

Ενότητα 4: Βιώσιμη χρηματοδότηση και χορηγία

Μάθημα 4. Επικοινωνία και Συνεργασία

Ενότητα 1: Επιχειρηματικότητα	
Ενότητα 4	Οι γυναίκες ως επιχειρηματίες
Θέμα 1	Επικοινωνία
Θέμα 2	Διαφορετικά είδη επικοινωνίας
Θέμα 3	Συμβουλές για αρχάριους
Θέμα 4	Μέθοδοι βελτίωσης της επικοινωνίας
Θέμα 5	Συνεργασία
Θέμα 6	συμπέρασμα

Ενότητα: Μαθησιακά Αποτελέσματα

Ενότητα 1- Επιχειρηματικότητα

Εισαγωγικό κείμενο: Η ενότητα αφορά την επικοινωνία και τη συνεργασία. Σύντομα θα παρουσιάσει ορισμένες μεθόδους βελτίωσης της επικοινωνίας και της συνεργασίας και πηγές περαιτέρω ανάγνωσης για αυτά τα θέματα.

Η γνώση	Δεξιότητες	Αρμοδιότητες
<p>Ένας εκπαιδευόμενος θα γνωρίζει/έχει:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Τύποι επικοινωνίας -Συμβουλές βελτίωσης της επικοινωνίας -Μέθοδοι επικοινωνίας - Συμβουλές συνεργασίας 	<p>Ένας εκπαιδευόμενος θα είναι σε θέση να κατανοήσει:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Πώς να βελτιώσουν τις επικοινωνιακές τους δεξιότητες, πώς να το δουλέψουν. - Πώς να βρείτε πιθανούς συνεργάτες, κρατήστε σε επαφή μαζί τους. 	<p>Ένας εκπαιδευόμενος θα είναι σε θέση να κάνει με την ολοκλήρωση μιας μαθησιακής διαδικασίας:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Αποκτήστε περισσότερη αυτοπεποίθηση και γνώση σχετικά με τη βελτίωση της επικοινωνίας. - Θα έχουν γνώση για το πώς να βρίσκουν μελλοντικούς συνεργάτες μόνοι τους.

Ενότητα 4: Γυναίκες στις επιχειρήσεις

Θέμα 1. Επικοινωνία

- Η επικοινωνία είναι κρίσιμο μέρος για τον επιχειρηματία. Η καλή επικοινωνία είναι πολύ σημαντικό μέρος της ζωής μας καθώς εξηγεί για τον εξωτερικό κόσμο αυτό που έχουμε στο μυαλό μας. Μερικοί από τους καλύτερους φορείς επικοινωνίας, σύμφωνα με την Carmine Gallo, συγγραφέα του « Πέντε Αστέρια» είναι επιχειρηματίες (άνδρες και γυναίκες), επαγγελματίες, Lyders, TED ομιλητές και ακόμη και Επιστήμονες. Για τα τελευταία μπορεί να υπάρχει κάποια αμφιβολία, όπως ορισμένοι καθηγητές μπορούν να γνωρίζουν καλά τα πράγματα «στα χαρτιά» , στη θεωρία, αλλά στην πράξη μπορεί να μην είναι σε θέση να το εξηγήσουν με ενδιαφέρον και σύντομο τρόπο.

*Για βιβλία:

- Carmine Gallo (2018). Πέντε αστέρια. Εκδοτική Ομάδα St. Martin's.
- Carmine Gallo (2021). Πέντε αστέρια. Tyto Alba.



Μάθημα 1.1. Γιατί είναι σημαντική η επικοινωνία;

Απαιτείται επικοινωνία σε κάθε είδους δουλειά, ιδιαίτερα σε μια επιχείρηση. Πού χρειαζόμαστε επικοινωνία όταν έχουμε την επιχείρησή μας;

- Σε επικοινωνία με την ομάδα και τους συνεργάτες μας
- Δικτύωση και αναζήτηση νέων συνεργατών
- Ψάχνετε για νέους πελάτες
- Επικοινωνία με μικτό κοινό σε διαδικτυακές πλατφόρμες.

Η επικοινωνία κάνει

- πιο ξεκάθαρα τα καθήκοντα στην ομάδα με την οποία συνεργαζόμαστε
- Καλύτερη η σχέση μας με τους συνεργάτες
- προσελκύει νέους συνεργάτες
- προσελκύει νέους πελάτες
- Επικοινωνεί τις έννοιες της επιχείρησής μας και δίνει μήνυμα μέσω του μάρκετινγκ και των μηνυμάτων μας στα Social Media σχετικά με το προϊόν, τις αξίες και τη σύνδεση με τον πελάτη.

Η καλή επικοινωνία κάνει τις επιχειρήσεις γενικά πιο ελκυστικές και πιο οργανωμένες.



Θέμα 2. Διαφορετικά είδη επικοινωνίας

Υπάρχουν διάφορα είδη

επικοινωνία:

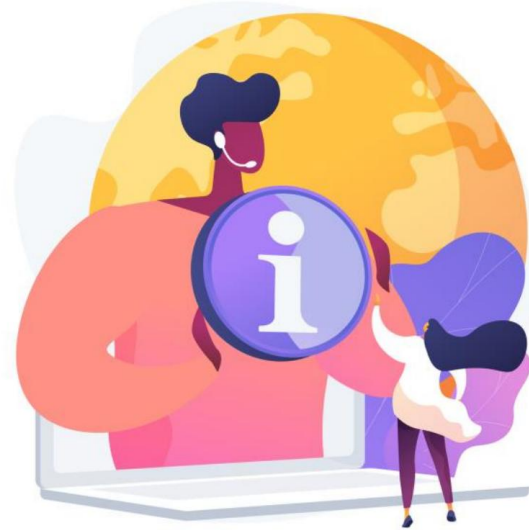
Λεκτική Επικοινωνία.

Μη λεκτική επικοινωνία.

Γραπτή Επικοινωνία.

Ακούγοντας.

Οπτική Επικοινωνία.



Θέμα 2.1 Λεκτική Επικοινωνία

Λεκτική Επικοινωνία, είναι αυτό που μιλάμε και εκφράζουμε με λόγια.

Είναι ένας από τους πιο συνηθισμένους τύπους επικοινωνίας. Εμφανίζεται όταν μιλάμε με άλλους. Είναι χρήσιμο σε κάθε εργασιακό περιβάλλον καθώς βοηθάει στο να εκφράσουμε άμεσα αυτό που σκεφτόμαστε.

Η ΔΥΣΚΟΛΙΑ εδώ, όμως, μπορεί να είναι όταν η λεκτική μας έκφραση ΔΕΝ είναι ξεκάθαρη στο άλλο άτομο.

Στην τελευταία ενότητα θα μπορείτε να παρακολουθήσετε ένα βίντεο που θα σας βοηθήσει να έχετε μια ιδέα πώς να αρχίσετε να επικοινωνείτε πιο καθαρά όταν δεν έχετε μεγάλη εμπειρία στην επικοινωνία ή φοβάστε να επικοινωνήσετε στην αρχή.

Αυτό το είδος επικοινωνίας μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε οποιοδήποτε πλαίσιο στο εργασιακό ή επιχειρηματικό περιβάλλον, αλλά μπορεί να χρειαστεί ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΧΡΟΝΟ και αυτό θα μπορούσε να είναι ένα πρόβλημα όταν διαχειρίζεστε περισσότερες εργασίες ταυτόχρονα. Σε αυτή την περίπτωση θα μπορούσε να είναι πιο πρακτικό να επιλέξετε διαφορετικό είδος επικοινωνίας.



Θέμα 2.2 Μη λεκτική επικοινωνία

- Μη λεκτική επικοινωνία. Αυτό που κάνουμε ενώ μιλάμε συχνά λέει περισσότερα από τα πραγματικά λόγια. Η γλώσσα του σώματος/οι υποσυνείδητες χειρονομίες αποτελούν μέρος αυτού. Τις περισσότερες φορές δείχνει εάν το άτομο έχει αυτοπεποίθηση ή όχι και επηρεάζει τη σχέση μεταξύ του επικοινωνούντος και του ατόμου στο οποίο κοινοποιούνται οι πληροφορίες. Οι τύποι μη λεκτικής επικοινωνίας είναι:
 - ο Γραπτή Επικοινωνία. Ένας από τους πιο συνηθισμένους τρόπους επικοινωνίας όταν πρέπει επικοινωνούν συντομότερες πληροφορίες με συνεργάτες ή πελάτες. Ωστόσο, από άποψη χρόνου, η αποστολή e-mail μπορεί να πάρει αρκετό χρόνο όταν έχουμε διαφορετικούς συνεργάτες, πελάτες, προμηθευτές για να γράψουμε.
 - ο Ακούγοντας. Αυτός ο τύπος επικοινωνίας δείχνει τη φροντίδα, την προσοχή και την εστίασή μας στο άτομο ή κοινό που ακούμε.
 - ο Οπτική επικοινωνία, όπως φωτογραφίες, βίντεο, κινούμενα σχέδια και παρόμοια. Δείτε το μέρος 3 για περισσότερα.

Θέμα 3. Συμβουλές επικοινωνίας για αρχάριους

- Πότε είναι πιο αποτελεσματική η επικοινωνία:
- -Όταν είναι διασκεδαστικό και έχει λίγο ενδιαφέροντα / πολύτιμα παραδείγματα (Διαβάστε περισσότερα: Carmine Gallo "Five Stars" σελ.94)
- -Όταν είναι σύντομο.
- -Όταν είναι ξεκάθαρο και ξέρεις τι λες

Δείτε το βίντεο δείχνει μερικούς τρόπους για να επικοινωνείτε καλύτερα.



Θέμα 4.1.1. Μέθοδος NASA.

Η NASA, ενώ επιλέγει αστροναύτες, δεν ελέγχει μόνο τα πτυχία, τις τεχνικές τους δεξιότητες στη βιολογία, την τεχνολογία, τη μηχανική ή τα μαθηματικά. Αξιολογούν επίσης ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ. Ίσως σκεφτείτε γιατί τα χρειάζονται οι αστροναύτες; Η επικοινωνία είναι μία από τις βασικές δεξιότητες που πρέπει να επιλεγούν επειδή οι αστροναύτες:

- πρέπει να ΔΩΣΕΙ ΚΑΘΑΡΗ, ΑΚΡΙΒΗ επικοινωνία στο Κέντρο Ελέγχου Αποστολής στο Χιούστον. Δεν μπορούν να αντέξουν οικονομικά τις παρεξηγήσεις, καθώς μπορεί να προκαλέσει σοβαρή ζημιά, η λάθος επικοινωνία μπορεί κυριολεκτικά να αλλάξει τη ζωή.

Στην επιχείρηση η σαφής επικοινωνία οδηγεί σε καλή κατανόηση μεταξύ των μελών της ομάδας και δίνει καλή φήμη στην εταιρεία που ξέρει να επικοινωνεί καλά.

- ανάγκη ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΜΕ ΑΤΟΜΑ ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΕΘΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΩΝ. Αυτό σημαίνει να είσαι αρκετά καλός ψυχολόγος και να μπορείς να επικοινωνείς με ανεκτικότητα, κατανόηση και κατάλληλο τρόπο με τους συναδέλφους σου.

Στις επιχειρήσεις υπάρχει επίσης ποικιλία ανθρώπων, ειδικά εάν η επιχείρηση δεν βασίζεται μόνο σε τοπικό επίπεδο, αλλά εκτείνεται πέρα από τα εθνικά σύνορα. Όταν έχετε ξένους συνεργάτες, πρέπει να κατανοήσετε όχι μόνο τις εργασιακές τους ικανότητες αλλά και την κουλτούρα τους και να δώσετε προσοχή και στις πολιτιστικές διαφορές νοοτροπίας.

Θέμα 4.1.2. Μέθοδος NASA.

Σε επικοινωνία που διδάσκει η NASA
αστροναύτες:

- πρέπει να είναι ΑΠΛΟΙ σε αυτά

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ώστε ακόμη και κάποιος
όποιος δεν είναι επιστήμονας τα καταλαβαίνει.

Στην επιχειρηματική επικοινωνία με την ομάδα, τους
συνεργάτες, τους προμηθευτές, τους πελάτες, θα πρέπει να δώσετε
προσοχή στο γεγονός ότι η επικοινωνία σας πρέπει
να είναι σύντομη, ευθεία και απλή.



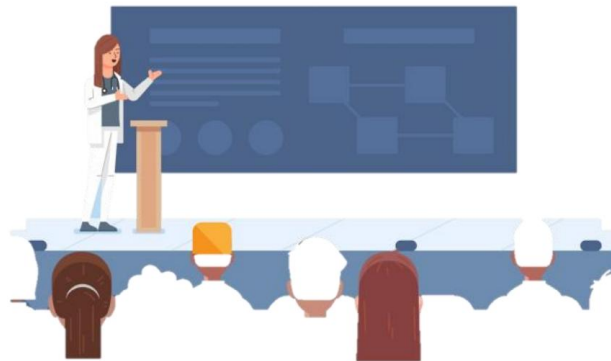
Θέμα 4.2.1. Μέθοδος ομιλίας TED.

Όταν ακούτε τις ομιλίες του TED ένα ερώτημα που αναδύεται στο μυαλό είναι πώς είναι δυνατόν να μεταδοθεί ένα δύσκολο θέμα στην ευρύτερη κοινωνία. Η απάντηση είναι απλή, σε τρία βήματα:

- Να είστε σύντομοι. Ο ανθρώπινος εγκέφαλος έχει παραγωγική συνομιλία για 18 λεπτά, προσπαθήστε για να το εξηγήσω στο μέγιστο αυτό το χρονικό διάστημα.

Λάβετε υπόψη σας ότι:

- οι συνεργάτες έχουν πολλές εργασίες και δεν έχουν χρόνο να κάνουν μεγάλες συνομιλίες, πριν από την επικοινωνία σκεφτείτε τι ακριβώς θέλετε να ρωτήσετε, για να μην σπαταλήσετε χρόνος.
- οι πελάτες, ειδικά όταν η επιχείρησή σας είναι διαδικτυακή, χρησιμοποιούνται για «κύλιση» και έχουν μικρή απόσταση προσοχής. Αυτό προκαλεί ακόμη πιο σύντομη εστίαση σε ένα πράγμα, επομένως η διαδικτυακή σας επικοινωνία μέσω των πολυμέσων πρέπει να τα χτυπήσει από την πρώτη φράση ή εικόνα. Στην ηλεκτρονική επικοινωνία μάρκετινγκ έχετε μόνο τα πρώτα λίγα δευτερόλεπτα για να κάνετε το προϊόν σας ορατό και να τραβήξετε την προσοχή του πελάτη.



Θέμα 4.2.2. Μέθοδος ομιλίας TED.

- Ελέγξτε τις λέξεις που χρησιμοποιείτε. Δείτε ποιο κοινό έχετε: είναι άτομα που συνδέονται με τη δουλειά σας ή κάποιος από το εξωτερικό.

Στην επιχείρηση μπορεί να προσαρμοστεί σε: 1) Συνεργάτες/συναδέλφους με τους οποίους επικοινωνείτε και 2) Πελάτες. Τα στυλ επικοινωνίας θα είναι διαφορετικά επειδή με τους συνεργάτες θέλετε να επικοινωνείτε με φιλικό αλλά συνοπτικό, οργανωμένο τρόπο για να επιτύχετε τα καλύτερα αποτελέσματα. Η επικοινωνία με τους πελάτες θα είναι διαφορετική, λαμβάνοντας υπόψη το

- Οπτικά μέσα, όπως φωτογραφίες, βίντεο, κινούμενα σχέδια.

Τα αναφερόμενα μέσα επικοινωνίας είναι πολύ χρήσιμα για το Online Business Marketing. Προσελκύουν την προσοχή των πελατών γρηγορότερα και κάνουν «να λαχταρούν» για πιο ενδιαφέρον περιεχόμενο.

Για περαιτέρω τεχνικές επικοινωνίας, συνιστάται ιδιαίτερα να διαβάσετε ένα βιβλίο του Carmine Gallo «Five Stars» . Ελέγξτε τις παραπομπές (στα αγγλικά και τα λιθουανικά).



Θέμα 5.1. Συνεργασία. Τι σημαίνει δικτύωση;

Δικτύωση σημαίνει αλληλεπίδραση, συνομιλία με πιθανούς συνεργάτες ή ενδιαφερόμενα μέρη, πελάτες, που θα μπορούσαν να είναι χρήσιμοι για την επιχείρησή σας. Για να μπορέσετε να βρείτε πιθανούς συνεργάτες, κατάλληλους ενδιαφερόμενους για την επιχείρησή σας, ίσως χρειαστείτε:

- -Καλές επικοινωνιακές δεξιότητες
- -Δυνατότητα εύρεσης θέσεων όπου μπορεί να βρίσκονται πιθανοί συνεργάτες/ενδιαφερόμενοι/πελάτες.
- -Διατηρήστε επαφή με τωρινούς και μελλοντικούς συνεργάτες.
- -Συμβουλές πώς να δημιουργήσετε τη βάση δεδομένων συνεργατών.

Θέμα 5.1. Συνεργασία. Δεξιότητες επικοινωνίας.

Όπως αναφέρθηκε σε προηγούμενες ενότητες, η επικοινωνία είναι η βασική δεξιότητα για μια επιχειρηματία. Μπορείτε να ελέγξετε προηγούμενες ενότητες και να συνεχίσετε να βελτιώνετε τις δεξιότητές σας στην επικοινωνία. Παρατήρηση, ως γυναίκα, οι επικοινωνιακές σας δεξιότητες μπορεί να είναι ελαφρώς διαφορετικές από τους άνδρες. Συμβουλές για περαιτέρω ανάγνωση:

- Στα αγγλικά- Maye Musk. Η γυναίκα κάνει ένα σχέδιο.
- Στα λιθουανικά – Jolanta Puzienė . Δοκίμασέ το

(Δείτε τις αναφορές)

Θέμα 5.2.1. Συνεργασία. Πώς να βρείτε μελλοντικούς συνεργάτες;

Η ικανότητα εύρεσης θέσεων όπου μπορεί να βρισκονται πιθανοί εταίροι/ενδιαφερόμενοι είναι ζωτικής σημασίας.

1) Αρχικά, πρέπει να προσδιορίσετε ποιοι είναι οι πιθανοί συνεργάτες σας. Πώς να τους προσελκύσετε;

Στην περίπτωση των τεχνιτών, πιθανοί συνεργάτες/ενδιαφερόμενοι θα είναι πιθανώς προμηθευτές υλικών, φυσικοί ανοιχτοί χώροι που είναι ελεύθεροι (τουλάχιστον στην αρχή της έναρξης της επιχείρησης) όπου θα μπορούσαν να εκθέσουν τα προϊόντα τους (όπως εκθεσιακά κέντρα, πολιτιστικά κέντρα ή κέντρα αναψυχής, βιβλιοθήκες, κέντρα νεότητας) και όπου υπάρχει ροή ανθρώπων.

π.χ. Για να συνεργαστούν με τέτοιους ανοιχτούς χώρους και χώρους εκθέσεων, οι τεχνίτριες θα πρέπει να συμφωνήσουν στο ραντεβού τους, να εξηγήσουν τον στόχο της να εκθέσει τα έργα της και να ζητήσουν μια συνάντηση με σκηνοθέτη/κορυφαίο διευθυντή που θα μπορούσε να τους δείξει το μέρος. Με αυτόν τον τρόπο είναι σε θέση να συνδεθούν απευθείας με μελλοντικό συνεργάτη/ενδιαφερόμενο και να έχουν στενότερη σύνδεση παρά μόνο μέσω κλήσης.

Εάν οι συνεργάτες είναι εκείνοι με τους οποίους συνεργάζεται ήδη η τεχνίτης, μπορεί στη συνέχεια να χρησιμοποιήσει διαδικτυακά μέσα για να επικοινωνήσει μαζί τους, αλλά είναι σημαντικό να επικοινωνεί για πρώτη φορά προσωπικά.

Θέμα 5.2.2. Συνεργασία. Πώς να βρείτε μελλοντικούς συνεργάτες;

2) Δεύτερον, ποιοι είναι υποψήφιοι πελάτες. Πώς να τους προσελκύσω/βρίσκω;

Για να βρείτε τον κατάλληλο πελάτη, θα πρέπει πρώτα να σκεφτείτε τέτοιες ερωτήσεις:

- Ποιος αγοράζει το προϊόν μου;
- Πού μπορώ να τα βρω: διαδικτυακά, αυτοπροσώπως;

Μόλις το μάθετε, θα είναι πιο εύκολο να τους προσεγγίσετε.

Π.χ. Βιοτέχνης πουλάει κοσμήματα.

- Ποιος το αγοράζει; Συνήθως γυναίκες.
- Πού να τα βρείτε; Αν είναι μικρότερος: online στο Instagram, στο Facebook. Εάν είναι παλαιότερος: μέσω συστάσεων κυρίως.

Αφού διαπιστώσετε ότι γνωρίζετε ότι μπορείτε να εργαστείτε με πλατφόρμες Instagram και Facebook και να συνεργαστείτε με κάποια κέντρα όπου υπάρχουν μαθήματα κοσμήματος, εκθέσεις, όπου γυναίκες συγκεντρώνονται ή/και περνούν και βλέπουν κοσμήματα.

Θέμα 5.2.3. Συνεργασία. Πώς να βρείτε μελλοντικούς συνεργάτες;

3) Συνεργαστείτε με τους φίλους σας και τους πλησιέστερους κύκλους γύρω σας.

Στο βιβλίο της Jolanta Puzienė , «Pabandyk» («Δοκιμάστε») εξηγεί πόσο σημαντικό είναι το δίκτυο φίλων όταν θέλετε να πουλήσετε το προϊόν σας και την τεχνική «από τα χείλη» . Λειτουργεί όταν προτείνεις κάτι σε φίλους σου, στενούς κύκλους ανθρώπων, ας πούμε 5 άτομα, το δοκιμάζουν και το προτείνουν σε άλλους φίλους τους. Συνήθως παρόμοιος αριθμός ατόμων – 5. Αν κάνουμε μαθηματικά, είναι ήδη 25 άτομα που γνωρίζουν για τα προϊόντα σας.

Π.χ. σε προηγούμενα μαθήματα αναφέρθηκε η Καλή Πρακτική από τη Λιθουανία σχετικά με την επιχειρηματία που κατασκευάζει καλλυντικά. Έχει κοινότητα που συνήθως αγοράζει φυσικά καλλυντικά από αυτήν και τα προτείνει σε άλλους ανθρώπους. Αυτό είναι ένα καλό παράδειγμα ανθρώπων που «διαδίδουν τα λόγια» και φέρνουν πελάτες μέσα από τους στενότερους κύκλους των ανθρώπων

Θέμα 5.3. Συνεργασία. Διατηρήστε επαφή με τους Συνεργάτες

Οι συνεργάτες ενδέχεται να αλλάξουν ή να διαφέρουν σε διαφορετικά έργα που έχετε. Ωστόσο, κανείς δεν ταιριάζει καλύτερα να εργαστεί ως γνωστός συνεργάτης στον οποίο μπορείτε να βασιστείτε. Για αυτόν τον λόγο, συνιστάται ιδιαίτερα να καλλιεργείτε καλές σχέσεις με τους συνεργάτες σας στους οποίους βασίζεστε. Πώς μπορείτε να ελέγξετε εάν ο συνεργάτης είναι αξιόπιστος. Αυτό γίνεται σαφές με την πάροδο του χρόνου και υπάρχουν διάφοροι παράγοντες στους οποίους μπορείτε να δώσετε προσοχή:

- Κρατάει ο σύντροφος τον λόγο του κάνοντας όλο και μεγαλύτερες εργασίες;
- Σέβονται τις προθεσμίες;
- Φέρνουν περισσότερο χάος ή περισσότερη ειρήνη κατά τη συνεργασία;

Είναι σημαντικό να αναβαθμιστείτε στον τομέα της ψυχολογίας της ομάδας και της δυναμικής του συνεργάτη/ομάδας. Είναι ζωτικής σημασίας να γνωρίζετε πώς να κινείστε ανάμεσα σε ποικιλία ανθρώπων και πολιτισμών, ειδικά αν συνεργάζεστε με ξένους συνεργάτες.

Θέμα 5.4.1. Συνεργασία.Βάση δεδομένων Make Partner

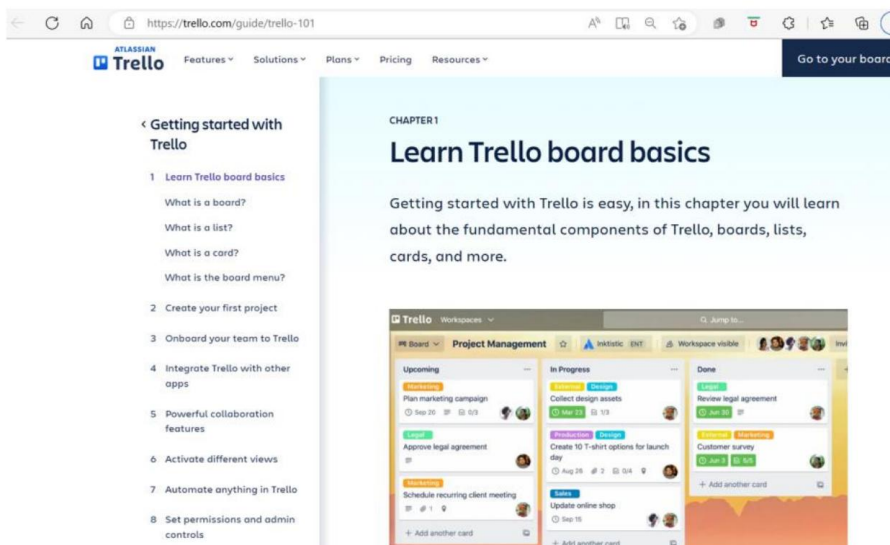
Πώς να δημιουργήσετε βάση δεδομένων συνεργατών;

- Όταν έχετε περισσότερους εταίρους/
ενδιαφερόμενους στη λίστα σας, χρειάζεστε ένα σύστημα για
να τοποθετήσετε όλους τους εταίρους σε μια βάση δεδομένων
και να τους δείτε καθαρά από πού προέρχονται (πόλη/χώρα), τι
είδους οργανισμός/θεσμός είναι και να προσθέσετε μερικούς άλλες
χρήσιμες πληροφορίες για
το.



Θέμα 5.4.2. Συνεργασία.Βάση δεδομένων Make Partner

- Ένα από τα καλά εργαλεία για να γίνει αυτό είναι η δωρεάν διαδικτυακή πλατφόρμα TRELLO. Είναι μια διαδικτυακή πλατφόρμα που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να συστηματοποιήσετε τους συνεργάτες σας από το Α έως το Ω και να συμπεριλάβετε περισσότερες χρήσιμες πληροφορίες για αυτούς. Μόλις χρειαστείτε τον συνεργάτη, μπορείτε να ελέγξετε την προσωπική σας βάση δεδομένων ή τους Συνεργάτες.



The screenshot displays the Trello website's guide for 'Learn Trello board basics'. The page is titled 'CHAPTER 1 Learn Trello board basics' and includes an introductory paragraph: 'Getting started with Trello is easy, in this chapter you will learn about the fundamental components of Trello, boards, lists, cards, and more.' Below the text is a preview of a Trello board named 'Project Management' with three columns: 'Upcoming', 'In Progress', and 'Done'. The 'Upcoming' column contains cards for 'Plan marketing campaign' (due Sep 20), 'Approve legal agreement', and 'Schedule recurring client meeting'. The 'In Progress' column has 'Collect design assets' (due Sep 25) and 'Create 10 T-shirt options for launch day' (due Aug 28). The 'Done' column includes 'Review legal agreement' (due Sep 28) and 'Customer survey' (due Sep 25). A sidebar on the left lists navigation options under 'Getting started with Trello', such as 'Learn Trello board basics', 'What is a board?', 'What is a list?', 'What is a card?', 'What is the board menu?', 'Create your first project', 'Onboard your team to Trello', 'Integrate Trello with other apps', 'Powerful collaboration features', 'Activate different views', 'Automate anything in Trello', and 'Set permissions and admin controls'.

Θέμα 6. Συμπέρασμα

Η βελτίωση των επικοινωνιακών δεξιοτήτων είναι μια διαρκής διαδικασία. Είναι ζωτικής σημασίας να το διαβάσετε και να βγείτε από τη ζώνη άνεσής σας για να το βελτιώσετε.

Υπάρχουν διάφοροι τύποι επικοινωνίας (λεκτική, μη λεκτική, γραπτή, ακρόαση,

χρησιμοποιώντας οπτικά

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι βελτίωσης μέσω της NASA, των μεθόδων TEDx ή των βίντεο που σχετίζονται

με την επικοινωνία (<https://youtu.be/RLXGPtLoba4>). Η επικοινωνία είναι η πιο σημαντική

δεξιότητα για την επιχειρηματικότητα. Βοηθάει να

συνεργάζονται με μελλοντικούς εταίρους και ενδιαφερόμενους φορείς.

Το πιο σημαντικό μέρος είναι να είστε παθιασμένοι με την επιχείρηση που ξεκινάτε και να προσπαθείτε να βελτιώσετε τις επικοινωνιακές και συνεργατικές σας δεξιότητες στον τρόπο ανάπτυξης της επιχείρησής σας.

Μαθησιακή Δραστηριότητα 4: Οι γυναίκες ως επιχειρηματίες

Δώστε εδώ σχετικά πρακτικά εργαλεία και ασκήσεις για τη συγκεκριμένη ενότητα και επεξεργαστείτε ένα μίνι-εργαλειοθήκη (3-5 μαθησιακές δραστηριότητες ανά ενότητα ιδανικά -1 ανά ενότητα). Ο παρακάτω πίνακας παρέχει μια δομή για το δραστηριότητες. Περιγράψτε κάθε δραστηριότητα στον πίνακα. Παρέχετε πρόσθετο υλικό για μια δραστηριότητα ως λίστα συνδέσμων ή ως παράρτημα (π.χ. φυλλάδια, εικόνες, γραφικά, διαγράμματα, παρουσιάσεις, παιχνίδια, χάρτες μυαλού, βίντεο και τα λοιπά.). Ο πίνακας είναι γεμάτος με ένα παράδειγμα.

Εκπαιδευτικός στόχος	Είδος δραστηριότητας	Περιεχόμενο	Πρόσθετα υλικά
Γνώση και δεξιότητες που σχετίζονται με μάθηση επικοινωνία και συνεργασία	Ασκήσεις πολλαπλών επιλογών, αυτοαξιολόγηση, προβληματισμοί.	Μετά την αναθεώρηση της Ενότητας 4, βλέποντας βίντεο, μεθοδολογίες ανάγνωσης της βελτίωσης επικοινωνία και συνεργασία, μαθητής θα είναι σε θέση να αναστοχαστεί και να αρχίσουν να βελτιώνονται επικοινωνία και συνεργασία ανεξάρτητα.	Βλέπε Αναφορές

Εκτίμηση

Ερώτηση 1: (Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.)

Ποια είναι τα είδη επικοινωνίας;

α) Λεκτική

β) Φυσική

γ) Μη λεκτική

δ) Πολύγλωσσο

ε) Ακούγοντας

στ) Δάσκαλος

ζ) Συγγραφή

η) Εικαστικά

Σωστές απαντήσεις: α) Προφορικές, γ) Μη λεκτικές, ε) Ακούγοντας, ζ) Γραπτές, η) Εικαστικά.

Ερώτηση 2:

Ποια είναι η ικανότητα που εκτιμά περισσότερο η NASA;

α) Μιλώντας καθαρά

β) Επικοινωνία

γ) Μαθηματικά

δ) Επιστήμη

Σωστή απάντηση: β) Επικοινωνία

Ερώτηση 3: (Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.)

Ποια είναι τα πιο σημαντικά σημεία κατά την επικοινωνία, σύμφωνα με συμβουλές και μεθόδους που έχετε διαβάσει σχετικά με?

α) Να είσαι σύντομος

β) Αναφέρετε πολλές λεπτομέρειες

γ) Ενδιαφέροντα παραδείγματα

δ) Σαφήνεια

ε) Μιλήστε για μια ώρα

στ) Αφιερώστε το πολύ 18 λεπτά για να εξηγήσετε το θέμα

ζ) Μάθετε για τι μιλάτε

η) Αυτοσχεδιάστε

Σωστές απαντήσεις: α) Να είστε σύντομοι, γ) Ενδιαφέροντα παραδείγματα, δ) Σαφήνεια, στ) Αφιερώστε το πολύ 18 λεπτά για να εξηγήσετε το θέμα, ζ) Να ξέρετε για τι μιλάτε

Ερώτηση 4:

Για να βρείτε πιθανούς συνεργάτες και ενδιαφερόμενους για την επιχείρησή σας, ποιες δεξιότητες και ενέργειες μπορεί να απαιτούνται;

α) Να διαθέτει προηγμένες τεχνικές δεξιότητες και γνώσεις

β) Έχοντας μεγάλο προϋπολογισμό για μάρκετινγκ και διαφήμιση

γ) Κατοχή καλών δεξιοτήτων επικοινωνίας, ικανότητα εντοπισμού θέσεων όπου μπορεί να βρίσκονται πιθανοί συνεργάτες, διατήρηση επαφής με τρέχοντες και μελλοντικούς συνεργάτες και δημιουργία βάσης δεδομένων συνεργατών

δ) Εστίαση αποκλειστικά στην αυτοπροβολή και αδιαφορία για τις ανάγκες των πιθανών συνεργατών

Σωστή απάντηση: γ) Κατοχή καλών δεξιοτήτων επικοινωνίας, ικανότητα εντοπισμού θέσεων όπου μπορεί να βρίσκονται πιθανοί συνεργάτες, διατήρηση επαφής με τρέχοντες και μελλοντικούς συνεργάτες και δημιουργία βάσης δεδομένων συνεργατών

Περίληψη

Η επικοινωνία είναι η πιο σημαντική δεξιότητα για την επιχειρηματικότητα. Βοηθά στη συνεργασία με μελλοντικούς εταίρους και ενδιαφερόμενους:

Υπάρχουν διάφοροι τύποι επικοινωνίας (λεκτική, μη λεκτική: γραφή, ακρόαση, χρήση οπτικά)

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι βελτίωσης μέσω της NASA, των μεθόδων TEDx ή της επικοινωνίας σχετικά βίντεο (<https://youtu.be/RLXGPtLoba4>).

Η συνεργασία, από την άλλη πλευρά, πρέπει να διερευνηθεί μέσα από ορισμένα ερωτήματα:

Είναι ο συνεργάτης αξιόπιστος (τηρούν τις προθεσμίες, επικοινωνούν καλά...)

Τι αξία προσθέτουν;

Μπορώ να επικοινωνώ καλά με τους συνεργάτες μου;

Μόλις λύσετε αυτές τις ερωτήσεις, μπορείτε να έχετε μια καλή αρχή της μελλοντικής σας συνεργασίας.

Περαιτέρω υλικό (βιβλία)

- Carmine Gallo (2018). Πέντε αστέρια. Εκδοτική Ομάδα St. Martin's.
- Carmine Gallo (2021). Πέντε αστέρια. Tyto Alba. (στα λιθουανικά)
- Jolanta Ruzienė (2022). Δοκίμασέ το. Jolanta Ruziene. (στα λιθουανικά)
- Maye Musk (2019). Η γυναίκα κάνει ένα σχέδιο. Ένα βιβλίο για τη ζωή των Βίκινγκ.
- Maya Musk (2021). Μια γυναίκα με σχέδιο. Alma Litera.

Αναφορές (βιβλία)

- Carmine Gallo (2018). Πέντε αστέρια. Εκδοτική Ομάδα St. Martin's.
- Carmine Gallo (2021). Πέντε αστέρια. Tyto Alba. (στα λιθουανικά)
- Jolanta Ruzienė (2022). Δοκίμασέ το. Jolanta Ruziene. (στα λιθουανικά)