

# ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΔΙΕΚΔΙΚΗΣΗΣ

Πρακτικές μέθοδοι για να διεκδικείς αυτό που αξίζεις με αυτοπεποίθηση

© 2025 Πηνελόπη Καραγιάννη | [exelissomai.gr](http://exelissomai.gr)

# Η ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΔΙΕΚΔΙΚΗΣΗΣ

## Γιατί οι γυναίκες δυσκολευόμαστε να διεκδικούμε

### Κοινωνικοί Παράγοντες:

- Διδαχτήκαμε να είμαστε "ευγενικές" και "συνεργάσιμες"
- Φόβος ότι θα μας θεωρήσουν "απαιτητικές"
- Σύνδρομο της απατεώνισσας ("Δεν το αξίζω πραγματικά")

### Νοητικά Εμπόδια:

- Τελειομανία: "Πρέπει να είμαι 150% έτοιμη"
- Καταστροφική σκέψη: "Αν πω όχι, θα με μισήσει"
- Υπερανάλυση: "Και αν δεν είναι η σωστή στιγμή;"

## Η Νοοτροπία της Επιτυχημένης Διεκδίκησης

### Βασικές Αρχές:

**1** Δεν ζητάς χάρη - προσφέρεις αξία

**2** Δεν παρακαλάς - διαπραγματεύεσαι

**3** Δεν απολογείσαι - παρουσιάζεις

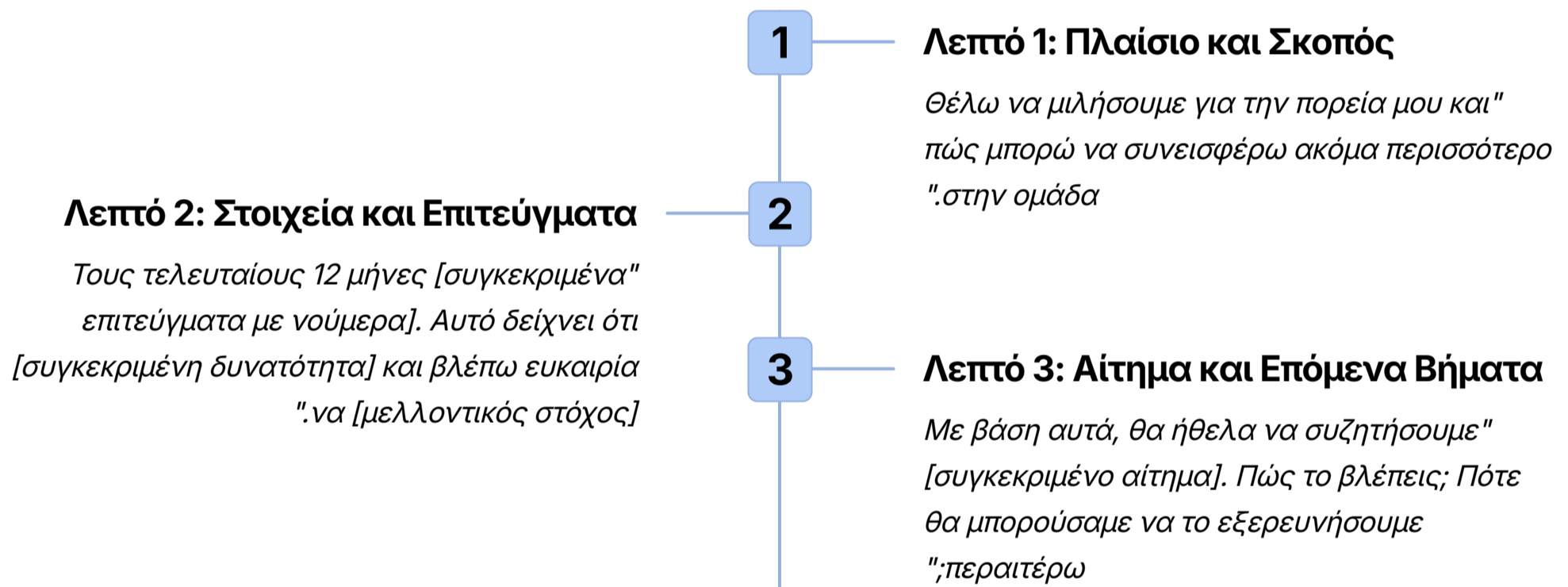
# ΤΕΧΝΙΚΗ #1: Η ΜΕΘΟΔΟΣ ΤΗΣ "ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ "ΑΞΙΑΣ"

## Προετοιμασία: Ο Χάρτης Αξίας

### Βήμα 1: Καταγραφή Επιτευγμάτων

<b>:ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΑΞΙΑ</b>	<b>:ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ</b>	<b>:ΠΑΡΕΛΘΟΝΤΙΚΗ ΑΞΙΑ</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ποιο είναι το όραμά μου για το επόμενο επίπεδο</li><li>• ;Τι νέες ευκαιρίες βλέπω</li><li>• Πώς μπορώ να συνεισφέρω περισσότερο</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Τι μοναδικές δεξιότητες προσφέρω</li><li>• Ποιους ρόλους παίζω που δεν παίζει κανείς άλλος</li><li>• ;Τι σχέσεις/δίκτυο φέρνω</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Τι έχω επιτύχει τους τελευταίους 12 μήνες</li><li>• ;Ποια προβλήματα έχω λύσει</li><li>• Τι χρήματα έχω εξοικονομήσει/φέρει</li></ul>

### Βήμα 2: Η Φόρμουλα των 3 Λεπτών



### Παραδείγματα Εφαρμογής



#### **:Για Αύξηση Μισθού**

*Τους τελευταίους 18 μήνες αύξησα τις πωλήσεις μου κατά 40% και έφερα 3 νέους πελάτες που αντιπροσωπεύουν 25% του ετήσιου τζίρου. Παράλληλα, ανέλαβα την εκπαίδευση των νέων συναδέλφων. Θα ήθελα να συζητήσουμε μια αύξηση που αντικατοπτρίζει αυτή την αξία και την αυξημένη ευθύνη*



#### **:Για Προαγωγή**

*"Έχω αποδείξει ότι μπορώ να ηγούμαι έργων με επιτυχία - το τελευταίο παραδόθηκε 2 εβδομάδες νωρίτερα και 15% κάτω από τον προϋπολογισμό. Επίσης, η ομάδα μου έχει το υψηλότερο ηθικό. Πιστεύω ότι είμαι έτοιμη για το ρόλο της Team Lead."*

# ΤΕΧΝΙΚΗ #2: Η ΤΕΧΝΗ ΤΗΣ "ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗΣ ΔΙΕΚΔΙΚΗΣΗΣ"

## Βασική Φιλοσοφία

Αντί να δημιουργείς αντιπαράθεση ("εγώ εναντίον σου"), δημιουργείς συμμαχία ("εμείς εναντίον του προβλήματος").

## Η Στρατηγική των 4 Σταδίων

### ΣΤΑΔΙΟ 1: Κατανόηση (Investigation)

- "Θα ήθελα να καταλάβω καλύτερα τις προτεραιότητες του τμήματος..."
- "Ποιες είναι οι μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίζετε;"
- "Τι θα σε βοηθούσε περισσότερο αυτή τη στιγμή;"

### ΣΤΑΔΙΟ 2: Ευθυγράμμιση (Alignment)

- "Καταλαβαίνω ότι το κυριότερο θέμα είναι..."
- "Και εγώ θέλω να συνεισφέρω σε αυτό..."
- "Βλέπω συμφωνία στο ότι..."

### ΣΤΑΔΙΟ 3: Λύση (Solution)

- "Έχω μια ιδέα για το πώς μπορώ να βοηθήσω..."
- "Με βάση αυτό που μου είπες, προτείνω..."
- "Τι θα έλεγες αν..."

### ΣΤΑΔΙΟ 4: Συμφωνία (Agreement)

- "Πώς ακούγεται αυτό;"
- "Τι άλλο χρειαζόμαστε για να προχωρήσουμε;"
- "Ποιο είναι το επόμενο βήμα;"

## Λεξιλόγιο Συνεργασίας

Αντί να πεις:	Πες:
"Θέλω αύξηση γιατί..."	"Πώς μπορούμε να δημιουργήσουμε ένα πλάνο ανάπτυξης που θα ωφελήσει και εμένα και την εταιρεία;"
"Δεν είναι δίκαιο που..."	"Έχω παρατηρήσει μια ανισορροπία και θα ήθελα να τη συζητήσουμε..."
"Πρέπει να μου δώσετε..."	"Θα με βοηθούσε πολύ αν μπορούσαμε να..."

# ΤΕΧΝΙΚΗ #3: Η ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΝΤΙΣΤΑΣΗΣ

## Τα 5 Πιο Συχνά "Όχι" και Πώς να τα Χειριστείς

1

### "Δεν έχουμε προϋπολογισμό αυτή τη στιγμή"

*Απάντηση:* "Καταλαβαίνω τους περιορισμούς στον προϋπολογισμό. Θα μπορούσαμε να εξερευνήσουμε εναλλακτικές; Για παράδειγμα, πότε θα ήταν καλή στιγμή να το επανεξετάσουμε; Ή υπάρχουν άλλοι τρόποι αναγνώρισης, όπως ευκαιρίες ανάπτυξης ή ευελιξία στο πρόγραμμα;"

2

### "Δεν έχεις αρκετή εμπειρία ακόμα"

*Απάντηση:* "Εκτιμώ τη γνώμη σου. Μπορείς να μου πεις συγκεκριμένα ποιες δεξιότητες ή εμπειρίες θα με βοηθούσαν να φτάσω εκεί; Και πώς μπορώ να τις αποκτήσω στον υπάρχοντα ρόλο μου;"

3

### "Αυτό δεν είναι στο job description σου"

*Απάντηση:* "Έχεις δίκιο, δεν είναι στο αρχικό job description. Όμως έχω παρατηρήσει ότι οι ανάγκες του ρόλου έχουν εξελιχθεί. Θα μπορούσαμε να επανεξετάσουμε τις ευθύνες μου με βάση αυτό που πραγματικά κάνω;"

4

### "Όλοι οι άλλοι το κάνουν χωρίς παράπονα"

*Απάντηση:* "Δεν το βλέπω ως παράπονο, αλλά ως ευκαιρία βελτίωσης. Θέλω να συμβάλω στο μέγιστο των δυνατοτήτων μου, και αυτό θα με βοηθούσε να το κάνω πιο αποτελεσματικά."

5

### "Ίσως σε 6 μήνες/του χρόνου"

*Απάντηση:* "Εκτιμώ ότι υπάρχει προοπτική! Θα μπορούσαμε να θέσουμε συγκεκριμένους στόχους για αυτούς τους 6 μήνες; Τι θα χρειαστεί να επιτύχω για να το επανεξετάσουμε;"

## Η Τεχνική της "Χρυσής Γέφυρας"

Όταν συναντάς αντίσταση, μη σταματάς στο "όχι". Χτίσε γέφυρα:

1

### Αναγνώρισε

τη θέση του άλλου

2

### Βρες

κοινό έδαφος

3

### Πρότεινε

εναλλακτική προσέγγιση

4

### Ζήτησε

feedback για τη νέα ιδέα

*Παράδειγμα:* "Καταλαβαίνω ότι μια άμεση αύξηση δεν είναι εφικτή αυτή τη στιγμή (αναγνώριση). Και οι δύο μας θέλουμε να συνεχίσω να αποδίδω σε υψηλό επίπεδο (κοινό έδαφος). Τι θα έλεγες σε μια επανεξέταση σε 4 μήνες, με συγκεκριμένους στόχους που αν τους πετύχω, θα υπάρχει σαφής πορεία προς την αύξηση; (εναλλακτική) Πώς σου φαίνεται αυτή η προσέγγιση; (feedback)"

# ΤΕΧΝΙΚΗ #4: Η ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΤΗΣ "ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΥΣΗΣ ΕΑΥΤΟΥ"

## Ο Φάκελος της Επιτυχίας

Δημιούργησε έναν φάκελο με:



### Metrics & Numbers

- Αριθμητικά στοιχεία επιτυχιών
- Γραφήματα προόδου
- Συγκριτικά στοιχεία (πριν/μετά)



### Testimonials & Feedback

- Emails εγκωμίων από πελάτες
- Θετικό feedback από συναδέλφους
- Αξιολογήσεις απόδοσης



### Extra Mile Evidence

- Περιπτώσεις που έκανες περισσότερα από όσα έπρεπε
- Πρωτοβουλίες που πήρες
- Προβλήματα που έλυσες έγκαιρα



### Learning & Development

- Σεμινάρια και εκπαιδεύσεις που παρακολούθησες
- Νέες δεξιότητες που απέκτησες
- Πιστοποιήσεις

## Η Στρατηγική της "Ήσυχης Αυτοπεποίθησης"

### Κάνε το homework σου:

- Μάθε τα νούμερα του κλάδου
- Βρες στοιχεία για μισθούς παρόμοιων θέσεων
- Κατανόησε τη χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρείας

### Επίλεξε τη σωστή στιγμή:

- Όχι αμέσως μετά από κρίση
- Μετά από μεγάλη επιτυχία
- Κατά τη διάρκεια αξιολογήσεων απόδοσης
- Όταν αναλαμβάνεις νέες ευθύνες

### Πρόβλεψε τα ερωτήματα:

Ερώτηση:	Προετοιμασμένη απάντηση:
"Γιατί τώρα;"	"Έχω συμπληρώσει 18 μήνες στη θέση, έχω πετύχει όλους τους στόχους μου, και αναλαμβάνω πρόσθετες ευθύνες."
"Τι σε κάνει να πιστεύεις ότι το αξίζεις;"	"Τους τελευταίους 12 μήνες [συγκεκριμένα επιτεύγματα]. Αυτό αντικατοπτρίζει αξία που ξεπερνά την τρέχουσα αμοιβή μου."
"Και αν δεν μπορούμε;"	"Καταλαβαίνω. Τι θα με βοηθούσε να φτάσω εκεί; Μπορούμε να ορίσουμε χρονοδιάγραμμα και ενδιάμεσα ορόσημα;"

# ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗ: ΣΕΝΑΡΙΑ & ΡΟΛΟΙ

## Σενάριο 1: Αίτημα για Απομακρυσμένη Εργασία

**Η Προσέγγιση:** "Θα ήθελα να συζητήσουμε τη δυνατότητα απομακρυσμένης εργασίας 2 ημέρες την εβδομάδα. Έχω παρατηρήσει ότι οι πιο δημιουργικές μου ημέρες είναι όταν μπορώ να εστιάσω χωρίς διακοπές. Τις τελευταίες 3 εβδομάδες που δούλεψα από το σπίτι 1 ημέρα, η παραγωγικότητά μου αυξήθηκε κατά 30% (μετρημένη σε ολοκληρωμένα έργα). Θα μπορούσαμε να το δοκιμάσουμε για έναν μήνα και να το αξιολογήσουμε;"

## Σενάριο 2: Πρόσθετες Ευθύνες

**Η Προσέγγιση:** Έχω παρατηρήσει ότι αυτή τη στιγμή η διαχείριση των social media γίνεται με αρκετή ευελιξία και χωρίς αυστηρό πλάνο. Έχω κάποιες ιδέες για το πώς μπορούμε να οργανώσουμε τη διαδικασία πιο στρατηγικά και αποτελεσματικά. Θα με ενδιέφερε πολύ να αναλάβω αυτή την ευθύνη. Πιστεύω ότι, με τη δημιουργική μου προσέγγιση και τις γνώσεις digital marketing που έχω αναπτύξει, μπορώ να φέρω μετρήσιμα αποτελέσματα. Θα ήταν κάτι που θα ήθελες να εξερευνήσουμε μαζί;

## Σενάριο 3: Επανεξέταση Απόφασης που σε Επηρεάζει

**Η Προσέγγιση:** "Θα ήθελα να μιλήσουμε για την απόφαση να αλλάξει η διαδικασία των reports. Καταλαβαίνω τους λόγους πίσω από αυτή την αλλαγή, αλλά έχω παρατηρήσει κάποια πρακτικά θέματα που επηρεάζουν την αποτελεσματικότητα. Μπορώ να σου προτείνω κάποιες τροποποιήσεις που θα διατηρήσουν τους στόχους αλλά θα λύσουν τα προβλήματα που αντιμετωπίζουμε;"

# ΜΥΣΤΙΚΑ ΓΛΩΣΣΑΣ ΣΩΜΑΤΟΣ ΔΙΕΚΔΙΚΗΣΗΣ



## Στάση και Κίνηση

- **Ευθεία πλάτη, χαλαροί ώμοι** (όχι σφιγή αλλά όχι και χαλαρή)
- **Ανοιχτές παλάμες** όταν μιλάς (δείχνει ειλικρίνεια)
- **Σταθερή αλλά όχι επιθετική επαφή ματιών** (70% του χρόνου)
- **Ελαφρώς προς τα εμπρός κλίση** όταν κάνεις το αίτημα

## Φωνή και Τόνος

- **Χαμηλότερος τόνος** στο τέλος των προτάσεων (δείχνει σιγουριά)
- **Ελαφρώς πιο αργό tempo** (δείχνει έλεγχο)
- **Παύσεις για έμφαση** στα κύρια σημεία
- **Όχι uptalk** (το να τελειώνουν όλες οι προτάσεις σαν ερωτήσεις)

## Ενεργειακή Παρουσία

- **Ήρεμη αλλά συγκεντρωμένη ενέργεια**
- **Χαμόγελο στην αρχή και το τέλος**, σοβαρότητα στη μέση
- **Αυθεντική ενθουσίαση** για το θέμα (όχι over-acting)

# HOMEWORK: ΔΡΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ

## Ημέρα 1-2: Προετοιμασία

- Δημιούργησε το Ντοσιέ της Επιτυχίας σου
- Εντόπισε 3 πιθανά αιτήματα που θέλεις να κάνεις
- Συγκέντρωσε νούμερα και στοιχεία

1

2

## Ημέρα 3-4: Εξάσκηση

- Γράψε 3λεπτες στοχευμένες παρουσιάσεις για κάθε αίτημα
- Εξασκήσου μπροστά στον καθρέφτη
- Ηχογράφησε τον εαυτό σου και άκου για βελτιώσεις

3

## Ημέρα 5-6: Στρατηγική

- Επίλεξε το πιο "ασφαλές" αίτημα για να ξεκινήσεις
- Καθόρισε χρόνο και προσέγγιση
- Προετοιμάσου για πιθανές αντιρρήσεις

4

## Ημέρα 7: Δράση

- Κάνε το πρώτο σου στρατηγικό αίτημα
- Κατάγραψε τι έγινε - τι δούλεψε, τι όχι
- Σχεδίασε το επόμενο βήμα

**Θυμήσου:** Η διεκδίκηση είναι δεξιότητα που βελτιώνεται με την εξάσκηση. Κάθε "όχι" σε φέρνει πιο κοντά στο επόμενο "ναι". Πιστεύω ότι είμαι έτοιμη για το ρόλο του Team Lead."