

ΕΝΤΥΠΟ. ΒΗΜΑΤΑ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΔΙΑΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΔΙΑΦΩΝΙΩΝ Η ΣΥΓΚΡΟΥΣΕΩΝ ΜΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Πριν από οποιαδήποτε συζήτηση, πάρε όσο **χρόνο χρειάζεσαι**, για να **ηρεμήσεις**. Δεν είναι ανάγκη η συζήτηση να γίνει αμέσως. Βεβαιώσου ότι και ο άλλος έχει ηρεμήσει. Σκέψου αν **η σχέση** είναι πιο σημαντική από **το ίδιο το περιστατικό**, που οδήγησε σε σύγκρουση. Προσπάθησε να μην κάνεις τα λάθη που κάνουμε συχνά στη σύγκρουση .

α. Βρείτε ένα **ήσυχο μέρος**, χωρίς να σας ακούν άλλοι, και αρχίστε με μία **θετική δήλωση**: π. χ. Η φίλια μας είναι σημαντική για μένα.../ Θέλω πάρα πολύ να λύσουμε το πρόβλημα και να συνεχίσουμε να είμαστε φίλοι/ες.../ Είμαι πρόθυμος/η να σε ακούσω και, αν έχω πει ή έχω κάνει κάτι που σε πείραξε, να ζητήσω συγγνώμη.

β. Περιοριστείτε μόνο **σε ένα περιστατικό**, που θεωρείτε ότι υπήρξε αφορμή για να διαταραχθούν οι σχέσεις σας. Ο καθένας να εξηγήσει **τη δική του οπτική. Αποφύγετε την κριτική**.

γ. Μιλήστε για τα **συναισθήματα** σας και τις **σκέψεις** που κάνατε.

δ. Ξεκαθαρίστε ποιο είναι **το πρόβλημα** και **εστιάστε σ' αυτό**.

ε. Μην μένετε στις **“θέσεις”**. (δηλ. Τι νομίζετε ότι πρέπει να γίνει). Δηλώστε ξεκάθαρα τι είναι σημαντικό για τον καθένα. Μιλήστε για τα πραγματικά **ενδιαφέροντά** σας και διευκρινίστε τις **ανάγκες** σας.

στ. Προτείνετε λύσεις με **Καταιγισμό Ιδεών** , που αφορούν αλλαγές για το **παρόν** και το **μέλλον**. Να είστε αυθόρμητοι και να σκέφτεστε **λύσεις “κερδίζω-κερδίζεις”**. Κανόνες: **Πείτε όσες λύσεις σας έρχονται στο μυαλό**.

Μη σχολιάζετε τις ιδέες του άλλου.

ζ.. **Αξιολογήστε** τις λύσεις **μία μία** εξετάζοντας αν είναι δίκαιες και για τους δύο, αν μπορούν να εφαρμοστούν, αν είναι βιώσιμες και αν είναι σαφώς διατυπωμένες, αν είναι του τύπου “κερδίζω-κερδίζεις”

η. **Επιλέξτε μία ως την καλύτερη** και μία ως **εναλλακτική**. Μπορεί να συνδυαστούν ή να τροποποιηθούν μερικές λύσεις.

θ. **Συμφωνήστε** ότι θα την υλοποιήσετε και **κάντε ένα σχέδιο** υλοποίησης της απόφασης σας. Το σχέδιο πρέπει να είναι πολύ **συγκεκριμένο**: τι ακριβώς θα κάνει ο καθένας, πού, πότε...

ι. Ρωτήστε αν ο άλλος είναι πραγματικά ευχαριστημένος από τη συμφωνία. Δώστε την υπόσχεση ότι θα κάνετε αυτά που συμφωνήσατε.

ια. Κάντε στο τέλος μία **θετική δήλωση**: Τώρα νομίζω ότι σε γνώρισα

καλύτερα και χαίρομαι που σε έχω φίλο/η μου.