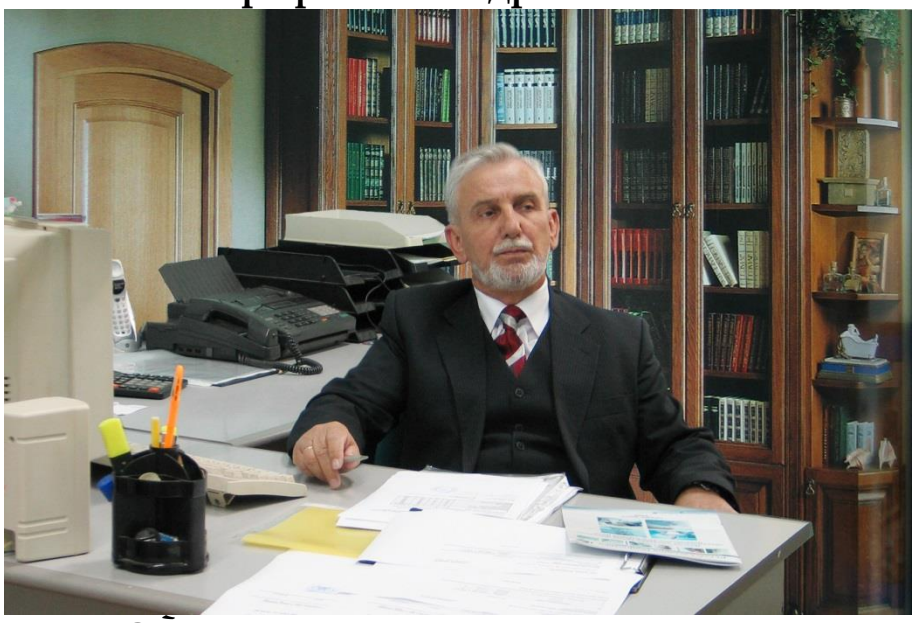
ОНЛАЙН-ТРЕНИНГ: «УЧИМСЯ КАК РАСПОЛАГАТЬ ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА К СЕБЕ: СПЕЦТЕХНИКИ»

Проф. Александр Панасюк

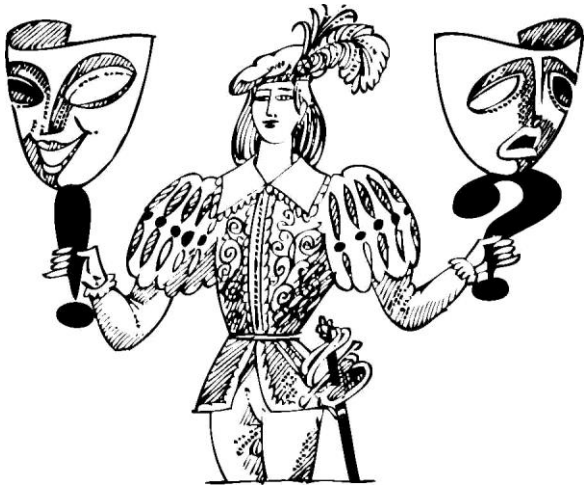


ВОТ О ЧЕМ ПОЙДЕТ РЕЧЬ:

Что значит «расположить человека к себе»?
Для чего необходимо располагать человека к себе?
Кого необходимо располагать к себе:
Кого не следует располагать к себе
О психотехнологиях и психотехниках расположения к себе (формирования аттракции).
Учимся располагать к себе: программа обучения
О технологии онлайн-обучения
Об учебниках
Отзывы об обучении:
Мнение завершивших обучение...
Отзывы в процессе обучения
«Хочу у Вас обучаться»….
Ключевые слова

Курс дистанционного обучения ***практическим психотехнологиям как располагать людей к себе*** разработал и проводит
доктор психологических наук,
профессор
ПАНАСЮК АЛЕКСАНДР ЮРЬЕВИЧ
(в рамках общего курса: «Профессиональные психотехнологии воздействия на людей»)

ЧТО ЗНАЧИТ «РАСПОЛОЖИТЬ ЧЕЛОВЕКА К СЕБЕ»?



Расположить человека к себе – создать у него положительные чувства к себе разной степени выраженности – от симпатии к Вам до влюбленности в Вас.

На профессиональном языке психологов «расположить к себе» – создать аттракцию – сформировать психологическое притяжение к себе.

Можно ли располагать к себе помимо воли или даже вопреки воле человека?

Поскольку мало вероятно, что человек попросит: «расположите меня к себе», то чаще всего те психотехники аттракции, о которых здесь пойдет речь, используют помимо воли того человека, которого Вы хотите расположить к себе. В ряде случаев это необходимо делать даже вопреки воли человека. Один из примеров – когда воспитателю необходимо расположить ребенка к себе для принятия им ценностных ориентаций взрослых.



Есть и другие вполне легитимные ситуации, когда человека необходимо расположить к себе.

ДЛЯ ЧЕГО НЕОБХОДИМО РАСПОЛАГАТЬ ЧЕЛОВЕКА К СЕБЕ?



В психологии профессиональной коммуникации существует следующий закон: «Люди легче принимают позицию того человека, к которому у него положительное отношение – от симпатии до влюбленности, и наоборот, труднее принимают или даже отвергают позицию того человека, к которому негативное отношение». Обоснование этого закона влияния на принятие (как внутреннее согласие) позиции другого человека представлено в работе «Как убеждать в своей правоте. Современные психотехнологии убеждающего воздействия» (зайдите на страничку http://www.pan-alex-u.ru/ubezhdat_v_prav.html персонального сайта автораhttp://www.pan-alex-u.ru, где можно и приобрести – прямо у автора)

Если Вам необходимо, чтобы данные человек не просто принимал бы Ваши позиции (в служебной или в бытовой сфере общения), но принимал легко, быстро, сразу, то он должен быть расположен к Вам, испытывать к Вам позитивные чувства (от симпатии до влюбленности). Если у него нет таких чувств к Вам, необходимо сформировать аттракцию – чувство психологического притяжения к Вам.

КОГО НЕОБХОДИМО РАСПОЛАГАТЬ К СЕБЕ:



Необходимо располагать в первую очередь новых людей из Вашего окружения (профессионального, личностного), например: предполагаемого партнера по бизнесу, нового клиента, нового поставщика, нового подчиненного, нового учителя, нового… любого, кто должен легко принять Вашу позицию.

Также необходимо располагать к себе знакомых Вам людей, которые, как Вы заметили, не испытывают к Вам выраженные положительные чувства, но которые должны легко принять Вашу позицию.

КОГО НЕ СЛЕДУЕТ РАСПОЛАГАТЬ К СЕБЕ

Не следует располагать к себе в первую очередь тех, кто в Вас влюблен.



Выражение «Любовь слепа» означает, что человек принимает абсолютно всё, чтобы ему не говорил тот, в кого он влюблен. (В силу упомянутого выше закона и ненависть тоже слепа, поскольку когда человек кого-то ненавидит, он отвергает всё, чтобы ему не говорили.)

Ну и можно не располагать к себе того, кто испытывает к Вам явную симпатию.

О ПСИХОТЕХНОЛОГИЯХ И ПСИХОТЕХНИКАХ РАСПОЛОЖЕНИЯ К СЕБЕ (ФОРМИРОВАНИЯ АТТРАКЦИИ).



Они умеют располагать к себе…

Все приёмы расположения к себе по техники воздействия делятся на две группы: вербальные (воздействие с помощью слова) и кинетические (воздействие с помощью кинетики головы, рук, других кинетик).

Все психотехники формирования аттракции направлены на подсознание того человека, которого располагают к себе.

УЧИМСЯ РАСПОЛАГАТЬ К СЕБЕ: ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

Для каждого Ученика составляется персональная программа обучения, базирующаяся на базовой программе, которая представлена ниже.



Они умеют располагать к себе…

БАЗОВАЯ ПРОГРАММА

Психологический принцип формирования аттракции (притяжения людей к себе)



ВЕРБАЛЬНЫЕ ПСИХОТЕХНИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ РАСПОЛОЖЕНИЯ К СЕБЕ

ПРИЕМ «ИМЯ СОБСТВЕННОЕ».

Этика или психология?

Почему так принято?

Уговорим Верочку –«пулеметчицу»?



Правда ли, что этот сигнал приятный?

Встреча в автобусе.

Когда Вас назвали не Вашим именем.

Когда Ваш тезка — плохой человек.

Звук собственного имени — сигнал «для аттракции».



Почему такие сигналы притягивают партнера?

Психологический механизм возникновения аттракции.

Назвать по имени — проявить интерес к личности. Аргументация.

Внимание к личности — утверждение этой личности

Утвердить личность — сделать ей приятное

Сделать челов Сделать человеку приятное — вызвать притяжение к себе

Сложно ли применять?

Что надо этому Иванову?

Почему они говорят «Алло»?

Зачем мне нужно, чтобы она представилась?

Как запомнить имя звонящего?

«А я всегда так делаю» — почему неправда?

венное» как средство психологической диагностики.
Когда в подсознании «люблю», а в сознании «ненавижу»
Почему Вы не называете коллегу по имени
Любит ли он жену и сына?
Про школу, или Почему не называют по имени
Почему повеяло холодом?
Потренируемся в Сбербанке?
Правда ли, что плохая память?
О некоторых приемах запоминания имен
Сделайте себе визитную карточку
Как запомнить Хадзисмела Тазретовича?
Не будьте формалистами

Есть ли противопоказания?

Правда ли, что «сядет на шею»?

ПРИЕМ «ЗОЛОТЫЕ СЛОВА»



«Золотые слова», комплименты, лесть — «кто есть кто»

«Вам сегодня делал кто-нибудь комплименты?»

Главное — чтобы комплимент не заметили

Умеете ли Вы делать комплименты?

А как он-то считает?

Правила формулирования комплиментов

Поможем начинающему?

О «комплиментах стопроцентного действия»

Как же действуют «золотые слова»?

Есть ли противопоказания?

«Золотые слова» и деловое совещание — совместимы ли?

ПРИЕМ «ЛЮБИМАЯ ТЕМА»

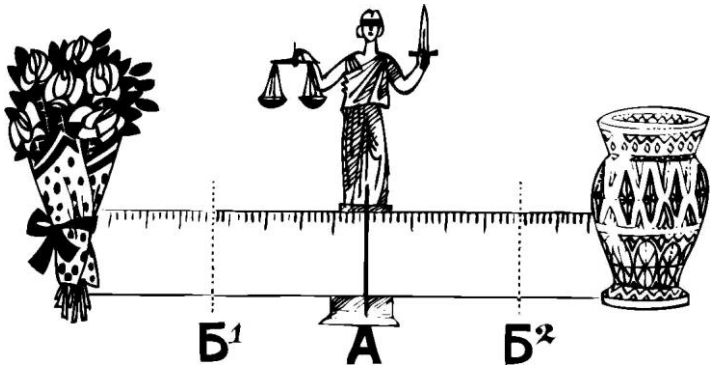
«Кастовая тема» — у кого какая?

Механизм возникновения аттракции по «закону Маугли»

История «о цветочках»

Так поговорим «о цветочках» или

Взвесим ценности



Выбор ценностей — тест на профпригодность?

Поговорим и об Уголовном кодексе

Кто пострадал от разговора «о цветочках»?

А что, если все так будут делать?

Будем лицедействовать? Будем!

КИНЕТИЧЕСКИЕ ПСИХОТЕХНИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ РАСПОЛОЖЕНИЯ К СЕБЕ.

Информацию о подробном содержании программы обучения по этому курсу (см. на страничкеhttp://www.pan-alex-u.ru/raspol_sobes.html) и об особенностях дистанционного тренингового обучения (см. на страничке http://www.pan-alex-u.ru/distanc_obuchenie.html) вы сможете получить, написав профессору А. Панасюку по эл. Почте (см. ниже).

О ТЕХНОЛОГИИ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЯ

По форме обучение психотехнологиям расположения к себе - дистанционное.

Обучение индивидуальное по программе, созданной под интересы конкретного Ученика (на основе представленной выше базовой программы).

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

Обучение «по профессору А. Панасюку» по многим показателям существенно отличается от подобных курсов в Интернете. Достаточно лишь в качестве примера привести информацию об оплате, которая **в корне отличается от оплаты на других курсах, где обычно** оплату берут в самом начале обучения. Принцип данного обучения – НИКАКИХ АВАНСОВ со своих Учеников я не беру. И, кроме того, у профессора А. Панасюка оплата – это не тысячи, а лишь сотни рублей – поскольку ПЛАТЯТ ТОЛЬКО ЗА РЕЗУЛЬТАТЫ СВОЕЙ УЧЕБЫ (чем лучше учишься, тем меньше платишь).

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

И еще к этому: поскольку авансов не будет, то мои Ученики вольны в случае форс-мажорных обстоятельств прервать 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 отличий обучения «по профессору А. Панасюку» см. на упомянутой выше ссылке

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. Как убеждать в своей правоте. Современные психотехнологии убеждающего воздействия.



2. Психология риторики: теория и практика убеждающего воздействия.



3. Психология подсознания. Всё о подсознании человека.

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

О других программах дистанционного обучения «по профессору А. Панасюку» Вы сможете узнать на страничкеhttp://www.pan-alex-u.ru/o_programmah.html персонального сайта профессора А. Панасюка http://www.pan-alex-u.ru .

А теперь – отзывы тех, кто прошел обучение «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 наш Суворов. А еще вчера когда говорил с большим клиентом, поймал у себя «большой замок» и сразу убрал… научили, убедили… . Получается». Дмитрий.

 «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». М.

 «Спасибо что научили. 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.

 «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.

 «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?" Викки.***

 ***«И жалею, Александр Юрьевич, только, что не получилось у меня раньше с Вами выйти на такой вот контакт и не начать***

учиться раньше…. сейчас понимаю, насколько важно для меня ИМЕННО ТО, ЧЕМУ ВЫ УЧИЛИ ПО СВОИМ КНИГАМ как на них влиять.» Вл.



«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.

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. Я» (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… Но 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 08-11-40@mail.ru или позвоните мне +79166840920. Благодарю.

А также смотрите ссылку https://2lead.ru/experts/panasyuk-aleksandr.html



Благодарю.

Ключевые слова: #услуги, #обучение, #психология, #курсы, #психотренинги, #дистанционное_обучение, #психотехнологии_общения, #психотехники, #располагать_к_себе, #приём_Имя_собственное, #приём_Золотые_слова, #приём_Любимая_тема, #обучение_по_профессору_А_Панасюку», #проф_А_Панасюк, #Книга_Как_убеждать_в_своей_правоте, #Александр_Панасюк.