

Тренинг-семинар «ПСИХОЛОГИЯ КОНТАКТА В ЖИЗНИ И БИЗНЕСЕ: ГЛУБИННОЕ ПОНИМАНИЕ СЕБЯ И ДРУГОГО»

Двухдневный практикум для всех, кто взаимодействует с людьми

(руководители, подчинённые, коллеги, специалисты сферы услуг, друзья, партнёры, родители)

ДЕНЬ 1. ДИАГНОСТИКА:

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПОВЕДЕНИЯ — МОИ И ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА.

Блок 1. Протокол взаимодействия: что запускается в психике при любом контакте.

- **Нейробиология первого впечатления:** как мозг за 7 секунд решает «свой-чужой», «опасно-безопасно» — в бизнесе, в гостях, на улице. Что вы можете контролировать в этом процессе?
- **Триггеры и якоря:** как прошлый негативный опыт собеседника (с другими людьми или ситуациями) влияет на его текущее поведение с вами. **Механизм проекции в действие** — и как распознать, когда вы сами проецируете.
- **Модель «Внутренний Ребенок — Взрослый — Родитель» (Трансактный анализ)** как универсальная карта диалога. Кто сейчас говорит с вами: обиженный Ребёнок, контролирующий Родитель или договороспособный Взрослый? Техника перевода общения на уровень «Взрослый-Взрослый» — в любом контексте.

Блок 2. Эмоция как главный фактор принятия решений в коммуникации.

- **Функции базовых эмоций в сервисе и в жизни:** Гнев (нарушение моих границ), Страх (угроза моей безопасности/статусу), Печаль (потеря ожидаемого), Отвращение (несоблюдение моих стандартов). Как распознать истинную эмоцию за словесным шумом — у собеседника и у себя.
- **Понятие психологического комплекса:** как детский опыт и совокупность убеждений создаёт устойчивые поведенческие сценарии и формирует поведение «нарцисса», «вечной жертвы», «критика».
- **Четыре ключевых комплекса,** влияющих на профессиональную деятельность и личные отношения: Комплекс неполноценности, Комплекс брошенности, Комплекс власти, Комплекс зависимости.
- **Стресс-реакция собеседника: «Бей, Беги, Замри» в любом диалоге.** Нейрофизиологические маркеры каждой фазы. Что делать, если человек впал в иррациональную ярость («Бей») или, наоборот, в ледяное молчание («Замри») — на работе, дома, в публичном месте.

Блок 3. Когнитивные искажения и иррациональные установки: ломаем логику конфликта.

- **РЭПТ-подход в любых возражениях и спорах.** Схема А (событие) → В (убеждение) → С (эмоция/поведение). Ключ — работа с «В» (установкой) собеседника или своей собственной.
- **«Катастрофизация», «долженствование», «наклеивание ярлыков»** — как эти установки превращают мелкую проблему в скандал (с руководителем, подчинённым, партнёром, соседом, ребёнком).
- **Ваши внутренние установки-саботажники:** «Я должен нравиться всем», «Хороший человек никогда не вызывает недовольство», «Конфликт = моя несостоятельность». **Практикум по их выявлению и замене на рациональные и ресурсные — чтобы вы оставались устойчивы в любой коммуникации.**

ДЕНЬ 2. РЕСУРС И ВЛИЯНИЕ: ОТ ПОНИМАНИЯ — К УПРАВЛЕНИЮ ДИАЛОГОМ.

Блок 4. Типология человека на основе эмоционального профиля и паттернов защиты (для любых отношений).

- Четыре стратегии адаптации к стрессу у людей: **Контроль, Обесценивание, Заискивание, Избегание**. Как каждая стратегия проявляется в общении — в бизнесе, дружбе, семье.
- **Психологический портрет и алгоритм работы**: Что сказать «Контролёру», чтобы дать ощущение власти? Как создать иллюзию выбора для «Избегающего»? Как мягко вернуть к реальности «Обесценивающего»? Эти приёмы работают с начальником, подчинённым, клиентом, супругом, подростком.
- **Нейропластичность контакта: как ваше спокойное и уверенное состояние физиологически влияет на нервную систему собеседника**, снижая его тревогу и агрессию — вне зависимости от контекста.

Блок 5. Конфликт как возможность: как успокоить и восстановить контакт с любым человеком.

- **Модель «Воронка эмпатии»: 4 уровня слушания** — от игнорирования до понимания мотива.
- **Работа с агрессией**. Агрессия часто — крик о нарушенной связи. Как дать собеседнику сигнал безопасности, даже отказывая ему (в переговорах, в личных отношениях, в воспитании). Пошаговая схема выхода из любого конфликта - «4П». Отработка на реальных кейсах участников.
- **Техники амортизации конфликтогенов и возражений партнёра**: как гасить провокации, не вступая в борьбу. Практикум «Парный спарринг» с разбором сложных фраз и реплик.
- **Экология личности: техника «Психологический душ»**. Методы мгновенной саморегуляции после тяжёлого диалога, чтобы не нести груз чужих эмоций дальше — домой, к семье, в следующие переговоры.
- **Супервизия «здесь и сейчас»**: живой разбор кейсов участников через призму изученных моделей — рабочие конфликты, семейные ссоры, сложные разговоры с детьми или друзьями.

ИТОГОВЫЙ НАВЫК:

Вы не просто получите инструменты. Вы обретёте **глубокое понимание** - способность видеть в поведении любого человека (и себя в том числе) не личную атаку, а работу психических защит, комплексов, следствие стресса или действие глубинных установок. Вы перестанете быть «заложником ситуации» и сможете **осознанно вести любой диалог** — в бизнесе и в жизни.

Форма проведения семинара-тренинга:

Интерактивные мини-лекции, модерация, ролевые и ситуативные игры, дискуссии, мозговой штурм, работа в малых группах, упражнения в парах, отработки, индивидуальная тренировка.

Продолжительность тренинга: 8 часов (с 10 до 18 часов, с перерывами на кофе-брейки и обед). Кофе-брейки - 20 минут. Обеденный перерыв - 60 минут.

Количество участников: 12 человек в группе.

Тренер: Илона Исакова.