

costaid

Coping Strategies Against Information Disorder

Ενότητα 4 Διευκόλυνση Διαλόγου



Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (ΕΑΕΑ). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο ΕΑΕΑ δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.



VERWEY, ^{Instituut} JONKER

KU LEUVEN

costaid
Coping Strategies Against Information Disorder

Εταίροι



connexions
ICT for Education and Social Impact



**Inštitut
Integra**



Wissenschaftsinitiative
Niederösterreich

Science Initiative Lower Austria

Ενότητες

1. Ευαισθητοποίηση

2. Κριτική σκέψη

3. Επίλυση συγκρούσεων

4. Διευκόλυνση διαλόγου

5. Δεοντολογία

6. Δεξιότητες Αναστοχασμού

7. Ψηφιακές δεξιότητες

Στόχοι Ενότητας

- ✓ Η κατανόηση των λόγων για τους οποίους ο διάλογος είναι σημαντικός, τόσο γενικά όσο και στο πλαίσιο της αντιμετώπισης της παραπληροφόρησης
- ✓ Η επεξήγηση των σημαντικών θεμελιωδών αρχών του διαλόγου
- ✓ Η οικοδόμηση δεξιοτήτων για τη δημιουργία ενός αποτελεσματικού διαλόγου
- ✓ Η αποσαφήνιση των δυσχερειών στη διαπολιτισμική επικοινωνία



Αντιμετώπιση των πεποιθήσεων στη διαταραχή της πληροφόρησης

Η αντιμετώπιση των πεποιθήσεων στη διαταραχή της πληροφόρησης θα μπορούσε να αποδειχθεί πρόκληση σε ορισμένες περιπτώσεις, επειδή οι **πεποιθήσεις** είναι εξ ορισμού σταθερές ιδέες που **δεν αλλάζουν εύκολα**. Αυτό μπορεί να διαφέρει ανά άτομο και ανά πεποίθηση, ανάλογα με την ισχύ της πεποίθησης.

Για παράδειγμα, μερικοί άνθρωποι είναι απλώς παραπληροφορημένοι και είναι ανοιχτόμυαλοι απέναντι σε άλλες προοπτικές. Κάποιοι άλλοι, ωστόσο, μπορεί να έχουν πιο ριζοσπαστικές, στενόμυαλες πεποιθήσεις. Αυτό μπορεί να συμβεί όταν για παράδειγμα ένα άτομο είναι μέρος ενός θαλάμου αντήχησης (echo).

Και στις δύο περιπτώσεις, αλλά κυρίως στην τελευταία, είναι ζωτικής σημασίας η συμμετοχή σε διάλογο.

Θάλαμος Αντήχησης / Αντηχείο

ένα περιβάλλον στο οποίο ένα άτομο συναντά μόνο πεποιθήσεις ή απόψεις που συμπίπτουν με τις δικές του, έτσι ώστε οι υπάρχουσες απόψεις του να ενισχύονται και να μην λαμβάνονται υπόψη εναλλακτικές ιδέες.



Η σημασία του διαλόγου



Προκειμένου να «αλλάξει η γνώμη κάποιου» σχετικά με ορισμένες πεποιθήσεις ή ιδέες, πρέπει να **έρθουν σε επαφή με άλλες προοπτικές, γεγονότα, ιδέες και συμπεριφορές**. Η συζήτηση μαζί τους είναι ένας πολύ καλός τρόπος για να προσφέρουμε αυτές τις προοπτικές.

Στην περίπτωση της πίστης στη διαταραχή της πληροφόρησης, κάποιος μπορεί να ασχοληθεί με τα συναισθήματα, τις ιδέες και τα γεγονότα σε προσωπικό επίπεδο μέσω συνομιλιών, προκειμένου να αντιμετωπίσει τις στάσεις τους που βασίζονται σε ψεύδη.

Ωστόσο, δεν έχουν όλοι οι διάλογοι το ίδιο αποτέλεσμα...

Ασφαλές περιβάλλον

Ο διάλογος μπορεί να διαφέρει σε μεγάλο βαθμό: ορισμένες συζητήσεις είναι **επιθετικές** στη φύση τους, ενώ άλλες είναι γεμάτες **σεβασμό**. Όπως θα περίμενε κανείς, οι επιθετικές συζητήσεις συνήθως δεν ισοδυναμούν με τίποτα. Λόγω της **επιθετικής** φύσης του διαλόγου, θα καταλήξουν σε **συναισθηματικές, στενόμυαλες** αντιπαραθέσεις.

Δείξτε σεβασμό
Κερδίστε σεβασμό

Προκειμένου κάποιος να αλλάξει γνώμη για ένα θέμα, είναι πολύ σημαντικό να δείχνει **σεβασμό** και να προωθήσει έναν **ανοικτό διάλογο**. Προκειμένου ένας διάλογος να είναι αποτελεσματικός, με σεβασμό, το περιβάλλον στο οποίο λαμβάνει χώρα θα πρέπει να είναι **ασφαλές**. Αυτό δημιουργεί ευκαιρίες **αμφισβήτησης των προσωπικών πεποιθήσεων** και **εμπλοκής με διαφορετικές οπτικές γωνίες** χωρίς καμία κριτική.

Προκειμένου να δημιουργηθεί ένα τέτοιο ασφαλές περιβάλλον, υπάρχουν τέσσερα βασικά στοιχεία:

Βασικές αρχές για αποτελεσματικό διάλογο



1. Οι σχέσεις πρέπει να βασίζονται στην εμπιστοσύνη, έτσι ώστε οι έφηβοι και οι νέοι ενήλικες να αισθάνονται άνετα εκφράζοντας τις αμφιβολίες τους.
2. Ο διάλογος πρέπει να είναι ισότιμος
3. Παροχή καθοδήγησης στο πλαίσιο του διαλόγου
4. Απόρριψη επιθετικότητας

1. Σχέση εμπιστοσύνης (1/4)

Η εμπιστοσύνη στην επικοινωνία αναφέρεται στη γενικευμένη προσδοκία ότι ένα μήνυμα που λαμβάνεται είναι **αληθινό και αξιόπιστο** και ότι ο επικοινωνών επιδεικνύει **ικανότητα και ειλικρίνεια** μεταφέροντας ακριβείς αντικειμενικές και πλήρεις πληροφορίες.

Εμπιστοσύνη

Προκειμένου να υπάρχει αποτελεσματικός διάλογος σε δύσκολα θέματα (π.χ. διαταραχή της πληροφορίας), θα πρέπει να επιτευχθεί μια σχέση εμπιστοσύνης.

Χωρίς εμπιστοσύνη δεν υπάρχει καμία δυνατότητα για μια συζήτηση να είναι αποτελεσματική, επειδή το άτομο δεν περιμένει από εσάς ή από τα λόγια σας να είστε αξιόπιστος ή ειλικρινής. Ως εκ τούτου, δεν θα συμμετάσχει στον διάλογο.

Όταν υπάρχει μια σχέση εμπιστοσύνης, το άτομο έχει περισσότερα κίνητρα να συνεργαστεί σε μια συζήτηση και να είναι πιο άνετο να εκφραστεί.

Πώς να επιτύχετε εμπιστοσύνη (2/4)

Η εμπιστοσύνη δεν επιτυγχάνεται εύκολα, αλλά συνήθως **αναπτύσσεται με την πάροδο του χρόνου**. Η εμπιστοσύνη χτίζεται με **ανοιχτή και άμεση επικοινωνία** μεταξύ μας. Σε αυτή την επικοινωνία, θα συλλέξετε στοιχεία **εμπιστοσύνης και αξιοπιστίας**. Η **επίδειξη καλής θέλησης και οικειότητας** συχνά δημιουργεί έναν τέτοιο δεσμό.

Κάθε φορά που δεν υπάρχει ένας τέτοιος δεσμός επειδή ο εργαζόμενος/δάσκαλος για νέους δεν είχε πολύ χρόνο με τον έφηβο, αλλά θα έπρεπε ούτως ή άλλως να υπάρχει ένας αποτελεσματικός διάλογος, υπάρχει μια σημαντική δεξιότητα που θα μπορούσε να είναι χρήσιμη: **Ο συναισθηματικός επαγγελματισμός**.



Συναισθηματικός επαγγελματισμός σημαίνει ότι ως επαγγελματίας, δεν εργάζεστε κυρίως με βάση την εξουσία και τη γνωστική δράση, αλλά μάλλον με την **δημιουργία μιας σχέσης και την εκδήλωση ενσυναίσθησης/δέσμευσης** σε ό, τι αφορά το νεαρό άτομο. Η αγάπη για τους νέους, η ενσυναίσθηση, η πραγματική γνωριμία μαζί τους, το ενδιαφέρον για αυτούς και η προσοχή στις θετικές τους πλευρές είναι ζωτικής σημασίας.

Ένα αποτελεσματικό εργαλείο συναισθηματικού επαγγελματισμού (3/4)

Ένα σημαντικό και χρήσιμο εργαλείο που μπορεί να βοηθήσει στην δεξιότητα του συναισθηματικού επαγγελματισμού είναι η **αυτο-αποκάλυψη**.

Ανάλογα με την κατάσταση, βοηθά να μοιραστείτε λίγο τις δικές σας πεποιθήσεις, αξίες, ιδανικά, απογοητεύσεις, ανησυχίες και θυμό.

Η σταδιακή αποκάλυψη των συναισθημάτων και των προσωπικών εμπειριών προάγει τόσο μια **αίσθηση εμπιστοσύνης** όσο και τη γνώση που έχετε για κάποιον άλλο.

Αυτό συμβαίνει λεκτικά, μη λεκτικά και με βάση τα συμφραζόμενα. Έτσι, για παράδειγμα, κυριολεκτικά λέγοντας κάτι, από τις εκφράσεις του προσώπου, τη στάση του σώματος, ακόμη και από τη μάρκα και το χρώμα των ρούχων που φοράτε.

Αυτό-αποκάλυψη

Η αυτο-αποκάλυψη θεωρείται ως επί το πλείστον επωφελής, αλλά **θα πρέπει να επανεξετάζεται ανάλογα με το πλαίσιο**. Κάθε άτομο είναι πολύπλοκο και διαφορετικό και μπορεί να αντιδράσει διαφορετικά σε παρόμοιες καταστάσεις. Ωστόσο, υπάρχουν ορισμένες γενικές κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή της αυτο-αποκάλυψης:

Κατευθυντήριες γραμμές για την αυτο-αποκάλυψη (4/4)

- **Κάνετε αυτο-αποκάλυψη περιστασιακά.** Η δύναμη της αυτό-αποκάλυψης έρχεται με ακρίβεια επειδή δεν αποτελεί συνήθεια.
- **Κάντε το προσεκτικά και σκόπιμα.** Προσπαθήστε να μάθετε τι πραγματικά ζητάει ο συνομιλητής σας πριν απαντήσετε σε μια ερώτηση που απαιτεί αυτο-αποκάλυψη. Στη συνέχεια, μπορεί κανείς να συζητήσει καλύτερα την υποκείμενη ανάγκη του άλλου.
- **Επιλέξτε προσεκτικά τις λέξεις:** πόσο ενσυναισθητική ή συναισθηματικά φορτισμένη είναι η αφήγηση. Ο βαθμός οικειότητας πρέπει να ταιριάζει με τις ανάγκες του άλλου. Η υπερβολική προσωπική αυτό-αποκάλυψη είναι σχετικά δυσμενής, αλλά απαιτείται κάποιος βαθμός οικειότητας.
- **Να είστε δεκτικοί πριν, κατά τη διάρκεια και μετά την αυτό-αποκάλυψη.** Έτσι, φροντίστε να λάβετε σχόλια πίσω, μέσω ερωτήσεων ή παρατηρήσεων, σχετικά με το πώς το εκλαμβάνει ο συνομιλητής σας, ώστε να μπορείτε να συντονιστείτε περαιτέρω.

Ισότιμος Διάλογος (1/2)

Ένας ισότιμος/εξισωτικός διάλογος είναι ένας διάλογος όπου όλοι οι συμμετέχοντες είναι **ίσοι**. Οι πιθανές ανισοροπίες ισχύος μεταξύ των συμμετεχόντων (π.χ. δάσκαλος και μαθητής) δεν θα πρέπει να διαδραματίζουν κάποιο ρόλο. Αντίθετα, η επικοινωνία θα πρέπει να ενθαρρύνει τους άλλους να εκφράσουν τις πεποιθήσεις, τις στάσεις και τις απόψεις τους, προκειμένου να επιτευχθεί αμοιβαία κατανόηση.



Οι ισότιμοι όροι ανταγωνισμού δημιουργούν ανοικτή στάση (2/2)

Ένας ισότιμος διάλογος επικεντρώνεται στην ανταλλαγή ιδεών σε ισότιμο επίπεδο.

Αυτή η ισότητα δίνει έμφαση στην εγκυρότητα των επιχειρημάτων και σε ό,τι λέγεται στη συζήτηση, αντί να επιβάλλει σε κάποιον έναν συγκεκριμένο τρόπο σκέψης.

Με τον τρόπο αυτό, η μορφή του ισότιμου διαλόγου δημιουργεί ισότιμους όρους ανταγωνισμού, δημιουργώντας ένα περιβάλλον ασφάλειας και δεκτικότητας.

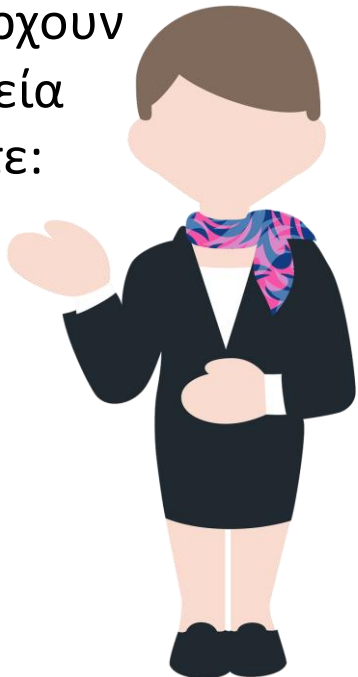
Όταν ένας επαγγελματίας της πρώτης γραμμής θέλει να έχει μια συζήτηση με έναν έφηβο που δείχνει σημάδια πίστης στη διαταραχή της πληροφορίας, είναι σημαντικό ο επαγγελματίας να μην καταδικάζει αυτή την πεποίθηση.

Ακούστε τους, προσπαθήστε να καταλάβετε από πού προέρχονται, και προβάλετε τα δικά σας επιχειρήματα χωρίς να υποτιμάτε τα δικά τους.

Με αυτόν τον τρόπο, θα είναι πιο ανοιχτοί στην επιχειρηματολογία σας.

3. Παροχή καθοδήγησης

Ο ρόλος του ατόμου στην πρώτη γραμμή δεν είναι μόνο να παρέχει έναν ασφαλή χώρο για διάλογο, αλλά και να συμμετέχει στον διάλογο προκειμένου να προσπαθήσει να εξουδετερώσει την πίστη στην διαταραχή της πληροφορίας. Για να γίνει αυτό, υπάρχουν ορισμένα κρίσιμα σημεία που πρέπει να θυμάστε:

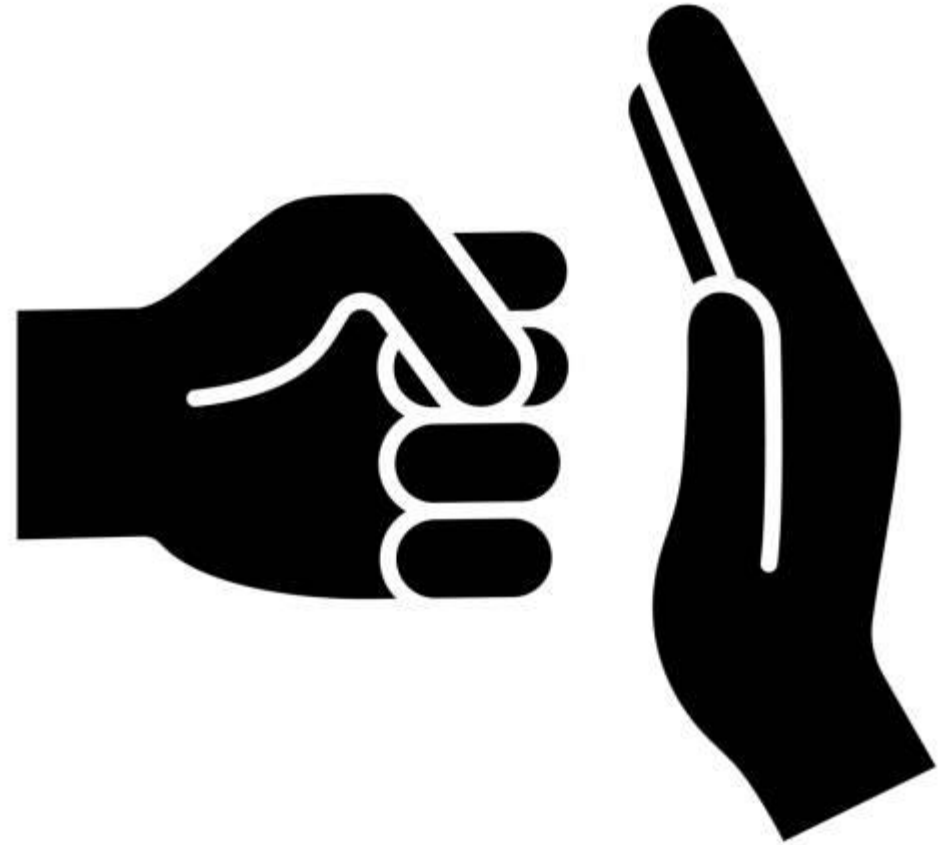


- **Μείνετε συγκεντρωμένοι.** Ενώ είναι σημαντικό να αφήσετε τον έφηβο να πει αυτό που χρειάζεται να πει, το νόημα της συζήτησης δεν πρέπει να χαθεί: είστε εκεί για να κατανοήσετε και ενδεχομένως να αντιμετωπίσετε την πίστη στη διαταραχή της πληροφορίας.
- **Να δίνετε λογικές συστάσεις, με σεβασμό για θέματα που πρέπει να ληφθούν υπόψη,** συμπεριλαμβανομένων των ηθικών και δεοντολογικών ζητημάτων. Λάβετε υπόψη ότι **δεν πρέπει να καταδικάζετε ή να επικρίνετε** ότι ο διάλογος **θα πρέπει να παραμείνει ισότιμος**, ωστόσο αυτό δεν σημαίνει ότι δεν μπορεί κανείς να **διαφωνήσει με σεβασμό** και να δείξει εναλλακτικές προοπτικές.
- **Ενθαρρύνετε και ενισχύετε θετικά την εποικοδομητική συμμετοχή** στη συζήτηση.

4. Απόρριψη της επιθετικότητας (1/4)

Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η **επιθετικότητα στον διάλογο οδηγεί σε στενόμυαλο πνεύμα και συναίσθημα**, και χωρίς ανοιχτό μυαλό η συζήτηση είναι καταδικασμένη να αποτύχει από την αρχή.

Ο διάλογος μπορεί να προκαλέσει επιθετικότητα στον έφηβο, παρότι διεξάγεται με σεβασμό. Σε αυτή την περίπτωση, προσπαθήστε να **αποκλιμακώσετε** την κατάσταση όπως κρίνετε κατάλληλο. Αν η επιθετικότητα παραμένει, ο διάλογος θα πρέπει να συνεχιστεί κάποια άλλη φορά.



Πώς να απορρίψετε την επιθετικότητα (2/4)

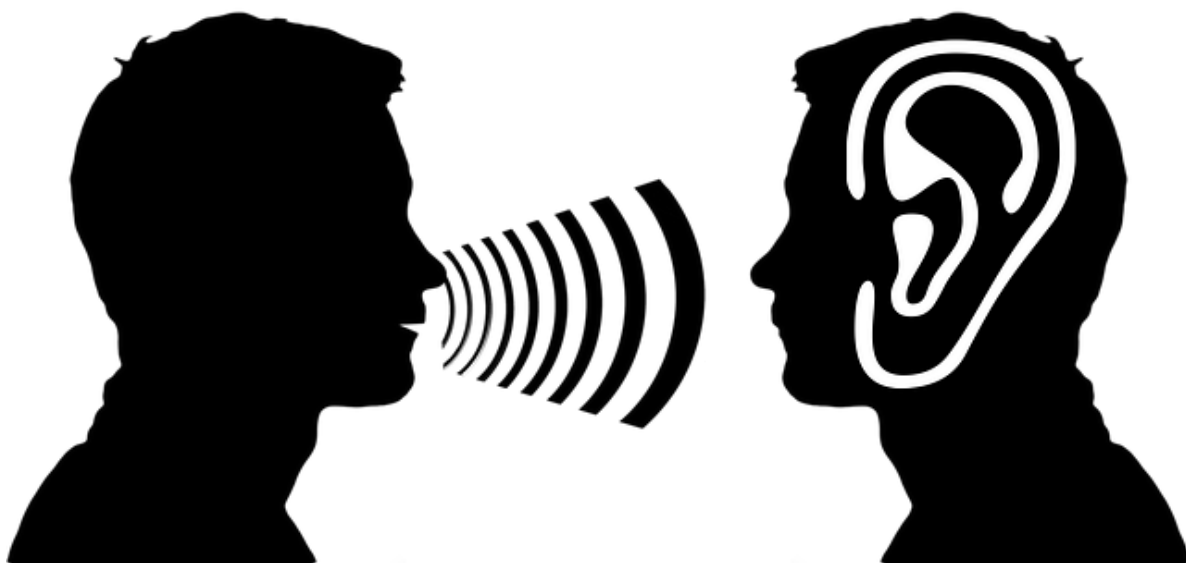
Προκειμένου να αποτρέψετε την επιθετικότητα και να έχετε μια ασφαλή και ανοιχτόμυαλη συζήτηση, θα πρέπει εσείς να δώσετε το παράδειγμα πολιτισμένης και με σεβασμό συμπεριφοράς μέσα από τις δικές σας ενέργειες.

Όταν ο συντονιστής μιλά με σεβασμό και προσοχή, ο έφηβος είναι πιο πιθανό να μιμηθεί αυτή τη συμπεριφορά.

Προκειμένου να διατηρηθεί αυτή η συμπεριφορά, η **ενεργητική ακρόαση** είναι μια βασική δεξιότητα που πρέπει να χρησιμοποιήσετε:



Ενεργητική ακρόαση (3/4)



Ενεργητική ακρόαση: δείχνετε στο άλλο άτομο ότι πραγματικά το ακούτε. Αυτό συμβάλλει στην αποφυγή συγκρούσεων στο πλαίσιο του διαλόγου.

Η ενεργητική ακρόαση μπορεί να γίνει με πολλούς τρόπους. Μπορεί να απομνημονευθεί από τη συσκευή απομνημόνευσης «**LISTEN**»:

- **Δείξτε ενδιαφέρον**, ενδιαφερθείτε.
- **Συμμετέχετε**, απαντώντας.
- **Μείνετε στον στόχο**.
- **Δοκιμάστε** την κατανόησή σας.
- **Αξιολογήστε** αυτό που ακούτε.
- **Εξουδετερώστε** τα συναισθήματά σας.

Παραδείγματα ενεργητικής ακρόασης (4/4)

- Σκεφτείτε τη γλώσσα του σώματός σας και τη στάση του σώματος σας και πώς τους φαίνονται·
- **Μην διακόπτετε·**
- Χρησιμοποιήστε τη σιωπή αποτελεσματικά, για να περιμένετε να πουν αυτό που θέλουν να πουν·
- Συνοψίστε ή παραφράστε το συναίσθημα και το περιεχόμενο αυτού που ερμηνεύετε ότι λένε. Δεν συμφωνείτε με το άτομο, αλλά απλώς επαναλαμβάνετε αυτό που είπε·
- **Επιβεβαιώστε τους όταν συμφωνείτε με αυτά που λένε.**



Άλλες δεξιότητες διαλόγου (1/3)



- Η **κριτική σκέψη** βοηθά στον εντοπισμό παραδοχών και προκαταλήψεων, καθώς και στην ανάλυση των πληροφοριών, στον προβληματισμό σχετικά με τις πηγές τους και στη δυνατότητα λήψης τεκμηριωμένων και λογικών κρίσεων. Ζητήστε από τους εφήβους να εξηγήσουν γιατί έχουν καταλήξει στα συμπεράσματά τους και να υποστηρίξουν τις απόψεις τους, προκειμένου να κατανοήσετε το ταξίδι τους. Περισσότερα σχετικά με αυτό μπορείτε να βρείτε στην *Ενότητα 2: Κριτική σκέψη*.

Άλλες δεξιότητες διαλόγου (2/3)

- **Οι ερωτήσεις/διερεύνηση** είναι ανεκτίμητες στον διάλογο: βοηθά να εμπλουτίσουμε την κατανόησή μας. Οι καλές ερωτήσεις, ωστόσο, όχι μόνο μας δίνουν περισσότερες πληροφορίες, αλλά σας επιτρέπουν να δημιουργήσετε μια βαθύτερη κατανόηση των εμπειριών κάποιου και να καταλάβετε πώς και γιατί βλέπουν τον κόσμο με τον δικό τους τρόπο. Καλές ερωτήσεις είναι ερωτήσεις απόκρισης (ερωτήσεις που αποτελούν αντιδράσεις σχετικά με πληροφορίες από τον διάλογο): βοηθούν στην εμβάθυνση της κατανόησης.



Άλλες δεξιότητες διαλόγου (3/3)



- Ο **προβληματισμός** συμβαίνει κυρίως μετά τη διεξαγωγή του διαλόγου, διότι χρειάζεται χώρος και χρόνος για να αναλογιστούμε τι έχει συμβεί. Ωστόσο, είναι σημαντικό να αναλογιστούμε, προκειμένου να κατανοήσουμε καλύτερα τι έχουμε μάθει και πώς αυτό θα μπορούσε να βελτιωθεί στο μέλλον.

Διαπολιτισμική επικοινωνία



COMMUNICATION

designed by  freepik.com

...αφία: Freepik

Διαπολιτισμική επικοινωνία (1/4)

Είναι σημαντικό να αναγνωρίσουμε ότι, ενώ η επικοινωνία είναι επιτακτική για την ανθρωπότητα, οι τρόποι επικοινωνίας δεν είναι εντελώς «εναλλάξιμοι» μεταξύ διαφορετικών πολιτισμών.

Ο πολιτισμός είναι ένα απίστευτα ευρύ φαινόμενο, το οποίο μπορεί να βρεθεί σε οτιδήποτε στο περιβάλλον του: σε θεσμούς, σε αντικείμενα που χρησιμοποιούμε σε καθημερινή βάση, στον τρόπο συμπεριφοράς των ανθρώπων, σε ιδέες και αξίες.



Εξαιτίας αυτού, ο πολιτισμός επηρεάζει τις αντιλήψεις, τα πρότυπα σκέψης, τις κρίσεις και τις πράξεις των ανθρώπων.

Στις κοινωνικές αλληλεπιδράσεις, η επιρροή του πολιτισμού μπορεί να φανεί σε τελετουργίες χαιρετισμού, ρούχα, μίμηση, γλώσσα του σώματος και χρήση της γλώσσας. Ένα σαφές παράδειγμα αυτού είναι ότι ορισμένοι πολιτισμοί είναι πιο άμεσοι στην επικοινωνία, ενώ άλλοι είναι πιο έμμεσοι και χρησιμοποιούν τον τόνο και τις σιωπές για να υποδείξουν το μήνυμα.

Παραδείγματα παρερμηνειών στη διαπολιτισμική επικοινωνία (2/4)

- Η έννοια της σιωπής ποικίλλει μεταξύ των πολιτισμών. Σε ορισμένους, μπορεί να σημαίνει σεβασμό, για παράδειγμα στην Κίνα. Αντίθετα, στην Αυστραλία, η σιωπή μερικές φορές εκλαμβάνεται είτε ως συστολή είτε ως ένδειξη αδιαφορίας.
- Ένας Άγγλος επιχειρηματίας έχει γράψει μια επιστολή σε έναν Ιάπωνα επιχειρηματία, η οποία πρέπει να μεταφραστεί. Χρησιμοποίησε τη φράση «Αναρωτιέμαι αν θα προετοιμάζατε μια ατζέντα για τη συνάντησή μας». Με τη χρήση του «wonder/αναρωτιέμαι» σε αυτή την πρόταση ζητάμε ευγενικά από κάποιον να κάνει κάτι. Ωστόσο, στα ιαπωνικά το «wonder» μπορεί να μεταφραστεί ως «αμφιβολία». Αυτό θα δημιουργούσε τη φράση «Αμφιβάλλω ότι θα προετοιμάζατε μια ατζέντα για τη συνάντησή μας». Η καλοπροαίρετη πρόταση μετατρέπεται σε μια πρόταση που θα μπορούσε να θεωρηθεί αγενής.

Παραδείγματα παρερμηνειών στη διαπολιτισμική επικοινωνία (3/4)

- Η κατάλληλη απόσταση για να συνομιλήσετε με έναν ξένο διαφέρει από τη μια κουλτούρα στην άλλη, και όταν κάποιος αγνοεί αυτούς τους άρρητους κανόνες, συχνά μας κάνει να αισθανόμαστε άβολα.
- Οι χειρονομίες και η οπτική επαφή μπορούν να μεταφέρουν ισχυρά, αλλά διαφορετικά μηνύματα μεταξύ των πολιτισμών. Για παράδειγμα: Οι Άραβες, οι Λατινοαμερικανοί και οι Νοτιοευρωπαίοι διατηρούν άμεση οπτική επαφή με τους συνομιλητές τους, ενώ οι Ασιάτες και οι Βορειοευρωπαίοι τείνουν να χρησιμοποιούν ένα περιφερικό βλέμμα ή να αποφεύγουν εντελώς την οπτική επαφή. Εάν η οπτική επαφή είναι πολύ παρατεταμένη, αυτό μπορεί ακόμη και να ερμηνευθεί ως σεξουαλικό ενδιαφέρον.

Πώς να αποφύγετε τις διαπολιτισμικές παρερμηνείες (4/4)

Δεν υπάρχει ξεκάθαρος τρόπος να ξεπεραστούν όλες οι διαπολιτισμικές παρερμηνείες. Ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι ενεργούν και σκέφτονται διαμορφώνεται από τον πολιτισμό τους και είναι δύσκολο να αλλάξει αυτό.

Ωστόσο, για να προσπαθήσετε να τις αποφύγετε όσο το δυνατόν περισσότερο, πρέπει να κάνετε δύο σημαντικά βήματα:

- **Αυξήστε τις γνώσεις σας** για άλλους πολιτισμούς και τις συνήθειες τους κατά την επικοινωνία, προκειμένου να τους κατανοήσετε καλύτερα.
- **Μιλήστε γι' αυτό.** Όταν αναφέρεστε στο γεγονός ότι μπορεί να υπάρχουν προβλήματα με την ερμηνεία, δημιουργείτε την ευκαιρία για αυτούς, καθώς και για τον εαυτό σας, να μιλήσετε γι' αυτό. Για παράδειγμα: Ρωτήστε αν τα καταλάβατε σωστά ή επαναλάβετε το μήνυμα όπως το καταλάβατε.



Αναφορές και πρόσθετες πηγές (1/2)

- Οι κατευθυντήριες γραμμές του έργου COSTAID για το costaid.eu, στις οποίες βασίζονται οι εν λόγω διαφάνειες.
- Engdahl, E., & Lidskog, R. (2012). Risk, communication and trust: Towards an emotional understanding of trust. *Public Understanding of Science*, 23(6), 703–717. <https://doi.org/10.1177/0963662512460953>
- Gibson, C. B., & Cohen, S. G. (2003). Virtual teams that work : creating conditions for virtual team effectiveness. In *Jossey-Bass eBooks*. <https://ci.nii.ac.jp/ncid/BA62890363>
- Jamison, I. (2017). Essentials of Dialogue: Guidance and activities for teaching and practising dialogue with young people. In *Tony Blair Institute for Global Change*. Tony Blair Institute of Global Change. <https://www.institute.global/insights/public-services/essentials-dialogue>
- Jones, A., & Draper, S. (n.d.). *Helpsheet Giblin Eunson Library: intercultural Communication 2 [Online forum post]*. The University of Melbourne: Faculty of Business & Economics. https://library.unimelb.edu.au/__data/assets/pdf_file/0003/1924095/Intercultural_Communication2.pdf

Αναφορές και πρόσθετες πηγές (2/2)

- Renn, O., & Levine, D. (1991). Credibility and trust in risk communication. In *Springer eBooks* (pp. 175–217). https://doi.org/10.1007/978-94-009-1952-5_10
- Roca, E., Meridio, G., Gómez, A., & Rodríguez-Oramas, A. (2022). Egalitarian dialogue enriches both social impact and research methodologies. *International Journal of Qualitative Methods*, 21, 160940692210744. <https://doi.org/10.1177/16094069221074442>
- Thomas, A., Kinast, E., & Schroll-Machl, S. (2010). *Handbook of Intercultural Communication and Cooperation*. <https://doi.org/10.13109/9783666403279>
- Unesco. (2016). *A Teacher's Guide on the Prevention of Violent Extremism*. United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. <https://doi.org/10.54675/xrjk7971>
- Walton, D. (2010). A dialogue model of belief. *Argument & Computation*, 1(1), 23–46. <https://doi.org/10.1080/19462160903494576>



Συγχαρητήρια!

Έχετε ολοκληρώσει την παρούσα ενότητα!



Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ' ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (ΕΑΕΕΑ). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο ΕΑΕΕΑ δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.

