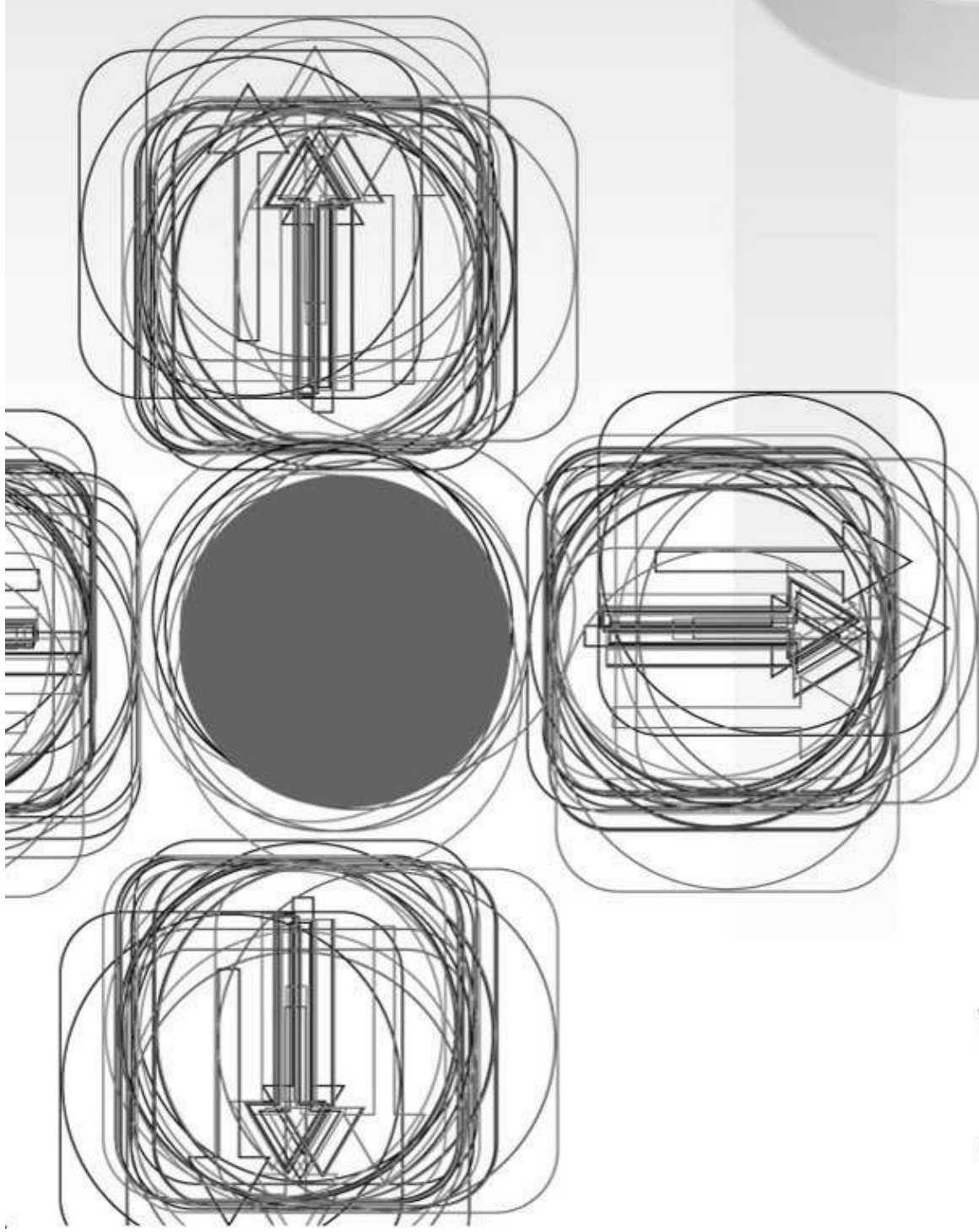


# COMPASS

Ένα Εγχειρίδιο Εκπαίδευσης  
στα Ανθρώπινα Δικαιώματα  
για νέους/νέες



ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΝΕΩΝ

- Ποιος είχε το χαμηλότερο σκορ; Πώς νιώθει; Πώς συνέβη αυτό;
- Έκαναν τα ζευγάρια συμφωνίες για το πώς να συνεργαστούν; Αν ναι, έσπασε κανείς τη συμφωνία; Γιατί; Και πώς αντέδρασε ο συνεργάτης του;
- Συγκρίνετε τα συνδυασμένα σκορ από τις ομάδες όπου υπήρξε συνεργασία και από εκείνες όπου υπήρξε ανταγωνισμός. Υπήρξαν πλεονεκτήματα για όσους/ες συνεργάστηκαν; Αν ναι, ποια (το συνολικό σκορ; Τα ωραία συναισθήματα; Η διατήρηση της φιλίας;)

## Μέθοδοι και τεχνικές για την ανάπτυξη δεξιοτήτων συζήτησης

Οι συζητήσεις δίνουν επίσης τη δυνατότητα για την εξάσκηση στην ακρόαση, στη συνομιλία δίχως διακοπές και σε άλλες δεξιότητες ομαδικής δουλειάς που είναι σημαντικές για τον σεβασμό των δικαιωμάτων των άλλων. Προκειμένου να επιτραπεί σε όλους η συμμετοχή, είναι σημαντικό η ομάδα να έχει ένα ελεγχόμενο μέγεθος. Αν η ομάδα είναι πολύ μεγάλη -πάνω από 15 με 20 άτομα, ας πούμε- ίσως είναι καλύτερο να σπάσει σε μικρότερες ομάδες για τη συζήτηση. Για την ενθάρρυνση της αλληλεπίδρασης και της συμμετοχής, είναι προτιμότερο να καθίσουν οι συμμετέχοντες/ουσες σε κύκλο ή ημικύκλιο ώστε να βλέπουν ο ένας τον άλλο. Γενικές οδηγίες που θα πρέπει να συζητηθούν και να συμφωνηθούν από την ομάδα είναι, μεταξύ άλλων, οι ακόλουθες:

- Μόνο ένα πρόσωπο θα μιλάει τη φορά.
- Τα επικριτικά σχόλια και οποιαδήποτε μορφή χλευασμού αποθαρρύνονται.
- Κάθε πρόσωπο θα πρέπει να μιλάει από τη δική του οπτική και εμπειρία και να μη γενικεύει για λογαριασμό των άλλων, δηλαδή, να χρησιμοποιεί το πρώτο ενικό πρόσωπο.
- Θυμηθείτε ότι είναι πιθανό να υπάρχουν πάνω από μια «σωστές» απαντήσεις.
- Συμφωνήστε να διατηρείτε εμπιστευτικά τα όσα λέγονται για ευαίσθητα ζητήματα.
- Όλοι/όλες έχουν το δικαίωμα να παραμείνουν σιωπηλοί/ές και να μη λάβουν μέρος στη συζήτηση κάποιου θέματος, αν δεν το επιθυμούν.

Οι παρακάτω στρατηγικές ίσως σας φανούν χρήσιμες:

### Μικρόφωνο

*Είναι αποτελεσματικό για ομάδες που έχουν δυσκολίες στην ακρόαση.*

#### Οδηγίες

Η ομάδα κάθεται σε κύκλο. Ένα παλιό μικρόφωνο ή ανάλογο σχήματος αντικείμενο γυρνάει στον κύκλο. Μόνον το άτομο που κρατάει το μικρόφωνο επιτρέπεται να μιλήσει, ενώ οι άλλοι/ες τον/την ακούν και τον/την κοιτούν. Όταν ο/η ομιλητής/τρια ολοκληρώσει, δίνει το μικρόφωνο στο επόμενο άτομο που επιθυμεί να μιλήσει.



### Το παιχνίδι του διλήμματος

*Είναι χρήσιμο στην ενθάρρυνση των συμμετεχόντων/ουσών να πουν τη γνώμη τους, να ακούσουν τους άλλους και να αλλάξουν την άποψή τους υπό το φως νέων δεδομένων. Μπορεί να παραλλαχθεί με διάφορους τρόπους.*

#### Οδηγίες

1. Προετοιμάστε 3 ή 4 αμφιλεγόμενες δηλώσεις πάνω σε ένα θέμα σχετικό με αυτά που δουλεύετε, π.χ. «Δεν θα έπρεπε να υπάρχουν όρια στην ελευθερία του λόγου».
2. Σχηματίστε μια γραμμή στο πάτωμα με κιμωλία ή ταινία.
3. Εξηγήστε ότι το μέρος δεξιά της γραμμής σημαίνει τη συμφωνία με τη δήλωση, ενώ το αριστερά της γραμμής τη διαφωνία και ότι η απόσταση από τη γραμμή



- δηλώνει την ένταση της συμφωνίας ή διαφωνίας –όσο πιο μακριά, τόσο πιο έντονη συμφωνία ή διαφωνία. Οι τοίχοι του δωματίου είναι το όριο! Αν κάποιος σταθεί πάνω στη γραμμή σημαίνει ότι δεν έχει άποψη.
- 4. Διαβάστε την πρώτη πρόταση.
- 5. Πείτε στα άτομα της ομάδας να σταθούν στο σημείο που εκφράζει την άποψή τους.
- 6. Ζητήστε τους να εξηγήσουν γιατί στάθηκαν εκεί που στάθηκαν.
- 7. Αφήστε να μιλήσει όποιος/α το επιθυμεί. Έπειτα ρωτήστε αν κάποιος/α θέλει να αλλάξει θέση.
- 8. Όταν όλοι όσοι θέλησαν να αλλάξουν θέση έχουν μετακινηθεί πλήρως, ζητήστε τους να εξηγήσουν τους λόγους της μετακίνησης.
- 9. Συνεχίστε με μια άλλη ερώτηση.

### · Μέθοδοι και τεχνικές για την ανάπτυξη δεξιοτήτων στη συλλογική λήψη αποφάσεων

· Η συλλογική λήψη αποφάσεων μέσω συναίνεσης είναι μια μακρόχρονη διαδικασία και απαιτεί καλές επικοινωνιακές δεξιότητες, ευαισθησία στις ανάγκες των άλλων, φαντασία, εμπιστοσύνη και υπομονή. Μόνο τότε είναι δυνατό να διερευνηθούν τα ζητήματα με ειλικρίνεια, να εκφραστούν οι απόψεις χωρίς τον φόβο του αποκλεισμού ή του χλευασμού και να υπάρξει το αίσθημα της ελεύθερης αλλαγής των απόψεων ως απόρροια ορθολογικής επιχειρηματολογίας.

· Το αντικείμενο της επιδίωξης της συναίνεσης είναι να κάνει συνειδητό το φάσμα των απόψεων στην ομάδα και να λάβει υπόψη αυτές τις απόψεις με περίσκεψη, έτσι ώστε οι αποφάσεις να βασίζονται σε αμοιβαίως συμφωνημένα ενδιαφέροντα. Η λήψη αποφάσεων στη βάση της συναίνεσης είναι δύσκολο να διευκολυνθεί.

· Οι διαδικασίες της λήψης αποφάσεων μπορούν να έχουν τις ακόλουθες εκβάσεις:

- Η μια πλευρά πείθει την άλλη. Αυτό νομίζει ο περισσότερος κόσμος ότι κάνει, όταν παίρνει την πλειοψηφία, αλλά μπορεί να μην έχει ληφθεί σοβαρά υπόψη μια σημαντική άποψη. Όταν η συναίνεση επιτυγχάνεται μέσω του δικαιώματος της πειθούς, σημαίνει ότι σχεδόν όλοι στην ομάδα συμφωνούν ότι τα επιχειρήματα υπέρ της μιας άποψης είναι ακαταμάχητα και είναι αδύνατο να τα αγνοήσει κανείς και ότι εγκαταλείπουν τις παλιές τους απόψεις και υποστηρίζουν την άποψη αυτή.
- Η μια πλευρά τα παρατάει. Μερικές φορές νομίζουμε ότι δεν έχει νόημα να σπαταλάμε ενέργεια και εγκαταλείπουμε τη θέση μας. Η άποψη των διαφωνούντων είναι θεμελιώδης για μια δημιουργική διαδικασία λήψης αποφάσεων, καθώς ακόμα και ένα μεμονωμένο άτομο είναι δυνατό να κατέχει σημαντικές πληροφορίες αποφασιστικής σημασίας. Θα πρέπει να είναι εύκολη η αλλαγή άποψης υπό το φως νέων πληροφοριών. Όταν εργαζόμαστε στη βάση της συναίνεσης, θα πρέπει να υπάρχει η δυνατότητα διερεύνησης μιας σειράς θέσεων και δεν θα πρέπει να υπάρχει το συναίσθημα ότι κάποιος εγκαταλείπει την παράταξή του, όταν αλλάζει γνώμη.
- Και οι δυο πλευρές βρίσκουν μια νέα εναλλακτική. Η διαφωνία μερικές φορές μπορεί να ξεπεραστεί, όταν ολοκληρωθεί η υπεράσπιση των επιμέρους θέσεων και αρχίσει μια διαδικασία ανεύρεσης μιας διαφορετικής λύσης που να ικανοποιεί και τις δυο πλευρές. Συχνά, καμιά από τις δυο ομάδες δεν χρειάζεται να εγκαταλείψει τίποτα και οι δυο ομάδες φεύγουν με το αίσθημα ότι «νίκησαν».
- Η ομάδα επαναπροσδιορίζει το ζήτημα. Μια ειλικρινής προσπάθεια για συναίνεση οδηγεί συχνά στη συνειδητοποίηση ότι η σύγκρουση προκαλείται από σημασιολογικές δυσκολίες ή από παρεξηγήσεις της θέσης της άλλης ομάδας. Μερικές φορές και οι δυο ομάδες συνειδητοποιούν ότι έχουν υπερεκτιμήσει τις θέσεις τους και επιδιώκοντας τη συναίνεση τροποποιούν τις θέσεις τους και βρίσκουν ένα τρόπο να αντιμετωπίσουν το ζήτημα, τέτοιο που να είναι υποστηρίξιμος και από τις δυο πλευρές.
- Και οι δυο ομάδες υποχωρούν λιγάκι. Μερικές φορές, όταν η έμφαση πέφτει στα κοινά σημεία, οι ομάδες μπορούν να προχωρήσουν σε μια συμφωνία που να