

[Αρχική](#) [Θεματικά αντικείμενα](#) [Επικοινωνία](#) [Βοήθεια](#)**Πλοήγηση**[Η αρχική μου](#)[□ Αρχική σελίδα ιστοτόπου](#)[Σελίδες ιστοτόπου](#)[Το προφίλ μου](#)[Current course](#)[SYG - Ικανότητα Διαχείρισης  
Συγκρούσεων στο Χώρο Ε...](#)[Συμμετέχοντες](#)[Badges](#)[Ικανότητα Διαχείρισης  
Συγκρούσεων στο Χώρο  
Εργασίας](#)[ΕΙΣΑΓΩΓΗ](#)[ΕΝΟΤΗΤΑ 1](#)[ΕΝΟΤΗΤΑ 2](#)[ΕΝΟΤΗΤΑ 3](#)[📖 \*\*Στάση Απέναντι στη  
Σύγκρουση\*\*](#)[🗨️ Παραγωγή σύντομου  
κειμένου Ενότητας 3](#)[📁 Ερωτήσεις  
πολλαπλών επιλογών  
Ενότητας 3](#)[📺 Παρουσίαση Ενότητας  
3](#)[ΕΝΟΤΗΤΑ 4](#)[ΕΝΟΤΗΤΑ 5](#)[ΕΝΟΤΗΤΑ 6](#)[ΕΝΟΤΗΤΑ 7](#)[ΕΝΟΤΗΤΑ 8](#)[ΕΝΟΤΗΤΑ 9](#)[ΕΝΟΤΗΤΑ 10](#)[Τα μαθήματά μου](#)**Διαχείριση**[Διαχείριση μαθήματος](#)[Ρυθμίσεις προφίλ](#)**Στάση Απέναντι στη Σύγκρουση**[Προβολή ως pdf για Εκτύπωση](#)[Αποθήκευση ως pdf](#)**Ικανότητα Διαχείρισης Συγκρούσεων στο Χώρο Εργασίας****Ενότητα 3****Στάση Απέναντι στη Σύγκρουση****Συγγραφέας: Αλεξάνδρα Βασιλείου, Νόπη Κεχάογλου****ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΡΑΞΕΙΣ****«ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥΣ ΕΤΑΙΡΟΥΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ  
ΟΡΙΖΟΝΤΙΩΝ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ – Α.Π. 7 ΚΑΙ Α.Π. 8»****Ενότητα 3 : Στάση απέναντι στη Σύγκρουση****Σκοπός**

Σκοπός του κεφαλαίου είναι η κατανόηση της έννοιας της σύγκρουσης και των πιθανών ωφελειών που μπορούν να προκύψουν από αυτήν έτσι ώστε να μπορείς να την αντιμετωπίσεις ως εν δυνάμει χρήσιμη διεργασία, όσον αφορά την προσωπική σου ανάπτυξη αλλά και τη βελτίωση των διαπροσωπικών και κοινωνικών σχέσεων.

**Προσδοκώμενα Αποτελέσματα**

- Να κατανοείς τη στάση σου απέναντι στη σύγκρουση
- Να προσεγγίζεις τη σύγκρουση ως διεργασία που μπορεί εν δυνάμει να σε εμπλουτίσει και να σε δυναμώσει
- Να προβληματιστείς ως προς τα οφέλη της προσέγγισης «κερδίζω/κερδίζεις»

**Λέξεις – Κλειδιά**

**Στάση απέναντι στη σύγκρουση:** Η συμπεριφορά μας μέσα σε μια σύγκρουση εξαρτάται από πολλά. Κάποιες συμπεριφορές τις επιλέγουμε από συνήθεια, άλλες επειδή έτσι μας έμαθαν. Η συμπεριφορά μας αλλάζει και ανάλογα με τη διάθεση της στιγμής και τη σημαντικότητα της σχέσης ή της σύγκρουσης. Σημαντική επίδραση έχουν και οι πεποιθήσεις μας γύρω από τις συγκρούσεις

**Επιθετική Συμπεριφορά:** Αυτή η συμπεριφορά ορίζεται από την ανάγκη για έλεγχο και από μια συμπεριφορά *απαίτησης*.

**Παθητική Συμπεριφορά:** Η συμπεριφορά της φυγής είναι η συμπεριφορά που μας κάνει να *υποτασσόμαστε* στην ισχύ του άλλου ατόμου.

**Διεκδικητική Συμπεριφορά:** Αυτή η συμπεριφορά βασίζεται σε *μοίρασμα της ισχύος*.

### Υποενότητα 3.1: Η αντιμετώπιση της Σύγκρουσης

Αναρωτήσου, πώς φέρεσαι συνήθως μέσα σε μια σύγκρουση; Μερικές συμπεριφορές ενθαρρύνουν την αντιμετώπιση, άλλες την αποφυγή της. Μερικές συμπεριφορές δυναμώνουν τη σχέση, άλλες τη βλάπτουν. Κάποιες συμπεριφορές λύνουν τη σύγκρουση, άλλες την εντείνουν.

Η συμπεριφορά μας μέσα σε μια σύγκρουση εξαρτάται από πολλά. Κάποιες συμπεριφορές τις επιλέγουμε από συνήθεια, άλλες επειδή έτσι μας έμαθαν. Η συμπεριφορά μας αλλάζει και ανάλογα με τη διάθεση της στιγμής και τη σημαντικότητα της σχέσης ή της σύγκρουσης. Σημαντική επίδραση έχουν και οι πεποιθήσεις μας γύρω από τις συγκρούσεις. Δηλαδή, αν πιστεύω ότι το να κερδίσω εγώ σημαίνει ότι θα χάσει ο άλλος ή αν θεωρώ ότι υπάρχει τρόπος να κερδίσουμε και οι δύο.

Από όλες τις διαθέσιμες συμπεριφορές, τείνουμε να διαλέξουμε αυτή που μας είναι πιο οικεία. Όταν, όμως, αντιδρούμε μόνο με βάση τη συνήθεια, δεν αξιοποιούμε το εύρος των διαθέσιμων συμπεριφορών και δεν φερόμαστε πάντα με τον τρόπο που μπορεί να βοηθήσει περισσότερο την κατάσταση. Στη συνέχεια αυτού του κεφαλαίου, θα εξερευνήσουμε συμπεριφορές που βοηθούν την επίλυση και θα αναζητήσουμε τρόπους να διευρύνουμε τις διαθέσιμες επιλογές μας.

### Υποενότητα 3.2. : Διερεύνηση της στάσης που υιοθετούμε σε μια σύγκρουση (Πάλη, Φυγή, Ροή)

#### 3.2.1: Πάλη: επιθετική συμπεριφορά

«εγώ κερδίζω, εσύ χάνεις»

Αυτή η συμπεριφορά ορίζεται από την ανάγκη για έλεγχο και από μια συμπεριφορά *απαίτησης*. Είναι οι στιγμές που χρησιμοποιούμε την *τιμωρία* και την *επιβράβευση* ως τρόπο ελέγχου. Θεωρούμε το πρόβλημα αποκλειστικά ευθύνη του άλλου και αρνούμαστε μερίδιο αυτής. Οι εκρήξεις είναι συχνές και ακόμη και οι στιγμές συμβιβασμού είναι, στην ουσία, χειριστικές.

Παραδείγματα *συμπεριφορών πάλης*: χρησιμοποιείς υψηλούς τόνους και δυνατές φωνές, σωματική βία, αρνείσαι να ακούσεις, φέρεσαι χειριστικά, συνοφρυώνεσαι.

Τα βασικά μηνύματα και οι προθέσεις στις συμπεριφορές «πάλης» είναι:

- εγώ έχω δίκιο, εσύ έχεις άδικο
- κατηγορία, κατάκριση
- απειλή

#### 3.2.2: Φυγή: παθητική συμπεριφορά

«εγώ χάνω, εσύ κερδίζεις», «εγώ χάνω, εσύ χάνεις»

Η συμπεριφορά της φυγής είναι η συμπεριφορά που μας κάνει να *υποτασσόμαστε* στην ισχύ του άλλου ατόμου. *Παραιτούμαστε* από την κατάσταση, *υποχωρούμε*, για να αποφύγουμε να ασχοληθούμε με τις ανάγκες μας ή τις έγνοιες μας. Δε δείχνουμε την ενόχληση που νιώθουμε στον άλλο και πηγαίνουμε γρήγορα προς έναν συμβιβασμό.

Παραδείγματα *συμπεριφορών φυγής*: κλαις, αποφεύγεις, παριστάνεις ότι δε συνέβη τίποτα, υποχωρείς.

Τα βασικά μηνύματα και οι προθέσεις στις συμπεριφορές *φυγής* είναι:

- εγώ έχω άδικο, εσύ έχεις δίκιο
- αποφυγή της σύγκρουσης
- διατήρηση της ειρήνης

- αφήνεις το άλλο άτομο να κερδίσει

### 3.2.3: Ροή: διεκδικητική συμπεριφορά

«εγώ κερδίζω, εσύ κερδίζεις»

Αυτή η συμπεριφορά βασίζεται σε *μοίρασμα της ισχύος*. Οι δύο άνθρωποι ξεδιπλώνουν την ευκαιρία που υπάρχει μέσα στη σύγκρουση. Υποχωρούν για να σκεφτούν τις προσωπικές τους ανάγκες και τις ανάγκες του άλλου. Στη συνέχεια, επιστρέφουν για να αντιμετωπίσουν το θέμα με πιο κατάλληλο τρόπο. Αν αποφασίσουν να ασχοληθούν με το πρόβλημα σε μελλοντική, πιο κατάλληλη στιγμή, συγκρατούν τη δυσφορία τους. Αναζητούν μια συμφωνία που να είναι δίκαιη για όλες τις πλευρές.

Παραδείγματα συμπεριφορών *ροής*: συζητάς το θέμα, ακούς τους άλλους, παίρνεις χρόνο να συλλογιστείς, εξηγείς τις ανάγκες σου και την οπτική σου, συμβιβάζεσαι, συνεργάζεσαι.

Τα βασικά μηνύματα και οι προθέσεις στις *συμπεριφορές ροής* είναι:

- «υπάρχει τρόπος να λυθεί το θέμα»
- πρόθεση να λυθεί
- σεβασμός για τους άλλους
- πρόθεση να ικανοποιηθούν όλες οι πλευρές

### 3.2.4: Διαφοροποίηση ανάμεσα στις τρεις συμπεριφορές

Μια συμπεριφορά μπορεί να εμφανιστεί σε περισσότερες από μια κατηγορίες. Για να αποφασίσεις αν μια συμπεριφορά είναι επιθετική, παθητική ή διεκδικητική, χρειάζεται να καταλάβεις και το πλαίσιο, τη σχέση των δυο πλευρών, την κουλτούρα, τι συνέβη πριν και μετά.

Ας πάρουμε, για παράδειγμα, την υποχώρηση. Μπορεί να υποχωρήσεις με σκοπό να τιμωρήσεις τον άλλο ή με σκοπό να αγνοήσεις τις ανάγκες ή τις έγνοιες του. Τότε, είναι πιθανόν συμπεριφορά «πάλης».

Μπορεί να υποχωρήσεις για να αποφύγεις τη σύγκρουση και να διατηρήσεις την ειρηνική ατμόσφαιρα. Αν το κάνεις αυτό και νιώσεις στενοχώρια ή ότι σε έχουν εκμεταλλευτεί, τότε είναι πιθανόν συμπεριφορά «φυγής».

Μπορεί να υποχωρήσεις γιατί θες χρόνο να σκεφτείς και να υπολογίσεις μια πιο κατάλληλη δράση. Αργότερα, μπορείς να επανέλθεις με καινούριες λύσεις ή να εστιάσεις σε διαφορετικές, πιο βασικές ανάγκες. Τότε, είναι πιθανόν συμπεριφορά «ροής».

Παρ' όλο που οι συμπεριφορές «ροής» έχουν τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα, συχνά καταφεύγουμε σε συμπεριφορές «πάλης» ή «φυγής». Και το πιο πιθανό είναι ότι δεν θα τις εξαλείψουμε από τις διαθέσιμες συμπεριφορές μας. Για δυο λόγους. Πρώτον, είναι δύσκολο να ξεμάθουμε αυτές τις συμπεριφορές. Δεύτερον, υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες είναι χρήσιμες. Η εξάσκηση μας όμως, σε συμπεριφορές «ροής» δυναμώνει τις σχέσεις και βοηθά στην αντιμετώπιση συγκρούσεων.

### Υποενότητα 3.3: Οι Αρχές της προσέγγισης "Κερδίζω-Κερδίζεις"

Φαντάσου ότι δυο άνθρωποι μπαίνουν σε μια κουζίνα την ίδια στιγμή. Και οι δυο θέλουν ένα πορτοκάλι. Υπάρχει ένα μόνο πορτοκάλι. Τι κάνουν; Αν συμβιβαστούν, θα κόψουν το πορτοκάλι στα δυο και θα το μοιραστούν. Ας υποθέσουμε ότι αυτό κάνουν. Ο ένας βγάζει το στίφτη και στύβει το δικό του μισό, που δεν είναι αρκετό για να ικανοποιήσει τη δίψα του για πορτοκαλάδα. Ο άλλος ξύνει τη φλούδα και με το μισό ξύσμα φτιάχνει ένα κέικ, στη μισή ποσότητα από αυτή που σκόπευε να φτιάξει. Πετάει το υπόλοιπο πορτοκάλι.

Θα μπορούσαν και οι δυο να έχουν ολόκληρο το χυμό κι ολόκληρο το ξύσμα. Για να γίνει αυτό, χρειαζόταν να μιλήσουν, να ακούσουν, να διευκρινίσουν τις ανάγκες τους.

Το κλειδί στην προσέγγιση *κερδίζω / κερδίζεις* είναι να εστιάζεις, πρώτα, στις ανάγκες και μετά, να αναζητάς λύσεις.

Μερικές φορές, ο συμβιβασμός θεωρείται προσέγγιση «κερδίζω/κερδίζεις». Συμβιβάζομαστε γιατί μοιάζει ο απλούστερος, ευκολότερος και πιο δίκαιος τρόπος να επιλύσουμε μια σύγκρουση. Επίσης, μπορεί να θεωρούμε ότι, ακόμη κι αν δεν ικανοποιηθούν όλες μας οι ανάγκες, τουλάχιστον, μοιραζόμαστε τους

διαθέσιμους πόρους και η κάθε πλευρά ικανοποιεί μέρος των αναγκών της.

Ο συμβιβασμός έχει και μειονεκτήματα. Η μια πλευρά μπορεί να αναγκαστεί να δώσει περισσότερα από την άλλη κι αυτό την κάνει λιγότερο δεσμευμένη στη λύση. Μπορεί επίσης, να μην έχουν εξερευνηθεί όλες οι πιθανές λύσεις και να χαθούν πολύτιμοι πόροι. Πιθανόν να δημιουργηθούν συναισθήματα δυσαρέσκειας ή μνησικακίας. Θεωρείται μια αποδεκτή μορφή «χάνω/χάνεις».

Παρ' όλα τα μειονεκτήματά του, ο συμβιβασμός είναι πολύτιμη προσέγγιση. Προσφέρει λύσεις, κάποιες φορές, απαραίτητες σε ώρα κρίσης. Αν όμως, συμβιβαστείς πολύ γρήγορα, κινδυνεύεις να χάσεις μια καλύτερης ποιότητας λύση, την οποία θα μπορούσες να βρεις, αν είχες υιοθετήσει μια στάση «κερδίζω/κερδίζεις».

Οι βασικές αρχές της προσέγγισης κερδίζω/κερδίζεις είναι:

- Υπολογίζεις, όχι μόνο το τι θέλεις εσύ, αλλά και το τι θέλει η άλλη πλευρά.
- Αυξάνεις τη φροντίδα για τις δικές σου ανάγκες, αλλά και για τις ανάγκες του άλλου.
- Νοιάζεσαι για το δίκαιο.
- Σέβεσαι τις σχέσεις.
- Κινείσαι προς λύσεις που απευθύνονται σε όσο το δυνατόν περισσότερες ανάγκες.
- Συμβουλεύεσαι τους άλλους για να εξερευνήσεις τις ανάγκες αλλά και τις πιθανές λύσεις. Είναι πιο εύκολο να δώσεις και να πάρεις, όταν ξέρεις ότι έχεις εισακουστεί. Η έγνοια της μιας πλευράς για την άλλη είναι αυτό που κάνει την προσέγγιση «κερδίζω/κερδίζεις» να διαφέρει από τον άμεσο συμβιβασμό.

Τα πλεονεκτήματα αυτής της προσέγγισης:

- αυξάνεται η παραγωγικότητα
- ενθαρρύνεται η δημιουργικότητα
- παράγει λύσεις καλής ποιότητας
- εμπνέει τη δέσμευση
- επιτρέπει στους ανθρώπους να κατευθύνουν την ενέργειά τους στην επίλυση προβλημάτων, αντί στη συνέχιση της σύγκρουσης.

#### Υποενότητα 3.4: Όταν αυτή η προσέγγιση μοιάζει ανέφικτη

Υπάρχουν περιπτώσεις που η προσέγγιση «κερδίζω/κερδίζεις» μοιάζει ανέφικτη. Όταν για παράδειγμα, δύο άνθρωποι κάνουν αίτηση για την ίδια θέση στη δουλειά ή όταν μια οικογένεια προσπαθεί να αποφασίσει σε ποιο από τα δύο Χριστουγεννιάτικα γεύματα θα παραβρεθεί (αυτό που θα γίνει στο γονικό σπίτι του πατέρα ή αυτό που θα γίνει στο γονικό σπίτι της μητέρας).

Αναλογίσου, τι θα μπορούσες να κάνεις; Είναι όντως ανέφικτο να προσεγγίσεις το πρόβλημα με την προσέγγιση κερδίζω/κερδίζεις; Τι χρειάζεται να κάνουν τα δύο πρόσωπα, σε αυτή την περίπτωση;

Διάβασε τα σημεία κλειδιά της προσέγγισης κερδίζω/κερδίζεις και δες αν σου δίνουν επιπλέον ιδέες σχετικά με το τι χρειάζεται να κάνουν οι δυο πλευρές. Αναρωτήσου, με βάση αυτά τα σημεία κλειδιά, αν μπορείς να κάνεις κάτι διαφορετικό από αυτό που ήδη κάνεις. Σε βοηθούν κάποια από αυτά τα σημεία να αναπτύξεις μια διαφορετική στάση, να πας πιο κοντά προς το κερδίζω/κερδίζεις;

#### 3.4.1: Σημεία Κλειδιά της προσέγγισης Κερδίζω/Κερδίζεις

Τα παρακάτω δεν αποτελούν γραμμικά βήματα μιας διαδικασίας επίλυσης, αλλά ορίζουν μια στάση απέναντι στη σύγκρουση, τον εαυτό μας και τους άλλους.

##### Εστίασε στις ανάγκες.

Στις συγκρούσεις που αναδύονται, τείνουμε να εστιάζουμε υπερβολικά στο θέμα που προκύπτει και όχι στις ανάγκες των εμπλεκόμενων πλευρών. Πηγαίνουμε υπερβολικά γρήγορα στη διαπραγμάτευση, χωρίς να έχουμε αναγκαστικά κατανοήσει πλήρως τις ανάγκες όλων των πλευρών.

##### Εστίασε πρώτα στην προσέγγιση και όχι στο αποτέλεσμα

Οι λύσεις «κερδίζω/κερδίζεις» δεν είναι πάντα εφικτές. Η προσέγγισή σου όμως, είναι αυτή που θα δημιουργήσει τις κατάλληλες συνθήκες για να αναδυθούν τέτοιες λύσεις. Αν διατηρήσεις μια στάση σεβασμού για όλες τις πλευρές και δείξεις θέληση να λυθεί το πρόβλημα, έχεις μεγαλύτερες πιθανότητες να αναδυθεί μια λύση «κερδίζω/κερδίζεις».

#### **Εστίασε στο θέμα**

Εστίασε με επιμονή πάνω στο θέμα και μαλακά πάνω στον άνθρωπο! Ποιες είναι οι ανάγκες, οι ανησυχίες και οι έγνοιες όλων των πλευρών;

#### **Διεύρυνε την οπτική σου**

Η οπτική σου θα διευρυνθεί αν βάλεις μέσα στην εικόνα, όχι μόνο τις βραχυπρόθεσμες, αλλά και τις μακροπρόθεσμες συνέπειες του «κερδίζω/χάνεις». Μπορεί να ανακαλύψεις βραχυπρόθεσμο όφελος και μακροπρόθεσμη απώλεια. Επίσης, βοηθά να αναλογιστείς τα πλεονεκτήματα του «κερδίζω/κερδίζεις» για τη συγκεκριμένη σχέση, να επαναπροσδιορίσεις τον τρόπο που ορίζεις τη νίκη και να αναζητήσεις τρόπους για να ισορροπηθεί μια απώλεια, μια ήττα.

#### **Διευκόλυνε το «ναί»**

Αν ακούσεις και αναγνωρίσεις τις ανάγκες και τις έγνοιες του συνομιλητή σου, πιθανόν να ανακαλύψεις επιλογές που είναι μεγάλης αξίας για την άλλη πλευρά κι εύκολες για εσένα να προσφέρεις.

#### **Υποστήριξε το σωστό και το δίκαιο**

Αυτό αποτελεί πρόκληση σε στιγμές σύγκρουσης. Συνήθως, νιώθουμε αδικημένοι και χάνουμε την ικανότητα για δικαιοσύνη για όλες τις πλευρές. Για να πετύχεις τη στάση «κερδίζω/κερδίζεις» είναι χρήσιμο να αντισταθείς στην πλεονεξία και την αδικία. Να θυμάσαι συνέχεια, τα δικαιώματα όλων και να φροντίζεις να μην παραβιάζονται ούτε τα δικά σου, ούτε τα δικαιώματα των άλλων.

#### **Δείξε επιμονή**

Όλα τα παραπάνω, πιθανόν να θέλουν χρόνο και επιμονή. Θα βοηθηθείς, αν κρατήσεις μια μακροχρόνια οπτική και διατηρήσεις το διάλογο ζωντανό.

Είναι επίσης, σημαντικό να θυμάσαι ότι ο στόχος είναι να δυναμώσεις τη δική σου προσέγγιση και όχι να αποδυναμώσεις την προσέγγιση της άλλης πλευράς!

### **Σύνοψη**

Επιδιώξαμε να εμπλουτίσουμε τη στάση μας έτσι ώστε να μπορούμε να δημιουργούμε περισσότερες επιλογές τόσο στους τρόπους αντιμετώπισης όσο και στο προσδοκώμενο αποτέλεσμα. Διερευνήσαμε τις τρεις στάσεις (Πάλη, Φυγή, Ροή) που συνήθως υιοθετούμε σε μια σύγκρουση και αναλύσαμε διεξοδικά τις βασικές αρχές, τα σημεία κλειδιά αλλά και τα οφέλη της προσέγγισης «Κερδίζω – Κερδίζεις».

### **Πηγές για περαιτέρω μελέτη**

<http://psychologe.in.dagorastos.net/2012/03/28/psychology-term-fight-or-flight/>

<http://www.ego.gr/biofeedback-spiro-diamantidis-nature-and-mechanism-of-stress>

<http://science.howstuffworks.com/life/fear2.htm>

[http://www.crnhq.org/pages.php?plD=12#skill\\_1](http://www.crnhq.org/pages.php?plD=12#skill_1)

### Βιβλιογραφία

Crum, T.F., (1988). *The Magic of Conflict*, New York: Touchstone (pp. 193-203).

Lulofs, R.S., Cahn, D.D., (2000). *Conflict: from Theory to Action*, Massachusetts, USA: Allyn and Bacon (pp. 132 – 133).

### Βιογραφικό σημείωμα συγγραφέα

Η **Αλεξάνδρα-Αριάδνη Βασιλείου**, Ph.D. (Δρ. Κοινωνικής Ψυχολογίας) ασχολείται με την εκπαίδευση ενηλίκων από το 1996, ιδιαίτερα με την επιμόρφωση εκπαιδευτικών, εκπαιδευτών, θεραπευτών και επαγγελματιών ψυχικής υγείας καθώς και προσωπικού μη-κυβερνητικών οργανώσεων, φορέων και οργανισμών σε θέματα Επίλυσης Συγκρούσεων, Διεργασίας Ομάδας και στις Δυναμικές της Προσωπικής και Κοινωνικής Περιθωριοποίησης. Συνεργάζεται με δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Η δουλειά της εστιάζει στη σύνδεση ανάμεσα στην προσωπική και κοινωνική αλλαγή.

Η **Νόπη Κεχάογλου** ασχολείται με την εκπαίδευση ενηλίκων από το 1995. Έχει αποφοιτήσει από το Τμήμα Κοινωνικής Πολιτικής και Κοινωνικής Ανθρωπολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου και έχει πραγματοποιήσει μεταπτυχιακές σπουδές στην Κοινωνική Ιστορία στο Πανεπιστήμιο Paris I (Σορβόνη). Έχει εργαστεί στο παρελθόν στο ΙΝΕ ΓΣΕΕ ως επιστημονική συνεργάτης και από το 2004 έως το 2013 στο Ανώτατο Συμβούλιο Επιλογής Προσωπικού.

Τελευταία τροποποίηση: Σάββατο, 11 Οκτώβριος 2014, 9:03 μμ

### LINKS

ΚΑΝΕΠ-ΓΣΕΕ

Κοινωνικό Πολύκεντρο

ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

ΕΣΕΕ

### CONTACT INFO

3ης Σεπτεμβρίου 36  
Αθήνα  
210-5218700  
info@kanep-gsee.gr

Προγράμματα Δια Βίου  
Εκπαίδευσης για την Ανάπτυξη  
Οριζοντίων & Κοινωνικών  
Δεξιοτήτων

