

## Врач говорит: ярко и по делу!

Перестаньте тратить годы на завоевание авторитета — научитесь транслировать его с первого взгляда. Этот семинар для врачей, которые хотят, чтобы пациенты верили им безоговорочно, а коллеги воспринимали как лидеров мнений.

Современный пациент встречает врача по одежке, а провожает... по взгляду, голосу и паузе. Всего за два дня вы овладеете невербальной магией общения: научитесь управлять впечатлением, гасить конфликты до их возникновения и излучать ту самую уверенность, которая лечит эффективнее любых таблеток.

Харизма — это не врожденный дар, а набор конкретных навыков. Получите их на интенсивном практикуме для врачей, где нет скучной теории, а есть только работа с телом, голосом и убедительностью, которая изменит то, как вас воспринимают пациенты и коллеги.

Продолжительность: два дня с 10:00 до 18:00.

Ведущие:

**Дьячкова Яна Юрьевна**, врач-ортодонт, к.м.н. Руководитель клиники и учебного центра «Ортодонтия и функциональная стоматология».

**Харитон Александр Александрович**, бизнес-тренер. Консультант по вопросам эффективных коммуникаций, самопрезентации, ораторского мастерства, работы в команде, управления.

### Программа семинара:

#### Внутренний стержень и внешнее излучение

- Харизма — это не дар, а навык.
- Мифы о харизме. Почему пациенты идут к одному врачу и избегают другого, даже если их квалификация одинакова.
- Харизма как конгруэнтность (совпадение слов, тела и внутреннего состояния). Диагностика собственных ограничений.

#### Энергия тишины: пауза как главный инструмент влияния

- Разница между суетливостью и энергичностью.
- Умение держать пространство.
- Как пауза заставляет аудиторию (пациента) слушать внимательнее.
- Что делает врач, который «ничего не делает», но приковывает внимание.

#### Голос, который лечит: частотная настройка

- Голос не как способ донести информацию, а как вибрация, воздействующая на состояние слушающего.
- Три характеристики голоса: громкость, темп и интонации.
- Как голосом можно снизить тревогу пациента или, наоборот, мобилизовать коллегу.



г. Москва, ул. Всеволода Вишневого, д. 4.



+7 996 857-51-16



teach@ofs.team

### Язык тела: позы власти и уязвимости

- Как поза влияет на биохимию (тестостерон и кортизол).
- Расшифровка жестов в кабинете врача: что видит пациент.
- Территория и границы: как расположиться в пространстве, чтобы сохранить авторитет, но не давить.

### Взгляд, проникающий в сознание

- Правила зрительного контакта в русской и западной культуре.
- Взгляд «глаза в глаза» или взгляд «треугольник».
- Как смотреть, чтобы не смущать, но создавать доверие.

### Эмпатия как оружие убеждения

- Разница между симпатией и эмпатией.
- Как показать пациенту, что вы его понимаете, не проваливаясь в его боль.
- Техники вербального и невербального присоединения.

### Метафоры и образы: рисуем словами

- Как объяснить сложный медицинский термин без терминов.
- Использование метафор, понятных разным аудиториям (строительные, кулинарные, транспортные аналогии).

### Логика и эмоция: баланс в речи

- Как структурировать речь, чтобы она звучала убедительно, а не как лекция.
- «Правило трех касаний».
- Эмоциональные якоря в разговоре.

### Итоговая интегративная практика: «Визитная карточка»

Видеосъемка каждой «визитки». Просмотр и мягкий разбор от группы и тренеров.

### Домашнее задание: Личный кодекс харизмы

Составление каждым участником своего чек-листа: 3-5 пунктов, на которые он будет обращать внимание в ближайшую неделю. Обмен впечатлениями.



г. Москва, ул. Всеволода Вишневого, д. 4.



+7 996 857-51-16



teach@ofs.team