

Звіт

про проведення тренінгу

з ефективної комунікації для здобувачів вищої освіти 1-3 курсів

З метою сприяння особистісному розвитку здобувачів та покращення мікроклімату в академічному середовищі психологом університету Антоніною Крицькою було організовано та проведено практичний тренінг, присвячений основам ефективної комунікації.

У заході взяли участь здобувачі вищої освіти 1-3 курсів всіх спеціальностей, для яких питання налагодження конструктивного діалогу є особливо актуальними як у навчальному процесі, так і в майбутній професійній діяльності.

Під час зустрічі учасники ознайомилися з ключовими принципами вербальної та невербальної комунікації, опанували техніки активного слухання та навчилися ідентифікувати бар'єри, що заважають продуктивному обміну інформацією.

Особливу увагу психолог приділила методам ненасильницького спілкування та способам екологічного виходу з конфліктних ситуацій, що дозволило студентам на практиці відпрацювати навички аргументації власної позиції з повагою до співрозмовника.

Інтерактивний формат заходу, що включав рольові ігри та групові дискусії, сприяв активному залученню молоді до роботи та допоміг першокурсникам швидше адаптуватися до колективу, а здобувачам старших курсів – вдосконалити свої лідерські якості. За результатами тренінгу здобувачі отримали практичні рекомендації щодо самоконтролю в стресових ситуаціях та підвищили рівень своєї комунікативної компетентності, що є важливим кроком на шляху до їхнього професійного становлення.



Ефективна комунікація

тренінг

Практичний психолог Антоніна КРИЦЬКА



Ефективна комунікація – це обмін повідомленнями, під час співорозмовники демонструють взаємоповагу, і той, хто слухає, повідомлення саме те, що має на увазі мовець.

Потрібно не тільки вміти чітко передати повідомлення, але слухати так, щоб розуміти повний зміст того, про що йде мова. Контексті є поняття активного слухання, активного сприйняття інформації. Якщо ініціатор комунікації зробив усе правильно, достукатися до цільової аудиторії, то аудиторія не залишиться а хоча б продемонструє, що вона слухає і розуміє.



Правило: Використовуйте 80% відкритих питань на початку розмови та 20% закритих наприкінці для резюмування.

Тип питання	Що це?	Коли використовувати?	Приклад
Закриті	Вимагають відповіді «так» або «ні».	Для швидкої перевірки фактів.	«Чи давали ви тварині ліки сьогодні?»
Відкриті	Починаються з «що», «як», «чому».	Щоб отримати повну картину, зрозуміти.	«Розкажіть, як саме поводить себе улюбленець»



Чотири кити ефективної комунікації

- 1. Активне слухання.** Не просто чекайте своєї черги говорити. Чуєте не лише слова, а й емоції та потреби. Використовуйте техніку «Парафраз»: «Правильно я вас розумію...?».
- 2. Емпатія.** Вміння стати на місце іншої людини та зрозуміти її почуття (без слів). Емпатія – це не співчуття, це розуміння. Вона будує довіру.
- 3. Ясність та лаконічність.** Говоріть просто про складне. Уникайте професійного жаргону з клієнтами. Формула: Один абзац – одна думка.
- 4. Невербальна відповідність.** Ваші жести та вираз обличчя повинні підтверджувати ваші слова, а не суперечити їм. Вивчайте профайлінг, щоб розуміти «мову тіла».

