

ВЕБІНАР

OPORA. MENTAL HEALTH

ЗДОРОВА КОМУНІКАЦІЯ

ЯК БУДУВАТИ
ЕФЕКТИВНІ ВЗАЄМИНИ
В ІНШІЙ КРАЇНІ: НОВІ
ДРУЗИ, РОБОТА,
СТОСУНКИ



01

 OPORA LIVE





ПОЗНАЙОМИМОСЬ?

02

ХТО МИ?

 **OPORA** - БЛАГОДІЙНА ОРГАНІЗАЦІЯ, ЯКА ДОПОМАГАЄ УКРАЇНЦЯМ СТАЛО БУДУВАТИ СВОЄ ЖИТТЯ У ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

ЩО МИ РОБИМО?

- ІНФОРМАЦІЙНІ КАНАЛИ ТА ГРУПИ ПІДТРИМКИ
- ГІДИ ЩОДО ЖИТТЯ У УК

- БІЗНЕС-ПІДТРИМКА
- ОН-ЛАЙН ПЛАТФОРМА
- ПРЯМІ ПРОПОЗИЦІЇ ДОПОМОГИ





Формати психологічної допомоги



ТЕЛЕГРАМ КАНАЛ
ПІДТРИМКИ



АНОНІМНІ
ЗАПИТАННЯ ПСИХОЛОГУ



ІНТЕРАКТИВНА МАПА
ПСИХОЛОГІЧНОЇ ДОПОМОГИ

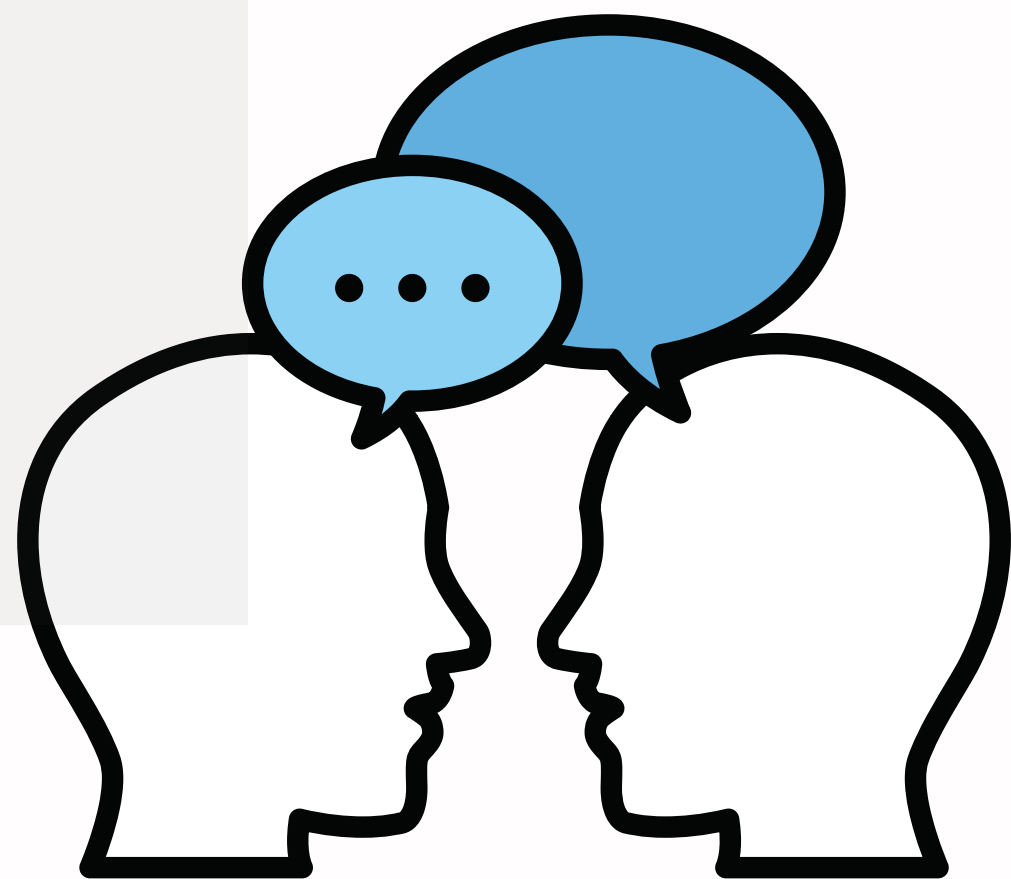


СПІКЕР: практикуючий психолог -
Мар'яна Петрик

Сфера діяльності: індивідуальні
консультації, групові тренінги

Освіта: Львівський національний
університет імені Івана Франка,
магістр психології.

Український психотерапевтичний
університет, напрямок гештальт
терапія



НА ВЕБІНАРІ ТИ ДІЗНАЄШСЯ ПРО:

- КОМУНІКАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОБУДОВИ ЗДОРОВИХ СТОСУНКІВ
- ЯК ВСТАНОВИТИ КОНТАКТ І ЗАРУЧИТИСЬ ПІДТРИМКОЮ СПІВРОЗМОВНИКА
- ЯК МИ СПРИЙМАЄМО І АНАЛІЗУЄМО ІНФОРМАЦІЮ. СЛОВА, ІНТОНАЦІЯ, ЖЕСТИ.
- АСЕРТИВНА ПОВЕДІНКА ТА ВМІННЯ ВИСТАВЛЯТИ ВЛАСНІ КОРДОНИ



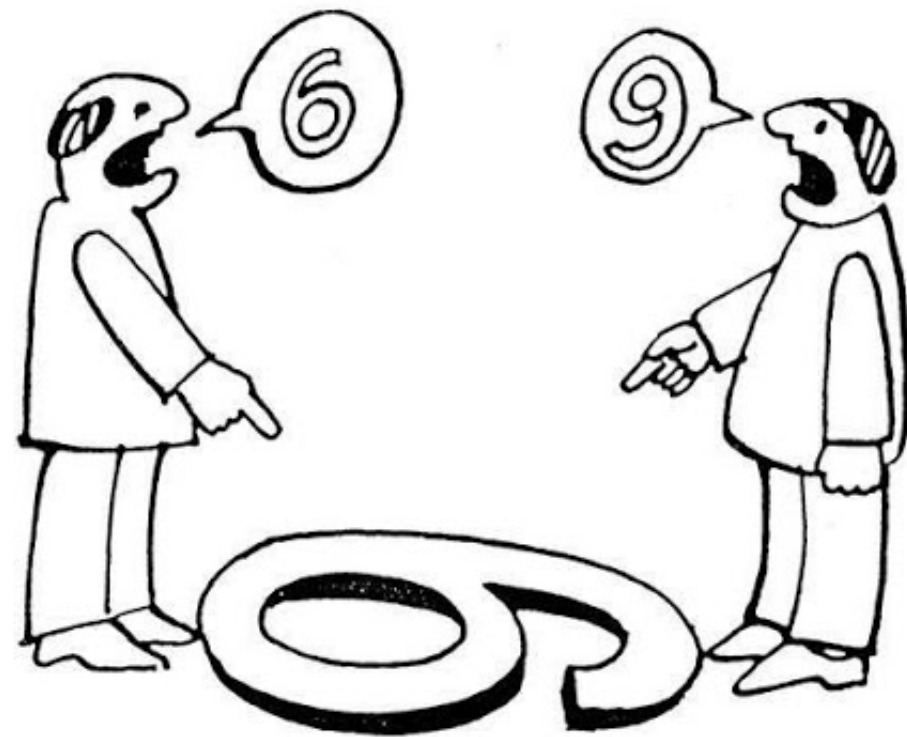
КОМУНІКАЦІЯ - ЦЕ НАШ ГОЛОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ У ПОБУДОВІ СТОСУНКІВ

КОМУНІКАЦІЯ «ЛАТ. COMMUNICARE» — РОБИТИ СПІЛЬНИМ,
ЗВ'ЯЗУВАТИ, ПОВІДОМЛЯТИ

СТОСУНКИ - ЦЕ ДІАЛОГ ЛЮДЕЙ. ЯКЩО ВОНИ НЕ РОЗУМІЮТЬ ОДНЕ
ОДНОГО - РОЗВИТОК ВІДНОСИН НЕ ВІДБУДЕТЬСЯ



ДОНЕСТИ ІНФОРМАЦІЮ ПРАВИЛЬНО - НЕ ТАК ВЖЕ Й ПРОСТО



Усі ми – різні, маємо відмінні погляди, досвід, уявлення. Тому іноді думка, яку ми прагнемо донести співрозмовнику може відрізнятись від його сприйняття. Для того, щоб в процес комунікації був чітким, зрозумілим потрібно враховувати свої особливості та особливості співрозмовника



Спочатку - позитивне налаштування

Стосовно **себе** – своїх особистих якостей, знань, умінь, навичок

Стосовно **людей**, їх намірів, навичок і поведінки

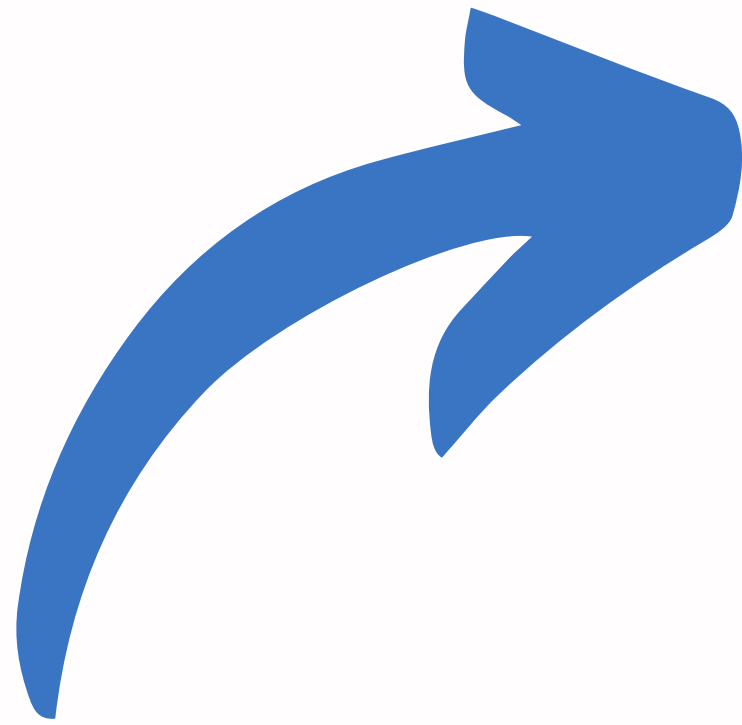
Життя – як цікава гри, спілкування і джерело нового досвіду

я НЕ ок, світ ОК	я ОК, світ ОК
я НЕ ок, світ НЕ ок	я ОК, світ НЕ ок





ТВОЇ ЕМОЦІЇ



ПОВЕДІНКА
СПІВРОЗМОВНИКА

ТВОЯ ПОВЕДІНКА



ЕМОЦІЇ
СПІВРОЗМОВНИКА



“Що посієш, те й пожнеш”



ЗАКОН ДЗЕРКАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СПІЛКУВАННЯ





ЯК МИ СПРИЙМАЄМО ІНФОРМАЦІЮ



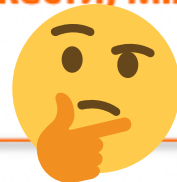
ЩО ГОВОРИМО
(зміст)



ЯК ГОВОРИМО
(інтонація, наголоси, темп)



МОВА ТІЛА
(поведінка, жести, міміка, постава)





ЯК МИ СПРИЙМАЄМО ІНФОРМАЦІЮ



ЩО ГОВОРИМО

(зміст)

7%

ЯК ГОВОРИМО

(інтонація, наголоси, темп)

38%

МОВА ТІЛА

(поведінка, жести, міміка, постава)

55%





ВЕРБАЛЬНЕ СПРИЙНЯТТЯ

Негативне формулювання	Позитивне формулювання
Я не знаю	Я переконана/ий
Ти не правий	Розумію тебе, однак...
Не можу, не вмію, не знаю	Дізнаюсь і відповім



ПРИЙОМИ, ЯКІ ДОПОМОЖУТЬ СПРАВИТИ ПОЗИТИВНЕ ПЕРШЕ ВРАЖЕННЯ:

“ВЛАСНЕ ІМ'Я”
“ДЗЕРКАЛО ВІДНОСИН”
“ЗОЛОТІ СЛОВА”

- “Я ТОБІ ДОВІРЯЮ” - ВИКЛИКАЄ ПОЧУТТЯ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ



ВПРАВА: ПЕРЕТВОРИТИ “НЕГАТИВ” НА “ПОЗИТИВ”



	Негативна установка	Позитивна установка
1	Де народився, там і пригодився	
2	Багато хочеш, мало получиш (отримаєш)	
3	Краще бути бідним і щасливим	
4	Мене ніхто не любить	
5	Я нікому не потрібен/на	
6	Щастя любить тишину	
7	Ініціатива наказується	
8	Всі чоловіки всі жінки	



ВПРАВА: ПЕРЕТВОРИТИ “НЕГАТИВ” НА “ПОЗИТИВ”

	Негативна установка	Позитивна установка
1	Де народився, там і пригодився	Де народився, з відти можна подорожувати по світу
2	Багато хочеш, мало получиш (отримаєш)	Великі мрії, ведуть до великих досягнень
3	Краще бути бідним і щасливим	Можна бути багатим і щасливим одночасно
4	Мене ніхто не любить	Я відчуваю любов від конкретних людей
5	Я нікому не потрібен/на	Я потрібна собі і близьким, друзям..
6	Щастя любить тишину	Щастя поділене на двоє збільшується
7	Ініціатива наказується	Ініціатива веде до розвитку і формує впевненість
8	Всі чоловіки всі жінки	Люди різні. Я оточую себе добрими, успішними...





“ГОЛОВНЕ НЕ, **ЩО** ВАМ ЛЮДИНА СКАЗАЛА,
А **ДЛЯ ЧОГО** ВОНА ЦЕ ГОВОРИТЬ”



«ШПАРГАЛКА» ДЛЯ БЕЗПЕЧНОГО КОМПЛІМЕНТУ

Більшість з нас люблять компліменти. Щирий комплімент викликає приємні емоції, посмішку, вдячність. Правильно зроблений комплімент – щирий, підкреслює позитивні риси

Соціально прийнятні теми для компліменту:

Зачіска, макіяж, постава, засмага

Стиль одягу

Легкість в спілкуванні

Посмішка, почуття гумору

Акcesуари

Ваші приємні відчуття, які викликає співрозмовник

Діти, домашні тварини

Професійні якості



ПОМИЛКИ В КОМУНІКАЦІЇ



- ВИКЛЮЧЕННЯ З РОЗМОВИ
- ЗОСЕРЕДЖЕНІСТЬ НА СОБІ
- ПОСПІШНІ ВИСНОВКИ ОЦІНЮВАННЯ
- УПЕРЕДЖЕНЕ СТАВЛЕННЯ
- ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ЗА ІНШИХ





ПАРАВЕРБАЛЬНІ СИГНАЛИ: 38% ІНФОРМАЦІЇ

Темп: повільніше на моментах, які потрібно підкреслити
Сила голосу: Якщо хочемо зосередити увагу Співрозмовника...

—говоримо тихіше—

Коли хочемо щось виділити... **говоримо голосніше**

Якщо говоримо важливу інформацію для Співрозмовника...

говоримо голосніше

Модуляція: уникай монотонності

Паузи: необхідні, щоб співрозмовник обдумав інформацію, задав запитання

Вимова: чітку і впевнену вимову добре тренують скоромовки

Словниковий запас: читай книжки! Бідна мова, коли людина заповнює проміжки словами-паразитами, або не здатна грамотно пояснити свою думку – звучить вкрай непрофесійно



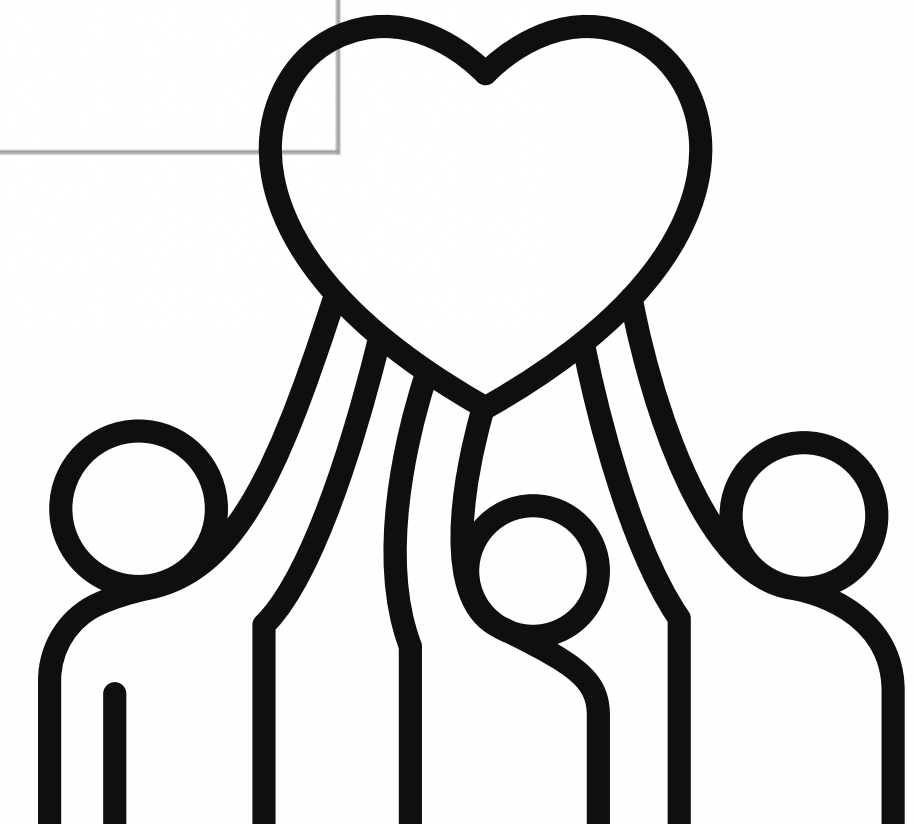


ІНТОНАЦІЯ 38%



Тип	Темп	Гучність, емоційність	Паузи
Воїн	помірно	висока	короткі
Друг	швидко	висока	короткі
Психолог	повільно	помірна	помірні
Мудрець	дуже повільно	низька	довгі

“ГОЛОВНЕ - НЕ ЩО ТИ СКАЗАВ, А ЯК ТИ ЦЕ СКАЗАВ”





ЯК МИ СПРИЙМАЄМО ІНФОРМАЦІЮ: МОВА ТІЛА НЕСЕ 55% ІНФОРМАЦІЇ



Жести, міміка, мікровирази обличчя



Ok



Not Ok

Інтимна, соціальна та публічна дистанція



МОВА ТІЛА 55%

ПЕРШЕ, ЩО СПРИЙМАЄТЬСЯ ПРИ КОНТАКТІ: ЗАПАХ
ТА ПОГЛЯД В ОЧІ, ЩИРА ПОСМІШКА
МОВА ТІЛА: ВІДКРИТІ ВПЕВНЕНІ ЖЕСТИ. ЗАКРИТІ
НЕВПЕВНЕНІ.

ЯКА НАЙПРАВДИВІША ЧАСТИНА ТІЛА?





Відкриті, впевнені жести



Закриті, невпевнені жести



стримування

впевненість
концентрація

хоче
сподобатись

інтерес
увага



КОМУНІКАЦІЯ – ДВОСТОРОННІЙ ПРОЦЕС: ВАЖЛИВО НЕ ЛИШЕ ГОВОРИТИ, АЛЕ ПЕРЕД УСІМ- СЛУХАТИ

Слухати АКТИВНО значить:

- Подавати знаки заохочення (угу, так...)
- Не перебивати (якщо ви перебиваєте, складається враження: у вас немає часу/співрозмовник каже дурню/ви боїтесь не сказати задуманого/нещиро)
- Використовувати ввічливі слова
- Звертатись до співрозмовника на ім'я
- Задавати запитання
- Перефразувати почуте
- Аналізувати почуте
- Підсумовувати (резюмувати)



НЕ СЛУХАЄШ АКТИВНО, ЯКЩО...

Довго пояснюєш **свою** позицію

Зосереджуєшся на форсуванні **своєї думки**

Авторитетно даєш поради

Нав'язуєш готовий розв'язок

Перериваєш співрозмовника

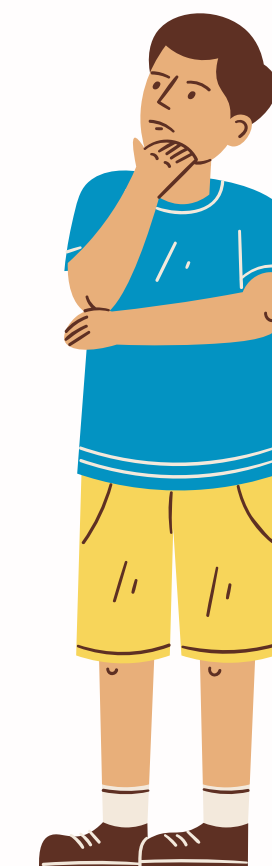




АСЕРТИВНА ПОВЕДІНКА ТЕХНІКА “Я ПОСЛАННЯ”

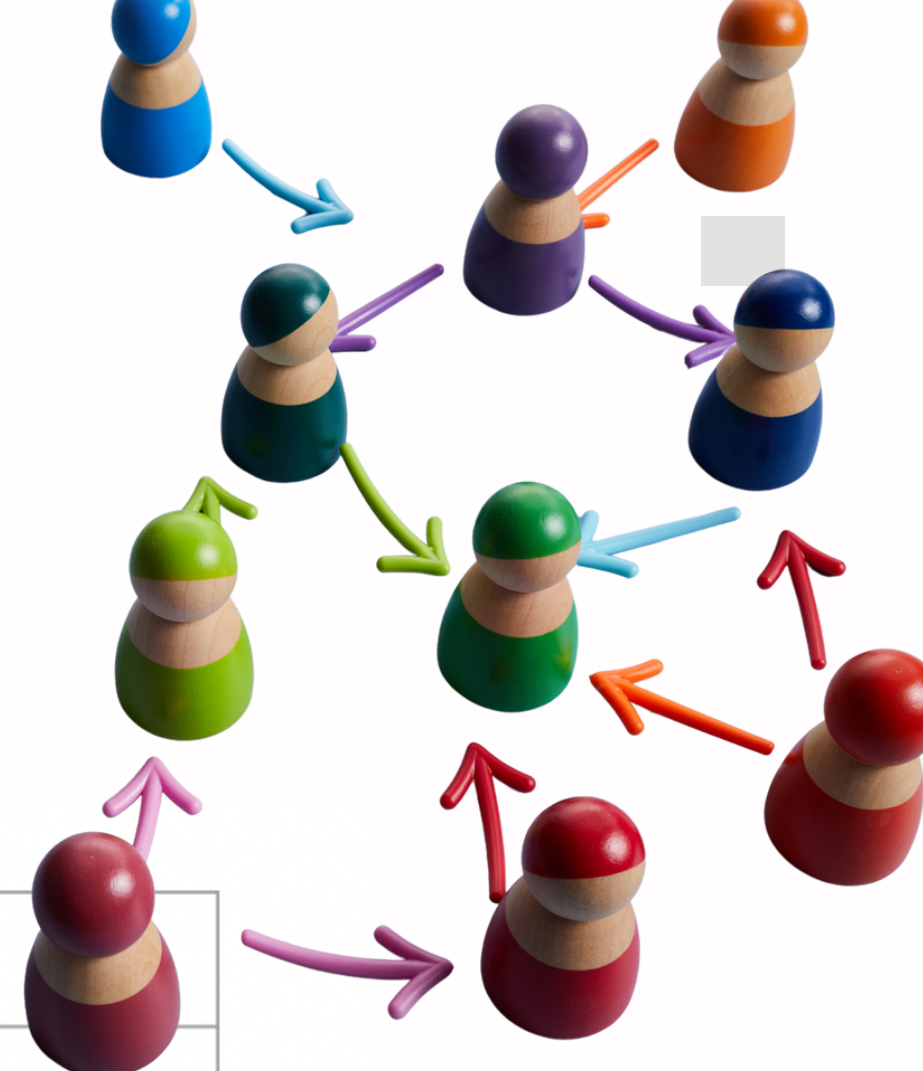
“Ти неправий”	вина	Розумію тебе, але я думаю інакше
“Ти завжди , постійно, ніколи...”		Вчора ти ... і я відчув/ла
Ти що не міг це зробити...		вийде на наступний раз
Ти мене не розумієш		Я думаю інакше
Ти мене не чуєш		Я хочу бути почутою

КРИТИКУЄМО НЕ ЛЮДИНУ, А ПОВЕДІНКУ





АСЕРТИВНА ПОВЕДІНКА



Агресивна	Жертовна	Асертивна
Йди і зроби мені каву	Ти що не можеш мені каву зробити?	Буду вдячна, якщо ти зробиш мені каву
Ти дурний!	ти мене не розумієш	В мене інакша точка зору

ВМІННЯ КАЗАТИ “НІ”

- ПОДИВИСЬ ЗА МОЄЮ СОБАКОЮ 2 ТИЖНІ, ПОКИ Я БУДУ У ВІДПУСТЦІ
- ЦІ 2 ТИЖНІ МЕНІ ПОТРІБНІ ДЛЯ ВІДПОЧИНКУ, РОБОТИ ... І Я НЕ МАТИМУ ЗМОГИ.



УСПІХ НА 50% ЗАЛЕЖИТЬ ВІД ОТОЧЕННЯ. (МОДЕЛЬ ПЕРШОГО КОУЧА В СВІТІ ТОМАСА ДЖ ЛЕОНАРДА)





ТОЛЕРАНТНІСТЬ ДО ВІДМІННОСТЕЙ





ДЯКУЄМО!



САЙТ ОРОА



**ТЕЛЕГРАМ
КАНАЛ ОРОА**



**КОНТАКТ
МАР'ЯНИ**