝ ΤΟΠΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ

Παιχνίδι συμπερίληψης

Χρόνος

15 λεπτά

Αριθμός παιχτών

Ατομικά και ολομελειακά (πάνω από 10 συμμετέχοντες). Ατομικά και σε υπο-ομάδες των 3 (πάνω από 10 συμμετέχοντες).

Υλικά

Μια σφυρίχτρα ή ένα μουσικό όργανο (κουδούνι, γκονγκ, θιβετιανά καμπανάκια, μαράκες...)

Διαδικασία

- Για 1 λεπτό, κάθε συμμετέχοντας θυμάται το αγαπημένο παιχνίδι της παιδικής του ηλικίας.
- Οι συμμετέχοντες μοιράζονται τις αναμνήσεις τους στην ολομέλεια.

ή

- Ζήτα από την ομάδα να περπατήσει στο δωμάτιο. Σταμάτα τους (μουσικό όργανο, παλαμάκια). Ζήτα τους να χωριστούν σε υπο-ομάδες των 2 ή 3, άφησέ τους να μοιραστούν τις αναμνήσεις τους για 3 λεπτά (1 λεπτό ανά άτομο).
- Ρώτα τους αν τελείωσαν. Αν ναι, επανάλαβε την άσκηση 2 ή 3 φορές ανάλογα με τον επιτρεπόμενο χρόνο και τον αριθμό των συμμετεχόντων.

Αποδελτίωση

Τα ακόλουθα σημεία μπορούν να συζητηθούν με τους συμμετέχοντες:

- Πώς αισθάνεσαι μετά από αυτήν τη δραστηριότητα (κάνεις σύγκριση με τα συναισθήματα σου όταν ξεκίνησες);

- Κατά τη γνώμη σου, ποιά είναι η αιτία αυτού του συναισθήματος;
- Γιατί είναι σημαντικό να ξεκινήσεις ένα project ή μια μακροπρόθεσμη δραστηριότητα με αυτού του είδους τη δραστηριότητα/παιχνίδι;

Παραλλαγές με χρήση της ίδιας διαδικασίας

ΤΟ ΚΙΝΕΖΙΚΟ ΠΟΡΤΡΑΙΤΟ

“Αν ήμουν σκύλος, θα ήμουν... “Άλλα θέματα: διάθεση, τοπίο, δημοφιλής χαρακτήρας, ταινία, ήρωας κινουμένων σχεδίων, λουλούδι, βιβλίο, ζώο, φαγητό, φρούτο, γεύση...)

ΤΟ ΜΑΓΙΚΟ ΡΑΒΔΙ

“Αν είχα ένα μαγικό ραβδί κι έτσι την ευκαιρία να κάνω μια ευχή για τον κόσμο, αυτή θα ήταν...”

Ο ΚΑΙΡΟΣ ΤΗΣ ΗΜΕΡΑΣ

“Σήμερα/αυτό το πρωί/αυτή τη στιγμή νιώθω... (ηλιοφάνεια, συννεφιά, βροχή, ομίχλη...)

Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΑΝΑΜΝΗΣΗ ΔΙΑΚΟΠΩΝ ΜΟΥ

“Η καλύτερη ανάμνηση διακοπών μου ήταν όταν ...”

Αυτές οι ασκήσεις μπορούν να γίνουν με ζωγραφιές, αυτοκόλλητα, εικόνες, φωτογραφίες, emoticons...

Παραλλαγές με χρήση μιας διαφορετικής διαδικασίας

ΤΟ ΧΡΩΜΑ ΤΗΣ ΗΜΕΡΑΣ

Υλικά

Πολλά φύλλα χρωματιστού χαρτιού A5.

Διαδικασία

Όλοι κάθονται ή στέκονται σε κύκλο.

Ο εμπυχωτής τοποθετεί διάφορα κομμάτια χρωματιστού χαρτιού στο τραπέζι ή στο πάτωμα. Ρωτάει τους πάντες να επιλέξουν ένα χαρτί ανάλογα με το χρώμα που τους εμπνέει.

Ο εμπυχωτής προσκαλεί τον κάθε συμμετέχοντα να μοιραστεί τις επιλογές του σύμφωνα με το ακόλουθο: “ σήμερα, επιλέγω το ροζ χαρτί, καθώς για μένα σημαίνει...

ΜΕ ΤΗ ΜΠΑΛΑ

Διαδικασία

- Οι συμμετέχοντες είναι σε κύκλο.
- Ο εμπυχωτής εξηγεί ότι όλοι θα πετάξουν τη μπάλα σε κάποιον άλλο.
- Το άτομο που δέχεται τη μπάλα λέει το όνομά του και μια ιδιότητα που έχει.
- Η μπάλα πετιέται ξανά σε κάποιον άλλο.

Παραλλαγή

Αντί για μια ιδιότητα, μπορεί να ερωτηθεί το αγαπημένο του χόμπι, φαγητό, χρώμα τραγούδι... **“Πού είναι το μισό μου;”**

Υλικά

Μικρές εικόνες ζευγαριών φίλων. Παράδειγμα: Tweety & Sylvester, Tom & Jerry, Laurel & Hardy, Starsky & Hutch, Tintin & Snowy, Elsa & Olaf (Frozen), Aladdin & Abu, Zorro & Bernardo, Peter Pan & Tinker Bell... *

Διαδικασία

- Δώσε μια εικόνα σε κάθε συμμετέχοντα (όταν μπαίνει στο χώρο συνάντησης για παράδειγμα).
- Ξεκίνα τη δραστηριότητα λέγοντας πως το κάθε άτομο πρέπει να βρει το ‘μισό’ του μέσα σε 5 λεπτά.
- Ζήτα από τους συμμετέχοντες να μοιραστούν κάτι κοινό με το χαρακτήρα και να βρουν 3 κοινά πράγματα ανάμεσα τους.

ΦΔ.4 – Παιχνίδι για ανοιχτό μυαλό

Σκοποί

- Για να χρησιμοποιηθεί ως εισαγωγική παρουσίαση σε όλους τους άλλους (όταν ξεκινάει μια δραστηριότητα/ project...).

ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΩΝ ΤΟΠΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ

Παιχνίδι Συμβατότητας (ή 8 παρόμοια πακέτα εικόνων)

Διαδικασία

- Ο αριθμός των παιχτών κατανέμεται σε ομάδες των 4 ή 8 ατόμων.
- Οι συμμετέχοντες είναι καθιστοί.
- Ο συντονιστής δίνει ένα πακέτο καρτών σε κάθε ομάδα. Εξηγεί στους συμμετέχοντες ότι τα διάφορα πακέτα περιέχουν τις ίδιες εικόνες.
- Ζητά από την κάθε ομάδα να επιλέξει 5 κάρτες που αναπαριστούν ένα από τα ακόλουθα θέματα: σεβασμό, συνεργασία, βιωσιμότητα, φιλία, εμπιστοσύνη, επιχειρηματικότητα, οικογενειακή ζωή, απόκτηση χρημάτων, κριτική, βοήθεια... (να επιλέξουν πριν τη δραστηριότητα)
- Μετά από 5 λεπτά, κάθε ομάδα τοποθετεί την επιλογή της στο τραπέζι, ώστε να φαίνεται εύκολα από όλους.
- Ο συντονιστής ρωτάει ποια ομάδα θέλει να ξεκινήσει να μοιραστεί την επιλογή της και να εξηγήσει πως έφτασαν σε αυτήν την επιλογή.
- Αυτοί που έχουν επιλέξει παρόμοιες κάρτες μπορούν επίσης να εξηγήσουν αν τις διάλεξαν για τον ίδιο λόγο...

Αποδελτίωση

Μοιράσου και συζήτησε στην ολομέλεια για: τις ομοιότητες και τις διαφορές των απόψεων/ιδεών, τα πλαίσια αναφοράς, τις αξίες, τις εξηγήσεις που δίνουμε σχετικά με το τι λένε ή πως συμπεριφέρονται οι άνθρωποι...

Παραλλαγή

Διαδικασία

- Ο συντονιστής χρησιμοποιεί όλες τις κάρτες από ένα πακέτο του τραπεζιού.
- Οι συμμετέχοντες έχουν 1 λεπτό για να επιλέξουν μια κάρτα που τους εμπνέει για την εισαγωγική τους παρουσίαση στους άλλους. Παράδειγμα: *Έχω επιλέξει την κάρτας που αναπαριστά το μπέργκερ με πατάτες, καθώς αναπαριστά ό,τι προσπαθώ να αποφύγω να τρώω επειδή είμαι vegan.*

ή

- Μοιράζει τυχαία μια κάρτα σε κάθε συμμετέχοντα.
- Ο καθένας παρουσιάζει τον εαυτό του για 1,5 λεπτό.

Συνδεσίματα (Feelinks)

Αυτό το παιχνίδι σε προσκαλεί να φτιάξεις χαλαρούς δεσμούς ανάμεσα στο τι συμβαίνει στην καθημερινότητα και τις συμπεριφορές που υιοθετούνται για την αντιμετώπιση καταστάσεων.

Αριθμός παιχτών

4 έως x παίχτες

Αν παίζεις με ένα σπιτικό παιχνίδι

- Περισσότερες από 30 κάρτες αναπαριστούν διαφορετικά συναισθήματα (12 θετικά, 12 αρνητικά, 6 ουδέτερα)
- Αυτά τα συναισθήματα πρέπει να γραφτούν ή να ζωγραφιστούν (emojis ...)
- 10 πακέτα μικρών φύλλων από χαρτόνι αριθμημένων από το 1 ως το 8 + 1 κάρτα με το σύμβολο "=". Κάθε πακέτο είναι φτιαγμένο από διαφορετικό χρώμα.
- 1 πακέτο από μεγάλα φύλλα από χαρτόνι, αριθμημένων από το 1 ως το 8. Αυτό το πακέτο έχει διαφορετικές διαστάσεις από τα υπόλοιπα 10 που περιγράφονται παραπάνω (προς αποφυγή σύγχυσης)

Χρόνος

30 λεπτά

Διαδικασία

- Οι συμμετέχοντες παίζουν γύρω από ένα τραπέζι. Ένα άτομο επιλέγεται ως ο "Master του παιχνιδιού" (ΜΠ) για τον πρώτο γύρο.
- Ο ΜΠ τοποθετεί 8 κάρτες "Συναισθήματα" γύρω από το ταμπλό του παιχνιδιού. Ο ΜΠ δίνει σε κάθε συμμετέχοντα ένα πακέτο από 9 κάρτες (αριθμοί 1 ως 8 και η κάρτα "=").
- Ο ΜΠ επιλέγει μία κάρτα "casus" και διαβάζει δυνατά την υπόθεση.

- Όλοι οι συμμετέχοντες πρέπει να σκεφτούν ατομικά το πρώτο συναίσθημα που ένιωσαν στην υπόθεση που περιγράφεται με βάση τις 8 κάρτες συναισθημάτων που είναι τοποθετημένες στο τραπέζι.
- Ο καθένας επιλέγει στο πακέτο των καρτών του τον αριθμό του συναισθήματος που ανταποκρίνεται στην επιλογή του και τη γυρίζει (ανάποδα) μπροστά του.
- Μετά ο συντονιστής ζητάει από τους πάντες να προβλέψουν το συναίσθημα του διπλανού τους (του δεξιού για παράδειγμα). Για να το κάνει αυτό, επιλέγει στο παιχνίδι των καρτών του τον αριθμό του συναισθήματος του διπλανού του και τοποθετεί την κάρτα ανάποδα μπροστά του. Αν ο συμμετέχοντας σκέφτεται ότι ο διπλάνος του αισθάνεται το ίδιο συναίσθημα, χρησιμοποιεί την κάρτα "=".
- Με τη σειρά, ο κάθε ένας εκφράζει το συναίσθημα του και ανακαλύπτει το συναίσθημα που επέλεξε για αυτόν ο διπλάνος.
- Μετά από ένα γύρο, κάποιος άλλος γίνεται ο ΜΠ.
- Ο νέος ΜΠ μπορεί να αλλάξει 1 ή 2 κάρτες συναισθημάτων γύρω από το ταμπλό. Ο ΜΠ επιλέγει και διαβάζει μια άλλη υπόθεση...

Αν παίζεις με ένα σπιτικό παιχνίδι

- Ο ΜΠ τοποθετεί 8 κάρτες συναισθημάτων στο τραπέζι, σε σχηματισμό κύκλου.
- Ο ΜΠ διασφαλίζει ότι υπάρχουν 3 θετικά, 3 αρνητικά και 2 ουδέτερα.
- Ο ΜΠ τοποθετεί μια μεγάλη κάρτα, από το 1 ως το 8, μπροστά από κάθε κάρτα συναισθημάτων (emoji...).

Casus

- Ο συνεταιρισμός σας έχει επιλεγεί από μια κριτική επιτροπή και έχεις κληθεί να παραλάβεις ένα ειδικό βραβείο και να μιλήσεις μπροστά σε 500 ανθρώπους.
- Βασίζεσαι σε έναν εθελοντή για να αναλάβει την υπηρεσία πωλήσεων σου, αλλά μόλις το ακύρωσε, είναι άρρωστος.
- Κατά τη διάρκεια της τελευταίας συνάντησης, τρεις συνεταιριστές ξεκινάν να λογομαχούν.
- Η ομάδα σου ζητάει να πας στην Ιαπωνία την επόμενη βδομάδα για να αναζητήσεις νέους επενδυτές.

- Η καμπάνια crowdfunding (χρηματοδότηση από το πλήθος) που ξεκίνησες δεν παρέχει τα έσοδα που χρειάζεσαι για να ιδρύσεις την επιχείρησή σου.
- Ένας συνεταιριστής έρχεται στη δουλειά με τα δύο του μωρά.
- Αυτή είναι μια από τις πολλές συνελεύσεις, όπου καμία συγκεκριμένη απόφαση δεν μπορεί να παρθεί.
- Οι εθελοντές με τους οποίους συνεργάζεσαι ζητάνε να πληρωθούν τις ώρες τους.
- Ένας πελάτης που δεν είναι ικανοποιημένος από τις υπηρεσίες σου γράφει εναντίον σου στα κοινωνικά δίκτυα.
- Τα σχολεία της περιοχής σου θα επισκεφτούν το συνεταιρισμό σου αυτήν την Παρασκευή.

Παραδείγματα θετικών συναισθημάτων

Χαρά, Γαλήνη, Ενδιαφέρον, Ελπίδα, Περηφάνια, Διασκέδαση, Έμπνευση, Αλtruισμός, Ευχαρίστηση, Ανακούφιση, Στοργή, Κέφι, Αυτοπεποίθηση, Θαυμασμός, Ενθουσιασμός, Ανυπομονησία, Ευφορία, Ικανοποίηση, Απόλαυση, Αισιοδοξία, Ενσυναίσθηση, Περιέργεια, Αγάπη, Ηρεμία, Φιλία, Ευγένεια...

Παραδείγματα αρνητικών συναισθημάτων

Άγχος, Αηδία, Φθόνος, Οργή, Θλίψη, Επικριμένος, Συγκλονισμένος, Ανούσιος, Αβοήθητος, Μη Υποστηριγμένος, Ανασφαλής, Συγκρουόμενος, Ντροπιασμένος, Περιορισμένος, Αποκτηνωμένος, Απογοητευμένος, Αμήχανος, Ταπεινωμένος, Προσβεβλημένος, Γελοιοποιημένος, Στερεότυπος, Κατηγορημένος, Μνησικάκος, Δυσπιστία, Ένοχος, Κατακριμένος, Τιμωρημένος, Εισβολή, Χειραγωγημένος, Εκτός Ελέγχου, Πιεσμένος, Ασφυξία, Παγιδευμένος, Κακοποιημένος, Τρομαγμένος, Ανασφαλής, Εκφοβισμένος, Υπερπροστατευμένος, Τρομοκρατημένος, Απειλούμενος, Ύποπτος, Αναξιόπιστος. \

Παραδείγματα ουδέτερων συναισθημάτων (ούτε θετικά, ούτε αρνητικά, ενδιάμεσα)

Δυσπιστία, απογοήτευση, έκπληξη, παραίτηση, αμηχανία, συμπόνια

Παραλλαγή

Οι συμμετέχοντες μοιράζονται στην ολομέλεια τις επιδράσεις της άσκησης και κάνουν συνδέσεις ανάμεσα στην πραγματική ζωή και στα σχετικά θέματα.

Αποδελτίωση

Ο μέντορας και οι συμμετέχοντες μπορούν να συζητήσουν για

- Πώς συνηθίσαμε να ερμηνεύουμε τα συναισθήματα των άλλων ανθρώπων;
- Πώς να μείνουμε συγκεντρωμένοι στην πραγματικότητα μιας κατάστασης, να κάνουμε μια πραγματική αμφισβήτηση (ποιά είναι η κατάσταση;);
- Πώς να κάνουμε πρώτοι το συναινετικό βήμα, όταν αισθανόμαστε ανασφαλείς με τη συμπεριφορά ή τα λόγια κάποιου;
- Τι σημαίνει να έχουμε προσδοκίες από άλλους ανθρώπους;
- Τι και πώς να πράξουμε αν οι ανάγκες μας δεν ικανοποιούνται;

ΦΔ.5 – Παιχνίδια Ενεργοποίησης

Σκοποί

- Ενισχύουν την προσοχή, ανανεώνουν το μυαλό, προσφέρουν θετική διάθεση όταν η ενέργεια δείχνει να μειώνεται (οι άνθρωποι αισθάνονται κουρασμένοι ή χάνουν την προσοχή τους) ή, αντίθετα, δείχνει να γίνεται “ηλεκτρισμένη” (υπερβολική φασαρία).

ΓΙΑ ΧΡΗΣΗ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΩΝ ΤΟΠΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ

Συμβουλή

Καθώς αυτά τα παιχνίδια είναι ενεργοποιητές, δεν είναι αναγκαίο να ζητάς αποδελτίωση, η επίδραση μπορεί να γίνει η αντίθετη από την επιθυμητή.

Το παιχνίδι περάσματος

- Οι συμμετέχοντες σχηματίζουν έναν κύκλο. Ο ΜΠ ξεκινά τον πρώτο γύρο.
- Χωρίς να μιλήσει, επιλέγει ένα φανταστικό αντικείμενο (μια μπάλα μπάσκετ) και το χειρίζεται σαν να ήταν αληθινό. Για παράδειγμα ενεργεί σαν να είναι καλαθοσφαιριστής, ντριμπλάρει και σουτάρει σε ένα καλάθι.
- Μετά από περίπου 30 δευτερόλεπτα, περνάει το αντικείμενο σε άλλο συμμετέχοντα που το παίρνει και το μεταμορφώνει σε ένα άλλο φανταστικό αντικείμενο (για παράδειγμα μια πίτσα που ο pizzaiolo είναι έτοιμος να τη γαρνίρει.) και επαναλαμβάνεται για ισάριθμες φορές με τους συμμετέχοντες.
- Ιδέες για αντικείμενα: μπιζέλι, μπάλα μπάσκετ, σακί με πατάτες, τσιγάρο, μπουκάλι ούισκι, μωρό που κλαίει, βιβλίο, αρνί, λεωφορείο, σαπούνι, οδοντόβουρτσα...
- Σημείωση: Δεν είναι υποχρεωτικό να πεις ποια αντικείμενα έχουν δημιουργηθεί ...

Ας ήμουν μέρος της φύσης

- Όλοι οι παίχτες στέκονται όρθιοι.
- Ο συντονιστής ζητάει από την ομάδα να περπατήσει γύρω από το δωμάτιο. Μετά από 1 λεπτό, ζητάει από τους παίχτες να συμπεριφερθούν (χωρίς να μιλάνε) σαν: ένα λουλούδι, ένας βράχος, μια ντομάτα, μια αστραπή, ένας αετός, ένας κόκορας, ένα κοχύλι, ένα καλάμι, ένα μερμήγκι, ο ήλιος, ένας βόας...
- Οι συμμετέχοντες μετά εναλλάσσονται περπατώντας/κινούμενοι στο δωμάτιο και η αναπαράσταση ζητείται από το συντονιστή.

Dobble

Αριθμός παιχτών

4 έως x

Υλικά

1 παιχνίδι Dobble (= 55 κάρτες) για 11 συμμετέχοντες, μια σφυρίχτρα.

Χρόνος

10 λεπτά

Διαδικασία

- Ο εμπυχωτής μοιράζει 5 κάρτες dobble, γυρισμένες ανάποδα, στον κάθε συμμετέχοντα.
- Ζητάει από τους συμμετέχοντες να κινηθούν μέσα στο δωμάτιο. Με το σφύριγμα, ζητάει από τους συμμετέχοντες να σταματήσουν να κινούνται και να φτιάξουν ζεύγη ή τριάδες.
- Μετά την αντίστροφη μέτρηση (3-2-1-Top), ο κάθε ένας στην ομάδα αναποδογυρίζει την πρώτη κάρτα από τη στοίβα. Ο πρώτος παίχτης που βρίσκει το κοινό σύμβολο ανάμεσα σε 2 ή 3 κάρτες κερδίζει την κάρτα του αντιπάλου.
- Ο εμπυχωτής οργανώνει αρκετούς γύρους.
- Αυτοί που δεν έχουν άλλες κάρτες αποβάλλονται από το παιχνίδι.
- Όταν τελειώσει ο χρόνος, οι παίχτες μετρούν τις κάρτες. Νικητές είναι όσοι έχουν το καλύτερο σκορ.

Σήκω

Αριθμός παιχτών

6 έως x

Υλικά

1 παιχνίδι “Σήκω” ή “σπιτικές” μικρές κάρτες (εύκολες στο χειρισμό) με ενεργητικά ρήματα, αθλήματα, αντικείμενα, διάσημους χαρακτήρες ή ονόματα ταινιών.

Χρόνος

15 λεπτά. 3 λεπτά ανά γύρο.

Διαδικασία

- Χρονομέτρηση 3 λεπτά / υπο-ομάδα.
- Αν ο αριθμός των συμμετεχόντων είναι μεγαλύτερος του 8: Χωριστείτε σε ομάδες των 4 ή 6 ανθρώπων.
- Ζήτα από την κάθε ομάδα να ορίσει τον “Α”, ως το άτομο που θα βρει τη λέξη, την οποία τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας του θα μιμηθούν.
- Ενημέρωσε τους συμμετέχοντες ότι θα πρέπει να συγκεντρώσουν έναν μέγιστο αριθμό λέξεων σε χρόνο μικρότερο των 3 λεπτών.

Οδηγίες

- Οι συμμετέχοντες που μιμούνται: δεν μπορούν να μιλήσουν ή να συμβουλευτούν ο ένας τον άλλο. Μπορούν να προσπεράσουν.
- Αυτός που μαντεύει: μπορεί να ζητήσει να περάσει, μπορεί να κάνει όσες προτάσεις επιθυμεί.
- Οι άλλοι συμμετέχοντες παρατηρούν σιωπηρά. Δεν μπορούν να παρέμβουν εκτός αν θέλουν να εκφράσουν αίτημα των παιχτών.
- Ο “Α” κάθεται, κοιτάζοντας τα μέλη της ομάδας του.

- Ο συντονιστής ξεκινά το χρονόμετρο, παίρνει την πρώτη λέξη από τη στοίβα, τη δείχνει στην υπο-ομάδα. Μπορεί επίσης να τη δείξει εμπιστευτικά σε άλλους συμμετέχοντες (για πλάκα!).
- Όταν τελειώσει ο χρόνος, μετράει τον αριθμό των λέξεων που βρέθηκαν.

Υποδείγματα

Σύντομος οδηγός υποδειγμάτων (Τ)

Όνομα και σκοποί υποδειγμάτων	Συμπληρώνεται	Χρήση
<p>T.1 Ερωτηματολόγιο που προσδιορίζει αν το συνεταιριστικό μοντέλο ταιριάζει με την επιχειρηματική σου ιδέα</p> <ul style="list-style-type: none"> Μια σύντομη λίστα ελέγχου θα βοηθήσει τους επιχειρηματίες να αναγνωρίσουν αν η επιχείρηση τους ταιριάζει τη συνεταιριστική φιλοσοφία και μοντέλο 	Στο τέλος των εργαστηρίων	Πρεσβευτής
<p>T.2 Έρευνα αξιολόγησης ποιότητας</p> <ul style="list-style-type: none"> Υπόδειγμα για την αναγνώριση των μαθησιακών αποτελεσμάτων 	Στο τέλος των εργαστηρίων	Πρεσβευτής
<p>T.3 Εργαλείο αυτό-αξιολόγησης</p> <ul style="list-style-type: none"> Υπόδειγμα για την αξιολόγηση των ΙΟ 	Στο τέλος των εργαστηρίων	Μέντορας

<p>T.4 Καταγραφή συνεδριών mentoring /σημειώσεων</p> <ul style="list-style-type: none"> Αυτό θα δώσει τη δυνατότητα στο μέντορα να σχεδιάσει τη συνεδρία πιο αποτελεσματικά και να χαρτογραφήσει την πρόοδο σε σχέση με τους συμφωνημένους στόχους 	<p>Ενημέρωση μετά από κάθε συνεδρία</p>	<p>Μέντορας</p>
<p>T.5 Σχέδιο δράσης mentoring</p> <ul style="list-style-type: none"> Για τον πρεσβευτή αυτό παρέχει ένα διαρκές σχέδιο δράσης για την διαδικασία mentoring και θέτει εργασίες/στόχους σε σχέση με τις ημερομηνίες επίτευξής τους 	<p>Ενημέρωση πριν και μετά από κάθε συνεδρία</p>	<p>Πρεσβευτής</p>
<p>T.6 Φόρμα ανατροφοδότησης πρεσβευτή</p> <ul style="list-style-type: none"> Αυτό θα βοηθήσει το μέντορα στην αναστοχαστική του πρακτική και στο σχεδιασμό των ακόλουθων συνεδριών 	<p>Ενημέρωση μετά από κάθε συνεδρία</p>	<p>Πρεσβευτής</p>

Υπόβαθρο εργαλείων mentoring

Το να χρησιμοποιείς ένα συνδυασμό ανατροφοδότησης και φύλλων σχεδίασης, σημαίνει ότι υπάρχει ευελιξία στο σχεδιασμό του σκοπού και του περιεχομένου των συνεδριών και επίσης διατηρείται το νήμα που διατρέχει τις συνεδρίες για να διασφαλιστεί η συνοχή και η συνέχεια των θεματικών. Όπως η χρήση εργαλείων και τεχνικών που εξετάζουν τις μαθησιακές προτιμήσεις για την καλύτερη υποστήριξη του αποτελεσματικού mentoring, αυτή η επιλογή εργαλείων για το σχεδιασμό και την εκτέλεση/καταγραφή των συνεδριών σημαίνει ότι η πρόοδος μπορεί να ελεγχθεί σε σχέση με ένα εύρος σκοπών και να ελεγχθεί σε σχέση με το ταξίδι του mentoring.

Τ.1 – Ταιριάζει το συνεταιριστικό μοντέλο με την επιχειρηματική σου ιδέα;

Σκοποί

- Μια σύντομη λίστα ελέγχου θα βοηθήσει τους επιχειρηματίες να αναγνωρίσουν αν η επιχείρησή τους ταιριάζει με την συνεταιριστική φιλοσοφία και μοντέλο

ΣΥΜΠΛΗΡΩΝΕΤΑΙ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΩΝ ΤΟΠΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ

Ταιριάζει το συνεταιριστικό μοντέλο με την επιχειρηματική σου ιδέα;

Απάντησε τις ερωτήσεις σε κλιμακωτό εύρος και δες αν το σκορ σου, ταιριάζει σε κάποια από τις 3 ακόλουθες κατηγορίες:

1. Επέστρεψε και βρες μετόχους για την επιχείρησή σου, δεν είσαι συνεταιριστής και ποτέ δεν θα γίνεις!
2. Συμπλήρωσε ξανά το ερωτηματολόγιο με το άτομο που θα ήθελες να συνεργαστείς και δες αν και οι δύο γίνετε συνεταιριστές ή όχι!
3. Το έχεις μέσα σου: οι συνεταιρισμοί είναι σίγουρα ο τομέας σου!

Σκοπός

Εύρος: 1 – Εξαιρετικά σημαντικό, 2 – Μάλλον σημαντικό, 3 – Μέτριο, 4 - Όχι τόσο σημαντικό, 5 – Καθόλου σημαντικό

- Πόσο σημαντικό είναι για την επιχείρησή σου να μπορεί να ανταμείβει τον κάθε έναν ανάλογα με τις προσπάθειές του;
- Πόσο σημαντικός είναι ο ανταγωνισμός της αγοράς για την επιχείρησή σου;
- Πόσο πολύ υπολογίζεις την πιθανή αρνητική επίδραση που μπορούν να προκαλέσουν στην επιχείρησή σου εκτός από τις κανονικές δραστηριότητες (παραγωγή απορριμμάτων, καταναλωτικές συνήθειες, παραγωγή CO₂, επίπεδο αποδοχών...) οι εξωτερικοί παράγοντες;
- Πόσο πολύ υπολογίζεις την πιθανή αρνητική επίδραση που μπορούν να προκαλέσουν στην επιχείρησή σου οι κανονικές δραστηριότητες (εκπαίδευση καταναλωτών, αυξημένες οικονομικές ευκαιρίες, επίπεδο αποδοχών, επίπεδο εκπαίδευσης ...);
- Πόσο πολύ νοιάζεσαι στην επιχείρησή σου για την κοινότητα όπου εργάζεσαι;

Κέρδη

Εύρος: 1 – Καθόλου πιθανό, 2 – Όχι τόσο πιθανό, 3 – Μέτριο, 4 – Αρκετά πιθανό, 5 – Πολύ πιθανό

- Πόσο πιθανό είναι να επιτύχει μια επιχείρηση αν αυτή ικανοποιεί μέχρι ενός σημείου τους μετόχους της;
- Πόσο πιθανό είναι η επιχείρηση σου να επιτύχει χωρίς μεγάλα κέρδη κατά τα 5 πρώτα χρόνια;
- Πόσο πολύ υπολογίζεις τους επιχειρηματίες που εσκεμμένα αποδέχονται να διαθέσουν το μέρος τους στην επιχείρηση (π.χ. αδιανέμητα κέρδη);
- Πόσο πολύ συνδέεται το κέρδος με την επιτυχία της επιχείρησής σου;

Διακυβέρνηση

Εύρος: 1 - Καθόλου, 2 – Πολύ λίγο, 3 – Μέτρια, 4 – Αρκετά, 5 – Πολύ

- Πόσο πολύ σου αρέσει η εργασία σε ομάδες;
- Πόσο σημαντικό είναι για την επιχείρηση σου το να μοιράζονται οι εκτελεστικές αποφάσεις με τους υπαλλήλους σου;
- Πόσο σημαντικό είναι για σένα το να κατέχεις την πλειοψηφία των μετοχών στην επιχείρησή σου;
- Πόσο πιθανό είναι μια επιχείρηση να επιτύχει αν σχεδόν το μισό διοικητικό συμβούλιο ανανεώνεται κάθε 3 χρόνια;

Τ.2 – Έρευνα αξιολόγησης ποιότητας για πρεσβευτές

Σκοποί

- Υπόδειγμα για την αναγνώριση των μαθησιακών αποτελεσμάτων

ΣΥΜΠΛΗΡΩΝΕΤΑΙ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΩΝ ΤΟΠΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ

Έρευνα αξιολόγησης ποιότητας για πρεσβευτές

Όνομα της δραστηριότητας (λίστα ελέγχου με όλες τις δραστηριότητες);
Ημερομηνία εκτέλεσης (dd/mm/yyyy έως dd/mm/yyyy);
Πόσο ικανοποιημένος είστε από τη δραστηριότητα συνολικά; (1 = καθόλου, 10 = απολύτως)
Τι μπορεί να βελτιωθεί;
Πώς θα αξιολογούσες τον μέντορα σου; (1 = πολύ κακός, 10 = εξαιρετικός)
Τι μπορεί να βελτιωθεί;
Πόσα πολλά έμαθες; (1 = τίποτα, 10 = πολλά)
Απέκτησες κάποια νέα δεξιότητα; Αν ναι, ποιιά;

Πώς πιστεύεις μπορείς ότι να μεταδώσεις αυτή τη δεξιότητα;
Πόσο χρήσιμη ήταν αυτή η δραστηριότητα για σένα; (1 = καθόλου, 10 = πολύ)
Περίγραψε αυτά που έμαθες με μία λέξη.
Τι μπορεί να βελτιωθεί;
Τι σου άρεσε περισσότερο;
Ποιο ήταν το ευκολότερο πράγμα;
Ποιο ήταν το δυσκολότερο πράγμα;
Σχόλιο

T.3 — Εργαλείο αυτο-αξιολόγησης για μέντορες

Σκοποί

- Υπόδειγμα για την αξιολόγηση των IOs

ΣΥΜΠΛΗΡΩΝΕΤΑΙ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΩΝ ΤΟΠΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ

Εργαλείο αυτο-αξιολόγησης για μέντορες

Όνομα του εργαλείου
Ημερομηνία εκτέλεσης (dd/mm/yyyy to dd/mm/yyyy)
Πώς θα αξιολογούσατε το εργαλείο; (1 = κακό, 10 = εξαιρετικό)
Τι μπορεί να βελτιωθεί;
Εφαρμοσες το εργαλείο πλήρως; (1 = καθόλου, 10 = απολύτως)
Αν όχι, γιατί;
Έκανες κάποιες αλλαγές, αν ναι, ποιές;
Πόσο δύσκολο ήταν να χρησιμοποιήσεις το εργαλείο; (1 = πολύ εύκολο, 10 = πολύ δύσκολο)
Πόσο χρόνο ξοδέψατε για την προετοιμασία; <ul style="list-style-type: none">● 1 ώρα● 1-5 ώρες● 5-10 ώρες● 10+ ώρες

Πώς θα αξιολογούσατε την προετοιμασία; (1 = κακή, 10 = τέλεια)
Πώς θα βαθμολογούσατε την εφαρμογή του εργαλείου; (1 = κακή, 10 = εξαιρετική)
Τι μπορεί να βελτιωθεί;
Περιγράψε τη μαθησιακή διαδικασία σε μία πρόταση.
Τι έμαθε ο πρεσβευτής; Πώς ένιωσε ο πρεσβευτής;
Ποιο ήταν το ευκολότερο πράγμα;
Ποιο ήταν το δυσκολότερο πράγμα;
Σχόλια

Τ.4 – Καταγραφή των συνεδριών mentoring

ΣΚΟΠΟΪ

- Αυτό θα βοηθήσει το μέντορα να σχεδιάσει τις συνεδρίες πιο αποτελεσματικά και να χαρτογραφήσει την πρόοδο σε σχέση με τους συμφωνημένους στόχους.

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΚΑΘΕ ΣΥΝΕΔΡΙΑ

Καταγραφή των συνεδριών mentoring

Όνομα:		Όνομα συνεταιρισμού:	
Υπόβαθρο στο ρόλο της συνεταιριστικής/επιχειρηματικής δραστηριότητας:			
Τηλέφωνο:		Κινητό:	Email:
Ημερομηνία έναρξης:		Διάρκεια:	
<p>Βασικές πληροφορίες υποβάθρου: (πχ καλύτερες στιγμές για κλήση, συνεταιριστική/επιχειρηματική γνώση κι εμπειρία, εργασιακή εμπειρία, μαθησιακό στυλ, κλπ.)</p>			
Ημερομηνίες συνεδριών και περίληψη			
Ημερομηνία	Περίληψη/θέμα	Πρόοδος	Θέματα για προώθηση
			<i>Πρόσθεσε γραμμές αν χρειαστεί</i>

T.5 – Σχέδιο δράσης mentoring

Σκοποί

- Για τον πρεσβευτή αυτό παρέχει ένα συνεχές σχέδιο δράσης για την διαδικασία mentoring και θέτει εργασίες/στόχους σε σχέση με τις ημερομηνίες επίτευξης.

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΠΡΙΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΚΑΘΕ ΣΥΝΕΔΡΙΑ

Σχέδιο δράσης mentoring

Σχέδιο Δράσης Mentoring για:		Ημερομηνία έναρξης:	Ημερομηνία λήξης:	
Γενικός στόχος:				
Επιτεύγματα, επιτυχία και πρόοδος από την τελευταία συνεδρία.	Δραστηριότητες – τι πρόκειται να κάνω; Μέχρι πότε;	Ημερομηνία για επισκόπηση	Ημερομηνία για επισκόπηση	Ημερομηνία για ολοκλήρωση
				<i>Πρόσθεσε σειρές/ στήλες αν χρειαστεί</i>
Υπογραφή μέντορα:				

Τ.6 – Φόρμα ανατροφοδότησης πρεσβευτή

Σκοποί

- Αυτό θα βοηθήσει το μέντορα στην αναστοχαστική του πρακτική και στο σχεδιασμό των ακόλουθων συνεδριών

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΚΑΘΕ ΣΥΝΕΔΡΙΑ

Φόρμα ανατροφοδότησης πρεσβευτή

Ήταν η συνεδρία mentoring βοηθητική για σένα;		Ναι		Όχι		
Παρακαλώ εξήγησε την απάντησή σου:						
Πόση πρόοδο αισθάνεσαι ότι έχεις κάνει; 1=καθόλου, 5=πολύ		1	2	3	4	5
Τι έκανε ο μέντορας σου για να βοηθήσει;						
Υπάρχει κάτι άλλο που θα μπορούσε να κάνει ο μέντορας για να σε βοηθήσει;		Ναι		Όχι		
Για παράδειγμα:	<input type="checkbox"/> Παροχή επιπρόσθετων πηγών					
	<input type="checkbox"/> Εξωτερική υποστήριξη					
	<input type="checkbox"/> Βοήθεια με κίνητρο					
	<input type="checkbox"/> Άλλο (διευκρίνισε παρακαλώ)					
Αυτό στο οποίο θα ήθελα να εστιάσω για την επόμενη φορά είναι:						
Ημερομηνία συνεδρίας:			Όνομα:			