

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

ΕΝΟΤΗΤΑ 4

ΕΝΟΤΗΤΑ 5

ΕΝΟΤΗΤΑ 6

ΕΝΟΤΗΤΑ 7

📄 **Ισχύς και
Συνεργατική Δύναμη**🗨️ Παραγωγή σύντομου
κειμένου Ενότητας 7📝 Ερωτήσεις
πολλαπλών επιλογών
Ενότητας 7📅 Παρουσίαση Ενότητας
7

ΕΝΟΤΗΤΑ 8

ΕΝΟΤΗΤΑ 9

ΕΝΟΤΗΤΑ 10

Τα μαθήματά μου

Διαχείριση

Διαχείριση μαθήματος

Ρυθμίσεις προφίλ

Ισχύς και Συνεργατική Δύναμη

Προβολή ως pdf για Εκτύπωση

Αποθήκευση ως pdf

Ικανότητα Διαχείρισης Συγκρούσεων στο Χώρο Εργασίας

Ενότητα 7

Ισχύς και Συνεργατική Δύναμη

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 7: Ισχύς και Συνεργατική Δύναμη

Σκοπός

Σκοπός της έβδομης ενότητας, είναι να διερευνήσεις περισσότερο την επίδραση της ισχύος στις ανθρώπινες σχέσεις και να αναγνωρίσεις τα σινιάλα της καθώς και πιθανούς τρόπους απεμπλοκής από τα παιχνίδια εξουσίας έτσι ώστε να είσαι σε θέση να αξιοποιείς την ισχύ σου προς όφελος της σχέσης μέσω της συνεργατικής δύναμης.

Προσδοκώμενα Αποτελέσματα

Μετά την ολοκλήρωση της μελέτης αυτής της ενότητας, θα είσαι ικανή/ός:

- Να αναγνωρίζεις πώς η ισχύς επιδρά στις σχέσεις
- Να αναγνωρίζεις βασικά σινιάλα θέσης ισχύος και σινιάλα χαμηλής ισχύος
- Να προβληματιστείς περισσότερο σχετικά με το ρόλο της ισχύος στην κλιμάκωση των συγκρούσεων
- Να απεμπλέκεσαι ευκολότερα από παιχνίδια εξουσίας και να διαπραγματεύεσαι καλύτερα και πιο συνεργατικά την προσωπική σου δύναμη για την επίλυση πιθανών συγκρούσεων.

Λέξεις – Κλειδιά

Σινιάλα ισχύος: Όταν είσαι σε θέση ισχύος, υπάρχουν συγκεκριμένα σινιάλα που μπορείς να παρατηρήσεις

για να το συνειδητοποιήσεις.

Επιρροή ή χειρισμός: Ανάλογα με την ικανότητά μας για ενσυνείδητη χρήση της ισχύος μας και ανάλογα με την πρόθεσή μας, μπορούμε να *χειριστούμε έναν άνθρωπο ή μια κατάσταση*, μπορούμε και να *επηρεάσουμε*

Θύτης, θύμα, σωτήρας: Σε ένα παιχνίδι εξουσίας υπάρχουν τρεις διακριτοί ρόλοι: ο *θύτης*, το *θύμα* και ο *σωτήρας*. Μπορείς να καταλάβεις την παρουσία αυτών των ρόλων από τη συμπεριφορά τους.

Υποενότητα 7.1: Πώς επιδρά η ισχύς στις σχέσεις

Η ισχύς στη σχέση δεν είναι πάντα ορατή όμως, πάντοτε αισθανόμαστε την παρουσία της. Οι άλλοι σε ταυτίζουν με την ισχύ σου, εξ αιτίας των σιναλών σου. Δεν μπορείς να την κρύψεις. Εκφράζεται μέσα από λεκτικά και μη-λεκτικά σινιάλα επικοινωνίας. Η ισχύς μπορεί να γίνει εθιστική και μεθυστική, χάνουμε την επίγνωσή της. Όσο περισσότερη ισχύ έχουμε, τόσο λιγότερη είναι η επίγνωση της ισχύος μας και των τρόπων που μπορεί να επηρεάζει τους άλλους.

Η ασυνείδητη χρήση ισχύος μπορεί να οδηγήσει και σε πλήγωμα του άλλου ανθρώπου. Αυτή η έλλειψη επίγνωσης, η ασυνείδητη κατάχρηση ισχύος οδηγεί σε δυναμικές εκδίκησης στη σχέση. Η εκδίκηση καταλήγει να είναι ο μόνος διαθέσιμος τρόπος που έχει το άλλο άτομο για να τραβήξει την προσοχή μας, για την αδικία που νιώθει. Η εκδίκηση είναι μια αντίδραση η οποία μπορεί να μας προκαλέσει μια στιγμιαία «αφύπνιση» προκειμένου να αποκτήσουμε επίγνωση για την κατάχρηση ισχύος.

Οι άνθρωποι με μεγάλη ισχύ συχνά, δεν καταλαβαίνουν γιατί παραπονούνται αυτοί που δεν έχουν ισχύ ή τι είναι αυτό που τους κάνει και υποφέρουν. Αυτή η έλλειψη επίγνωσης, πολλές φορές, οδηγεί στην κλιμάκωση της σύγκρουσης. Ενώ μπορούμε εύκολα να απαριθμήσουμε τις περιοχές της ζωής μας που θα θέλαμε περισσότερη ισχύ, δυσκολευόμαστε να αναγνωρίσουμε τα προνόμια που κατασκευάζουν την πραγματικότητά μας. Τα θεωρούμε δεδομένα και αυτονόητα.

Η ισχύς δεν υπάρχει έξω από τις σχέσεις. Ο τρόπος που σχετιζόμαστε με τους άλλους και το πώς νιώθουμε συνδέεται άμεσα με την ισχύ μας. Είναι πιο σημαντική η ποιοτική διαφοροποίηση, το είδος της ισχύος που έχουμε, παρά η ποσοτική. Αν εστιάσουμε μόνο στην ποσοτική (και ειδικά στην κοινωνική ισχύ), θα αγνοήσουμε σινιάλα άλλων μορφών ισχύος που επιδρούν στη σχέση (π.χ. ψυχολογική ή πνευματική).

Όλοι έχουμε νιώσει την αλλαγή στην αίσθηση προσωπικής δύναμης ανάλογα με τον άνθρωπο στον οποίον απευθυνόμαστε και το πλαίσιο μέσα στο οποίο σχετιζόμαστε. Τη μια στιγμή μπορεί να νιώσουμε ότι είμαστε «επάνω» και την άλλη «κάτω». Μερικοί τύποι ισχύος είναι πιο διαρκείς και άλλοι πιο μεταβλητοί. Η εμπειρία της ισχύος στο ίδιο πρόσωπο μπορεί να αλλάξει από τη μια στιγμή στην άλλη.

Πολλές φορές, πληγωνόμαστε ή παρεξηγούμαστε επειδή δε διαθέτουμε επίγνωση γύρω από θέματα ισχύος και προνομίων. Ενώ εύκολα αναγνωρίζουμε την έλλειψη ισχύος και προνομίων, δυσκολότερα αναγνωρίζουμε την ύπαρξή τους. Θεωρούμε τα προνόμια μας αυτονόητα. Αυτό μπορεί να βραχυκυκλώσει τη σχέση και το άτομο που είναι απέναντί μας με λιγότερη ισχύ να νιώσει περιθωριοποιημένο. Η ασυνείδητη χρήση ισχύος μπορεί να προκαλέσει συναισθήματα ζήλια, κακεντρέχειας, θυμού, ντροπής, θλίψης, απώλειας αυτοεκτίμησης ή παραίτησης.

Η τάση μας είναι να **εστιάζουμε στα προνόμια** ή στην έλλειψη προνομίων που πηγάζουν από την **κοινωνική** και **δομική** ισχύ και να μη δίνουμε την ανάλογη σημασία στις άλλες πηγές ισχύος. Τα προνόμια, όμως, που πηγάζουν από ψυχολογική και πνευματική ισχύ είναι πάντα ορατά στους άλλους και συχνά, ορίζουν την επικοινωνία των άλλων μαζί μας.

Δεν μπορούμε να αποφύγουμε την ισχύ. Όλοι έχουμε ισχύ και η ισχύς δεν είναι κάτι κακό. Η ισχύς αυτή καθαυτή είναι ουδέτερη –επομένως οι διαφορές ισχύος δεν είναι εγγενές πρόβλημα. Οι δυσκολίες αναδύονται, όταν αυτές οι διαφορές χρησιμοποιούνται συνειδητά ή ασυνείδητα ως δικαιολογία για επιβολή, κακοποίηση, εκμετάλλευση ή υποταγή.

Υποενότητα 7.2: Σινιάλα ισχύος

Πώς μπορείς να αντιληφθείς ότι είσαι σε θέση ισχύος; Όταν είσαι σε θέση ισχύος, υπάρχουν συγκεκριμένα

σινιάλα που μπορείς να παρατηρήσεις για να το συνειδητοποιήσεις. Παρακάτω αναφέρουμε μερικά από αυτά:

- Έχεις μια γενική αίσθηση ευκολίας, άνεσης και εμπιστοσύνης.
- Μπορείς να περιμένεις και να παραμένεις χαλαρός.
- Νιώθεις ευκολία να εκφραστείς.
- Συνήθως, είσαι λιγότερο συναισθηματικός, πιο ισορροπημένος.
- Μπορεί να μιλάς πρώτος και να οδηγείς τη συζήτηση ή να κάθεται και να στοχάζεται, να αναλύει, να διαλογίζεται και να δίνει την αίσθηση ότι δεν έχεις ανάγκη να μιλήσεις.
- Αισθάνεται ότι δικαιούσαι πράγματα.
- Νιώθεις διορατικός.
- Μπορείς και βλέπεις τα πράγματα με αποστασιοποίηση.
- Είσαι συναισθηματικά ευέλικτος, νιώθεις συναισθηματική σιγουριά και έχεις την αίσθηση μιας «εσωτερικής αλήθειας».
- Μπορείς και περιθωριοποιείς ή ακυρώνεις σκέψεις και συναισθήματα των άλλων με σχόλια όπως «μην το παίρνεις τόσο προσωπικά», «είσαι πολύ ευαίσθητος» κ.λπ.
- Ορίζεις το πόσο διαθέσιμος είσαι για να σχετισθείς, ορίζεις το χρόνο, το χώρο, τη διάρκεια.
- Ορίζεις το στίλ της επικοινωνίας. Η τάση σου είναι για ηρεμία και λογική συζήτηση. Περιμένεις και από τους άλλους να κάνουν το ίδιο.
- Όταν αναδύονται θέματα σχέσεων, τείνεις να πιστεύεις ότι ο άλλος έχει το πρόβλημα. Δεν μπορείς να καταλάβεις γιατί φορτίζεται συναισθηματικά ο άλλος, τον θεωρείς παράλογο, διαταραγμένο ή υπερβολικά θυμωμένο.
- Ο τόνος της φωνής σου τείνει να είναι αποστασιοποιημένος, αντικειμενικός. Μπορεί να γίνεται και υποτιμητικός ή συγκαταβατικός.
- Έχεις μια αίσθηση υπεροχής, αυτοπεποίθησης, αυτοσεβασμού, ίσως και αυταρέσκειας.

Πώς μπορείς να αντιληφθείς ότι είσαι σε χαμηλή θέση ισχύος; Υπάρχουν συγκεκριμένα σινιάλα που μπορείς να παρατηρήσεις για να το συνειδητοποιήσεις. Παρακάτω αναφέρουμε μερικά από αυτά:

- Αισθάνεται ότι συμβιβάζεται, σε ό,τι αφορά τα όνειρά σου, τη δουλειά σου, τις σχέσεις σου, τις συνδιαλλαγές σου κ.λπ. Δεν επιδιώκει τα βαθύτερα όνειρά σου και τις επιθυμίες σου. Αισθάνεται πολίτης δεύτερης κατηγορίας.
- Νιώθεις έλλειψη καθαρότητας και ικανότητας να σκεφτείς.
- Αμφιβάλλεις για τον εαυτό σου, τον επιπλήτεις, έχεις αίσθηση ανασφάλειας, χαμηλή αυτοπεποίθηση, αίσθηση κατωτερότητας.
- Προσαρμόζεις τη συμπεριφορά σου. Δίνεις την εντύπωση ότι συμφωνείς, αισθάνεται ότι πρέπει να συμφωνήσεις, παρακολουθείς τον άλλον με τα μάτια κι έχεις την τάση να λες «ναι». Αλλά -με τα διπλά σινιάλα- λες «όχι», κοιτάς κάτω, μαζεύεις, πιέζεις, σφίγγεις.
- Εξευμενίζεις, ανυψώνεις τον άλλον, τον επαινείς.
- Εκπέμπεις σινιάλα φόβου, πιθανόν τρέμεις, ιδρώνεις, δεν μπορείς να κοιτάξεις τον άλλον στα μάτια.
- Παρανοείς, μπορεί να αισθάνεται ότι είσαι τρελός.
- Τείνεις να είσαι συναισθηματικός, εκνευρισμένος, θυμωμένος ή να αισθάνεται ότι δεν σε καταλαβαίνουν οι άλλοι. Αισθάνεται απελπισία.
- Κάνεις πρόβες τι θα πεις, πριν το πεις.
- Βιώνεις σωματικά σινιάλα ταραχής.
- Νιώθεις αισθήματα εκδίκησης.
- Έχεις δυσκολία να υπερασπιστείς τον εαυτό σου, να μιλήσεις.
- Αισθάνεται ότι σε αγνοούν, σε παραμελούν, αισθάνεται απρατήρητος.
- Αισθάνεται ότι η θέση σου είναι ασήμαντη και ότι κανείς δεν αισθάνεται το ίδιο με σένα.

Υποενότητα 7.3: Θέση ισχύος και κλιμάκωση των συγκρούσεων

Η ισχύς παίζει σημαντικό ρόλο στην κλιμάκωση των συγκρούσεων. Ακριβώς, επειδή δυσκολευόμαστε να αναγνωρίσουμε την ισχύ μας και τους τρόπους που επηρεάζει τους άλλους, πέφτουμε στην παγίδα της θυματοποίησης. Γινόμαστε εύκολα το «θύμα» και, σε ηθικό επίπεδο, αυτό μας ενδυναμώνει, νιώθουμε αθώοι

και δικαιολογούμαστε να χρησιμοποιήσουμε κάθε μέσο για την υπεράσπισή μας. Μερικές φορές, όντως, τα πράγματα είναι ξεκάθαρα και υπάρχουν διακριτοί θύτες και θύματα. Στις πιο πολλές συγκρούσεις όμως, στις καθημερινές συγκρούσεις στην προσωπική και στην επαγγελματική μας ζωή, αυτά τα όρια είναι συχνά δυσδιάκριτα και ευμετάβλητα.

Μπορείς να αποφύγεις τις παγίδες που στήνει η ισχύς, βρίσκοντας τρόπο να επικοινωνήσεις με ειλικρίνεια και αμεσότητα. Δεν μπορείς να κρύψεις την ισχύ σου. Οι άλλοι πάντα θα τη βλέπουν μέσα από τα σινιάλα επικοινωνίας. Αλλά μπορείς να την αναγνωρίσεις, καθώς και το πώς νιώθει ο άλλος απέναντί σου όταν δεν την έχει. Αυτό σε βοηθά να απομακρυνθείς από το ρόλο του θύματος και δημιουργεί μια ατμόσφαιρα ειλικρίνειας και ενσυναίσθησης, απαραίτητη για την επίλυση συγκρούσεων.

Υποενότητα 7.4: Παιχνίδια εξουσίας και απεμπλοκή από αυτά

Είδαμε παραπάνω πως η επίγνωση της προσωπικής μας ισχύος και των διαφορετικών τύπων ισχύος επηρεάζει τις συγκρούσεις. Στις συγκρούσεις, στη διαπραγμάτευση της ισχύος μας, συχνά μπαίνουμε σε παιχνίδια εξουσίας και δυσκολευόμαστε να απεμπλακούμε από αυτά.

Πώς αναγνωρίζεις ότι ένας άνθρωπος ασκεί εξουσία πάνω σου; Είναι συνήθως τα άτομα στα οποία τείνεις να λες *ναι*, άλλοτε από επιλογή (γιατί αυτός ασκεί επιρροή επάνω σου) κι άλλοτε ως συνέπεια του χειριστικού τρόπου που σου φέρεται.

Μπορείς να τους σκεφτείς ως *μοχλούς δύναμης* που χρησιμοποιούνται στις σχέσεις και δημιουργούν τη βάση πάνω στην οποία διαμορφώνεται η σχέση ως εξουσιαστική ή συνεργατική. Τέτοιοι μοχλοί δύναμης είναι η *αξία της σχέσης* (αν νοιάζεσαι για τη σχέση, πόσο θα υποφέρεις αν διαρρηχτεί η σχέση), η *εμπειρία* (αν εμπιστεύεσαι την εμπειρία του άλλου ατόμου, αν έχει ειδίκευση σε κάτι), η *θέση στην ιεραρχία* (αν σέβεσαι τη θέση του στην ιεραρχία και τη σχέση της δικής του θέσης με τη δική σου), η *δυνατότητα του άλλου για τιμωρία/ανταμοιβή* (αν σε επιβραβεύει για τη συμφωνία σου ή σε τιμωρεί για τη διαφωνία σου), η *πειθώς* (αν σέβεσαι το άλλο πρόσωπο, αν έχει χαρίσματα που το κάνουν πειστικό). Όλα αυτά είναι μοχλοί δύναμης.

Ανάλογα με την ικανότητά μας για ενσυνειδητή χρήση της ισχύος μας και ανάλογα με την πρόθεσή μας, μπορούμε να *χειριστούμε έναν άνθρωπο ή μια κατάσταση*, μπορούμε και να *επηρεάσουμε*. Μερικές φορές είναι δυσδιάκριτη η διαφορά ανάμεσα στα δύο και το πρακτικό αποτέλεσμα σε μια διαπραγμάτευση μπορεί να είναι το ίδιο. Υπάρχουν, όμως, σημαντικές διαφορές στο πώς αισθανόμαστε στο τέλος της διαπραγμάτευσης.

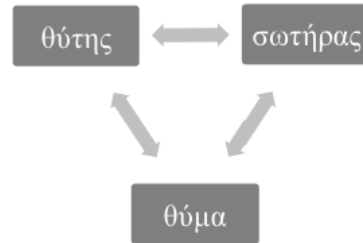
Μερικές ενδείξεις για τις δύο αυτές διαφορετικές δυναμικές στη σχέση:

Πώς ξεχωρίζεις την επιρροή από το χειρισμό

χειρισμός (παιχνίδι εξουσίας)	επιρροή (συνεργασία και συναίνεση)
Κατά τη διάρκεια ή μετά τη διαπραγμάτευση...	
... νιώθεις ότι ο άλλος σε ξεγέλασε	... νιώθεις ότι πείστηκες
... τα αποτελέσματα ευνοούν τον έναν εις βάρος του άλλου	... τα αποτελέσματα ευνοούν και τους δυο
... οι πληροφορίες παρουσιάζονται με μεροληπτικό τρόπο	... οι πληροφορίες παρουσιάζονται με ισορροπημένο τρόπο
... υπάρχει ελάχιστη ενασχόληση με τις ανάγκες του άλλου	... υπολογίζονται οι ανάγκες και των δυο
... η συμπεριφορά τείνει να ανακόπτει τη σχέση, να την εμποδίζει	... η συμπεριφορά τείνει να χτίζει σχέση, να την αναπτύσσει
... υπάρχει λιγότερη δέσμευση για την αποτελεσματικότητα της λύσης	... υπάρχει μεγαλύτερη δέσμευση για την αποτελεσματικότητα της λύσης
© Conflict Resolution Network, PO Box 1016 Chatswood NSW 2057 Australia, www.crnhq.org	

Οι μοχλοί δύναμης μπορούν να χρησιμοποιηθούν για χειρισμό και εκμετάλλευση ή μπορεί να χρησιμοποιηθούν για συνεργασία και συναίνεση. Η χρήση τους είναι αυτονόητη και φυσική, καθώς η συνεργασία και η συναίνεση εξαρτώνται από την ικανότητα των ανθρώπων για αλληλεπίδραση και επιρροή. Η σημαντική διαφορά είναι αν η χρήση της δύναμης θα γίνει για χειρισμό ή για συνεργασία.

Σε ένα παιχνίδι εξουσίας υπάρχουν τρεις διακριτοί ρόλοι: ο *θύτης*, το *θύμα* και ο *σωτήρας*.



Εικόνα [3]

Μπορείς να καταλάβεις την παρουσία αυτών των ρόλων από τη συμπεριφορά τους. Ας δούμε παραδείγματα συμπεριφορών αυτών των ρόλων:

Συμπεριφορές των ρόλων σε ένα παιχνίδι εξουσίας		
Θύτης	Θύμα	Σωτήρας
Ανταμείβει	Φέρεται ανήμπορα	Συνέχεια βοηθά και στηρίζει
Τιμωρεί	Παραμένει σε καταστάσεις που δεν του κάνουν καλό	Αγνοεί τις δικές του ανάγκες
Εκφοβίζει	Εστιάζει στο πόσο ανέλπιδα και αδιέξοδα είναι τα πράγματα	Φέρεται σαν μάρτυρας
Υποτιμά	Παραπεύεται ηττημένος	Συνέχεια λύνει τα προβλήματα των άλλων
Καταπατά	Τραβάει σαν μαγνήτης την αδικία και τις δύσκολες σχέσεις	Λειτουργεί ως φίλτρο ανάμεσα στο θύτη και το θύμα
		Μπορεί να συμμαχεί με το θύμα, ενάντια στο θύτη
© Conflict Resolution Network, PO Box 1016 Chatswood NSW 2057 Australia, www.crnhq.org		

Οι ρόλοι του θύτη, του θύματος και του σωτήρα είναι μαθημένοι ρόλοι, συχνά από μικρές ηλικίες και εμπειρίες της ζωής. Μια από τις δυσκολίες να απεμπλακούμε από αυτούς τους ρόλους οφείλεται στο ότι ένας από αυτούς μας γίνεται πιο οικείος και τον υπηρετούμε από συνήθεια. Δεν αναγνωρίζουμε καν ότι είμαστε μέσα σε έναν ρόλο. Άλλος λόγος είναι η τάση των άλλων ανθρώπων να μας βλέπουν σε έναν μόνο ρόλο μέσα. Κι έτσι κατά κάποιον τρόπο, γίνεται αυτό που ονομάζουμε αυτοεκπληρούμενη προφητεία: οι άλλοι περιμένουν ότι θα υπηρετήσουμε έναν ρόλο, μας φέρονται ανάλογα κι εμείς τον υπηρετούμε.

Υποενότητα 7.5: Συνεργατική δύναμη

Όταν ταυτίζεσαι με την ισχύ σου και αναγνωρίζεις την προσωπική σου δύναμη, μπορείς και λειτουργείς με τρόπο που νιώθεις ότι έχεις ενέργεια, έχεις αίσθηση σκοπού και κατεύθυνσης, ισορροπία, νιώθεις ότι αντιλαμβάνεσαι αυτά που γίνονται γύρω σου κι έχεις την ικανότητα να τα διαχειριστείς. Δεν καταστέλλεις συναισθήματα, αντίθετα, τα αξιοποιείς.

Η άγνοια της ισχύος σου μειώνει την προσωπική σου δύναμη, υποχωρείς άθελά σου στους άλλους, δεν αναγνωρίζεις τα ταλέντα σου, φοβάσαι να ρισκάρεις, παγιδεύεσαι σε αδιέξοδα και χάνεις τη διεκδικητικότητά

σου.

Ένας από τους χαρακτηριστικούς τρόπους που αναγνωρίζεις στιγμές που χάνεις την επαφή με την προσωπική σου δύναμη, είναι η χρήση του «*πρέπει*». Η γλώσσα που χρησιμοποιούμε είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με τη συναισθηματική μας στάση απέναντι στα πράγματα. Πόσες φορές λέμε «*πρέπει να πάω στη δουλειά*», «*πρέπει να πληρώσω τους λογαριασμούς*», «*πρέπει να γράψω την αναφορά*» κ.λπ.

Όταν κάνουμε κάτι παρακινούμενοι από το «*πρέπει*», η βάση της δράσης μας είναι η *εξουσία*. Οι πράξεις μας ορίζονται από άλλους ανθρώπους, είτε γιατί είναι σημαντικοί για εμάς είτε γιατί ασκούν θεσμική εξουσία επάνω μας (ιεραρχία, νόμοι κ.λπ.). Ενσωματώνουμε αυτή την εξουσία ασυνείδητα, αλλά παραμένει μια εξουσία έξω από εμάς.

Δύο είναι οι πιθανές αντιδράσεις στην εξουσία: η «*υποταγή*» και η «*επανάσταση*». Αν υποταγούμε, θα νιώσουμε ματαίωση, εκνευρισμό. Αν επαναστατήσουμε, οδηγούμαστε από δυσαρέσκεια και κάποιες φορές νιώθουμε και ενοχή.

Όποιο από τα δύο μονοπάτια κι αν ακολουθήσουμε, της «*υποταγής*» ή της «*επανάστασης*», κινούμαστε μέσα σε ένα πεδίο εκδίκησης. Θα γίνουμε ή θύτες ή θύματα.

Όσο επιβάλλουμε «*πρέπει*» στον εαυτό μας, άλλο τόσο τα επιβάλλουμε και στους άλλους. Η συμπεριφορά μας γίνεται απαιτητική. Αυτή η συμπεριφορά αναδύεται από τη δική μας ανεπαίσθητη συμπεριφορά θυματοποίησης, δηλαδή άθελά μας, κάνουμε τον άλλον θύμα της δικής μας απαίτησης.

Οι πιο πολλοί από εμάς έχουμε βιώσει απαιτητικές συμπεριφορές. Από τους γονείς μας, από δασκάλους, από τα παιδιά μας ή από συνεργάτες, υφισταμένους ή προϊστάμενους στη δουλειά.

Θα διερευνήσουμε τις δυνατότητες μεταβολής αυτής της συμπεριφοράς από συμπεριφορά απαίτησης σε συνεργατικότητα.

7.5.1.:Συμπεριφορά απαίτησης

Η συμπεριφορά απαίτησης υπονοεί *εξουσία πάνω σε κάποιον*. Δείχνει επιθυμία για έλεγχο, κριτική, απαίτηση, ικανότητα για τιμωρία ή ανταμοιβή.

- Σκέψου έναν άνθρωπο από τον οποίο απαιτείς κάτι. Ποια συμπεριφορά πιστεύεις ότι πρέπει να αλλάξει; Η απάντησή σου σε αυτή την ερώτηση έχει μέσα της και *επιθυμία για έλεγχο*;
- Γιατί πιστεύεις ότι αυτό το πρόσωπο φέρεται με αυτόν τον τρόπο; Η απάντησή σου σε αυτή την ερώτηση έχει μέσα της και *κριτική*;
- Πώς πιστεύεις ότι θα έπρεπε να φέρεται και πώς το επικοινωνείς αυτό; Σκέψου τον εμφανή λεκτικό/μη-λεκτικό τρόπο αλλά και τους έμμεσους λεκτικούς/μη-λεκτικούς τρόπους. Η απάντησή σου σε αυτή την ερώτηση έχει μέσα της και *απαίτηση*;
- Πώς φαντάζεσαι ότι θα αντιδράσει ο άλλος στην απαίτησή σου; Δυο είναι οι επιλογές εδώ, ή θα *υποχωρήσει* ή θα *επαναστατήσει*!
- Ανάλογα με την αντίδραση του άλλου προσώπου στην απαίτησή σου, τι μπορείς να κάνεις στη συνέχεια; (π.χ. επιβράβευση, τιμωρία, κατηγορία, υποχώρηση). Παρατήρησε ότι κι εδώ δημιουργούνται δυο κατηγορίες δικών σου συμπεριφορών: *τιμωρία* (π.χ. κατηγορία) ή *ανταμοιβή* (έτσι δημιουργούνται μελλοντικά «πρέπει»).

7.5.2.:Συνεργατική δύναμη

Η συνεργατική δύναμη βασίζεται σε *προσδοκίες*, όχι σε απαιτήσεις, δημιουργεί *επιλογές* και ενθαρρύνει την *ανάληψη ευθύνης*.

- Σκέψου κάποιον από τον οποίον απαιτείς κάτι. Ποιο είναι το θέμα πάνω στο οποίο θες να εστιάσεις; Διαχώρισε τον άνθρωπο από το πρόβλημα! Αυτή είναι μια στάση *διερεύνησης*.
- Ποια είναι η οπτική του άλλου, ποιες είναι οι ανάγκες του; Εδώ ξεκινά η *διαβούλευση*.
- Τι είδους αποτελέσματα προσδοκάς; Πώς μπορείς να τα επικοινωνήσεις με τον καλύτερο δυνατόν τρόπο; Πώς μπορείς να το πετύχεις αυτό; Οι απαντήσεις σου σε αυτή την ερώτηση θα σου δείξουν τον

τρόπο με τον οποίο μπορείς να συμβουλευείς τον άλλον (*εκπαίδευση, υποστήριξη*).

- Πώς φαντάζεσαι ότι θα αντιδράσει το άλλο άτομο στις προσδοκίες σου; Δυο είναι οι επιλογές εδώ: ή θα *συμφωνήσει* ή θα *διαφωνήσει*.
- Ανάλογα με την αντίδρασή του στις *προσδοκίες* σου, τι μπορείς να κάνεις στη συνέχεια; Μπορείς να *αποδεχτείς τις συνέπειες* και να κάνεις *επιλογές*.

Σύνοψη

Σε αυτή την ενότητα, εστιάσαμε στην επίδραση της ισχύος στις σχέσεις. Επιδιώξαμε να κατανοήσουμε κάποια βασικά σινιάλα θέσης ισχύος και σινιάλα χαμηλής ισχύος και πώς αυτά μπορούν να κλιμακώσουν μια σύγκρουση. Εξερευνήσαμε παιχνίδια εξουσίας και αναζητήσαμε τρόπους αξιοποίησης της ισχύος προς όφελος της σχέσης μέσω της συνεργατικής δύναμης.

Πηγές για περαιτέρω μελέτη

http://www.ted.com/talks/maysoon_zayid_i_got_99_problems_palsy_is_just_one

Βιβλιογραφία

Dworkin, J., (1989). *Group Process Work: a Stage for Personal and Global Development*, Unpublished dissertation, Union Institute, Cincinnati, OH, USA.

Mindell, A., (2002). *Μέσα στη Φωτιά: Μετασχηματισμός Μεγάλων Ομάδων Αξιοποιώντας τις Συγκρούσεις και τη Διαφορετικότητα*, Αθήνα: Γραφές, (σ.σ. 67-85).

Nunez, A., (1988). *Organizational Transformation: The emergence of a New Paradigm*, California, USA: California Institute of Integral Studies.

Northouse, P.G., (2012). *Introduction to Leadership: Concepts and Practice*, London, UK: Sage.

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, εμπυχωτών, 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: Κυριακή, 12 Οκτώβριος 2014, 11:30 πμ

LINKS

ΚΑΝΕΠ-ΓΣΕΕ

Κοινωνικό Πολύκεντρο

ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

CONTACT INFO

3ης Σεπτεμβρίου 36

Αθήνα

210-5218700

info@kanep-gsee.gr

ΕΣΕΕ



ΚΑΝΕΠ ΓΣΕΕ 2014