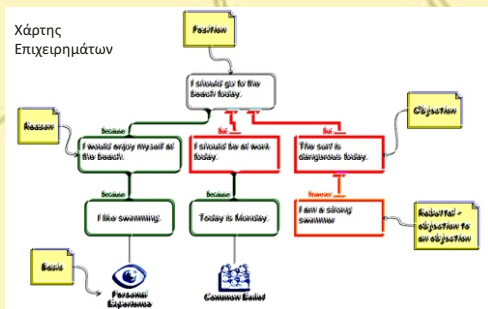


Debate or Dialogue



**“Αυτός που μιλά σπέρνει.
Αυτός που ακούει θερίζει.”**
Παροιμία της Αργεντινής



Ενώ οι διαμάχες και οι αντιπαραθέσεις αποτελούν την κανονικότητα, οι όλο και πιο ποικιλόμορφες συγκρούσεις στον κόσμο μάς καλούν να συνεργαστούμε μεταξύ μας προκειμένου να βρούμε λύσεις σε σημαντικά και αμφιλεγόμενα ζητήματα που επηρεάζουν την επιβίωσή και την πρόδοό μας.

Ίσως να είναι χρήσιμο να απεικονίσουμε τον τρόπο που επικοινωνούμε με τους άλλους με ένα τρίγωνο που απεικονίζει το νοητικό πλαίσιο με το οποίο κάποιος συμμετέχει στη συνομιλία.

Στις περισσότερες συζητήσεις, ιδίως εκείνων που επηρεάζονται από την τρέχουσα κουλτούρα στις δυτικές κοινωνίες, καθένας σκέφτεται τις δικές του ιδέες και πώς να πείσει τον άλλο να αποδεχτεί τις ιδέες του. Δυστυχώς, ο άλλος προσπαθεί να κάνει το ίδιο.

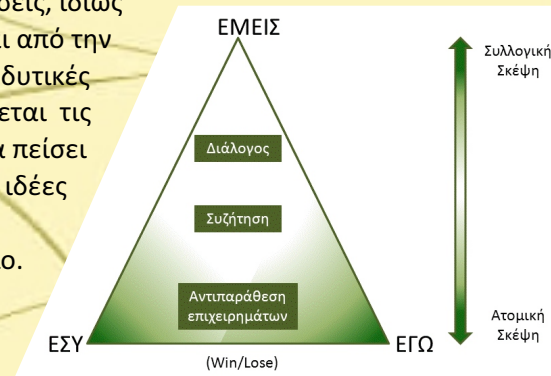
Αυτό καταστρέφει την ευκαιρία για κοινή κατανόηση και μπορεί να οδηγήσει σε σύγκρουση.

Όταν είμαστε στη δική μας γωνιά του τριγώνου, σκεφτόμενοι μόνοι μας, υιοθετούμε μια κερδίζω-χάνεις στάση, ψάχνοντας για τη νίκη της θέσης μας εις βάρος των θέσεων του άλλου.

Η αντιπαραθέση (debate) είναι μια συζήτηση στην οποία από την αρχή τα μέρη υιοθετούν αντίθετες θέσεις και στόχος της συζήτησης θεωρείται η νίκη της θέσης του ενός πάνω στη θέση του αντιπάλου του.

Αντίθετα, **ο διάλογος (dialogue)** είναι μια συζήτηση που διερευνά την έννοια και τη φύση ενός ζητήματος, σε μια προσπάθεια να δημιουργηθεί γνώση και κατανόηση σε ένα βαθύτερο επίπεδο. Ο διάλογος επιδιώκει να αποκτήσει την εικόνα όλων των μερών και να δημιουργήσει συλλογική σοφία, ενότητα, ή ένα νέο τρόπο θεώρησης ενός θέματος. Είναι πιο κατάλληλος, όταν υπάρχει σε μεγάλο βαθμό κοινός σκοπός. Εμπλέκει τόσο την καρδιά, όσο και το μυαλό. Φέρνει τους ανθρώπους πιο κοντά και τους μαθαίνει να κρίνουν και να σκέφτονται μαζί. Ο διάλογος είναι διαφορετικός από τη αντιπαραθέση επιχειρημάτων (debate), η οποία προσφέρει δύο απόψεις με στόχο να αποδείξει τη νομιμότητα ή την ορθότητα της μιας έναντι της άλλης.

Αποτυχίες απόδοσης σε όλα τα επίπεδα ιεραρχίας, είναι συχνά το αποτέλεσμα αποτυχίας να αναγνωρίσουμε τι είδους συνομιλία να ενεργοποιήσουμε, τότε χρειάζεται αντιπαραθέση και τότε ένας γνήσιος διάλογος. Οι managers και οι ομάδες θα πρέπει να αναπτύξουν τις δεξιότητες, να εκπαιδευτούν για να αναπτύξουν τόσο αποτελεσματικότητα στην αντιπαραθέση επιχειρημάτων όσο και την συνήθεια του διαλόγου.



Debate: Αντιπαράθεση επιχειρημάτων

Η πρώτη ημέρα του εργαστηρίου εξετάζει τη δομή, την ανάλυση και τη σύνθεση μίας συνομιλίας που διαμορφώνεται με την παράθεση επιχειρημάτων.

Η δομή του προγράμματος περιλαμβάνει τις παρακάτω ενότητες:

- Εισαγωγή - βασικές έννοιες
- Ανάλυση κατάστασης - πρόσωπα & ζητήματα
- Διαμόρφωση θέσης
- Ανατομία της πειθούς
- Χάρτης επιχειρημάτων
- Δομή ομιλίας
- Δευτερομιλίες
- Case Study Debate



ΤΑ ΟΦΕΛΗ

Το εργαστήρι σε αυτό τον τομέα μπορεί να βοηθήσει στελέχη νέα και έμπειρα να αναπτύξουν μια σειρά από σημαντικές δεξιότητες.

Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται:

- Να εργάζονται ως ομάδα και να χρησιμοποιούν τη λογική.
- Να κατανοούν τις δύο πλευρές ενός επιχειρήματος.
- Να μιλούν τραβώντας την προσοχή και πείθοντας.
- Να βελτιώσουν νοητικές δεξιότητες που περιλαμβάνουν την ανάπτυξη κριτικής σκέψης, την ανάλυση, τη δημιουργικότητα και την επίλυση προβλήματος.
- Να αναπτύξουν επικοινωνιακές δεξιότητες όπως τη συνεργασία στην επικοινωνία, την ανακάλυψη ενός προσωπικού επικοινωνιακού ύφους και την προσαρμογή στις προσδοκίες του κοινού.

Dialogue: Ολιστική κατανόηση

Η δεύτερη μέρα του εργαστηρίου εξετάζει τον διάλογο ως μια δυναμική μορφή συνομιλίας που φέρνει τους ανθρώπους πιο κοντά και τους δίνει τη δυνατότητα να μάθουν να κρίνουν και να σκέφτονται συλλογικά.

Η δομή του προγράμματος περιλαμβάνει τις παρακάτω ενότητες:

- Ολιστική έναντι κατακερματισμένης σκέψης
- 5 βασικά νοητικά λάθη
- Λανθασμένα πρότυπα συνομιλίας
- Διαδικασία ανάπτυξης διαλόγου
- Δεξιότητες του διαλόγου
 - 1- Αναστολή Κρίσης
 - 2- Αναγνώριση Υποθέσεων
 - 3- Ενεργητική Ακρόαση με πρόθεση
 - 4- Έρευνα και Στοχασμός
- Στρατηγικές προώθησης
- Case Study
Στρογγυλό τραπέζι

ΤΑ ΟΦΕΛΗ

Η ανάπτυξη της ικανότητας να εμπλέκεστε σε έναν αληθινό διάλογο μοιάζει με την ανάπτυξη ωριμότητας.

- Δημιουργεί ένα διαφορετικό επίπεδο σχέσης και επικοινωνίας που σπάνια μερικοί άνθρωποι βιώνουν.
- Επιβραδύνει την ταχύτητα με την οποία οι περισσότερες ομάδες συνομιλούν με τη χρήση βαθύτερων επιπέδων ενεργητικής ακρόασης. Το αποτέλεσμα είναι συχνά ένα βαθύτερο επίπεδο κατανόησης και μια νέα αντίληψη.
- Κινείται πέρα από την κατανόηση σε ατομικό επίπεδο, καθιστά σαφές το υπονοούμενο και οικοδομεί συλλογικό νόημα και συλλογικότητα ακρόασης και στοχασμού.
- Δημιουργεί μια κοινότητα που βασίζεται στην κουλτούρα της συνεργασίας και στο μοίρασμα ηγεσίας.
- Οδηγεί ομάδες από την εξάρτηση, τον ανταγωνισμό και τον αποκλεισμό, φαινόμενα που συχνά εμφανίζονται σε ιεραρχικές κουλτούρες, σε αυξημένη συνεργασία, σε χτίσιμο σχέσεων και κοινωνική ένταξη.

ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

- Τόσο οι αρχές αντιπαράθεσης επιχειρημάτων και οι αρχές δημιουργίας διαλόγου αποτελούν ένα πολύ πρακτικό και εύκολο toolbox που έχει αποδειχτεί πολύτιμο για νέους ή έμπειρους managers στις πωλήσεις, στο marketing, για ανώτατα και ανώτερα στελέχη που ηγούνται ομάδων στην λήψη στρατηγικών αποφάσεων, για επιχειρηματίες κάθε κλάδου.
- Η διαδικασία εκπαίδευσης περιλαμβάνει παρουσίαση τεχνικών, βιωματικές ασκήσεις, role plays με πραγματικές καταστάσεις και εξομοιώσεις συζητήσεων αντιπαραθέσεων και συζητήσεων panel
- Προτεινόμενο μέγεθος ομάδων workshop: 12 άτομα

