Обучение-3: как разбираться в людях
Проф. Александр Панасюк: продолжаю обучение
как скрытно протестировать Вашего собеседника.

КАК ГОЛОВА СОБЕСЕДНИКА МОЖЕТ ВЫДАТЬ ЕГО «С ГОЛОВОЙ»

Часть 3. «Голова внимающего»

.



ВОТ О ЧЕМ ЗДЕСЬ ПОЙДЕТ РЕЧЬ:

На чём основано скрытное тестирование
Напомню о предыдущих занятиях по кинетике головы:
«Голова агрессора».
»Голова «властелина»
«Голова внимающего» - правда, всем нравится?
Почему так называется - «голова внимающего»?
«Голова внимающего» - когда ситуативная, а когда привычная…
О чем расскажет Вам «голова внимающего» вашего собеседника?
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»...

Сегодня мы продолжаем серию обучающих статей, как в ходе беседы скрытно протестировать своего собеседника, заглянуть в его подсознание.

А теперь - к первому разделу:

НА ЧЁМ ОСНОВАНО СКРЫТНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ

Напомним:

Представляемое здесь обучение скрытному тестированию основывается на науке психологии подсознания.
Научные исследования позволили вычислить, что 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, по кинетике: скрестил вдруг руки, положил именно так ногу на ногу, принял такое-то положение головы, корпуса…



Кинетика… кинетика… кинетика…

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

А теперь –

НАПОМНИМ О ПРЕДЫДУЩИХ ЗАНЯТИЯХ ПО КИНЕТИКЕ ГОЛОВЫ:

«Голова агрессора»



«Голова агрессора»

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.

«Голова властелина»



Если во время разговора у собеседника появилась «голова властелина» – знайте: сейчас он испытывает чувство самодовольства («вот какие мы – умные, сильные...») или чувство своего превосходства над Вами («мы-то это умеем, а вот Вы...»). А если такое положение головы для него привычно (Вы очень часто видите у него «голову властелина»), то, с одной стороны, порадуйтесь, что Вы теперь знаете, что это за человек по характеру (самодовольный, самоуверенный), а с другой стороны – примите меры для расположения этого человека к себе, если это Вам нужно, признав, например, его превосходство в том-то и том-то. Хотя, откровенно говоря, я Вам не завидую (но и видеть опасность – это уже полдела сделать, можно обезопасить себя). При этом следует учитывать, что для него скорее всего не характерно уважительное, почтительное отношение к окружению, внимание к людям, ибо «голова властелина» – это типичная «пристройка сверху».

А теперь – к предмету нашего сегодняшнего урока:

«ГОЛОВА ВНИМАЮЩЕГО»: КАК ВЫГЛЯДИТ

Положение «Голова внимающего» в психокинетике описывается, как голова чуть склоненная набок и чуть вниз:



«ГОЛОВА ВНИМАЮЩЕГО»: ПРАВДА, ВСЕМ НРАВИТСЯ?

На занятиях по обучению кинетической психодиагностике нашим слушателям в самом начале занятия ведущий демонстрирует четыре наиболее типичные положения головы (без названий), которые они могут увидеть у своего собеседника (примерно так, как это изображено на данных рисунках):



слушателей просят назвать то положение головы, которое им приятнее было бы видеть у своего собеседника и которое им больше нравится.
И как оказалось, независимо от состава обучающихся (нами опрошены были нескольких тысяч наших слушателей: юристов, предпринимателей, руководителей, педагогов…), 90–95% опрошенных на первое место ставили третье положение головы, то самое, о котором сейчас и идет речь – «голову внимающего» (чуть склонена набок и чуть вниз).



ПОЧЕМУ ТАК НАЗЫВАЕТСЯ – «ГОЛОВА ВНИМАЮЩЕГО»?

Когда мы просили наших слушателей описать психическое состояние человека с головой чуть склоненной набок и чуть опущенной вниз (не давая им название «голова внимающего»), то они практически всегда говорили, что этот человек скорее всего «внимательный», «прислушивается», «относится к кому-то с почтением», «проявляющий заботу к людям», «почтение», «уважительный», «внимающий», и т.п.
Верно, их опыт общения с людьми говорит, что когда они видят человека с таким положением головы (голова чуть набок и чуть вниз), то они чувствуют (хотя и не осознают), что перед ними человек, проявляющий внимание, относящийся с неким почтением, ну уж определенно не испытывающий в этот момент агрессию, негативизм. Так говорит их опыт, который и отложился в их менталитете.
Но почему так? Почему человек, имеющий такое положение головы, чаще всего склонен внимательно слушать и относиться с неким почтением (если бы не так, не было бы такого единодушия наших слушателей в оценке состояния человека с такой «головой») - ?
Проанализируем отдельно каждый из двух кинетических знаков этого положения головы: склоненная набок, и слегка наклоненная вниз.
О положении головы, склоненной набок. В утрированном виде подобное положение головы у человека мы видим, когда тот что-то желает получше расслышать, «усиленно» проявляет внимание к исходящей от окружения информации, т.е. когда проявляет внимание. И, когда при беседе человек непроизвольно склоняет голову набок – значит его подсознание (ведь непроизвольно же!) проявляет внимание либо к тому, что говорит собеседник, либо к самому человеку.

А если при этом голова чуть склонена вниз (что и имеет место при положении «головы внимающего»), то в данном случае – при сочетании с наклоном набок(!) - это свидетельствует о проявлении некоего почтения (крайний вариант – чувство виновности.



но уж определенно – не чувство агрессивности… тогда бы была «голова агрессора»).



На тех же занятиях слушателям дается задание: «Попробуйте без участия мимики изобразить только ВНИМАНИЕ к собеседнику», – и большинство из них склоняли голову набок. А теперь - «Попробуйте с помощью собственной кинетики изобразить ПОКОРНОСТЬ», и обучающиеся непременно склоняют голову вниз, опускают взгляд. «А теперь попробуйте изобразить ПОЧТЕНИЕ», – и появляется «голова внимающего»: вниз и набок, ибо почтение – это «глубокое уважение», а уважение не может быть без внимания, ибо внимание – это не только психический процесс, направленный на получение информации, но и чуткое отношение, проявление расположенности.

Вот почему когда человек вольно или невольно испытывает внимательное (почтительное) отношение к окружению, его голова непроизвольно склоняется чуть набок (как бы прислушивается) и чуть вниз (склоняется в почтении).

И теперь понятно, почему подавляющее большинство опрошенных

нами обучающихся называли первой положение головы «голова внимающего», ведь всем нравится, когда к ним относятся с вниманием и еще и с почтением…

 - Простите, профессор, а какое из нравившихся они ставили на второе место – скажете?

- Конечно скажу, и не просто скажу, а у нас будет об этом очень большой разговор.. и тогда, может быть, то, что они поставили на второе место, Вы – возможно – поставите и на первое…

 - Заинтриговали, однако… Но хотя бы скажите, как называется-то?

- «Интрига», говорите? – так оправдаю и… не скажу))). Потерпите, пожалуйста, уважаемый мой оппонент, поскольку об этом нельзя рассказать в двух словах.. сказать кратко – сказать плохо.

 - Извините, но ведь известно, что краткость – сестра таланта…

- Тогда признайте, что Лев Толстой, написавший огромную «Войну и мир» - вовсе не талант, как и Достоевский… Впрочем… извините, давайте вернемся к нашей теме о дистанционной психодиагностике, о сканировании подсознания Вашего собеседника.

«ГОЛОВА ВНИМАЮЩЕГО»: КОГДА СИТУАТИВНАЯ, А КОГДА – ПРИВЫЧНАЯ?

СИТУАТИВНАЯ «голова внимающего» возникает у человека в ситуации, когда у него по какой-либо причине появляется чувство, желание внимать окружающим: когда что-то его заинтересовало, когда он просто прислушивается к тому, что сообщает ему партнер по общению; при этом желание внимать, прислушиваться сочетается с почтительным, уважительным отношением к данному окружению (при этом для такого человека постоянной, стационарной является иное положение головы; см. рис.).

Вот посмотрите на положение головы всем нам хорошо известного и многократно виденного Президента нашей страны – В. В. Путина:



Хотя и Президент, но -
с «Головой внимающего»…

подобное положение головы мы видим у Президента не часто… так бывает только при определенных ситуациях…

И, говоря о ситуативном положении головы, не будем забывать, что подобное положение головы (как и любое иное) может появиться в качестве реакции на содержание разговора в данный момент, например, когда Ваш собеседник говорит о чем-то весьма приятном для него самого.

А вот другая персона, не менее известная… и тоже с «головой внимающего»… но для него это не только его профессия (иметь такую «голову», чтобы располагать к себе зрителей),



А вот ему по должности
надо иметь такую «голову»

но и в самом деле – она у него постоянная, точнее – мы видим такое положение головы чаще всего - у Андрея Малахова «голова внимающего» СТАЦИОНАРНАЯ, привычная, типичная.

Добавим лишь, что стационарная «голова внимающего», т.е. практически постоянная («привычная»), наблюдается у тех людей, в

характере которых - постоянная заинтересованность, чуткое отношение к окружающим (что и характерно для многих ведущих популярные передачи). Стационарная «голова внимающего», как и любое иное стационарное положение головы человека, проявляет его характер, фундаментальные установки на окружающий мир (в том числе и на партнера по общению). Он по характеру прислушивающийся к мнению и позициям других людей, постоянно внимающий им и при этом всегда изначально имеющий установку уважать людей, почтительно к ним относиться (крайний вариант: «чего изволите-с?» как «пристройка снизу»… но это – как крайний вариант).

«ГОЛОВОВНИМАЮЩИЕ»… «ГОЛОВОВНИМАЮЩИЕ»…

Опросы наших обучающихся показывают, что к числу лиц, для которых положение «Голова внимающего» - привычное, стационарное, практически всегда относят известного и весьма популярного в нашей стране тележурналиста В. Познера



Его с полным основанием можно было бы отнести к самым ярким представителям «голововнимающих», поскольку практически всегда его называют самым первым.

Среди других журналистов и телеведущих называют Сергея Брылёва, Андрея Малахова, Эвелину Закамскую, разумеется, Екатерину Андрееву, Дмитрия Крылова, других…

«Голововнимающие»… «Голововнимающие»…



…потому, наверное и такие популярные…

(но при этом не называют не менее популярных Владимира Соловьева, Михаила Леонтьева, Дмитрия Киселева – о них мы уже говорили раньше), а среди политиков – раньше всегда называли Г. Явлинского (а в последние годы – реже), С. Кириенко, Г. Грефа,



а также С. Миронова (но практически никогда - Д. Медведева, В. Жириновского, Г. Зюганова – правда, по разным причинам, как и А. Чубайса, М. Горбачева или С. Шойгу, о которых у нас речь впереди).

Резюме:

О ЧЕМ РАССКАЖЕТ ВАМ «ГОЛОВА ВНИМАЮЩЕГО» ВАШЕГО СОБЕСЕДНИКА

Если во время разговора Вы заметили, как у Вашего собеседника появилась «голова внимающего» – делайте вывод: это позитивная реакция на ситуацию; ищите, где и что такое появилось, что привлекло внимание Вашего визави, что вызвало у него позитивные чувства.

Если же Ваш собеседник изначально вошел к Вам с «головой внимающего» или для него подобное положение головы привычно,

скорее всего, он относится к людям, для которых характерно внимательное отношение к окружению в сочетании с почтением, уважением, а может быть, даже и с некоторым подобострастием.
При этом следует учитывать, что для него, скорее всего, не характерна агрессивность, равно как и чувство собственного достоинства, самоуважение, ибо «голова внимающего» скорее свойственна «пристройке снизу», чем «пристройке сверху».

В следующих статьях мы будем изучать диагностическую роль других положений головы Вашего собеседника. …

А теперь – о том, как проходит полное онлайн обучение по этому курсу.

О ТЕХНОЛОГИИ ОНЛАЙН ОБУЧЕНИЯ ПО КУРСУ: «КАК СКРЫТНО ПРОТЕСТИРОВАТЬ ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА»

Курс «Как скрытно протестировать любого человека» входит в общий онлайн курс «Современные психотехнологии профессиональной коммуникации».
Прежде: обучение по данному курсу дистанционное, индивидуальное, по программе, созданной под интересы конкретного Ученика.
По многим показателям данное обучение («по профессору А. Панасюку») 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 оплата – это не тысячи, а лишь сотни рублей – поскольку мои Ученики ПЛАТЯТ ТОЛЬКО ЗА РЕЗУЛЬТАТЫ СВОЕЙ УЧЕБЫ (чем лучше учишься, тем меньше платишь). При этом размер оплаты определяется индивидуально, и поэтому в некоторых случаях обучение первым блокам психотехник может быть даже бесплатным.
(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 это –только одно из принципиальных отличий обучения «по

профессору Панасюку».

А о других принципиальных отличиях можно посмотреть, пройдя по ссылке https://2lead.ru/experts/panasyuk-aleksandr.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 страничке моего персонального сайта, пройдя по ссылке https://2lead.ru/experts/panasyuk-aleksandr.html

Теперь – отзывы тех, кто обучался «по профессору А. Панасюку» (в виде выдержек из писем моих Учеников).

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 тайн☺☺.» 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.☹» (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 на его почту см. ссылку на https://2lead.ru/experts/panasyuk-aleksandr.html.

А пока - благодарю.



Ваш автор.

Ключевые слова: #положение_головы, #кинетика, #кинетика_головы, #подсознание; #Голова_агрессора», #Голова_властелина, #Голова внимающего, #внимание_к_окружению, #почтительное_отношение, #дистанционная_психодиагностика, #психодиагностика, #заглянуть_в_подсознание; #О_чем_расскажет_Голова_вниимающего, #Стационарная_Голова_внимающего, #Ситуативная_голова_внимающего, #непроизвольная_кинетика, #кинетические_знаки, #подсознательные_программы, #поведение_людей, #Голова_президента»,», #поза, #мимика, #Голова_кандидата», #Обучение_по_профессору_А_Панасюку, #онлайн_обучение, #отзывы_об_обучении, #Александр_Панасюк.