Обучение-4: как разбираться в людях
Проф. Александр Панасюк: продолжаю обучение
как скрытно протестировать Вашего собеседника.

А вдруг Вы по своему менталитету – президент…

КАК ГОЛОВА СОБЕСЕДНИКА МОЖЕТ ВЫДАТЬ ЕГО «С ГОЛОВОЙ»

Часть 4. «Голова президента»



Вот о чем мы будем говорить:

На чем основано скрытное тестирование.
О президентах по должности и президентах по менталитету.
Как выглядит «голова президента».
У вашего собеседника «голова президента» - о чем она говорит?

Почему большинству нравится вид «головы внимающего», а автору - «голова президента»?

«Голова президента»: 10% популярности… Почему такой рейтинг?

«Голова президента»: когда ситуативная, а когда стационарная…

Почему мы редко встречаем соотечественников с «головой президента»?

Вы увидели привычную «голову президента» - значит Вы увидели президента по менталитету

«Голова президента» и имидж её носителей - М. Горбачева и А. Чубайса

О технологии онлайн обучения по курсу: «Как скрытно ротестировать любого человека»

Об учебниках.

Отзывы об обучении.

Мнение завершивших обучение...

Отзывы в процессе обучения

«хочу у вас обучаться»…

Но вначале – позвольте представиться: Ваш автор - Панасюк Александр Юрьевич, профессор, доктор психологических наук, действительный член нескольких профильных академий (так примерно написано в визитной карточке, которую я пока, к сожалению, не могу Вам вручить, хотя…вроде как еще не вечер))).

ПАНАСЮК
Александр Юрьевич
Профессор, доктор психологических наук, академик Международной академии психологических наук, Академии имиджелогии, Международной академии акмеологических наук

Skype-телефон – panalexu **Тел.: +7(916) 684-09-20**
E-mail: 08-11-40@mail.ru **+7(496) 731-44-59**
Сайт: www.pan-alex-u.ru

НА ЧЁМ ОСНОВАНО СКРЫТНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ

Представляемое здесь обучение скрытному тестированию основывается на науке «Психология подсознания».

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

Эти программы проявляют себя, когда человек делает что-то экспромт – без предварительного специального обдумывания («сделать» - «не сделать»). Например, во время разговора вдруг машинально скрестил руки на груди, или

вдруг непроизвольно произнес вне контекста, «как говорится», или почему-то непроизвольно голова приняла именно такое-то положение («Я даже сам и не заметил») – и все это экспромт, без предварительного обдумывания… «Даже и не думал об этом» - верно, а вот психологам эта как раз наруку – когда человек делает нечто без предварительного размышления, экспромт. Потому что это – проявление подсознания, в арсенале которого огромное количество программ поведения для самых разных ситуаций.

И получается, чтобы узнать человека, чтобы предвидеть 80% всех его поведенческих актов, необходимо выявить эти подсознательные программы, необходимо узнать: «А что у него в подсознании?».



Кинетика… кинетика… кинетика…

Для этого психологи разработали специальные обучающие техники – для сканирования подсознания собеседника…

Некоторым из этих психотехник сканирования программ подсознания и будут посвящены наши занятия.

Начнем с занятий, как по непроизвольному положению головы выявить те программы поведения, которыми руководствуется человек, т.е. выявить либо особенности характера либо особенности состояния психики собеседника.

Сегодня мы узнаем, о чем нам расскажет такое непроизвольное положение головы, которое получило название: «Голова президента»: о каких особенностях личности или психическом состоянии она расскажет..

Итак: сегодня - о «ГОЛОВЕ ПРЕЗИДЕНТА».



О ПРЕЗИДЕНТАХ ПО ДОЛЖНОСТИ И ПРЕЗИДЕНТАХ ПО МЕНТАЛИТЕТУ.

В человеческом сообществе все президенты делятся на две группы.

Есть Президенты по должности («Президент страны», «Президент корпорации», «Президент банка»…), а есть, как оказывается, президенты по менталитету – по особенностям психики, особенностям характера, подсознательным установкам человека. Правда, не все Президенты по должности являются и президентами по менталитету, т.е. к сожалению в одном человеке не всегда соединяются «президент по должности» и «президент по менталитету.

Но нас будут интересовать сугубо прикладные цели – не только и не столько узнать, является ли тот или иной Президент президентом по менталитету, сколько узнать, не является ли тот или иной Ваш собеседник президентом по менталитету (не забывая при этом и о себе любимом – а вдруг Вы тоже президент по менталитету))).

И будем мы этому учиться (как и раньше) по оценке непроизвольного, подсознательного положения головы Вашего собеседника, о чем люди обычно и не думают. При этом автор надеется, что в ходе предыдущих занятий – о «голове агрессора», «голове властелина» и «голове внимающего - Вы узнали, на чем основано скрытное тестирование по положению головы Вашего собеседника.

КАК ВЫГЛЯДИТ «ГОЛОВА ПРЕЗИДЕНТА»

«Голова президента» - это когда Вы видите у Вашего собеседника такое положение головы, когда она чуть склонена НАБОК, но при этом несколько откинута НАЗАД – посмотрите на рисунок, где художник чуть утрировано изобразил такое положение головы



Так художник изобразил «Голову президента»

(а почему она так названа – «голова президента» и в честь какого реального Президента – об этом ниже).

У ВАШЕГО СОБЕСЕДНИКА «ГОЛОВА ПРЕЗИДЕНТА» - О ЧЕМ ОНА ГОВОРИТ?

Итак, «голова президента» характеризуется двумя кинетическими знаками – головы наклонена чуть набок и чуть откинута назад.

Голова чуть склоненная набок (как у «головы внимающего») непроизвольно возникает у людей тогда, когда они к чему-то как бы прислушивается – не только буквально – внимательно слушают, но и в переносном смысле – проявляют внимание к окружению (аргументацию см. при описании «головы внимающего» в одном из предыдущих постов). А вот если ПРИ ЭТОМ у человека и слегка приподнятый подбородок, голова слегка откинута назад (но не настолько как при «голове властелина») , то здесь этот кинетический знак уже интерпретируется как проявление чувства собственного достоинства (в отличие от самодовольства при прямо поднятом вверх подбородке у «властелина»).

И получается, что человек с подобным положением головы – «головы президента» - как бы говорит: «Я внимательно Вас слушаю, но Вы не забывайте, кто я» (внимание в сочетании с чувством собственного достоинства).

О «ГОЛОВЕ ПРЕЗИДЕНТА»

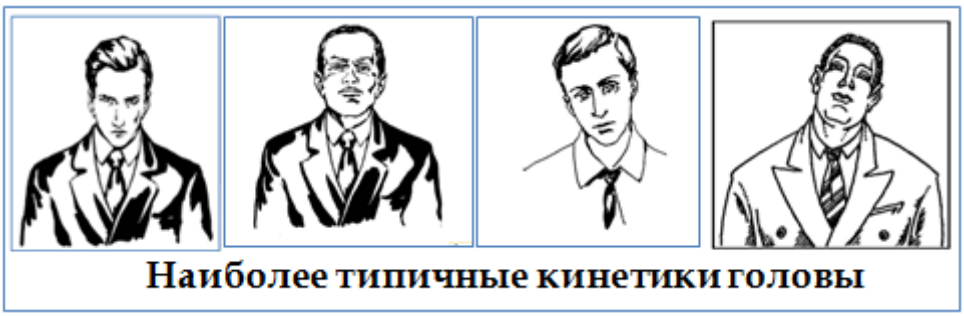


И ЧУВСТВЕ СОБСТВЕННОГО ДОСТОИНСТВА

И когда Вы видите у Вашего собеседника «голову президента» – значит в данном случае он испытывает чувство собственного достоинства в сочетании с вниманием к своим собеседникам. А вот если Вы у такого-то человека постоянно наблюдаете такое положение головы, для него такое положение головы ХАРАКТЕРНО, то смело ставьте диагноз: у этого человека В ХАРАКТЕРЕ доминируют и чувство собственного достоинства, и внимание к окружению.

ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВУ НРАВИТСЯ ВИД «ГОЛОВЫ ВНИМАЮЩЕГО», А АВТОРУ - «ГОЛОВА ПРЕЗИДЕНТА»

Из предыдущих постов Вы узнали, как выглядит и о чем говорит «голова агрессора», или «голова властелина», «голова внимающего»…



Наиболее типичные кинетики головы

При этом мы приводили данные о том, что больше всего людям нравится такой вид головы собеседника, который был назван «голова внимающего»…..



– почти 90% опрошенным нами из нескольких тысяч человек нравится именно такой вид человека – с «головой внимающего»

…. Но тогда Ваш автор утаил от Вас, что он является исключением из этого правила, что он относится лишь к 10% тех людей, которым больше нравится не «голова внимающего», а… «голова президента»… Вот уж так… А почему – сейчас узнаете… и не только об авторе, но и о многих наших соотечественниках.

«ГОЛОВА ПРЕЗИДЕНТА»: 10% ПОПУЛЯРНОСТИ… ПОЧЕМУ ТАКОЙ РЕЙТИНГ?

Почему же такая низкая популярность у носителей «головы президента»?

Когда наших слушателей (тех, которым больше нравится видеть «голову внимающего») спрашивали: «*А что же Вам не нравится в «голове президента»: то, что она склонена набок или что она слегка откинута назад*», догадываетесь, каким был наиболее частый ответ? Верно: «…не нравится потому что откинута назад»… То есть им больше не нравилось не внимание к людям, а чувство собственного достоинства. Интересно - почему? А потому нам не нравиться то-то и то-то, что не характерно и для нас самих (это психологи давно выявили)…

Почему так – вопрос, конечно, интересный, но вначале –

«ГОЛОВА ПРЕЗИДЕНТА»: КОГДА СИТУАТИВНАЯ, А КОГДА СТАЦИОНАРНАЯ…

Когда Вы видите у Вашего собеседника то или иное положение головы, то следует заметить: оно может быть либо ситуативным, либо привычным (стационарным).

Ситуативная «голова президента» возникает у человека в ситуации, когда он проявляет к чему-то внимание и при этом испытывает чувство собственного достоинства («Я внимательно Вас слушаю, уважаемый НН, но Вы всё-таки не забываете, кто я!»); или она возникает тогда, когда у него вдруг возникло чувство гордости из-за чего-то…

Как это может выглядеть – попытаюсь продемонстрировать на следующем примере.

Вот на телеэкране премьер Д. Медведев дает интервью журналисту; и, что характерно, когда говорит журналист, у Медведева «голова внимающего», но как только Медведев начинает сам говорить, у него тотчас же появляется «голова президента».

И подобная метаморфоза – проявление чувства собственного достоинства именно в момент обращения к собеседнику интерпретируется как неосознаваемая демонстрация самоуважения («Вы все-таки не забывайте, кто с Вами...»).

Стационарная «голова президента», т.е. практически постоянная (привычная), Вы можете наблюдать у тех людей, для которых характерен постоянное внимание к окружению, постоянный интерес в сочетании с чувством собственного достоинства… вольно или невольно демонстрирует, что он уважает себя, оценивает себя как «достойного уважения».

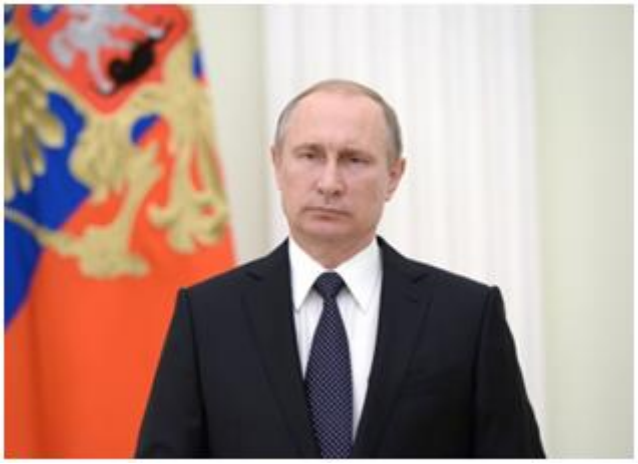
Опросы наших обучающихся показывали, что к числу лиц с привычной «головой президента», т.е. с таким характером, практически всегда относили Президента СССР М. Горбачева, по имени которого и названо данное положение головы – «голова президента», а также



Президент:
и по должности, и по менталитету

нынешнего Премьера Д. Медведева, экс-министра финансов, а ныне «Главного Ревизора» страны А. Кудрина и всегда – уже на протяжении не одного десятка лет - А. Чубайса. Ниже мы еще поговорим об этих персонах…

Но нам никак не обойти вниманием и еще одного Президента по должности, у которого «голова президента» наблюдается всё-таки



чаще, чем иное положение головы – речь идет о Президенте Российской федерации Путине В.В.

Посмотрите – типичная «голова президента».

ПОЧЕМУ МЫ РЕДКО ВСТРЕЧАЕМ СООТЕЧЕСТВЕННИКОВ С «ГОЛОВОЙ ПРЕЗИДЕНТА»?

Давайте заглянем в московское метро (в питерский трамвай, в пензенский автобус), когда не час пик и люди сидят свободно. Посмотрите на них, посмотрите на положение их головы… Много ли увидите сидящих с «Головой президента»? – «Не смешите, Александр Юрьевич, с такой «головой» в трамваях да автобусах не ездят» - так примерно комментируют наши слушатели подобную просьбу…

А и в самом деле: примерно одна треть сидящих в общественном транспорте (если не уткнулись в смартфоны или планшеты) имеют «голову внимающего», примерно процентов 5% сидят с «головой властелина», а остальные – да-да, увы, с «головой агрессора» - у которых подбородок к груди, а взгляд не в пол, не в смартфон, а — исподлобья.

А теперь пойдем на улицу и посмотрим на прохожих, идущих, ну, допустим, по одной из центральных улиц Москвы, где достаточно легко встретить как иностранца, так и соотечественника. И там многие (если не большинство) – с «головой агрессора», и очень редко с «головой президента», причем, последние – в основном из тех, кто общается только на «зарубежном» языке… туристы… Интересно…

И действительно, если лет двадцать-тридцать тому назад иностранцев на московских улицах легко можно было отличить по одежде, то теперь и наши одеваются не хуже… А вот менталитет…смена одежды на лучшую, увы, не привела к появлению у многих чувства собственного достоинства, что и характерно для носителей «головы президента». Редкое это явление – «Голова президента» - среди наших соотечественников, чаще – увы, «Голова агрессора», о чем с сожалением и констатирует (на основании собственных исследований) Ваш автор. И чуть ниже – почему же так…о чем и написал статью: «Почему мы такие агрессивные?».

Но совсем не следует винить в этом наших соотечественников – не вина их в том, что у них нет чувства собственного достоинства, а беда… А вот откуда такой менталитет у не малого числа наших соотечественников – ответ на этот вопрос с позиции психологической науки, с позиции политической психологии весьма и весьма интересный. Но для ответа должен быть большой и специальный разговор, а посему – будь на то Ваше желание узнать, почему мы такие

агрессивные, пожалуйте к статье с таким прямо названием: «Почему мы такие агрессивные?» в одной из своих энциклопедических книг («Имидж. Энциклопедический словарь» http://pan-alex-u.ru/books_imig_1.html)- но это – если будет на то желание…

А пока – ответ на вопрос о частоте у наших соотечественников «головы президента» - как оказывается, частота этого положения головы пропорциональна частоте чувства собственного достоинства… Знаете, почему большинство американских президентов имеют «голову президента»? А потому что американские избиратели, как и избиратели всего мира выбирают по неосознаваемому принципу «себе подобных» (с «головой президента). Потому еще и Горбачев пользовался такой популярностью на Западе – даже еще до начала своей перестройки: они, западники, видели в нем своего человека, человека для которого характерно чувство собственного достоинства… Это увидели еще до вывода им войск из Германии… ещё до того… Но о Горбачеве, о его менталитете, о его «голове президента» у нас будет отдельная речь – и в статье «Как смотрится имидж М. Горбачёва с «Головой президента» в зеркале политической психологии».

А теперь –

ВЫ УВИДЕЛИ ПРИВЫЧНУЮ «ГОЛОВУ ПРЕЗИДЕНТА» - ЗНАЧИТ ВЫ УВИДЕЛИ ПРЕЗИДЕНТА ПО МЕНТАЛИТЕТУ

Если Вы имеете дело с человеком, у которого «голова президента», это скорее всего означает, что Ваш визави, с одной стороны, способен проявлять явное внимание к Вам, к тому, что Вы говорите, к данной ситуации, а с другой стороны – как бы дает Вам понять, что у него есть чувство собственного достоинства («Я внимательно Вас слушаю, но Вы всё-таки не забывайте, кто я») . Делайте вывод, зная, что за человек перед Вами, и что для его менталитета характерно именно это: чувство собственного достоинства в сочетании с внимательным (в позитивном плане) отношением к окружению. При этом следует учитывать, что для него скорее всего не характерна агрессивность, равно как и почтительность, а тем более подобострастное отношение к людям, с которыми он имеет дело.

«ГОЛОВА ПРЕЗИДЕНТА» И ИМИДЖ ЕЁ НОСИТЕЛЕЙ – М. ГОРБАЧЕВА И А. ЧУБАЙСА

Представьте: Вы видите человека с явно привычной «Головой президента». Значит, как мы теперь знаем, у этого человека в характере внимательное отношение к людям в сочетании с выраженным чувством собственного достоинства. И хорошо, что у человека есть и то, и другое – и внимание к людям и собственное достоинство.

Но сейчас я Вам назову двух известных в нашей стране людей, у которых точно привычная «голова президента» (привычная, стационарная, постоянная), но имидж которых – вроде как хуже некуда… Это первый президент СССР М. Горбачев и А. Чубайс,, который в представлении не нуждается.

Почему так? В соответствии с такими неоспоримыми чертами характера, как внимательность и чувство собственного достоинства, у них точно должен быть позитивный имидж, положительное мнение о них… Но, увы, мнение у большинства членов нашего общества о них – весьма негативное… Почему такое противоречие?

- Да всё просто, автор, их имиджмейкер вот так приучил держать голову, вот они и держат, а их менталитет – хуже некуда!

- Да, по логике вроде так может быть: приучили держать – вот и держат «голову президента»…. Вроде бы так… если бы не одна закономерность, выявленная психологами: если человека заставлять долгое время иметь такую-то кинетику («ну-ка держи плечи развернутыми!»… «ну-ка подбородочек вверх…»), то со временем точно будет меняться и менталитет человека… Служба в Армии – наглядное подтверждение изменения менталитета от требования «имиджмейкера-сержанта» постоянно развернутых плеч, от приподнятой головы, от уверенной походки… И – «Знаете, из армии вернулся совсем другим человеком!» Так что если бы с ними – с М. Горбачёвым и А. Чубайсом работал над их положением головы некий имиджмейкер, то уж точно изменился бы и менталитет в лучшую сторону и всё равно в их характере появилось бы и внимательность, и чувство собственного достоинства…

Но на самом деле ни у Горбачева, ни у Чубайса не было имиджмейкеров, и Ваш автор это точно знает – нет, не из «надежных источников», а из документов…

Вот посмотрите на молодого М. Горбачева с… «головой президента» - не было тогда никаких имиджмейкеров… слов таких не знали… а «голова президента»



М.С. – с «головой президента, когда у нас еще слова такого – «имидж» - не знали…

Но – лучше – почитайте две статьи, посвященные имиджу М. Горбачева и А. Чубайса… точно получите ответ, почему при наличии привычной «головы президента» у них такой имидж, такое мнение в нашем обществе…

А статьи эти в Энциклопедии, посвященной имиджу (со скромным названием «Имидж. Энциклопедический словарь») одна статья под названием

Только помните принцип менталитета людей с «головы президента»: «Я внимательно Вас слушаю, но Вы не забывайте, кто я».

В следующих статьях мы будем изучать диагностическую роль других кинетических знаков и о чем они говорят.

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 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 см. ссылку https://2lead.ru/experts/panasyuk-aleksandr.html.

А 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: #подсознание; #Голова_агрессора», #Голова_властелина», #Голова_внимающего», #Голова_президента», #пристройка_снизу, #пристройка_сверху,#дистанционная_психодиагностика, #психодиагностика, #внимательность_к_людям, #почтение, #заглянуть_в_подсознание; #обучение_кинетике, #О_чем_расскажет_Голова_президента», #Стационарная_голова_президента», #Ситуативная_голова_президента», #М_Горбачёв, #А_Кудрин, #А_Чубайс, #Д_Медведев.