



ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΜΑΘΗΜΑ:

ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΕΥΛΟΥ ΚΑΙ ΕΠΙΠΛΟΥ



ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΜΕ ΔΥΣΚΟΛΑ ΑΤΟΜΑ

Δρ. Ιωάννης Παπαδόπουλος
Αναπληρωτής Καθηγητής

ΚΑΡΔΙΤΣΑ 2008-2009

ΠΩΣ ΝΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΕΙΤΕ ΜΕ ΔΥΣΚΟΛΑ ΑΤΟΜΑ

1. **Αυτός που τρομοκρατεί τους άλλους και τους φοβερίζει με τις λέξεις και τη συμπεριφορά του.**
 - Να τον κοιτάτε στα μάτια σταθερά για να καταλάβει ότι δεν τον φοβάστε. Όταν ολοκληρώσει αυτά που λέει, χωρίς να εκνευριστείτε, να πείτε την άποψή σας με σταθερή φωνή. Εξουδετερώστε τον με το μη γίνεται θύμα.
2. **Αυτός που διαρκώς παραπονιέται.**
 - Να τον ακούτε μόνο αν προσφέρει λύσεις και σκέψεις. Μην του δείξετε συμπάθεια γιατί θα εκληφθεί σαν παράκληση να παραπονιέται διαρκώς.
3. **Αυτός που σαρκάζει, ο κυνικός.**
 - Βάλτε τον να γράψει με λεπτομέρειες τα παράπονά του. Θα διαπιστώσετε ότι ο σαρκασμός του θα εξατμιστεί. Πίσω από κάθε κυνικό συχνά υπάρχει κάποια αιτία. Θα χρειαστεί να ξεχωρίσετε το πραγματικό παράπονο από τον σαρκασμό που το συνοδεύει.

ΠΩΣ ΝΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΕΙΤΕ ΜΕ ΔΥΣΚΟΛΑ ΑΤΟΜΑ

4. Αυτός που τα βλέπει όλα αρνητικά.

- Βλέπει το ποτήρι πάντα μισό – άδειο. Πιθανόν να ανέπτυξε τη συμπεριφορά αυτή για να κερδίσει έτσι την προσοχή άλλων. Ξέρει ότι του αρέσει τα νέα και συνήθως τα νέα είναι πάντα κακά. Δύσκολα τα βγάζει κανείς πέρα μαζί τους.

5. Αυτός που το παίζει άτομο με δύναμη και θέληση.

- Είναι φιλόδοξος και προσπαθεί να σας βάλει σε μια συναισθηματική κατάσταση επίδειξης δύναμης. Αν προσπαθήσετε να συζητήσετε μαζί του θα αποδείξει σε όλους ότι δεν είστε αποφασιστικός και δυνατός. Κερδίστε χρόνο με το να μην αποφασίζετε αμέσως. Ειδικά μπροστά σε άλλους μην εμπλακείτε και σπρωχτείτε και πάρτε αποφάσεις.

6. Αυτός που διασπά.

- Το άτομο αυτό δουλεύει εναντίον της ενότητας της ομάδας και είναι επικίνδυνος για την επιχείρηση. Να τον αποκαλύψετε μπροστά στους άλλους με στοιχεία.