

Тренинг Владимира Тополова «Трансактный анализ в управлении персоналом»

Ожидаемые результаты участников тренинга

- Освоят основные поведенческие позиции в общении.
- Узнают причины межличностных конфликтов в деловой среде.
- Изучат, как трансактный анализ Э.Берна (анализ эго-состояний) может помочь предотвратить конфликты.
- Научатся выбирать адекватную поведенческую позицию в общении и реализовывать ее.
- Смогут бесконфликтно общаться, когда собеседник ведет себя провокационно.

В программе тренинга

Поведенческие позиции в общении.

- Основные психологические позиции в общении: Родительская, Взрослая, Детская.
- Трансактный анализ Эрика Берна как метод анализа деловой коммуникации.
- Почему мы выбираем ту или иную позицию в общении.
- Как воздействуют на собеседника различные коммуникативные установки.

Конфликты в деловом взаимодействии.

- Причины межличностных конфликтов.
- Анализ конфликтной ситуации.
- Вербальное и невербальное поведение, провоцирующее возникновение конфликтов.

Профилактика предотвращения конфликтов в деловом взаимодействии.

- Поведенческие позиции и модели коммуникации, предотвращающие возникновение конфликтов.
- Речевые модели, позволяющие бесконфликтно общаться даже в ситуации провокации.

Актуальность различных эго-состояний в разных деловых ситуациях.

- Ситуации, в которых актуально эго-состояние «Ребенок». Каким образом реализуется Детская модель поведения.
- Ситуации, в которых актуально эго-состояние «Родитель». Каким образом реализуется Родительская модель поведения.
- Ситуации, в которых актуально эго-состояние «Взрослый». Каким образом реализуется Взрослая модель поведения.
- КПД различных эго-состояний в предконфликтной и конфликтной ситуациях.
- Осознанный выбор позиций в общении в зависимости от ситуации и целей коммуникации.

Методы проведения

Разбор практических ситуаций; ролевое моделирование, видеосъемка, разбор; просмотр и обсуждение эпизодов кинофильмов; теоретические блоки в виде интерактивных лекций.

Формат тренинга

- Один день: с 10:00 до 18:00.
- Два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Обеденный перерыв: 60 минут.

Дополнительно

Тренинг ведёт Владимир Тополов – бизнес-тренер, практик с опытом тренерской работы более 14 лет. Разработчик авторских тренингов: «Управление персоналом», «Корпоративная книга сценариев продаж», «Бесконфликтная коммуникация», «Эмоциональные продажи».

Владеет технологией работы с большими группами (от 25 до 100 человек). Имеет солидный опыт по ведению долгосрочных проектов по обучению персонала и проведению ассесмент-центров.