

Υποενότητα 4.5: Κινητοποίηση άλλων

Μαθησιακοί στόχοι

- Κατανόηση της ανάγκης συνεργασίας των ανθρώπων.
- Αξιοποίηση τρόπων για την παρακίνηση των ανθρώπων να συμμετάσχουν σε μια πρωτοβουλία.
- Αναγνώριση των διαπραγματευτικών ικανοτήτων.

Ορισμός

Η **κινητοποίηση των άλλων** στην επιχειρηματικότητα είναι μια κρίσιμη δεξιότητα που περιλαμβάνει την έμπνευση και τη δέσμευση διαφόρων ενδιαφερόμενων μερών, συμπεριλαμβανομένων των μελών της ομάδας, των επενδυτών, των πελατών και των συνεργατών, ώστε να υποστηρίξουν και να συμβάλουν στα επιχειρηματικά σας εγχειρήματα. Η αποτελεσματική κινητοποίηση μπορεί να επηρεάσει σημαντικά την επιτυχία και την ανάπτυξη των επιχειρηματικών σας προσπαθειών. Οι προσεγγίσεις για την κινητοποίηση άλλων στην επιχειρηματικότητα είναι οι εξής

- επικοινωνήστε με σαφήνεια το όραμά σας και τον σκοπό πίσω από το επιχειρηματικό σας εγχείρημα. Οι άνθρωποι είναι πιο πιθανό να υποστηρίξουν ένα σχέδιο όταν κατανοούν το "γιατί" και μπορούν να συνδεθούν με μια ουσιαστική αποστολή.
- αποδεικνύετε τη δέσμευση και το πάθος σας για το εγχείρημά σας μέσω των πράξεών σας. Ο ενθουσιασμός και η αφοσίωσή σας μπορεί να είναι μεταδοτικοί και να εμπνεύσουν άλλους να συμμετάσχουν στον σκοπό σας.
- να δημιουργούν και να καλλιεργούν σχέσεις με δυνητικούς υποστηρικτές, εταίρους και συνεργάτες. Η δικτύωση είναι ζωτικής σημασίας στην επιχειρηματικότητα, καθώς μπορεί να οδηγήσει σε πολύτιμες συνδέσεις και πόρους.
- να προωθήσετε ένα περιβάλλον συνεργασίας και χωρίς αποκλεισμούς στην ομάδα σας. Ενισχύστε τα μέλη της ομάδας να συνεισφέρουν τις ιδέες και τα ταλέντα τους, κάνοντάς τα να αισθάνονται ότι επενδύουν στην επιτυχία του εγχειρήματος, και ενσωματώστε τη συμβολή τους στη διαδικασία λήψης αποφάσεων, όταν αυτό είναι απαραίτητο.
- να προσφέρετε κίνητρα ή ανταμοιβές για να παρακινήσετε τα άτομα να υποστηρίξουν το εγχείρημά σας. Αυτό θα μπορούσε να περιλαμβάνει συμμετοχή στα κέρδη ή αναγνώριση της συνεισφοράς τους.
- οικοδομήστε εμπιστοσύνη με διαφάνεια σχετικά με την πρόοδο, τις προκλήσεις και τα σχέδια του εγχειρήματός σας. Οι άνθρωποι είναι πιο πιθανό να υποστηρίξουν προσπάθειες που θεωρούν ειλικρινείς και αξιόπιστες.
- τονίστε τη θετική αλλαγή που μπορεί να επιφέρει η επιχείρησή σας στην κοινότητα ή στον κόσμο. Πολλά άτομα και επενδυτές έλκονται από επιχειρήσεις που ευθυγραμμίζονται με τις αξίες τους.

Ενώ οι προαναφερθείσες στρατηγικές είναι αρκετά -αλλά όχι μόνο- προσανατολισμένες σε επιχειρηματικούς συνεργάτες, υπάρχουν επίσης τρόποι να εξαναγκάσετε το ευρύ κοινό να υποστηρίξει μια καλή και ωφέλιμη ιδέα. Για αρχή, η επίδειξη της ικανότητάς σας να ξεπερνάτε τα εμπόδια μπορεί να εγκαθιδρύσει εμπιστοσύνη σε όσους σας υποστηρίζουν. Επιπλέον, το να ζητάτε τα σχόλια πιθανών πελατών θα μπορούσε να είναι το κλειδί: οι άνθρωποι είναι πιο πιθανό να παραμείνουν δεσμευμένοι όταν βλέπουν ότι η συμβολή τους εκτιμάται και οδηγεί σε θετικές αλλαγές. Η πρόσκληση της τοπικής κοινότητας στους εορτασμούς των ορόσημων της επιχείρησής σας, για παράδειγμα, μπορεί να τους κάνει να νιώσουν μέρος του εγχειρήματός σας, για αυτό και θα είναι πιο πρόθυμοι να το υποστηρίξουν όταν το χρειαστείτε περισσότερο.

Συνολικά, η κινητοποίηση άλλων στην επιχειρηματικότητα είναι μια συνεχής διαδικασία που απαιτεί υπομονή, επιμονή και γνήσιο πάθος για την επιχειρηματική σας ιδέα. Η δημιουργία ενός υποστηρικτικού δικτύου και η έμπνευση των ανθρώπων να εμπλακούν μπορούν να διαδραματίσουν μεγάλο ρόλο στην επιχειρηματική σας επιτυχία.

Κατευθυντήριες γραμμές της EntreComp

Η EntreComp δίνει την ακόλουθη ένδειξη:

"Εμπνευστείτε, ενθουσιάστε και βάλτε και άλλους στο κόλπο".

Πώς;

Ξεκινώντας από αυτή την υπόδειξη πλαισίου, πολλά πράγματα μπορούν να βοηθήσουν έναν επιχειρηματία να προχωρήσει, προκειμένου να κινητοποιήσει άλλους και να δημιουργήσει ένα σταθερό δίκτυο συνεργατών και ενδιαφερομένων. Μεταξύ αυτών, υπάρχουν ικανότητες και συμπεριφορές που πρέπει να αναπτύξει για να διασφαλίσει ότι άλλοι άνθρωποι με κοινά συμφέροντα θα συμμετάσχουν. Είναι απαραίτητο να μπορεί κανείς να εμπνέει, να διαπραγματεύεται και να επικοινωνεί σωστά, δείχνοντας σεβασμό στις αξίες.

Η ομαδική εργασία είναι το αποτέλεσμα που πρέπει να επιδιώκει ένας επιχειρηματίας, ακόμη και αν τα μέλη της ομάδας δεν είναι απαραίτητα εσωτερικά της ομάδας της εταιρείας. Και για να γίνει αυτό, οι κατευθυντήριες γραμμές που παρέχει η EntreComp είναι οι εξής:

1. Εμπνεύστε: αυτό περιλαμβάνει τη δημιουργία ενθουσιασμού, πάθους και αίσθησης του σκοπού μεταξύ της ομάδας ή των συνεργατών σας. Η έμπνευση των άλλων συχνά ξεκινά με την ύπαρξη ενός σαφούς και συναρπαστικού οράματος ή ιδέας και την αποτελεσματική επικοινωνία του με τους άλλους. Έχει να κάνει με το να κάνει τους ανθρώπους να επενδύσουν συναισθηματικά στην επιτυχία του έργου.
2. Ενθουσιασμός: δημιουργία ενός περιβάλλοντος όπου οι άνθρωποι αισθάνονται ενθουσιασμένοι και παρακινούνται να συνεισφέρουν τις καλύτερες δυνατές προσπάθειές τους. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει την αναγνώριση και την εκτίμηση της συνεισφοράς τους, την παροχή των εργαλείων και των πόρων που χρειάζονται και την καλλιέργεια μιας θετικής και υποστηρικτικής ατμόσφαιρας.
3. Να πείσετε και άλλους να συμμετάσχουν στην αποστολή ή το έργο σας. Περιλαμβάνει δεξιότητες αποτελεσματικής επικοινωνίας και πειθούς για να καταδείξετε την αξία και τα

οφέλη της ιδέας ή της πρωτοβουλίας σας. Μπορεί επίσης να περιλαμβάνει την αντιμετώπιση των ανησυχιών και των αντιρρήσεων τους και την εξεύρεση τρόπων ευθυγράμμισης των συμφερόντων τους με τους στόχους του έργου.

Τέλος, η ικανότητα να εμπνέετε, να ενθουσιάζετε και να πείθετε τους άλλους να συμμετάσχουν, μπορεί να συμβάλει σημαντικά στην επιτυχία των επιχειρηματικών εγχειρημάτων και των διαφόρων συνεργατικών προσπαθειών. Στο πλαίσιο της επιχειρηματικότητας και της ηγεσίας, οι δεξιότητες αυτές είναι απαραίτητες για τη δημιουργία και την ηγεσία αποτελεσματικών ομάδων, την απόκτηση υποστήριξης από τα ενδιαφερόμενα μέρη και την προώθηση της καινοτομίας και της αλλαγής.

Επάρκεια βήμα προς βήμα

Η ικανότητα κινητοποίησης των άλλων μπορεί να εκπαιδευτεί και να ενισχυθεί ακολουθώντας μερικά βήματα:

1. **Εμπνευστείτε και εμπνευστείτε:** για να είστε αποτελεσματικός ηγέτης ή επιχειρηματίας, είναι απαραίτητο να αντλείτε έμπνευση από διάφορες πηγές. Το να είστε ανοιχτοί σε νέες ιδέες, να μαθαίνετε από τους άλλους και να παραμένετε περίεργοι μπορεί να σας βοηθήσει να καινοτομήσετε και να προσαρμοστείτε στις μεταβαλλόμενες συνθήκες. Η έμπνευση μπορεί να προέρχεται από μέντορες, βιβλία, εμπειρίες ή ακόμη και από απροσδόκητα μέρη. Η διατήρηση της έμπνευσης είναι απαραίτητη για την προσωπική σας ανάπτυξη και για να διατηρείτε τα έργα ή τα επιχειρηματικά σας εγχειρήματα φρέσκα και καινοτόμα.
2. **Πειθώ:** η πειθώ είναι η τέχνη του επηρεασμού των πεπεισμένων, των στάσεων ή των συμπεριφορών των άλλων. Στην επιχειρηματικότητα, στην ηγεσία ή σε οποιονδήποτε ρόλο που περιλαμβάνει συνεργασία, οι δεξιότητες πειθούς είναι κρίσιμες. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να είστε σε θέση να παρουσιάζετε τις ιδέες ή τις προτάσεις σας με πειστικό και πειστικό τρόπο. Η αποτελεσματική πειθώ συχνά περιλαμβάνει την κατανόηση του ακροατηρίου σας, την αντιμετώπιση των ανησυχιών του και την ανάδειξη των πλεονεκτημάτων της πρότασής σας. Περιλαμβάνει επίσης να είστε ενεργός ακροατής, να προσαρμόζετε το μήνυμά σας και να χρησιμοποιείτε διάφορες τεχνικές πειθούς.
3. **Αποτελεσματική επικοινωνία:** η αποτελεσματική επικοινωνία αποτελεί τον πυρήνα της επιτυχημένης ηγεσίας, της ομαδικής εργασίας και της επιχειρηματικότητας. Σαφής επικοινωνία σημαίνει να χρησιμοποιείτε γλώσσα που είναι εύκολα κατανοητή και να είστε σε θέση να μεταφέρετε τις σκέψεις, τις προσδοκίες και τις οδηγίες σας με τρόπο που να ελαχιστοποιεί τις παρεξηγήσεις. Αυτό περιλαμβάνει τη λεκτική και γραπτή επικοινωνία καθώς και τις μη λεκτικές ενδείξεις. Η αποτελεσματική επικοινωνία περιλαμβάνει επίσης την ενεργή ακρόαση, την ενσυναίσθηση με τους άλλους και την προσπάθεια κατανόησης των προοπτικών και των αναγκών τους. Οι καλοί επικοινωνιολόγοι είναι ανοιχτοί στην ανατροφοδότηση και μπορούν να προσαρμόζουν το επικοινωνιακό τους στυλ ανάλογα με την κατάσταση και το ακροατήριο.
4. **Αποτελεσματική χρήση των μέσων ενημέρωσης:** αναφέρεται στην αξιοποίηση διαφόρων μορφών μέσων ενημέρωσης και καναλιών επικοινωνίας για να μεταδώσετε το μήνυμά σας, να προσεγγίσετε το κοινό-στόχο σας και να επιτύχετε τους στόχους σας. Στην ψηφιακή εποχή, αυτό περιλαμβάνει τη χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, των ιστότοπων, των βίντεο,

των podcasts και άλλων διαδικτυακών πλατφορμών για την προώθηση της επιχείρησής σας, τη συνεργασία με τους πελάτες και την οικοδόμηση της παρουσίας της μάρκας σας. Περιλαμβάνει επίσης τη γνώση του τρόπου δημιουργίας και επιμέλειας περιεχομένου που έχει απήχηση στο κοινό σας. Η ικανότητα δημιουργίας συναρπαστικών διαφημιστικών εκστρατειών και στρατηγικών σχέσεων με το κοινό αποτελεί μέρος αυτής της ικανότητας.

Συνολικά, αυτά τα βήματα είναι αναπόσπαστα για την ηγεσία και την επιχειρηματικότητα. Βοηθούν όχι μόνο στην αποτελεσματική μεταφορά των ιδεών και του οράματός σας, αλλά και στην κινητοποίηση των άλλων, είτε πρόκειται για μέλη της ομάδας, είτε για πελάτες, επενδυτές ή συνεργάτες, ώστε να υποστηρίξουν και να συμμετάσχουν στις προσπάθειές σας. Είτε εμπνέετε, είτε πείθετε, είτε επικοινωνείτε, είτε χρησιμοποιείτε μέσα ενημέρωσης, οι ικανότητες αυτές μπορούν να συμβάλουν σημαντικά στην επιτυχία σας ως επιχειρηματίας ή ηγέτης.

Μεθοδολογίες και εργαλεία

Για την πρακτική εξάσκηση αυτής της ικανότητας, υπάρχουν δύο κύριες μέθοδοι που μπορούν να χρησιμοποιηθούν: μια **αποτελεσματική** στρατηγική **επικοινωνίας** και κάποιες βασικές **διαπραγματευτικές** δεξιότητες. Ακολουθούν ορισμένες συμβουλές για την εξάσκηση και των δύο.

Η αποτελεσματική επικοινωνία είναι ζωτικής σημασίας τόσο σε προσωπικό όσο και σε επαγγελματικό επίπεδο. Βοηθά στη σαφή μεταφορά των μηνυμάτων, μειώνει τις παρεξηγήσεις και προάγει τις υγιείς σχέσεις. Επίσης, είναι ένας συνδυασμός των ακόλουθων στρατηγικών:

- **Ενεργητική ακρόαση:** η πλήρης εστίαση σε αυτό που λέει ο άλλος, χωρίς να διακόπτει, δείχνει σεβασμό και ενθαρρύνει τον ανοιχτό διάλογο. Σε μια ομαδική συνάντηση, όταν ένας συνάδελφος παρουσιάζει ιδέες, διατηρήστε οπτική επαφή και αποφύγετε περισπασμούς όπως ο έλεγχος του τηλεφώνου σας,
- **Συνοπτικότητα:** χρησιμοποιήστε σαφή και ξεκάθαρη γλώσσα για να εκφράσετε τις σκέψεις σας. Όταν παρέχετε ενημερώσεις για το έργο στην ομάδα σας, χρησιμοποιήστε απλή και συνοπτική γλώσσα για να μεταφέρετε την πρόοδο, τα προβλήματα και τα επόμενα βήματα,
- **Μη λεκτική επικοινωνία:** προσέξτε τη γλώσσα του σώματος, τις εκφράσεις του προσώπου και τον τόνο της φωνής, καθώς αυτά μπορούν να μεταφέρουν συναισθήματα και μηνύματα. Κατά τη διάρκεια μιας συνέντευξης για δουλειά, η διατήρηση καλής οπτικής επαφής, η ευθεία στάση και η θερμή και σίγουρη χειραψία μπορούν να συμπληρώσουν τις προφορικές σας απαντήσεις και να δημιουργήσουν θετική εντύπωση,
- **Ανατροφοδότηση:** παρέχετε τακτικά εποικοδομητική ανατροφοδότηση και επιδιώκετε να την αναζητάτε. Μετά την ολοκλήρωση ενός έργου, οργανώστε μια συνεδρία απολογισμού με την ομάδα σας για να συζητήσετε τι πήγε καλά και τι θα μπορούσε να βελτιωθεί. Ενθαρρύνετε τα μέλη της ομάδας να μοιραστούν τα σχόλιά τους ανοιχτά και εποικοδομητικά.

Επίσης, οι δεξιότητες διαπραγμάτευσης είναι απαραίτητες σε διάφορες πτυχές της ζωής, από τις επιχειρηματικές συμφωνίες μέχρι τις προσωπικές σχέσεις, όπως ακριβώς στα παρακάτω παραδείγματα:

- **Προετοιμασία:** Πριν από την έναρξη μιας διαπραγμάτευσης, ερευνήστε τις ανάγκες, τους στόχους και τις πιθανές αντιρρήσεις του άλλου μέρους. Όταν διαπραγματεύεστε μια αύξηση

μισθού με τον εργοδότη σας, ερευνήστε τα μισθολογικά πρότυπα του κλάδου και ετοιμάστε έναν κατάλογο με τα επιτεύγματα και τις συνεισφορές σας για να δικαιολογήσετε το αίτημά σας,

- **Ενεργητική ακρόαση:** όπως και στην αποτελεσματική επικοινωνία, η ενεργητική ακρόαση είναι ζωτικής σημασίας στη διαπραγμάτευση. Κατά τη διάρκεια μιας επιχειρηματικής διαπραγμάτευσης, όταν το άλλο μέρος εκφράζει την ανησυχία του σχετικά με το χρονοδιάγραμμα παράδοσης, κάντε ανοιχτές ερωτήσεις για να κατανοήσετε καλύτερα τις προτεραιότητές του,
- **Προσέγγιση win-win:** στοχεύστε σε ένα win-win αποτέλεσμα όπου και τα δύο μέρη επωφελούνται. Κατά τη διαπραγμάτευση μιας συμφωνίας συνεργασίας, αναζητήστε τρόπους να διαμορφώσετε τη συμφωνία έτσι ώστε και τα δύο μέρη να κερδίσουν αξία, όπως ο επιμερισμός του κόστους και των οφελών με αμοιβαία επωφέλη τρόπο,
- **Ευελιξία:** να είστε πρόθυμοι να προσαρμοστείτε και να βρείτε κοινό έδαφος. Σε μια οικογενειακή συζήτηση σχετικά με τα σχέδια διακοπών, αν διάφορα μέλη της οικογένειας έχουν διαφορετικές προτιμήσεις, να είστε ανοιχτοί στο να εξετάσετε εναλλακτικούς προορισμούς ή ημερομηνίες που να ικανοποιούν τις ανάγκες όλων.

Εφαρμόζοντας αυτές τις στρατηγικές επικοινωνίας και τις διαπραγματευτικές δεξιότητες στην πράξη, μπορείτε να βελτιώσετε την ικανότητά σας να μεταφέρετε αποτελεσματικά τις ιδέες σας, να επιλύετε συγκρούσεις και να επιτυγχάνετε αμοιβαία επωφέλεις συμφωνίες σε διάφορες προσωπικές και επαγγελματικές καταστάσεις.

Εφαρμογή κυκλικής οικονομίας

Όταν κινητοποιείτε άλλους, είναι δυνατόν να παρέχετε αρκετές εφαρμογές κυκλικής οικονομίας, ιδίως αν υποστηρίζετε και υποστηρίζετε από επιχειρηματίες με τους ίδιους σκοπούς. Αυτό μπορεί να γίνει πράξη μέσω διαφόρων κινήσεων που επιτρέπουν την οργάνωση των πόρων και ταυτόχρονα μεταδίδουν ένα συγκεκριμένο σύνολο αξιών και κάνουν τον επιχειρηματία να λειτουργεί ως πραγματική έμπνευση για τους άλλους.

Ακολουθούν ορισμένες σημαντικές δράσεις για την εφαρμογή του EntreComp στην κυκλική οικονομία:

- **Εμπλέξτε άλλους επιχειρηματίες με το ίδιο όραμα και τις ίδιες αξίες για το περιβάλλον.** Επικοινωνήστε σωστά τι σημαίνει η επιχείρησή σας για εσάς και την κοινότητα, αλλά κυρίως τα αμοιβαία οφέλη από τη συνεργασία για έναν σκοπό που κάνει και τις δύο πλευρές να αναπτύσσονται,
- **Υποστηρίξτε ομότιμους επιχειρηματίες για να επιτύχετε αποτελέσματα που μπορούν να εμπλουτίσουν τις επιχειρηματικές σας δραστηριότητες.** Η κινητοποίηση άλλων είναι μια διαδικασία "δούναι και λαβείν", η οποία περιλαμβάνει την υποστήριξη άλλων για να υποστηριχθούν. Θα μπορούσε να είναι μια καλή κίνηση να υποστηρίξετε άλλους επιχειρηματίες με κοινά ενδιαφέροντα,
- **Απομακρυνθείτε από τις επιχειρήσεις που επικοινωνούν τη βιωσιμότητα μέσω του greenwashing.** Πρέπει να παραμείνετε αξιόπιστοι, γι' αυτό στηριχτείτε σε επιχειρήσεις που

επικοινωνούν καλά, αλλά ενεργώντας άσχημα, δεν σας κάνουν καμία χάρη. Επιλέξτε να σταθείτε δίπλα σε επιχειρήσεις που επηρεάζουν θετικά την κοινωνία,

- **Χρησιμοποιήστε τη διαπραγμάτευση και την πειθώ για να εγγυηθείτε δίκαιες συναλλαγές που μπορεί να σας εξασφαλίσουν γόνιμες εμπειρίες δικτύωσης.** Προσπαθήστε με κάθε τρόπο να περιβάλλετε από συνεργάτες που υποστηρίζουν από μόνοι τους τις καλές επιχειρήσεις, για να πολλαπλασιάσετε την ευεργετική επίδραση της στήριξης σε ένα δίκτυο.

Σίγουρα δεν είναι εύκολο να κατανοήσουν οι ενδιαφερόμενοι τον πυρήνα μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας, αλλά είναι επίσης βέβαιο ότι μια οικονομική δραστηριότητα δεν μπορεί να επιβιώσει χωρίς ένα δίκτυο ασφάλειας και υποστήριξης, το οποίο, στην περίπτωση των εγχειρημάτων που βασίζονται στην κυκλική οικονομία, θα πρέπει να υποστηρίζεται με θέρμη από όλους τους πολίτες και τους επαγγελματίες.

Πρακτική δραστηριότητα: Pitch Elevator

Στόχος: βελτίωση των διαπραγματευτικών δεξιοτήτων και αξιολόγηση της ικανότητας να φέρεις κάποιον με το μέρος σου.

Υλικά: Στυλό, φύλλα χαρτιού.

Χρόνος: 1 ώρα.

Μεθοδολογία:

1. Γράψτε ένα elevator pitch (μια συνοπτική και πειστική παρουσίαση ή πρόταση που έχει ως στόχο να επικοινωνήσει μια σαφή και πειστική ιδέα με στόχο να κερδίσει υποστήριξη, όπως ακριβώς σε αυτό το βίντεο: <https://www.youtube.com/watch?v=ae5MssJ8en4>) σχετικά με τα οφέλη της κυκλικής οικονομίας για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις των τοπικών κοινοτήτων σας, σε 30 λεπτά. Καθώς γνωρίζετε το επιχειρηματικό τους πλαίσιο και το κύριο πελατολόγιό τους, φροντίστε να προσαρμόσετε την παρουσίασή σας, υπερασπιζόμενοι, με μια προσέγγιση win-win, την άποψή σας σχετικά με τα πλεονεκτήματα της κυκλικής οικονομίας για τις οικονομικές τους δραστηριότητες.

2. Θυμηθείτε ότι το elevator pitch είναι σαφές και συνοπτικό και μπαίνει κατευθείαν στο θέμα. Για το λόγο αυτό, αφού γράψετε το pitch σας (όχι μεγαλύτερο από 1 σελίδα A4 με περιεχόμενο), κάντε πρόβα το pitch σας, βεβαιώνοντας ότι η λεκτική και η μη λεκτική σας επικοινωνία είναι ευθυγραμμισμένες (όπως ακριβώς μπορείτε να δείτε στο παρακάτω βίντεο).

3. Χρονομετρήστε την απόδοσή σας για περίπου 20 λεπτά: θα πρέπει να είστε σε θέση να το κάνετε αυτό για 3 φορές, ενώ παράλληλα να το σημειώσετε για περαιτέρω βελτιώσεις.

4. Όταν νιώσετε έτοιμοι, βρείτε ένα άτομο (έναν εκπαιδευτικό, έναν συνάδελφο, τον γείτονά σας) για να προσομοιώσει την παρουσίαση, ώστε να ζητήσετε ανατροφοδότηση, για όχι περισσότερο από 5 λεπτά.

Τροφή για σκέψη:

Πώς διαπραγματεύεστε συνήθως για να αποκτήσετε κάτι; Έχετε σκεφτεί ποτέ να χρησιμοποιήσετε τουλάχιστον 2 δεξιότητες (όπως η ενεργητική ακρόαση ή η ευελιξία) που αναφέρθηκαν παραπάνω για να αποκτήσετε αυτό που επιθυμείτε; Αφιερώστε περίπου 10 λεπτά για να σκεφτείτε τις διαπραγματευτικές σας δεξιότητες.

Προτάσεις μαθησιακού υλικού

https://careerdevelopment.princeton.edu/sites/g/files/toruqf1041/files/media/elevator_pitch.pdf

