



Οι 30 Φράσεις που Μεταμορφώνουν την Επικοινωνία σου

Πρακτικές Λύσεις για Επιτυχημένες Σχέσεις.

του Greek Coach, Θοδωρή Αραμπατζή

30 Φράσεις που Μεταμορφώνουν την Επικοινωνία σου

Πώς να εκφράζεσαι με σαφήνεια, αυτοπεποίθηση
και σεβασμό – κάθε μέρα.

του Greek Coach, Θοδωρή Αραπατζή

*Αυτό το βιβλίο είναι αφιερωμένο στη φιλόλογο που είχα στο λύκειο,
η οποία ήταν σίγουρη ότι δεν θα καταφέρω τίποτα στη ζωή μου.*

Φράση 1

Aντί να πεις:
«Πρέπει να το κάνεις αυτό»
Πες: «Θα ήθελα να το κάνεις»

Γιατί;

“Η λέξη «πρέπει» προκαλεί πίεση και αντίσταση. Όταν εκφράζεις αυτό που θέλεις ως επιθυμία παρά ως απαίτηση, ενθαρρύνεις την ελεύθερη ανταπόκριση και τη συνεργασία.”

Φράση 2

Αντί να πεις:
«Δεν έχεις δίκιο» (ή ακόμα χειρότερα: «Έχεις άδικο»)
Πες: «Το βλέπω διαφορετικά - να σου πω πώς;»

Γιατί;

“Αντί να ακυρώνεις τον άλλον, δείχνεις ότι έχεις διαφορετική άποψη και ανοίγεις χώρο για διάλογο χωρίς αντιπαράθεση.”

Φράση 3

Αντί να πεις:
«Πάντα έτσι κάνεις»
Πες: *«Είναι κάτι που συμβαίνει συχνά αυτό και με επηρεάζει έτσι...»*

Γιατί;

“Αποφεύγεις τις γενικεύσεις που μπλοκάρουν τον άλλον και εκφράζεις με ακρίβεια το πώς νιώθεις.”

Φράση 4

Αντί να πεις:
«Με απογοήτευσες»
Πες: «Νιώθω λύπη/Λυπάμαι γιατί περίμενα κάτι διαφορετικό»

Γιατί;

“Εστιάζεις στο δικό σου συναίσθημα και στην προσδοκία σου, αντί να κατηγορείς τον άλλον.”

Φράση 5

Aντί να πεις:
«Δεν με νοιάζει/ενδιαφέρει»
Πες: «Αυτή τη στιγμή δίνω προτεραιότητα σε κάτι άλλο»

Γιατί;

“Δείχνεις ότι δεν αδιαφορείς συνολικά, αλλά ότι έχεις περιορισμούς ή άλλες προτεραιότητες τη δεδομένη στιγμή.”

Φράση 6

Aντί να πεις:
«Δεν είναι σημαντικό»
Πες: *«Για μένα αυτό δεν έχει την ίδια βαρύτητα»*

Γιατί;

“Αναγνωρίζεις ότι κάτι μπορεί να είναι σημαντικό για τον άλλον, ακόμα κι αν εσύ το βλέπεις διαφορετικά.”

Φράση 7

Aντί να πεις:
«*Ηρέμησε!*»
Πες: «*Θες να κάνουμε ένα διάλειμμα και να το συνεχίσουμε μετά;*»

Γιατί;

*“Το «*ηρέμησε*» ακούγεται επιτακτικό και υποτιμητικό. Η πρόταση για ένα διάλειμμα δείχνει κατανόηση και σεβασμό στην ένταση της στιγμής τηρώντας ταυτόχρονα τα δικά σου όρια.”*

Φράση 8

Αντί να πεις:
«Μη γίνεσαι υπερβολικός»
Πες: «Βλέπω ότι αυτό σε επηρεάζει πολύ - θέλεις να μου πεις περισσότερα;»

Γιατί;

“Αντί να ακυρώνεις το συναίσθημα του άλλου, δείχνεις αποδοχή και προθυμία να ακούσεις.”

Φράση 9

Aντί να πεις:
«Είναι δικό σου πρόβλημα»
Πες: *«Πώς μπορώ να σε στηρίξω;»*

Γιατί;

“Δείχνεις πρόθυμος να συνεργαστείς και να τον υποστηρίξεις αντί να αποστασιοποιείσαι και να απορρίπτεις τον άλλον.”

Φράση 10

Aντί να πεις:
«Εγώ φταίω για όλα»
Πες: «Αναλαμβάνω το δικό μου μερίδιο ευθύνης»

Γιατί;

“Αναγνωρίζεις την ευθύνη σου χωρίς να πέφτεις στην παγίδα της υπερβολικής ανάγκης για αυτοβελτίωση ή του δράματος.”

Φράση 11

Aντί να πεις:
«Είσαι πάντα αρνητικός»
Πες: «Φαίνεται ότι δυσκολεύεσαι να δεις τη θετική πλευρά
- σωστά;»

Γιατί;

“Όταν κατηγορείς κάποιον ως «αρνητικό», ενεργοποιείς άμυνες και πιθανό θυμό. Αντίθετα, αναγνωρίζοντας τη δυσκολία του να δει κάτι θετικά, δείχνεις κατανόηση και του δίνεις την ευκαιρία να εκφράσει τη δική του εμπειρία. Έτσι, μετατρέπεις την κριτική σε πρόσκληση για διάλογο.”

Φράση 12

Αντί να πεις:
«Πάλι τα ίδια;»
Πες: «Βλέπω ότι αυτό συνεχίζει να σε απασχολεί - τι μπορούμε να κάνουμε διαφορετικά;»

Γιατί;

“Το «πάλι τα ίδια» υπονοεί απογοήτευση και μειώνει τη σημασία που έχει το ζήτημα για τον άλλον. Με τη δεύτερη φράση δείχνεις ότι αναγνωρίζεις τη δυσκολία αλλά παραμένεις ανοιχτός στο να βρείτε μία λύση.”

Φράση 13

Αντί να πεις:
«Αυτό είναι χαζό»
Πες: «Δυσκολεύομαι να το καταλάβω - θες να μου το εξηγήσεις λίγο καλύτερα;»

Γιατί;

“Με το να χαρακτηρίσεις κάτι ως «χαζό» μειώνεις τον άλλον και κλείνεις τη συζήτηση. Αντίθετα, όταν δηλώνεις τη δική σου δυσκολία να το καταλάβεις, παραμένεις ταπεινός και τον ενθαρρύνεις να ανοιχτεί περισσότερο.”

Φράση 14

Aντί να πεις:
«Έτσι είναι τα πράγματα»
Πες: «Αυτή είναι η δική μου οπτική - ποια είναι η δική σου;»

Γιατί;

“Όταν παρουσιάζεις την άποψή σου ως την απόλυτη αλήθεια, περιορίζεις τη δυνατότητα διαλόγου. Δείχνοντας ότι αυτό που λες είναι δική σου αντίληψη, ανοίγεις χώρο για την οπτική του άλλου.”

Φράση 15

Aντί να πεις:
«Μη μου μιλάς έτσι»
Πες: «Δυσκολεύομαι να συνεχίσω αυτή τη συζήτηση με αυτόν τον τόνο»

Γιατί;

“Το «μη μου μιλάς έτσι» ακούγεται σαν διαταγή και μπορεί να οδηγήσει σε περισσότερη ένταση. Με τη δεύτερη φράση εκφράζεις ξεκάθαρα το όριο σου για το πώς σε επηρεάζει η συμπεριφορά χωρίς όμως να κάνεις επίθεση.”

Φράση 16

Aντί να πεις:
«Είσαι εγωιστής»
Πες: «Όταν συμβαίνει αυτό νιώθω παραμελημένος»

Γιατί;

“Όταν χαρακτηρίζεις τον άλλον ως «εγωιστή» κάνεις επίθεση στην προσωπικότητά του. Αυτό τον βάζει σε αμυντική θέση. Αντίθετα, όταν περιγράφεις το πώς σε επηρεάζει η πράξη του, εστιάζεις στη δική σου εμπειρία. Έτσι αυξάνεις τις πιθανότητες να σε ακούσει χωρίς να αμυνθεί.”

Φράση 17

Αντί να πεις:
«Ποτέ δεν θα αλλάξεις»
Πες: «Αυτό το μοτίβο φαίνεται να επαναλαμβάνεται -
μπορούμε να το δούμε μαζί;»

Γιατί;

“Το «ποτέ» δημιουργεί αίσθηση αδιεξόδου και ενοχής. Αναγνωρίζοντας ότι υπάρχει ένα μοτίβο, αφήνεις ανοιχτό το ενδεχόμενο να αλλάξει κάτι. Προτείνοντας να το δείτε μαζί, ενισχύεις την αίσθηση συνεργασίας.”

Φράση 18

Aντί να πεις:
«Είναι θέμα αρχής»
Πες: *«Αυτό αγγίζει μία αξία που είναι σημαντική για εμένα»*

Γιατί;

“Το «είναι θέμα αρχής» κλείνει τον διάλογο πριν καν αρχίσει. Αντίθετα, εξηγώντας ότι κάτι σε αγγίζει βαθύτερα μία αξία σου, δείχνεις ξεκάθαρα το συναίσθημά σου. Έτσι δίνεις στον άλλον χώρο να το σεβαστεί και να το λάβει υπόψη.”

Φράση 19

Aντί να πεις:
«Η συζήτηση τελειώνει εδώ»
Πες: «Νομίζω ότι θα βοηθούσε να το συζητήσουμε άλλη στιγμή»

Γιατί;

“Το «η συζήτηση τελειώνει εδώ» κόβει απότομα την επικοινωνία και δημιουργεί συναισθήματα απόρριψης. Αν προτείνεις να συνεχίσετε άλλη στιγμή, δείχνεις σεβασμό στη διαδικασία και στη σχέση και διατηρείς ζωντανή τη σύνδεση.”

Φράση 20

Αντί να πεις:
«Δεν αντέχω άλλο»
Πες: «Χρειάζομαι λίγο χώρο για να σκεφτώ και να ηρεμήσω»

Γιατί;

“Η φράση «δεν αντέχω άλλο» επικοινωνεί απελπισία και πιθανόν κατηγορεί έμμεσα τον άλλον. Αντίθετα, ζητώντας χώρο, αναγνωρίζεις τα δικά σου όρια και φροντίζεις τον εαυτό σου με υπευθυνότητα και σεβασμό.”

Φράση 21

Aντί να πεις:
«Μη με πιέζεις»
Πες: «Νιώθω ότι χρειάζομαι λίγο περισσότερο χρόνο»

Γιατί;

“Η πρώτη φράση είναι αμυντική και ενδέχεται να ακουστεί σαν απόρριψη. Αντίθετα, όταν εκφράζεις την ανάγκη σου για χρόνο, προστατεύεις τον εαυτό σου χωρίς να απορρίπτεις τον άλλον. Επιπλέον, δείχνεις πρόθεση να ανταποκριθείς με ηρεμία και υπευθυνότητα.”

Φράση 22

Αντί να πεις:
«Σου το 'πα εγώ»
Πες: «Είχα εκφράσει μια σκέψη νωρίτερα - θέλεις να τη ξαναδούμε μαζί;»

Γιατί;

“Το «σου το 'πα εγώ» ακούγεται σαν τον κατηγορείς ότι δεν άκουσε. Αντί να επιμένεις στο ποιος είχε δίκιο, με τη δεύτερη φράση ενθαρρύνεις την αναζήτηση λύσης από κοινού. Έτσι ενισχύεται η συνεργασία και όχι ο ανταγωνισμός.”

Φράση 23

Αντί να πεις:
«Δεν σε εμπιστεύομαι»
Πες: «Δυσκολεύομαι να αισθανθώ ασφάλεια σε αυτό το θέμα»

Γιατί;

“Η λέξη «εμπιστοσύνη» είναι πολύ φορτισμένη. Αντί να πεις ότι έχεις χάσει την εμπιστοσύνη, εκφράζεις την προσωπική σου αίσθηση έλλειψης ασφάλειας. Έτσι δείχνεις ότι είσαι ανοιχτός να αποκατασταθεί η εμπιστοσύνη.”

Φράση 24

Αντί να πεις:
«Αυτό δεν είναι πρόβλημα μου»
Πες: «Δεν είμαι σίγουρος πώς να βοηθήσω - τι χρειάζεσαι από μένα;»

Γιατί;

“Αντί να δημιουργείς απόσταση και να αφήνεις τον άλλον στον μοίρα του, δείχνεις ότι είσαι πρόθυμος να βοηθήσεις και ότι χρειάζεσαι σαφήνεια από τον άλλον.”

Φράση 25

Aντί να πεις:
«Σκάσε/Βούλωσέ το/Μη μιλάς άλλο»
Πες: «Χρειάζομαι λίγη ησυχία για να μπορέσω να σκεφτώ»

Γιατί;

“Αντί να χρησιμοποιείς μία επιθετική και προσβλητική φράση, εκφράζεις την προσωπική σου ανάγκη, χωρίς να καταπιέζεις και να προσβάλεις τον άλλον. Είσαι σαφής και με σεβασμό επικοινωνείς το όριο σου.”

Φράση 26

Αντί να πεις:
«Ποτέ δεν με ακούς»
Πες: «Νιώθω ότι δεν ακούγομαι - μπορείς να μου πεις τι κατάλαβες;»

Γιατί;

“Με την πρώτη φράση γενικεύεις και κατηγορείς. Με τη δεύτερη φράση λες πώς νιώθεις και ταυτόχρονα θέλεις να βεβαιωθείς ότι έγινες κατανοητός. Δίνει στον άλλον την ευκαιρία να διορθώσει κάτι, χωρίς να μπει σε άμυνα.”

Φράση 27

Αντί να πεις:
«Είσαι πολύ αδύναμος»
Πες: «Βλέπω ότι δυσκολεύεσαι σε αυτό - πώς μπορώ να σε στηρίξω;»

Γιατί;

“Μετατρέπεις τον χαρακτηρισμό σε παρατήρηση, και την κριτική σε προσφορά στήριξης. Αυτό ενδυναμώνει τον άλλον αντί να τον υποτιμά.”

Φράση 28

Aντί να πεις:
«Αν ήμουν εγώ στη θέση σου...»
Πες: «Θες να σου πω πώς το βλέπω εγώ;»

Γιατί;

“Το «αν ήμουν εγώ στη θέση σου...» υπονοεί ανωτερότητα και μειώνει τον άλλον. Αντίθετα, όταν ζητάς άδεια να εκφράσεις τη δική σου οπτική, σέβασαι τον χώρο του και αυξάνεις τις πιθανότητες να γίνει δεκτή.”

Φράση 29

Αντί να πεις:
«Δεν βγάζει νόημα αυτό που λες/Είσαι παράλογος»
Πες: «Δυσκολεύομαι να κατανοήσω το σκεπτικό σου -
μπορείς να το αναλύσεις;»

Γιατί;

“Αντί να ακυρώνεις τον άλλον και να τον παρουσιάζεις ως παράλογο, αναγνωρίζεις τη δική σου δυσκολία, δείχνοντας διάθεση κατανόησης.”

Φράση 30

Αντί να πεις:
«Δεν με νοιάζει τι νιώθεις/πώς το βλέπεις»
Πες: «Καταλαβαίνω αυτό που νιώθεις και το σέβομαι,
ακόμα κι αν δεν συμφωνώ»

Γιατί;

“Δεν χρειάζεται να συμφωνείς για να δείξεις σεβασμό. Αναγνωρίζοντας το συναίσθημα του άλλου ως υπαρκτό και δικό του, δημιουργείς μία αίσθηση αποδοχής ακόμα και μέσα στη διαφωνία.”

Η Τέχνη του να Μιλάς και να Σε Ακούν

Η Τέχνη του να Μιλάς και να σε Ακούν.
Ένα course για να δυναμώσεις την επικοινωνία σου - και να σε προσέχουν όταν μιλάς.

Αν αυτό το e-book σου άνοιξε τα μάτια, το επόμενο πρόγραμμα πάει ένα βήμα πιο πέρα.

Σε αυτή τη mini video σειρά, θα μάθεις:

- Να μιλάς καθαρά και δυναμικά
- Να δίνεις feedback χωρίς φόβο
- Να βάζεις όρια χωρίς ενοχές
- Να έχεις δυναμική παρουσία σε meetings (ακόμα και online)
- Πώς να βελτιώσεις τη σχέση σου με τους ανθρώπους

Περιλαμβάνει σύντομα βίντεο, παραδείγματα, και ασκήσεις.

Κόστος συμμετοχής: 47€

Μπες στο course άμεσα τώρα από το παρακάτω link:

👉 <https://greekcoach.gr/mila>

“Αν με την επικοινωνία μου έχω τη δύναμη να επηρεάσω κάποιον άλλον, επιλέγω να το κάνω με τέτοιο τρόπο που να βελτιώνει τη ζωή και των δύο.”

- Θεωρής Αραμπατζής

Σχετικά με τον Συγγραφέα



Ο Θεόδωρος Αραμπατζής είναι Business & MLM Coach με πάνω από 23 χρόνια εμπειρίας στο δικτυακό μάρκετινγκ και την επιχειρηματικότητα. Έχει εκπαιδεύσει χιλιάδες επαγγελματίες μέσω προσωπικού και ομαδικού coaching, webinars και εκπαιδευτικών προγραμμάτων. Είναι συγγραφέας του βιβλίου “Ακαταμάχητο Δικτυακό Μάρκετινγκ” και δημιουργός εκπαιδευτικών σειρών όπως το “Πλάνο 90 Ημερών” και “Ο Επαγγελματίας του Μέλλοντος”. Η προσέγγισή του είναι πρακτική, άμεση και βασισμένη σε πραγματική εμπειρία.