


Φοιτήτρια: Μαρίνα Κατσίκη  
Επιβλέπων καθηγητής: Σακάς Δαμιανός

Πτυχιακή εργασία με τίτλο

Η εφαρμογή του NLP στα πλαίσια  
στρατηγικής εταιρικής επικοινωνίας



DAMIANO  
S SAKAS

Digitally signed by  
DAMIANOS SAKAS  
Date: 2021.03.09  
22:46:10 +02'00'

# Περιεχόμενα παρουσίασης

1  
Αρθρογραφική  
Ανασκόπηση

2  
Πλαίσιο  
Έρευνας

3  
Στατιστικά  
Αποτελέσματα

4  
Ασαφή  
Γνωστικά  
Δίκτυα

5  
Ασαφή  
Γνωστικό  
Δίκτυο NLP

6  
Συμπεράσματα

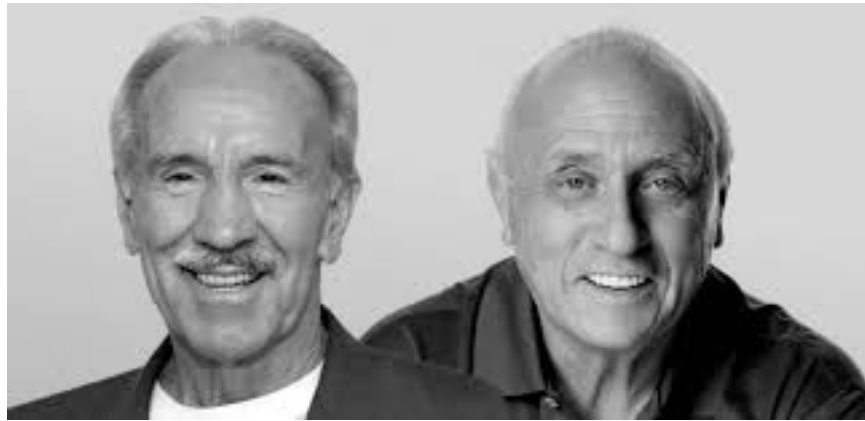


# Αρθρογραφική Επισκόπηση

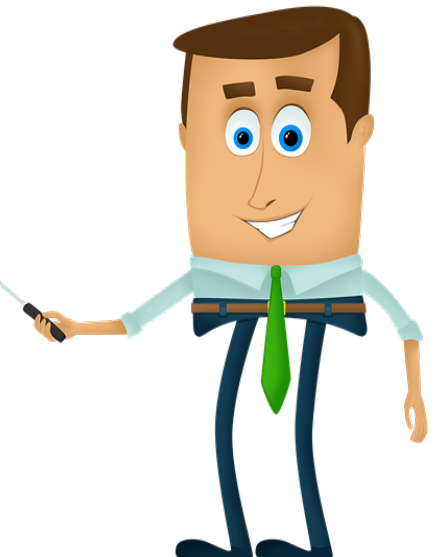


# Ιστορία Νευρογλωσσικού Προγραμματισμού

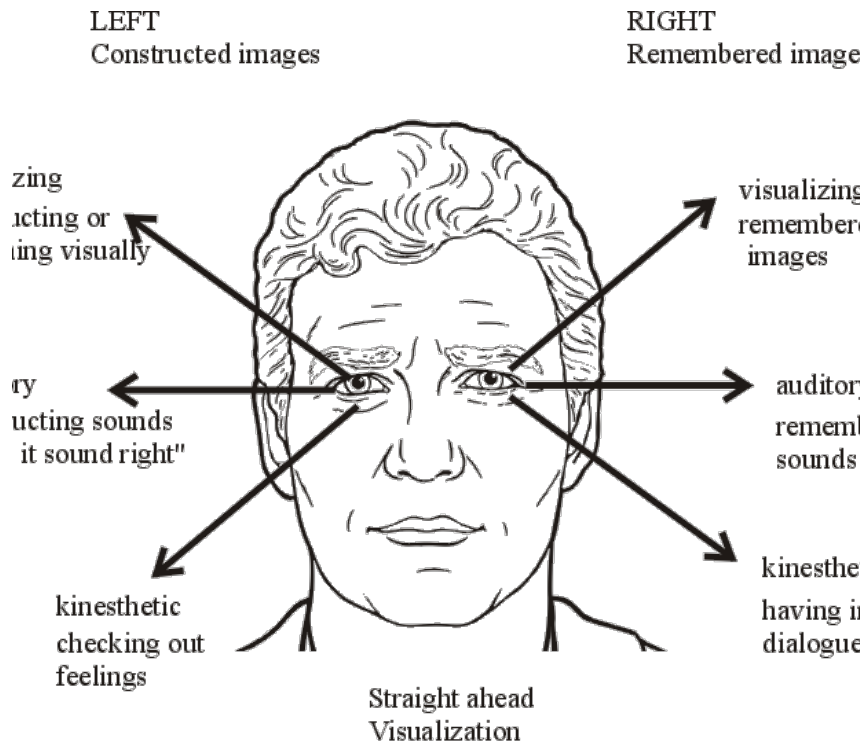
- Πατέρες του NLP είναι ο Richard Bandler (μαθητής προγραμματισμού) και ο John Grinder (καθηγητής γλωσσολογίας)



# Ανάλυση του NLP



# Μια πρώτη γεύση του NLP



Eye positions as looking at another person

- Η τοποθεσία των ματιών κατά την διάρκεια συνομιλίας
  - Κοιτώντας Αριστερά Δημιουργούμε Εικόνες
  - Κοιτώντας Δεξιά Φέρνουμε στην μνήμη μας Εικόνες

# Βασικές Αρχές του NLP

---

- 1<sup>η</sup> Ο κάθε άνθρωπος δημιουργεί ένα εσωτερικό κόσμο (χάρτη) με βάση τον οποίο λειτουργεί.
- 2<sup>η</sup> Οι διαδικασίες που συμβαίνουν εσωτερικά του ανθρώπου αλλά και οι αλληλεπιδράσεις με τους άλλους ανθρώπους και το περιβάλλον είναι συστημικές
- 3<sup>η</sup> Το άτομο πρέπει να καθορίσει τι είναι αυτό που θέλει να επιτύχει
- 4<sup>η</sup> Η επικοινωνιακή στρατηγική του NLP οδηγεί το άτομο στην υιοθέτηση μιας πιο ευέλικτης συμπεριφοράς

# Η επικοινωνία ως δημιουργία κοινών εμπειριών

- Μέσα από τις πέντε αισθήσεις δημιουργούνται ως αντίληψη υπεράριθμες αισθητηριακές εντυπώσεις
- Το μυαλό βάζει μία τάξη σε όλα αυτά τα κενά δημιουργώντας γενικεύσεις, ή αφαιρώντας στοιχεία, ή ακόμα διαστρεβλώνοντας καταστάσεις.
- Οι εσωτερικές αυτές αναπαραστάσεις διαμορφώνονται από εικόνες, στάσεις σώματος ή και αισθήματα.
- Ο κάθε άνθρωπος δημιουργεί τη δική του προσωπική εμπειρία σχετικά με τον κόσμο.



# Αισθητηριακό Λεξιλόγιο

---

- Ένα βασικό στοιχείο που δίνει πληροφορίες για τις εμπειρίες των ανθρώπων, είναι το λεξιλόγιο που χρησιμοποιούν.
- Επικοινωνιολόγοι παρατηρούν εάν ο συνομιλητής τους, χρησιμοποιεί ιδιαίτερα πολύ έναν από τους τύπους του αισθητηριακού λεξιλογίου
  - Ακουστικές λέξεις
  - Οπτικές λέξεις
  - Κινησθητικές λέξεις
  - Ουδέτερες λέξεις

# Κριτική των στρατηγικών του NLP

---

- Το NLP άκαρπο εάν δεν συνδυαστεί με τις κλασικές μεθόδους επικοινωνίας και διαπραγμάτευσης όπως το pre negotiation phase.
- Ιδιαίτερη έμφαση του στο micro περιβάλλον
- Χρειάζεται για την εφαρμογή του υψηλή εξειδίκευση επικοινωνιολόγου
- Σε συνομιλίες με αγνώστους πρέπει να δοθεί ο απαραίτητος χρόνος προς παρατήρηση



## Πλαίσιο της έρευνας



# Περιορισμοί έρευνας

---

- Ένας από τους πρώτους περιορισμούς που υπήρχε στην παρούσα έρευνα, ήταν ο γεωγραφικός περιορισμός, αφού η παρούσα έρευνα διεξάχθηκε μόνο στην Ελλάδα
- Ευρύτερα χρονικά περιθώρια θα έδιναν την δυνατότητα εντοπισμού υψηλότερης κλίμακας στελεχιακό δυναμικό




# Εγκυρότητα στοιχείων

---

## Εγκυρότητα Στοιχείων

- Προσωπική διανομή ερωτηματολογίου
- Στοχευμένη διανομή ερωτηματολογίων σε Decision Makers
- Υπήρξε προσωπική επαφή του ερευνητή με τους ερωτώμενους μιας και θεωρήθηκε ότι θα συμβάλει στην αντικειμενικότητα των απαντήσεων.

## Σημαντικότητα Έρευνας

- Δυνατότητα πρότασης για επιμόρφωση των στελεχών
  - Επιστημονική καινοτομία
- 

# Μεθοδολογία έρευνας

---

## Ποιοτική έρευνα

- Προσπάθεια για Ποιοτική ημιδομημένη συνέντευξη

## Ποσοτική έρευνα

- Ερωτηματολόγιο με επταβάθμια κλίμακα Likert
- Βιογραφικές ερωτήσεις
- Ερώτηση τεσσάρων απαντήσεων για το αισθητηριακό ερωτηματολόγιο
- Απαντήθηκαν από 176 άτομα

## Επιλογή Δείγματος

- Στα στελέχη του Δήμου Αθηναίων
- Τελειόφοιτοι του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών και του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής προπτυχιακού και μεταπτυχιακού



# Επιστημονικές υποθέσεις

---

## Q1 :

• Κατά τη διάρκεια της επικοινωνίας η δημιουργία κοινών εμπειριών, με τεχνικές όπως η λεκτική δεινότητα, οι χειρονομίες και η αναφορά σε προϋπάρχοντα αισθήματα επηρεάζουν τον συνομιλητή;

## Q2:

• Κατά τις αρχές του Νευρογλωσσικού Προγραμματισμού η πρόσληψη και αποκωδικοποίηση του μηνύματος του συνομιλητή δημιουργεί στον δεύτερο συναλλασσόμενο είτε εικόνες, είτε ήχους, είτε συναισθήματα. Πόσο αυτά συμβάλουν στην σωστή, ταχεία και εύρυθμη προφορική επικοινωνία;

## Q3:

• Ποια στοιχεία της λεκτικής ή μη λεκτικής επικοινωνίας είναι αντιληπτά και συμβάλουν στη λήψη του μηνύματος από το δέκτη;



# Επιστημονικές υποθέσεις

---

## Q4

- Εάν το Communication Effect το Message Perception και το Message Transmission συμβάλλουν στην επιτυχή ολοκλήρωση της προφορικής επικοινωνίας;

## Q5

- Πως επιτυγχάνεται η διερεύνηση της μετατροπής του επικοινωνιακού μηνύματος από τον δέκτη;







# Στατιστικά αποτελέσματα

# Ηλεκτρονικό ερωτηματολόγιο

## Η Εφαρμογή του NLP στα Πλαίσια Στρατηγικής Εταιρικής Επικοινωνίας

Το παρόν ερωτηματολόγιο διαμοιράζεται για τις ανάγκες εκπόνησης της πτυχιακής εργασίας της Μαρίνας Κασίκη. Έχει ως σκοπό την διερεύνηση των επικοινωνιακών λειτουργιών εργαζομένων σε οργανισμούς, στα πρότυπα του νευρογλωσσικού προγραμματισμού.

Ο Νευρογλωσσικός προγραμματισμός (NLP) είναι μια ψυχολογική προσέγγιση που αφορά την επικοινωνία όπου συνδέει τις νευρολογικές διαδικασίες, την γλώσσα και τα μοτίβα συμπεριφοράς.

Ο χρόνος συμπλήρωσης του υπολογίζεται σε λιγότερο από 7 λεπτά. Το ερωτηματολόγιο αυτό είναι ανώνυμο, ενώ τα στοιχεία της έρευνας είναι εμπιστευτικά. Σας ευχαριστούμε εκ των προτέρων για τη συμμετοχή σας στη διαδικασία της έρευνας αυτής.

Η συνεισφορά σας είναι ιδιαίτερα σημαντική για την υλοποίηση της.

### 1. Φύλο

- Άνδρας  
 Γυναίκα

### 2. Ηλικία

- 18-24  
 25-34  
 35-44  
 45-54  
 55+

19. Σε τι βαθμό σας επηρεάζει ένας συνομιλητής που σας εμπνέει σεβασμό;  
1= καθόλου, 2= ελάχιστα, 3= λίγο, 4= αρκετά, 5= πολύ, 6= πάρα πολύ, 7= εξαιρετικά πολύ

1 2 3 4 5 6 7  
Καθόλου        Εξαιρετικά πολύ

20. Η συνύπαρξη επιβλητικής φωνής, σωστής στάσης σώματος, ικανότητας εκφοράς λόγου συντελεί στην επιτυχή έκβαση της επαγγελματικής επικοινωνίας;  
1= καθόλου, 2= ελάχιστα, 3= λίγο, 4= αρκετά, 5= πολύ, 6= πάρα πολύ, 7= εξαιρετικά πολύ

1 2 3 4 5 6 7  
Καθόλου        Εξαιρετικά πολύ

21. Επιλέξτε μια από τις τέσσερις παρακάτω εκφράσεις που θα χρησιμοποιούσατε για να διατυπώσετε ένα νόημα.

- Βλέπω ότι είσαι αρνητική στην άποψή μου  
 Λέω ότι είσαι αρνητική στην άποψή μου  
 Αισθάνομαι ότι είσαι αρνητική στην άποψή μου  
 Θεωρώ ότι είσαι αρνητική στην άποψή μου

# Μορφωτικό Επίπεδο

- Η πλειονότητα των ανθρώπων που απάντησαν το ερωτηματολόγιο με ποσοστό 40,3% είναι πτυχιούχοι.

**Μορφωτικό επίπεδο**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Απόφοιτος Λυκείου	71	40.3	40.3	40.3
Επαγγελματική κατάρτιση (IEK)	8	4.5	4.5	44.9
Πτυχίο	71	40.3	40.3	85.2
Μεταπτυχιακό	22	12.5	12.5	97.7
Διδακτορικό	4	2.3	2.3	100.0
Total	176	100.0	100.0	



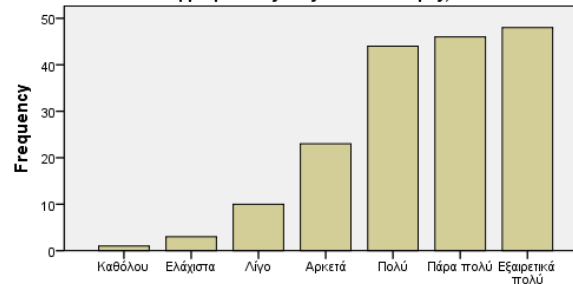
# Θεωρείται δόκιμη την προφορική επικοινωνία στις επαγγελματικές σας συνδιαλλαγές

- Η πλειονότητα των ερωτώμενων θεωρούν «πάρα πολύ» ή «εξαιρετικά πολύ» δόκιμη την προφορική επικοινωνία στις επαγγελματικές τους συνδιαλλαγές σε ποσοστό 53,7%. Μόλις το 5,7% απάντησαν ότι θεωρούν «λίγο» δόκιμη την προφορική επικοινωνία στις επαγγελματικές τους συνδιαλλαγές.

Θεωρείται δόκιμη την προφορική επικοινωνία στις επαγγελματικές σας συνδιαλλαγές;

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Καθόλου	1	.6	.6	.6
Ελάχιστα	3	1.7	1.7	2.3
Λίγο	10	5.7	5.7	8.0
Αρκετά	23	13.1	13.1	21.1
Πολύ	44	25.0	25.1	46.3
Πάρα πολύ	46	26.1	26.3	72.6
Εξαιρετικά πολύ	48	27.3	27.4	100.0
Total	175	99.4	100.0	
Missing				
System	1	.6		
Total	176	100.0		

Θεωρείται δόκιμη την προφορική επικοινωνία στις επαγγελματικές σας συνδιαλλαγές;



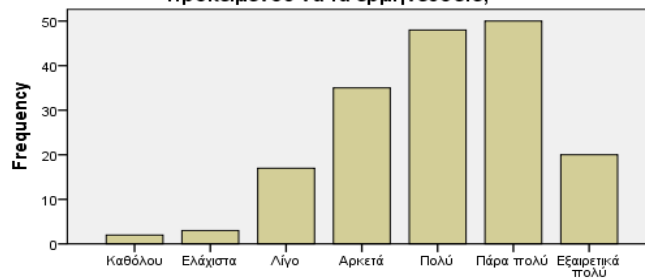
Σε μια επικοινωνιακή διαδικασία συνδέετε τα λεγόμενα του συνομιλητή σας με δικές σας προηγούμενες εμπειρίες προκειμένου να το ερμηνεύσετε;

- Το 28,4% των ερωτώμενων απάντησαν ότι σε μια επικοινωνιακή διαδικασία συνδέουν πάρα πολύ τα λεγόμενα του συνομιλητή τους με δικές τους προηγούμενες εμπειρίες προκειμένου να τα ερμηνεύσουν. Μόλις το 9,7% απάντησαν ότι η σύνδεση αυτή γίνεται σε μικρό βαθμό.

Σε μια επικοινωνιακή διαδικασία συνδέετε τα λεγόμενα του συνομιλητή σας με δικές σας προηγούμενες εμπειρίες προκειμένου να τα ερμηνεύσετε;

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Καθόλου	2	1.1	1.1	1.1
	Ελάχιστα	3	1.7	1.7	2.9
	Λίγο	17	9.7	9.7	12.6
	Αρκετά	35	19.9	20.0	32.6
	Πολύ	48	27.3	27.4	60.0
	Πάρα πολύ	50	28.4	28.6	88.6
	Εξαιρετικά πολύ	20	11.4	11.4	100.0
Total		175	99.4	100.0	
Missing	System	1	.6		
Total		176	100.0		

Σε μια επικοινωνιακή διαδικασία συνδέετε τα λεγόμενα του συνομιλητή σας με δικές σας προηγούμενες εμπειρίες προκειμένου να τα ερμηνεύσετε;



# Στατιστική συσχετίσεων

- factor analysis

		Φύλο	Ηλικία	Εργασιακή Εμπειρία	Μορφωτικό επίπεδο	Θεωρείται δόκιμη την προφορική επικοινωνία στις επαγγελματικές σας συνδιαλλαγές;
Correlation	Φύλο	1.000	.005	.087	-.058	-.037
	Ηλικία	.005	1.000	.875	.231	.206
	Εργασιακή Εμπειρία	.087	.875	1.000	.228	.193
	Μορφωτικό επίπεδο	-.058	.231	.228	1.000	-.056
	Θεωρείται δόκιμη την προφορική επικοινωνία στις επαγγελματικές σας συνδιαλλαγές;	-.037	.206	.193	-.056	1.000

- Συσχέτιση παραγόντων της προφορική επικοινωνίας

	Σε μια επικοινωνιακή διαδικασία συνδέετε τα λεγόμενα του συνομιλητή σας με δικές σας προηγούμενες εμπειρίες προκειμένου να τα ερμηνεύσετε;	Θεωρείται δόκιμη την προφορική επικοινωνία στις επαγγελματικές σας συνδιαλλαγές;	Κατά τη διάρκεια της επικοινωνίας, σας επηρεάζουν για τη λήψη απόφασης τα συναισθήματα που έχετε για το συνομιλητή σας;	Επηρεάζετε όταν ο συνομιλητής σας έχει εντελώς διαφορετική συμπεριφορά από αυτή που συνήθως έχετε εσείς;	
Correlation	Σε μια επικοινωνιακή διαδικασία συνδέετε τα λεγόμενα του συνομιλητή σας με δικές σας προηγούμενες εμπειρίες προκειμένου να τα ερμηνεύσετε;	1.000	.224	.269	.289
	Θεωρείται δόκιμη την προφορική επικοινωνία στις επαγγελματικές σας συνδιαλλαγές;	.224	1.000	.090	-.035
	Κατά τη διάρκεια της επικοινωνίας, σας επηρεάζουν για τη λήψη απόφασης τα συναισθήματα που έχετε για το συνομιλητή σας;	.269	.090	1.000	.417
	Επηρεάζετε όταν ο συνομιλητής σας έχει εντελώς διαφορετική συμπεριφορά από αυτή που συνήθως έχετε εσείς;	.289	-.035	.417	1.000

- Συσχέτιση μεταβλητών για τη διευκόλυνση της επαγγελματικής επικοινωνίας με παράγοντες μη προφορικής επικοινωνίας

		Πόσο σημαντικός είναι ο χρωματισμός της φωνής στη μετάδοση ενός προφορικού μηνύματος;	Πόσο σημαντική είναι η στάση του σώματος στη μετάδοση ενός μηνύματος;	Πόσο σημαντική είναι η εκφραστική δεινότητα του συνομιλητή για την μετάδοση ενός μηνύματος;	Σε τι βαθμό σας επηρεάζει ένας συνομιλητής που σας εμπνέει σεβασμό;	Η συνύπαρξη επιβλητικής φωνής, σωστής στάσης σώματος, ικανότητας εκφοράς λόγου συντελεί στην επιτυχή έκβαση της επαγγελματικής επικοινωνίας;
Correlation	Πόσο σημαντικός είναι ο χρωματισμός της φωνής στη μετάδοση ενός προφορικού μηνύματος;	1.000	.558	.487	.399	.251
	Πόσο σημαντική είναι η στάση του σώματος στη μετάδοση ενός μηνύματος;	.558	1.000	.591	.436	.413
	Πόσο σημαντική είναι η εκφραστική δεινότητα του συνομιλητή για την μετάδοση ενός μηνύματος;	.487	.591	1.000	.359	.444
	Σε τι βαθμό σας επηρεάζει ένας συνομιλητής που σας εμπνέει σεβασμό;	.399	.436	.359	1.000	.440
	Η συνύπαρξη επιβλητικής φωνής, σωστής στάσης σώματος, ικανότητας εκφοράς λόγου συντελεί στην επιτυχή έκβαση της επαγγελματικής επικοινωνίας;	.251	.413	.444	.440	1.000



# Συσχέτιση παραγόντων με χρησιμοποιούμενες εκφράσεις

- Η υψηλότερη συσχέτιση είναι μεταξύ της μεταβλητής «όταν ο συνομιλητής σας είναι εύκολα αντιληπτός συντελεί στην επιτυχή έκβαση της επαγγελματικής επικοινωνίας» και της μεταβλητής «θεωρείται δόκιμη την προφορική επικοινωνία στις επαγγελματικές σας συνδιαλλαγές» με τιμή 0.269

	Επιλέξτε μια από τις τέσσερις παρακάτω εκφράσεις που θα χρησιμοποιούσατε για να διατυπώσετε ένα νόημα.	Θεωρείται δόκιμη την προφορική επικοινωνία στις επαγγελματικές σας συνδιαλλαγές.	Διευκολύνεται η επαγγελματική επικοινωνία όταν συνυπάρχουν συναισθήματα μεταξύ συνομιλητών	Όταν ο συνομιλητής σας είναι "εύκολα" αντιληπτός συντελεί στην επιτυχή έκβαση της επαγγελματικής επικοινωνίας.	Η συνύπαρξη επιβλητικής φωνής, σωστής στάσης σώματος, ικανότητας εκφοράς λόγου συντελεί στην επιτυχή έκβαση της επαγγελματικής επικοινωνίας.	
Correlation	Επιλέξτε μια από τις τέσσερις παρακάτω εκφράσεις που θα χρησιμοποιούσατε για να διατυπώσετε ένα νόημα.	1.000	.022	-.088	-.030	.063
	Θεωρείται δόκιμη την προφορική επικοινωνία στις επαγγελματικές σας συνδιαλλαγές.	.022	1.000	.190	.269	.108
	Διευκολύνεται η επαγγελματική επικοινωνία όταν συνυπάρχουν συναισθήματα μεταξύ συνομιλητών	-.088	.190	1.000	-.014	.110
	Όταν ο συνομιλητής σας είναι "εύκολα" αντιληπτός συντελεί στην επιτυχή έκβαση της επαγγελματικής επικοινωνίας.	-.030	.269	-.014	1.000	.143
	Η συνύπαρξη επιβλητικής φωνής, σωστής στάσης σώματος, ικανότητας εκφοράς λόγου συντελεί στην επιτυχή έκβαση της επαγγελματικής επικοινωνίας.	.063	.108	.110	.143	1.000



# Ασαφή γνωστικά δίκτυα



# Ανάλυση ΑΓΔ

---

- Έννοιες
- Αιτιότητα
- Μηχανισμός συμπερασμάτων
  
- Τα ΑΓΔ είναι ένας συνδυασμός γνωστικών χαρτών και της ασαφούς λογικής.

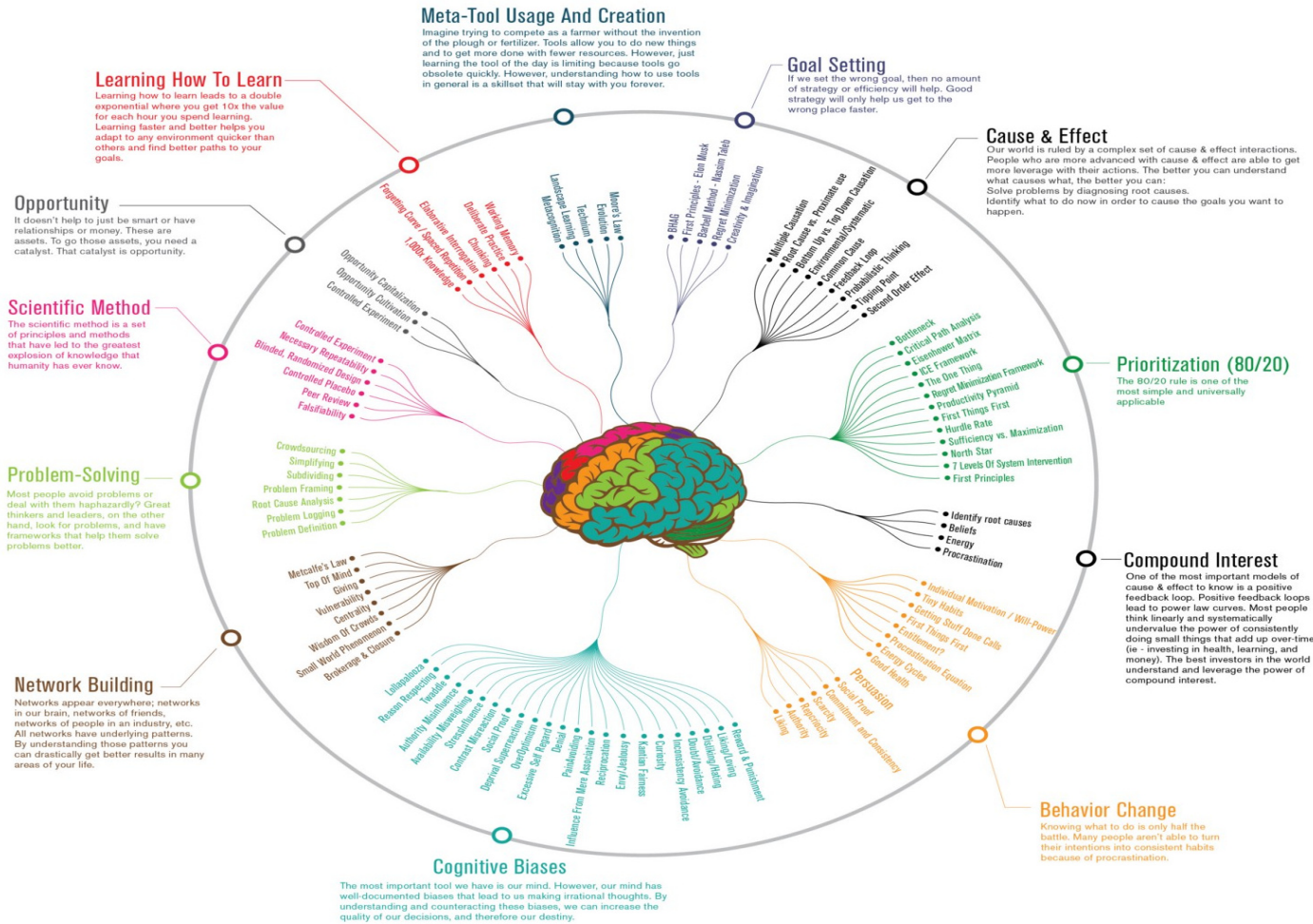
# Εφαρμογές FCM

---

- Σε πολλά διαφορετικά πεδία
- Κυρίως σε θέματα μοντελοποίησης, γνώσης
- Λήψης αποφάσεων
- Συμμετοχικές αποφάσεις ή συμμετοχική μοντελοποίηση



# Που χρησιμοποιούνται τα Μοντέλα FCM



# Πλεονεκτήματα FCM

---

- Την ικανότητα να αναπαριστούν, ενσωματώνουν και να συγκρίνουν αρκετά διαφορετικούς τύπους γνώσης
- Ταχύτητα και ευκολία στην ανάπτυξη μοντέλων
- Απλότητα για τους εμπειρογνώμονες στην κατασκευή μοντέλων
- Τη διαδραστική ανάλυση σεναρίων
- Ελεύθερα πακέτα λογισμικού τα οποία είναι φιλικά προς το χρήστη



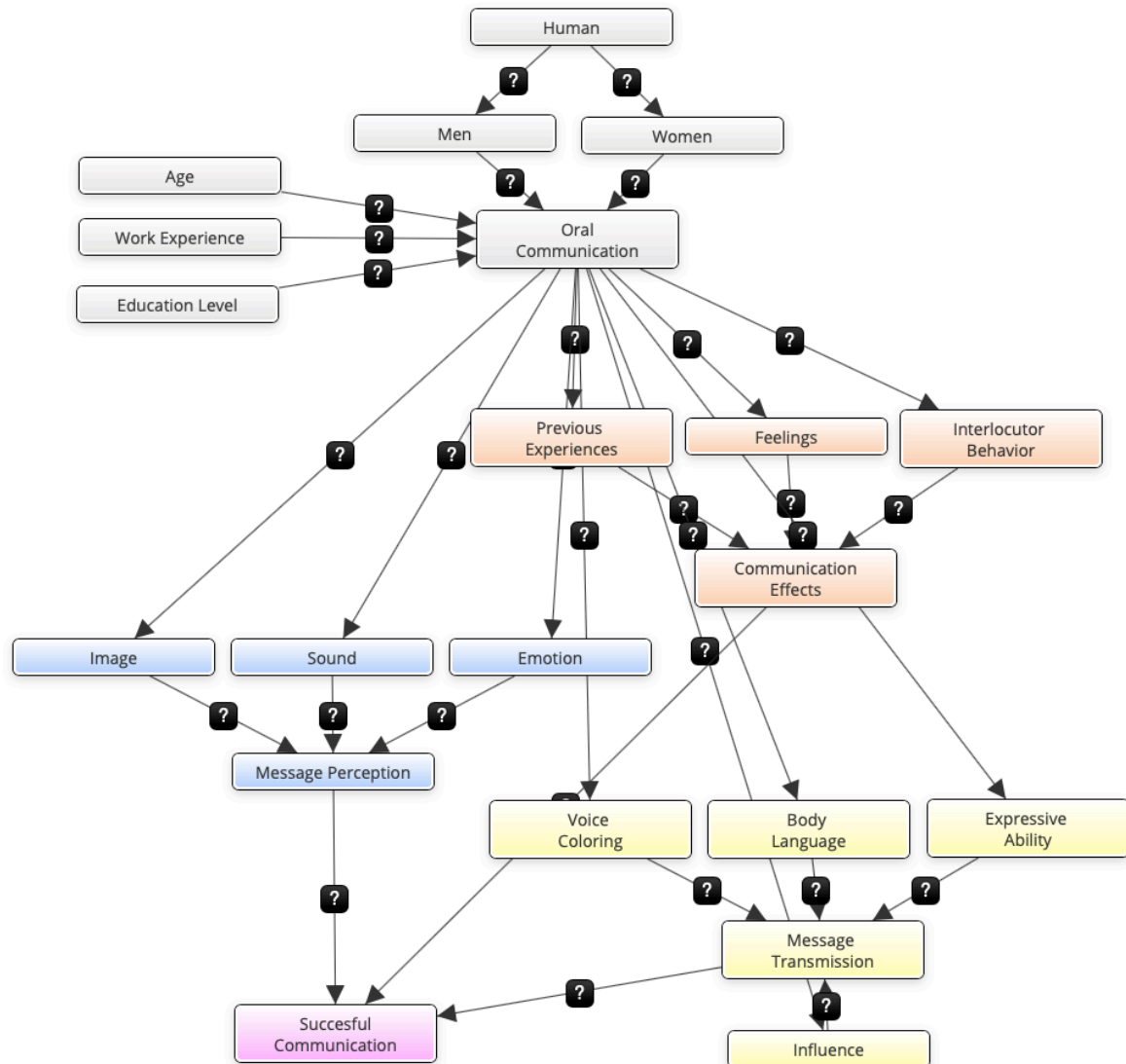


# Ασαφή γνωστικό δίκτυο

## NLP

# Μοντέλο FCM

Στην αρχή πριν τον εφοδιασμό μοντέλου με τα στατιστικά στοιχεία όλες οι συσχετίσεις των παραγόντων είναι με ερωτηματικά



# Fuzzy Cognitive Map





# Τιμές Mental modeler για το Oral Communication και για το Message Perception

	Sex	Age	Work Experience	Education Level	Oral Communication
Sex					-0.037
Education Level					-0.056
Work Experience					+0.193
Age					+0.206
Previous Experiences					
Feelings					
Interlocutor Behavior					
Oral Communication	-0.037	+0.206	+0.193	-0.056	
Image					
Message Transmission					
Sound					
Emotion					
Voice Coloring					
Body Language					
Expressive Ability					
Communication Effects					
Message Perception					
Influence					
Succesful Communication					

	Image	Sound	Emotion	Message Perception
Sex				
Education Level				
Work Experience				
Age				
Previous Experiences				
Feelings				
Interlocutor Behavior				
Oral Communication	+0.198	+0.031	+0.174	
Image				+0.244
Message Transmission				
Sound				-0.027
Emotion				+0.138
Voice Coloring				
Body Language				
Expressive Ability				
Communication Effects				
Message Perception	+0.244	-0.027	+0.138	
Influence				
Succesful Communication				+0.135

# Τιμές Mental modeler για το Communication Effects και το Message Transmission

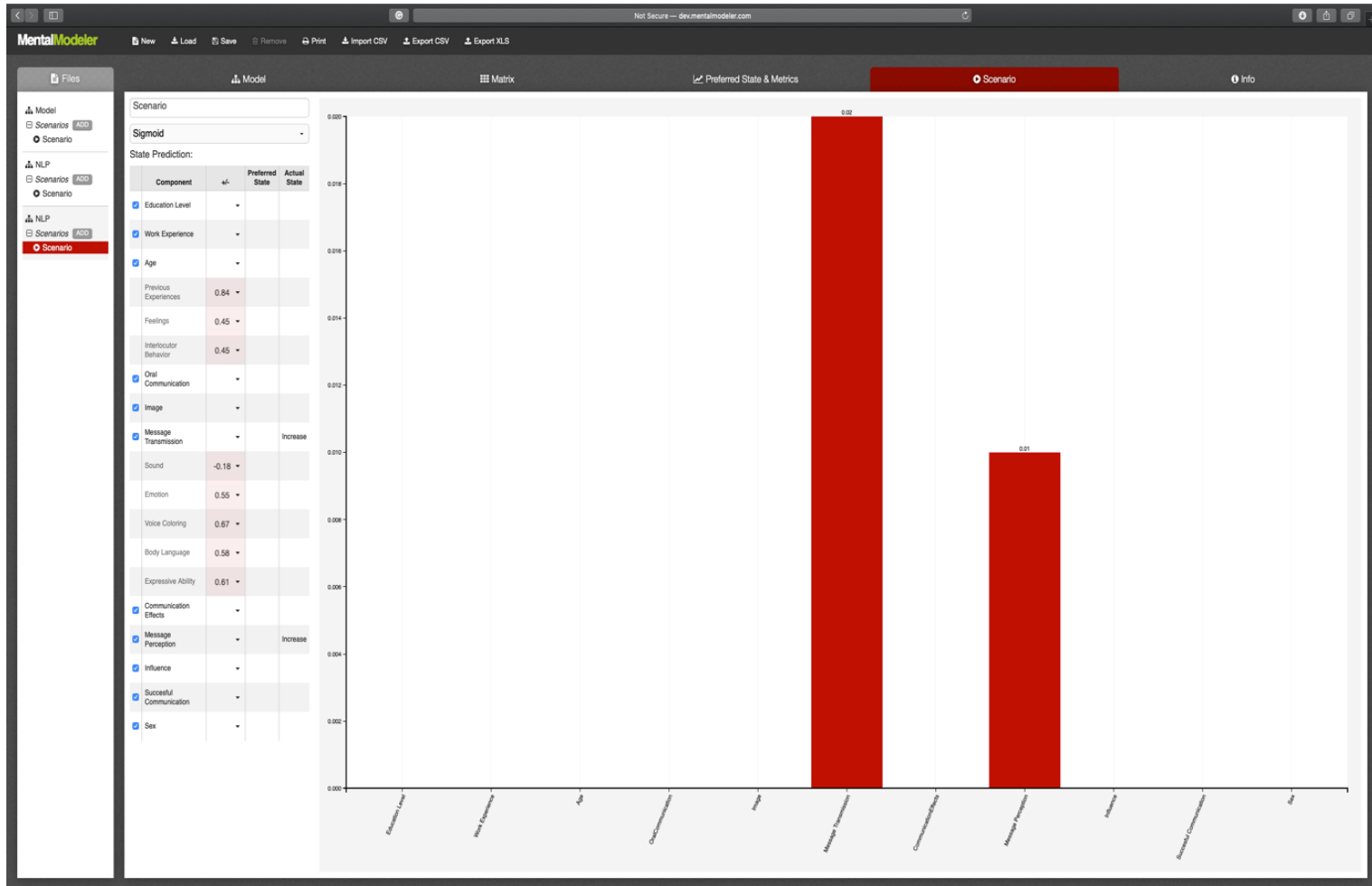
	Previous Experience	Feelings	Interlocutor Behavior	Communication Effects
Human				
Men				
Women				
Education Level				
Work Experience				
Age				
Previous Experiences				+0.008
Feelings				+0.201
Interlocutor Behavior				+0.209
Oral Communication	+0.244	+0.090	-0.035	
Image				
Message Transmission				
Sound				
Emotion				
Voice Coloring				
Body Language				
Expressive Ability				
Communication Effects	+0.008	+0.201	+0.209	
Message Perception				
Influence				
Successful Communication				+0.139

	Voice Coloring	Body Language	Expressive Ability	Message Transmission
Human				
Men				
Women				
Education Level				
Work Experience				
Age				
Previous Experiences				
Feelings				
Interlocutor Behavior				
Oral Communication	+0.352	+0.298	+0.207	
Image				
Message Transmission	+0.251	+0.413	+0.444	
Sound				
Emotion				
Voice Coloring				+0.251
Body Language				+0.413
Expressive Ability				+0.444
Communication Effects				
Message Perception				
Influence				+0.440
Successful Communication				+0.286

# Τιμές Mental modeler για το Successful Communication

	Message Perception	Communication Effects	Message Transmission	Successful Communication
Human				
Men				
Women				
Education Level				
Work Experience				
Age				
Previous Experiences		+0.008		
Feelings		+0.201		
Interlocutor Behavior		+0.209		
Oral Communication				
Image	+0.244			
Message Transmission				+0.286
Sound	-0.027			
Emotion	+0.138			
Voice Coloring			+0.251	
Body Language			+0.413	
Expressive Ability			+0.444	
Communication Effects				+0.139
Message Perception				+0.135
Influence				
Successful Communication	+0.135	+0.139	+0.286	

# Best case scenario



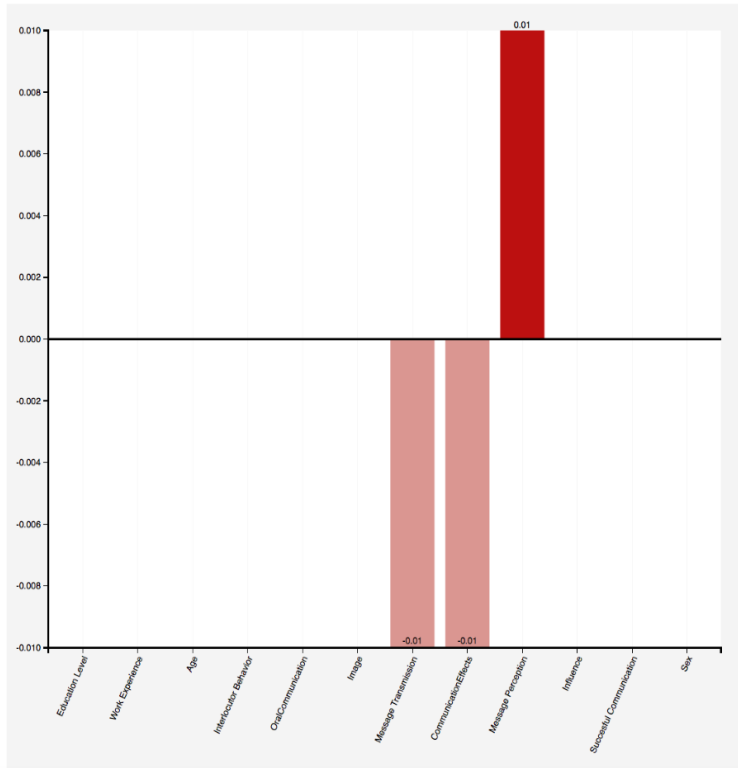
# Worst case scenario

Scenario

Sigmoid

State Prediction:

Component	+/-	Preferred State	Actual State
<input checked="" type="checkbox"/> Education Level	▼		
<input checked="" type="checkbox"/> Work Experience	▼		
<input checked="" type="checkbox"/> Age	▼		
Previous Experiences	0.8 ▼		
Feelings	0.4 ▼		
<input checked="" type="checkbox"/> Interlocutor Behavior	▼		
<input checked="" type="checkbox"/> Oral Communication	▼		
<input checked="" type="checkbox"/> Image	▼		
<input checked="" type="checkbox"/> Message Transmission	▼		Decrease
Sound	-0.18 ▼		
Emotion	0.55 ▼		
Voice Coloring	0.36 ▼		
Body Language	0.58 ▼		
Expressive Ability	0.45 ▼		
<input checked="" type="checkbox"/> Communication Effects	▼		Decrease
Message			



Component	Previous value	New value
Feelings	0.45	0.4
Voice coloring	0.67	0.36
Previous experience	0.84	0.8
Expressive ability	0.61	0.45



# Συμπεράσματα

# Συμπεράσματα - Προτάσεις

---

- Είναι εφικτός ο επικοινωνιακός συντονισμός. Συντονισμός που οφείλεται σε τρεις από τους πολλούς διαφορετικούς άξονες του νευρογλωσσικού προγραμματισμού.
  1. δημιουργίας κοινών εμπειριών
  2. δημιουργίας θετικού ή αρνητικού επικοινωνιακού κλίματος
  3. κιναισθητικό λεξιλόγιο



# Συμπεράσματα - Προτάσεις

---

- Όπως διαφαίνεται, το NLP θα μπορούσε με βεβαιότητα να αυξήσει τα θετικά χαρακτηριστικά της επικοινωνιακής ικανότητας του στελεχιακού δυναμικού μετά την επιμόρφωση στο αντικείμενο αυτό.
- Η παρούσα έρευνα επιβεβαιώνει τον Wake (2011) που ισχυρίζεται ότι το NLP είναι ένα εξαιρετικό εργαλείο διαχείρισης αλλαγών για την ενεργοποίηση αποτελεσματικών οργανωτικών διαφοροποιήσεων.
- Η στρατηγική NLP συνεργάζεται με την υποκειμενική εμπειρία των ατόμων και παρέχει την ευκαιρία να αξιοποιήσει τις δυνάμεις του στελεχιακού δυναμικού.

# Συμπεράσματα

---

- Όσοι πιστεύουν στην ύπαρξη συναισθημάτων κατά την διάρκεια της επαγγελματικής τους επικοινωνίας ως όχημα επιτυχίας, έχουν μια διαχειριστική τοποθέτηση. Και αυτό διότι δεν επηρεάζονται από τα λεγόμενα του συνομιλητή τους έστω και εάν αυτά έχουν να κάνουν με βαθύτερες δικές τους εμπειρίες.
- Τα προ δημιουργημένα (φιλικά) συναισθήματα, τους κάνει καλύτερους δέκτες επικοινωνιακών μηνυμάτων.
- Η διαφορετικότητα του μοντέλου της συμπεριφοράς τους επηρεάζει αρνητικά.
- Έχουν μια έντονη τάση για «εύκολες» διαπροσωπικές σχέσεις.

# Συμπεράσματα

- Επηρεάζονται περισσότερο από την οπτική εικόνα, ενώ τους επιδρά έως και αρνητικά ο χρωματισμός της φωνής που έχουν οι συνομιλητές τους.
- Η γλώσσα σώματος είναι σχεδόν ισόποσης δυναμικής με την εκφραστική ικανότητα.
- Επηρεάζονται αρνητικά από ακραίες συμπεριφορές ακόμα και εάν είναι εξαιρετικά καλές και προφανώς όταν είναι ιδιαίτερα κακές
- Η ουδετερότητα στο επικοινωνιακό μοντέλο χωρίς πολύ καλές και πολύ κακές συμπεριφορές φαίνεται να ενισχύεται και με τα υπόλοιπα ευρήματα, αφού στην πλειονότητα τους θέλουν ο συνομιλητής τους να είναι εύκολα κατανοητός.

# Αρθρογραφία

- Κατά την διάρκεια δόμησης του θεωρητικού πλαισίου της πτυχιακής μελετήθηκαν 60 πηγές που η πλειονότητα τους ήταν διεθνείς ερευνητικές εργασίες.
- Lisa Wake, (2011) "Neurolinguistic programming: does it have a role in supporting learning or OD interventions?", *Development and Learning in Organizations: An International Journal*, Vol. 25 Issue: 1, pp.19-21, <https://doi.org/10.1108/14777281111096799>.
- Bandler, R., & Grinder, J. (1976). *The structure of magic* (Vol. 2). Palo Alto, CA: Science and Behavior Books, ISBN-13: 978-0831400491
- Johnson-Laird, Philip N. 1983. "Mental Models: Towards a Cognitive Science of Language." In .
- N., E., and Kenneth J. W. Craik. 1943. "The Nature of Explanation." *Journal of Philosophy* 40 (24): 667.
- Jones, Natalie A., Helen Ross, Timothy Lynam, Pascal Perez, and Anne Leitch. 2011. "Mental Models: An Interdisciplinary Synthesis of Theory and Methods." *Ecology and Society* 16 (1). <http://www.jstor.org/stable/26268859>.

# My thesis is written in



WWW.PHDCOMICS.COM

Σας ευχαριστώ πολύ για την  
προσοχή σας  
Είμαι στη διάθεσή σας για  
ερωτήσεις