

Звіт
про проведення тренінгу
«Мистецтво зчитування: основи профайлінгу та стратегії взаємодії з
конфліктними особистостями»
для здобувачів вищої освіти 1-3 курсів

З метою розвитку навичок соціального інтелекту та підвищення ефективності міжособистісної взаємодії в академічному середовищі психологом університету було організовано та проведено практичний тренінг на тему «Мистецтво зчитування: основи профайлінгу та стратегії взаємодії з конфліктними особистостями», учасниками якого стали здобувачі вищої освіти 1-3 курсів.

Основна програма заходу була зосереджена на вивченні елементів психологічного профайлінгу, що дозволяє студентам краще розуміти психотипи співрозмовників, розпізнавати приховані емоції та прогнозувати подальшу поведінку оточуючих. Під час зустрічі психолог детально розкрила методи аналізу невербальних сигналів – міміки, жестів та мікроекспресій, які є ключовими для формування цілісного портрета опонента та виявлення нещирості в комунікації.

Особливий акцент було зроблено на практичному блоці, присвяченому методам управління комунікацією з конфліктними людьми: здобувачі 1-3 курсів опанували алгоритми нейтралізації агресії, техніки психологічного айкідо та правила вибудовування особистих кордонів у складних діалогах.

Завдяки інтерактивним вправам та розбору реальних кейсів учасники навчилися не лише «читати» співрозмовника, а й адаптувати власний стиль спілкування залежно від психотипу людини, що суттєво знижує ризик виникнення непорозумінь. Завершальна частина тренінгу була присвячена формуванню навичок емоційної стійкості, які допомагають зберігати професійну дистанцію та конструктивний підхід навіть у напружених ситуаціях. Проведений захід став дієвим інструментом для покращення адаптації студентів молодших курсів та розвитку управлінських якостей у

старшокурсників, готуючи їх до успішної соціальної інтеграції та майбутньої професійної діяльності.

Конфліктологія: Робота з «важким» клієнтом

Техніка «Психологічне айкідо»
 Не намагайтеся перебити емоцію логікою — це не спрацює.
 Формула: Погодьтеся з правом на почуття → Приєднайтеся → Переведіть у конструктив. «Я розумію, що ви зараз дуже хвилюєтеся за свого улюбленця, це природна реакція. Давайте подивимося, що ми можемо зробити прямо зараз...»

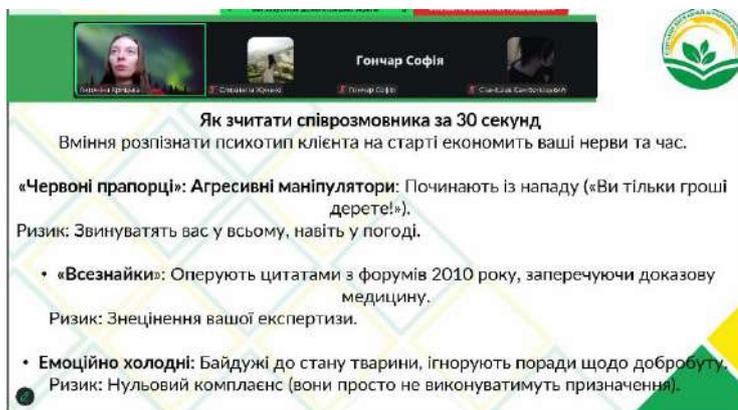
Межа безпеки
 Пам'ятайте: Професійна етика ≠ терпіння принижень. Ви маєте право зупинити прийом, якщо клієнт переходить на крик або особисті образи.



Як зчитати співрозмовника за 30 секунд
 Вміння розпізнати психотип клієнта на старті економить ваші нерви та час.

«Червоні прапорці»: Агресивні маніпулятори: Починають із нападу («Ви тільки гроші дерете!»).
 Ризик: Звинуватять вас у всьому, навіть у погоді.

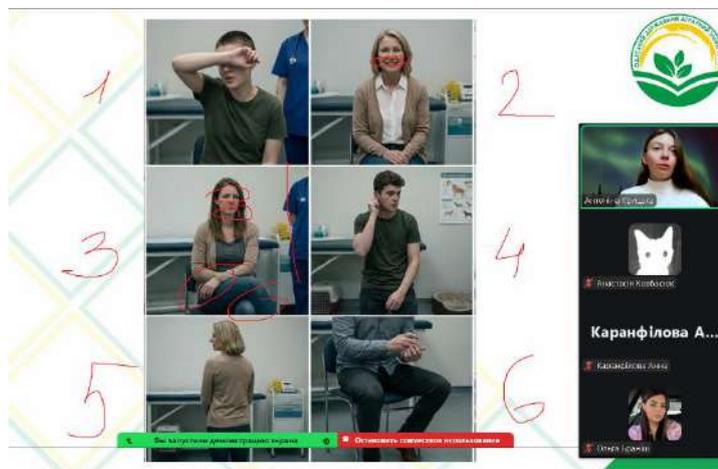
- **«Всезнайки»:** Оперують цитатами з форумів 2010 року, заперечуючи доказову медицину.
 Ризик: Знецінення вашої експертизи.
- **Емоційно холодні:** Байдужі до стану тварини, ігнорують поради щодо добробуту.
 Ризик: Нульовий комплаєнс (вони просто не виконуватимуть призначення).

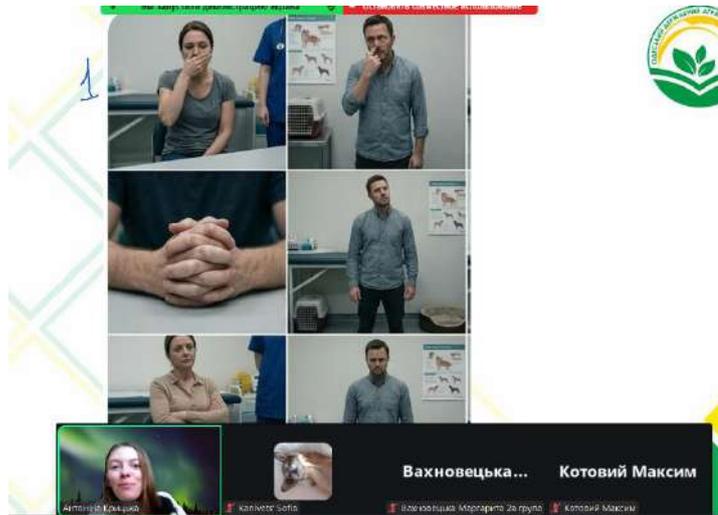


1 2

3 4

5 6



Вправа: Детектив брехні для агрономів. Клієтка підсвідомо уникає контакту і швидко змінює тему. Але цей жест суперечить словам...



Вправа: Детектив брехні для агрономів. Клієтка підсвідомо уникає контакту і швидко змінює тему, коли ви питаєте про попереднє підживлення...



Вправа: Детектив брехні для агрономів. Вона розповідає про вчорашнє годування посівів. Про що свідчить цей жест?



Вправа: Детектив брехні для агрономів. Вона розповідає про вчорашнє годування посівів. Про що свідчить цей жест?



Вправа: Детектив брехні для агрономів. Вона розповідає про вчорашнє годування посівів. Про що свідчить цей жест?



Вправа: Детектив брехні для агрономів. Вона розповідає про вчорашнє годування посівів. Про що свідчить цей жест?

Психотип	Ключові риси	Як «прочитати» (маркери)	Стратегія взаємодії
<p>Істероїд (Демонстративний)</p>	<p>Бажання бути в центрі уваги, епатаж, гнучкість.</p>	<p>Яскравий одяг, активна жестикуляція,</p>	<p>Хваліть, підкреслюйте їхню унікальність,</p>

Психотип	Ключові риси	Як «прочитати» (маркери)	Стратегія взаємодії
		розповіді про успіхи.	будьте уважним слухачем.
Епілептоїд (Контролюючий)	Любов до порядку, правил, прямолінійність, надійність.	Охайний вигляд, чіткий графік, важкий погляд, мінімум емоцій.	Дотримуйтеся регламенту, готуйте факти, не порушуйте кордонів.
Параноїл (Цілеспрямований)	Масштабні цілі, енергійність, підозрілість до дрібниць.	Стриманий стиль, мова про справу/результат, авторитарність.	Говоріть про вигоду та спільну мету, не сперечайтесь відкрито.
Гіпертим (Оптиміст)	Висока енергія, товариськість, мінливість інтересів.	Швидка мова, постійна посмішка, неформальний стиль.	Зацікавлюйте новизною, але м'яко повертайте до суті справи.
Шизоїд (Аналітик)	Нестандартне мислення,	Дивний або дуже простий одяг,	Надавайте простір для

Психотип	Ключові риси	Як «прочитати» (маркери)	Стратегія взаємодії
	замкнутість, інтелектуальність.	уникання зорового контакту.	роздумів, уникайте надмірної емоційності.
Тривожний (Обережний)	Сумлінність, чутливість, страх помилки.	Тихий голос, закриті пози, перепитування, скромність.	Створюйте атмосферу безпеки, підтримуйте, не тисніть.