ОБУЧЕНИЕ: КАК ПРОФЕССИОНАЛЬНО РАЗБИРАТЬСЯ В ЛЮДЯХ.

Дорогие коллеги, настоящим постом я, профессор Панасюк Александр Юрьевич, начинаю обучение Вас (участников этой группы) современным психотехнологиям влияния на Ваших клиентов, на чиновников (с которыми часто бывают проблемы), на участников процесса, на других Ваших собеседников (и не только в официальных ситуациях)….

Сначала будем учиться как разбираться в людях, как скрытно протестировать любого человека.

Как профессионально разбираться в людях

Проф. Александр Панасюк: продолжаю обучать
как скрытно протестировать любого Вашего клиента,
собеседника, чтобы знать, кто есть кто, чтобы разбираться в людях.

КАК ГОЛОВА СОБЕСЕДНИКА МОЖЕТ ВЫДАТЬ ЕГО «С ГОЛОВОЙ»

(От «Головы агрессора» до «Головы президента»)

Часть 1. «Голова агрессора»



Вот о чем мы будем говорить:

На чём основано скрытное тестирование
«Голова агрессора».
Почему так названа?
Почему так выглядит?
«Голова агрессора» - когда ситуативная, а когда привычная…
О каких особенностях психики собеседника вам расскажет «голова агрессора»?
Когда надо демонстрировать «голову агрессора».
Резюме.
О технологии онлайн обучения по курсу: «как скрытно протестировать любого человека»
Об учебниках
Отзывы об обучении
Мнение завершивших обучение…
Отзывы в процессе обучения
«Хочу у вас обучаться»…

НА ЧЁМ ОСНОВАНО СКРЫТНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ

Представляемое здесь обучение скрытному тестированию основывается на науке подсознания.

Научные исследования показали: более 80% всех поведенческих актов человека определяются программами, сформированными в его подсознании.

Эти программы проявляют себя, когда человек делает что-то машинально (автоматически, бессознательно, неосознанно, подсознательно), допустим, скрестил вдруг руки, положил именно так ногу на ногу, принял такое-то положение головы, корпуса…

– им в этот момент управляют программы, заложенные в его подсознании.

Чтобы узнать о человеке, о том, как и что он чаще всего делает или будет делать, необходимо выявить эти программы, просканировать его подсознание.



Кинетика… кинетика… кинетика…

Психологи разработали специальные обучающие занятия как по тем или иным непроизвольным кинетическим знакам определить наличие определенных программ поведения, , т.е. свойства или состояния психики собеседника.

Сегодняшнее занятие будет посвящено тому, как по непроизвольному положению головы «Голова агрессора» выявить те или иные подсознательные программы Вашего собеседника.

Итак:

«ГОЛОВА АГРЕССОРА»

«Голова агрессора» – так в дистанционной психодиагностике называется такое положение головы, когда она чуть склонена вниз так,

что подбородок приближен к груди, а взгляд идет как бы из-под бровей.



«Голова агрессора»

ПОЧЕМУ ТАК НАЗВАНА?

Когда в процессе обучения слушателям наших курсов показывают подобное положение головы и просят описать психическое состояние человека с такой «головой» (не давая названия), то они, чаще всего так характеризуют такого человека: «он скорее недовольный», «агрессивный», «напористый», «раздражительный», «злой», «враждебный», «вредный», «неприязненный».

Всё верно, их память подсказывает, что чаще они видят подобное положение головы – подбородок к груди как раз у того человека, который в этот момент раздражен, недоволен, настроен агрессивно и т.п.

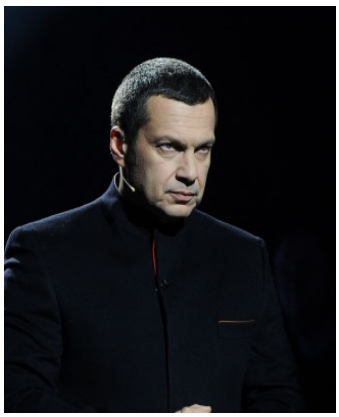
- А может быть, уважаемый профессор, это просто защитная реакция, безо всякой агрессии?

- Можно было бы, конечно… и так иногда пытаются объяснить данное положение головы, если бы… это не опроверг вот этот провинившийся мальчик:

У него ведь тоже подбородок к груди, но – взгляд-то долу,



в отличие от следующей персоны – взгляд-то в данный момент вовсе не виновного, а осуждающего кого-то, чего-то:



ПОЧЕМУ ТАК ВЫГЛЯДИТ?

Почему когда человек испытывает чувство враждебности, агрессивности, у него, как правило, непроизвольно возникает именно такое положение головы: подбородок к груди и взгляд как бы из под бровей?



«Голова агрессора» -
когда подбородок к груди, а взгляд исподлобья

Объяснение – в биологии и анатомии человека.

У человека есть одно уязвимое место, атакуя которое, человека можно относительно легко лишить жизни буквально голой рукой – это область гортани.

Так вот, когда человек собирается нападать, проявляя агрессию против кого-либо, он в большинстве случаев неосознанно принимает

и меры по защите именно этой области: опускает голову, прикрывая костью нижней челюсти гортань.



А в результате и возникает положение головы, названное «головой агрессора».

«ГОЛОВА АГРЕССОРА» - КОГДА ПРИВЫЧНАЯ, А КОГДА СИТУАТИВНАЯ …

Если Вы увидели у своего собеседника «голову агрессора» - не спешите с выводом, что он по характеру агрессивный человек. Вполне возможно, что эта реакция носит сугубо ситуативный характер, когда, например:

- разговаривая с кем-либо, человек высказывает явное свое недовольство кем-то, чем-то, или проявляет агрессивный настрой по отношению к кому-то третьему, или к чему-то; либо
- когда человеку кажется, что какие-либо действия окружающих носят агрессивный по отношению к нему характер (хотя с точки зрения окружающих это и не так); либо
-когда разговаривая с кем-то, человек слышит в свой адрес негативные высказывания – прямые или косвенные.

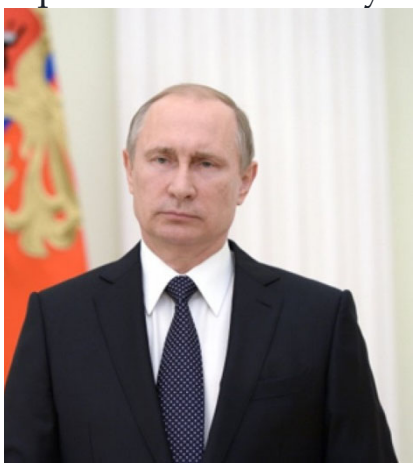
И тогда, как в ответ на ситуацию, у человека появляется «голова агрессора», но только это реакция на ситуацию, а не проявление характера.

Вот типичный пример появления ситуативной «головы агрессора».

По телевидению показывают, как президент В. Путин,



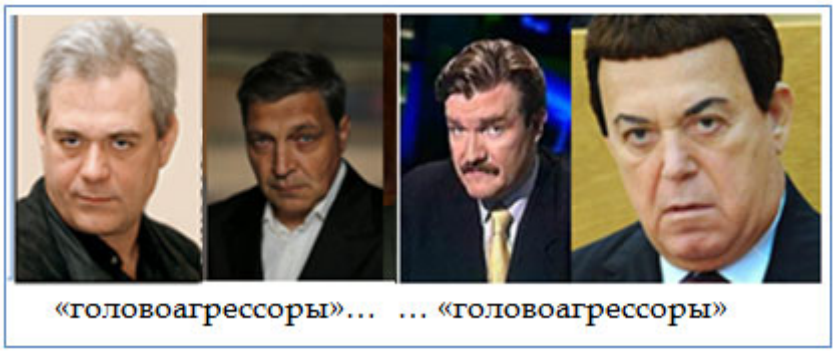
разговаривая со своим собеседником, выражает свое явное недовольство (допустим, действиями неких международных спортивных организаций, или, возможно, резко осуждает такой-то террористический акт, или обсуждает последствия стихийного бедствия на одной из дальневосточных территорий) -– и мы видим у него «голову агрессора», хотя к своему собеседнику он агрессивных чувств не испытывает и… через несколько минут вернулось



типичное – «голова президента», о чем чуть позже.

Стационарная (привычная) «голова агрессора», это практически постоянное, привычное положение головы независимо от ситуации. Обычно это наблюдается у агрессивных или негативно настроенных по характеру людей, т.е. кто постоянно проявляет агрессию или недовольство по отношению либо к людям вообще, либо к миру вообще. Таков уж характер этих людей.

Ниже представлены некоторые известные персоны, у которых «голова агрессора» - стационарная.



«головоагрессоры»… … «головоагрессоры»

КОГДА НАДО ДЕМОНСТРИРОВАТЬ «ГОЛОВУ АГРЕССОРА»

- Значит, если я правильно понял, уважаемый профессор, чтобы не вызывать негативной реакции к себе, получается - никогда не следует при общении иметь «голову агрессора»?

- Извините, уважаемый мой оппонент, не совсем так.

- Понял. Это когда против меня проявляют агрессию, тогда и мне следует иметь «голову агрессора». Верно?

- Извините, но и на этот раз не верно. Если цель Вашего общения –убедить, допустим, собеседника в своей правоте, добиться, чтобы он принял Вашу позицию, то вспыхнувший было огонь (он проявил агрессию) не стоит гасить бензином.

- Так когда же следует демонстрировать собеседнику «голову агрессора»?

- Расскажу, конечно.

Как-то я увидел выступающего по телевидению одного известного в прошлом политика, который что есть сил клеймил… уж не помню кого… А я, глядя на выступающего, усомнился в искренности его чувств. Ведь когда человек клеймит, осуждает, негодует – у него непроизвольно должна появиться «голова агрессора» - с той или иной степенью выраженности, но – «голова агрессора»… А у выступающего такого положения головы не было! Значит, как минимум играл, а как максимум – был не искренен в своём «негодовании»…

А отсюда еще один практический вывод: когда Вы по каким-то причинам вынуждено кого-то клеймите, вынуждены что-то осуждать, негодовать, то, чтобы Вам поверили – сделайте «голову агрессора». …

Так что наличие или отсутствие «головы агрессора» - это в некоторых ситуациях еще и показатель искренности Вашего собеседника.

- Извините, а можно еще вопрос? Вот разговаривает со мной человек, на лице у него добрая улыбка, а голова – постоянно «голова агрессора». Тогда что же у него в его подсознании?

- Тогда… скорее всего он по характеру агрессивно-негативный, но вот по отношению к Вам у него либо искренне доброе отношение, либо он пытается демонстрировать такое к Вам отношение, что, в общем-то распознать несложно (но это уже другая тема).

А теперь -

РЕЗЮМЕ

Если во время разговора у Вашего собеседника появилась «голова агрессора» – делайте вывод: это негативная реакция на ситуацию; ищите, где и что такое появилось, что не понравилось Вашему визави.

Если же Ваш собеседник и вошел к Вам с «головой агрессора», значит он уже изначально испытывает отрицательные (агрессивные) эмоции (к Вам ли, п может – и ко всем).

Если же у Вашего собеседника практически всегда такое положение головы – «голова агрессора» - с большой вероятностью перед Вами человек , в характере которого либо постоянный негативизм ко всему и вся, либо у него характер агрессора. И при этом следует учитывать, что для него скорее всего не характерно уважительное, почтительное отношение к людям, внимание к окружению, или просто чувство самоуважения (чувство собственного достоинства) – тогда бы было другое положение головы.

В следующих материалах мы поговорим о диагностическом значении других положений головы:, «Голова президента», «Голова кандидата»…

О ТЕХНОЛОГИИ ОНЛАЙН ОБУЧЕНИЯ ПО КУРСУ:

«Как скрытно протестировать любого человека»

Курс «Как скрытно протестировать любого человека» в ходит в общий курс «Современные психотехнологии профессиональной коммуникации».

Обучение по данному курсу дистанционное, индивидуальное, по программе, созданной под интересы конкретного Ученика.

Подробнее о технологии обучения «по профессору А. Панасюку» см. на персональном сайте http://www.pan-alex-u.ru .

По многим показателям подобное обучение существенно отличается от иных подобных курсов в Интернете. Достаточно лишь в качестве примера привести информацию об оплате, которая в корне отличается от оплаты на других курсах, где обычно в самом начале берут аванс. Принцип Вашего покорного слуги – НИКАКИХ АВАНСОВ со своих Учеников я не беру. И, кроме того, у меня, профессора А. Панасюка, оплата – это не тысячи, а лишь сотни рублей – поскольку мои Ученики ПЛАТЯТ ТОЛЬКО ЗА РЕЗУЛЬТАТЫ СВОЕЙ УЧЕБЫ (чем лучше учишься, тем меньше платишь).

(Ну где Вы такое видели-то? А если видели у других – значит, переняли, чему я, конечно же, рад.)

И еще к этому: поскольку авансов не будет, то мои Ученики вольны в случае необходимости приостановить обучение в любое время! СВОБОДА!.

И еще в этой связи: размер оплаты определяется индивидуально, и поэтому в некоторых случаях обучение первым блокам психотехник может быть даже бесплатным.

И это –только одно из принципиальных отличий обучения «по профессору Панасюку».

А о других принципиальных отличиях можно посмотреть на http://www.pan-alex-u.ru/distanc_obuchenie.html

ОБ УЧЕБНИКАХ

Поскольку программа обучения – авторская, то и учебники – тоже авторские (потому что за результаты обучения я отвечаю своим именем).

Вот основные учебники для этого курса:

1. Дистанционное тестирование собеседника…
2. Психология подсознания. Всё о подсознании человека.





Стоимость учебников мною также определяется каждый раз индивидуально (чтобы названная мною цена была бы вполне приемлемой), и поэтому в некоторых случаях может быть действительно бесплатно.

О других программах дистанционного обучения Вы сможете узнать на страничкеhttp://www.pan-alex-u.ru/o_programmah.html моего персонального сайта http://www.pan-alex-u.ru.

А теперь – отзывы тех, кто обучался «по профессору А. Панасюку».

ОТЗЫВЫ ОБ ОБУЧЕНИИ

Но сначала: представленные ниже высказывания об обучении «по профессору А. Панасюку», вообще-то читать и не обязательно (а то кто-нибудь подумает, что реклама)… хотя… хотя я ведь всё это сам заработал…

МНЕНИЕ ЗАВЕРШИВШИХ ОБУЧЕНИЕ...



«Ох-ох не зря Вы дожимали «Работой над ошибками до безошибочной работы» - помню и говорю спасибо, Александр Юрьевич. Теперь перед переговорами рисую себе аргументы и помню про черную кошку и перед кем и когда надо упреждать. Спасибо, что заставляли выучить – теперь в бою легче, как говорил Суворов. А еще вчера когда говорил с большим клиентом, поймал у себя «большой замок» и сразу убрал… научили, убедили… . Получается». Дмитрий.



«Теперь-то понимаю, Александр Юрьевич, зачем Вы всё время требовали знать правила наказания и формулу увольнения наизусть… на днях применил и… расстались по-хорошему (а раньше всегда крики)… я ведь всё время помнил про «голову внимающего» и, как Вы говорили, дозированную улыбку и про «валидол» не забыл… А кабинет сделал по-другому, теперь все зоны есть… Короче, спасибо за

науку! Не зря всё было… другим стал, вот что главное. Получается как Вы говорили». Василий.


«Хочу рассказать, Александр Юрьевич, вчера первый раз попробовал про «Любимую тему» - вспомнил всё про цветочки – уже не ущемляет, потому что вспомнил Ваше «как профи»!. Правда, получилось… И теперь знаю, почему у него «как бы» - и применял Ваше «поглаживание» ему было нужно очень, хотя он и был с «головой агрессора»… раскрылся потом он перед мной хотя и мы почти незнакомы. Еще раз спасибо за обучение, Александр Юрьевич». Андрей М.


«Я теперь смотрю на наших клиентов и вижу насквозь какой он и вспоминаю Ваши «А какую тактику к такому-то» не зря тренировались. И по телевизору – вижу лбы один ну совсем как у того чемпиона… А когда подруга ударилась сильно рукой, я спросила «Зачем ты это сделала» и про себя засмеялась, когда она сказала «нечаянно» какие они смешные. Когда говорят «я забыл», а не «у меня забылось». А ведь сама такой была когда-то спасибо, Александр Юрьевич за то, что так учили меня тогда». И. Р.


«Хочу теперь отчитаться перед Вами, Александр Юрьевич: Как я стала применять эти Ваши техники, приемы, заметила, стало как-то меньше недоброжелательных взглядов, чаще вижу улыбки (не думаю, что показалось), легче стала вроде договариваться с покупающими наши приборы, с нашими поставщиками (одного особо ярого я вроде как утихомирила… чтоб не сглазить)… я ведь стала чуть по-другому на них на всех смотреть-то… работает! Здорово. » К.


«Я стала после Вашего обучения по-другому смотреть на людей… сейчас слушаю, как говорят, что говорят, что у них в подсознании… Но ведь стала анализировать!))) Меняться стала. И стала видеть другое… Спасибо.» Валерия.



«Большое Вам спасибо за Вашу работу! Вы мне очень помогли! Обучаться у Вас было честью и удовольствием для меня.» Артём.



«В целом я заметила изменения в общении с людьми. Первое, и наверное главное, что произошло, я стала анализировать каждое своё действие, чтобы не было "случайных" поступков. И у меня ушли амбиции. Я очень гордая в жизни. Не терпела чтобы кто-то был впереди. Я должна быть лидером всегда. А теперь прежде чем занять лидерство (часто совсем мне не нужное), я задаю вопрос: "А что это тебе даст? Тебе это на самом деле нужно, или чтобы по льстить самолюбию?" Виктория.



«Александр Юрьевич, если не возражаете, я сделаю ссылку на своей страничке в социальных сетях о возможности дистанционного обучения у Вас по программе: "Современные психотехнологии общения…" и оставлю ссылку на Ваш сайт.» А.Н.



«Сейчас пришло осознание того, что полученные от Вас знания мне существенно помогаю и в жизни, и у меня на работе при общении в офисе. Продавать стало легче и даже быстрее… Спасибо.» В.Н.



«Спасибо за науку… Докладываю: клиенты изменились… теперь не хмурые и не исподлобья… легче стало с ними… Даже шеф заметил… Спрашивал, что сделал… Не сказал… Пусть думает что хочет… Но мне-то лучше стало, особенно когда делаю «Да-но» и Вашу технику «Имя» применяю, и «голову внимающего»… а про «голову президента» всё забываю… стараюсь на ручном пока.

Но уже сидим по варианту №4 – получается с уважением… Спасибо, Александр Юрьевич. Буду дальше стараться вспоминать…» Виктор Николаевич К.

ОТЗЫВЫ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ


«Обучаясь у Вас, я раньше, особо внимания не обращал на их поведение. Еще раз спасибо, Александр Юрьевич!! Вроде бы все на поверхности, но раньше это не «виделось», теперь же все «по полкам»:))» И. врач.


«Извиняюсь....просто так и распирает от новых знаний!:))» Илья.


«И если раньше, это было где-то на подсознательном уровне, то теперь ,благодаря Вашим урокам, это выходит в область сознания. И идя по улице(теперь)и наблюдая за окружающими людьми, начинаешь чувствовать себя неким Шерлоком Холмсом, для которого нет (почти)никаких тайнϑϑ.» Игорь.


«Хотел вам сообщить, мне очень нравиться с Вами заниматься и вообще, как Вы пишите и доносите информацию. Также и темп (нагрузка) для меня приемлема.» Павел Г.


«Ваше обучение очень помогает в жизни и это уже только на начальном этапе обучения.» Валентин.


««Эх, жаль не прошла Ваш курс, уважаемый Александр Юрьевич, раньше, может быть и поостереглась выходить замуж за человека с очень острым носогубным углом.ϑ» (Л., в письме после 6-го занятия.)


«Александр Юрьевич! Я учусь вашим уникальным методам, и буду это продолжать, пусть даже за книгу или вопрос нужно будет отдать последние деньги. Для меня это важнее. Деньги можно заработать, а вот управлять людьми просто так, щёлкнув пальцами, можно лишь после вашего обучения.» (после 4-го занятия) Н.А.

«ХОЧУ У ВАС ОБУЧАТЬСЯ»….

 " На курсах "Управление проектами" узнал о Ваших книгах, посетил Ваш сайт. Меня заинтересовала возможность прохождения тренингов и обучения…" Денис Н.

 «Я работаю консультантом по управлению и финансам, преподаю в Международной Академии. Скажите пожалуйста, ведете ли Вы тренинги по психологии риторики, и если ведете, то как можно в них принять участие и на каких условиях. Заранее благодарен Вам за ответ. С уважением." Сергей С.

 " Если это возможно, хотела бы у Вас обучаться - поскольку Вас выбрало мое Сердце и мой вечно сомневающийся Ум. Пожалуйста, скажите: возможно ли обучение посредствам сети интернет? " Д.Б.

 «Добрый день! Меня заинтересовал ваш курс. Я работаю в торговой сфере обслуживания клиентов… Хотелось бы научиться понимать мотивы людей и предугадывать их желания ". Нина Вл.

 «Мне очень хочется учится у Вас. Моя профессия связана с юриспруденцией. Конечная цель моего обучения – освоить совокупность приемов и методов современной техники общения с незнакомыми/малознакомыми мне людьми. Возможно, из наших уроков смогу почерпнуть информацию, которую смогу применять не только в работе, но и в личной жизни.» Галина П.

 «Александр Юрьевич! Я работаю риэлтором ,поэтому людей вокруг меня очень много ,и они все "разнокалиберные" .Опыт общения большой (около 20 лет) ,но порой не хватает знаний ... Что нужно сделать, что бы стать Вашим "студентом"? Александр.


«Я люблю общаться с интересными людьми, но они не проявляют такого же интереса ко мне. Хочу научиться находить нужные слова, которые смогут повлиять на человека и его решение.» Андрей, 25 лет.


«Подскажите пожалуйста, можно ли у Вас получить теоритические или практические навыки по продажам продуктов питания?

Планируем открыть фирму… Ваш читатель К. Артем.»


«Я начинаю заниматься риэлторским бизнесом, поэтому очень хочу обучиться Вашим разработкам, авторским приемам и техникам, получить навык, опробовать на практике». Александр К.


«Заинтересовалась вашим курсом дистанционного обучения… Будущие навыки мне нужны для профессиональной деятельности - оказываю гос.услуги ИП иЮЛ в федеральной службе.Мне 46 лет, взрослые дети». И.П.


«В самое ближайшее время, если Вы не против, планирую пройти у Вас обучение. На изучение книги времени не находиться. Обучение будет стимулировать.» Сергей.


« Мне интересно Ваше предложение о курсе обучения. Хотел бы знать детали: как, как долго и где он проходит. Какова цена вопроса.» Сергей.


«Мне 50 лет. Работаю в сфере частного бизнеса. И ваша информация меня очень заинтересовала. Я хочу у вас обучаться. Условия устраивают. Высылайте электронные книги.» Роман С.

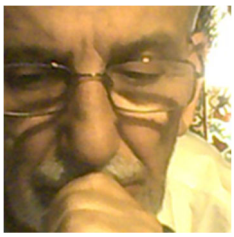

«Вы уважаемый учитель, я уверен поможете мне исправить мои ошибки поэтому я пришел к Вам учиться, и спасибо, что приняли меня в свои ученики..» Михаил.

Вот сколько наговорили… Не стесняюсь… наверное, действительно - заработал… Спасибо им всем.

И Вам, дорогой мой читатель, спасибо за Ваше терпение.

С удовольствием отвечу на Ваши вопросы, или на высказанное Вами мнение, когда если Вы напишите несколько строк автору - профессору Панасюку Александру Юрьевичу по 08-11-40@mail.ru

А пока - благодарю.



Ваш автор.

Ключевые слова: #положение_головы, #кинетика, #кинетика_головы, #подсознание; #Голова_агрессора», #Голова_властелина, #состояние_агрессивности, #дистанционная_психодиагностика, #психодиагностика, #взгляд_исподлобья, #заглянуть_в_подсознание; #О_чем_расскажет_Голова_агрессора, #Стационарная_голова_агрессора, #Ситуативная_голова_агрессора, #агрессивность, #враждебность, #непроизвольная_кинетика, #кинетические_знаки, #подсознательные_программы, #поведение_людей, #Голова_президента». #Голова_внимающего», #поза, #мимика, #Голова_кандидата»,

#Обучение_по_профессору_А_Панасюку, #онлайн_обучение, #отзывы_об_обучении, #Александр_Панасюк.