

КОМЕДИЯ ПОЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ТЕХ, КТО ПРИВЫК УПРАВЛЯТЬ СИТУАЦИЕЙ

# ТЕАТР ПЕРЕГОВОРОВ

*Интерактивный театральный опыт о влиянии ,  
переговорах и смене перспективы.*

В главных ролях:  
профессиональные актёры  
гости, которым тоже достанется  
роль

*По мотивам реальных совещаний. Совпадения не случайны.*



# Искусство не договориться

## Вы всё сказали. Почему вас не услышали?



В сложном разговоре не всегда побеждает тот, у кого сильнее аргументы. Иногда всё решают выбранная роль, невидимая рамка и вовремя выдержанная пауза.

- |    |                               |   |                                                       |
|----|-------------------------------|---|-------------------------------------------------------|
| 01 | <b>ВАС ПЕРЕБИВАЮТ</b>         | → | Как вернуть инициативу, не повышая голос.             |
| 02 | <b>РАЗГОВОР ЗАШЁЛ В ТУПИК</b> | → | Как найти новый ход, когда аргументы не работают.     |
| 03 | <b>ВАМИ МАНИПУЛИРУЮТ</b>      | → | Как распознать чужую игру и выйти из навязанной роли. |

*Рефрейминг, который можно увидеть в действии.*



## Ваш выход!

У каждой истории как минимум две версии. И далеко не всегда вы знаете обе.

На сцене — совещание, конфликт интересов или неожиданный поворот классической сцены. Актёры делают ситуации до смешного узнаваемыми.

### 01 СМОТРИМ

Кто здесь ведёт разговор, а кто только думает, что ведёт?

### 02 МЕНЯЕМ ОПТИКУ

Один конфликт глазами руководителя и сотрудника.

### 03 ПРЕДЛАГАЕМ ХОД

Гости выбирают решение, актёры проверяют его в живой сцене.

*«Кто здесь ведёт разговор,  
а кто только думает, что ведёт?»*

*Мы исследуем не только слова, но и то, что происходит между людьми.*

# Они репетировали это задолго до бизнес-школ.

*Театр давно исследует внимание, влияние и поведение. Мы переносим эту лабораторию в пространство переговоров.*

## СТАНИСЛАВСКИЙ

Задача важнее красивой реплики: что я хочу изменить в партнёре именно сейчас?

## МИХАИЛ ЧЕХОВ

Психологический жест: как найти внутреннее действие, которое меняет подачу и присутствие.

## МЕЙЕРХОЛЬД

Тело тоже ведёт диалог: поза, ритм и движение могут перехватить внимание раньше слов.

## РЕЧЬ И ПОДТЕКСТ

Интонация, пауза, темп: как слышать несказанное и выбирать момент для своего хода.

Актёрские школы × психология коммуникации × практика в игре.

# За кулисами случайных людей нет.

Хорошая импровизация начинается задолго до первого выхода на сцену.

Анастасия Салтыкова — автор концепции, режиссёр, актриса. Более десяти лет практики: театр, кино, иммерсивные постановки, Пять лет работы на телевидении

Команда — профессиональные актёры ведущих театров Москвы, кино и телевидения.

*У каждой компании — своя драматургия. Концепция адаптируется под задачи и аудиторию.*



«Обмани меня» — проект для банка и партнёров; события для корпоративной аудитории, включая «МегаФон».

## ЭПИЛОГ

# Искусство видеть больше.

В театре можно переиграть сцену. В обычной жизни — нет. Но можно научиться замечать момент, когда разговор идёт не туда, менять перспективу и находить решения за пределами привычной роли.

---

**КОНТАКТЫ**

[+7-916-309-79-21](tel:+79163097921)

[Telegram: @Anastasiyas11](https://t.me/Anastasiyas11)

[mail@saltykova.info](mailto:mail@saltykova.info)

*“И каждый не одну играет роль”*  
В. Шекспир

