



**Вологодский
тренинговый
центр**

3 ступень

«ХАРИЗМАТИЧНЫЙ ОРАТОР»
«МЕТОДЫ НЛП В УПРАВЛЕНИИ АУДИТОРИЕЙ»

**Вологда
2013**

Элемент структуры	Тревога	Гнев	Печаль	Уверенность	Любознательность	Мотивация	Радость
Критерий	Угроза нарушения	Нарушен	Событие прошло	Удовлетв	Не понятно	Удовлетв	Удовлетв
Время	Будущее	Настоящее	Прошрое	Настоящее	Настоящее, будущее	Будущее	Настоящее
Размер обобщения	Детали	Детали	Общее	Общее	Детали	Общее	Общее
Активность	Высокая	Высокая	Низкая	Средняя	Высокая	Высокая	Высокая
Темп и ритм	Рваный	Высокий, волнами	Медленный	Средний	Высокий	Высокий	Высокий
Локус контроля	Внешний	Внутр	Внешний	Внутр	Внутр	Внутр	Внутр
Долженствование	Должен	Должен	Не определен	Могу	Хочу	Хочу, Могу	Хочу
Сравнение	Различие	Различие	Различие	Сходство	Различие	Различие	Сходство
Субмодальности	Ч/б, мерцают	Ч/б или сверх яркие	Ч/б смазанные, желтизна, серость	Реальные	Яркие цветные	Яркие цветные	Яркие цветные
Жесты оратора	Рваные, хаотичные	Ступенчатые по направлению к аудитории	Плавные вниз	Четкие размеренные	В будущее, вниз (сенсорика)	В будущее Вверх (ценности)	Всплески вверх

РАДОСТЬ

- Вызывает желание общаться.
 - Ценность удовлетворена неожиданно. Контраст между ожиданием и событием.
 - Достижение результата приводит к еще большему расширению возможностей и перспектив.
 - Субмодальности: цвет, яркость и контраст, динамика, хаотичность.
 - Настоящее и будущее. Жесты, направленные вверх и вперед или по линии времени вверх.
 - Жесты всплесками.
 - Активное участие: твое, ты, мы.
 - Глаголы действия, преимущественно обобщенно-неконкретные.
 - Желания (хотеть, мочь).
2. Как вовлечь других людей в Радость. Три фокуса внимания.
 - Яркие хаотические цвета в голове. Яркие цветные детали на человеке.
 - Представляешь человека улыбающимся. Представлять человека в той эмоции, которую вы хотите ему передать. Глаза, сморщенный нос, уголки губ вверх.
 - Жесты хаотичные и вверх. Возможности находятсяверху. Указание на контраст и другие элементы структуры.
 3. Как поддержать радость в себе.
 - Визуалам: цветные пятна на других людях, хаотичность в движении.
 - Кинестетикам: шарик цветной прыгает внутри Вас, сам меняет скорость.
 4. Радость связана с «Рефреймингом»

ПЕЧАЛЬ

- Влечет: замирание, прекращение разговора, большие паузы, вздохи.

- Утрата ценности. Что-то уже не случится, не произойдет. Раньше было хорошо, но что-то произошло в прошлом.
- Время прошлое.
- Брови домиком. Улыбка расслабленная, печальная.

1. Печаль базовая эмоция в национальной традиции:

- «Поспешешь, людей насмешишь», «Молчи, за умного сойдешь».
- «Опять языком чешешь?» - т.е. взрослые люди, не общаются, а вздыхают.
- «Лучшие годы – годы студенчества, наслаждайтесь ими» «приказывают» печальные взрослые.

2. Субмодальности

- Ч/б и серые образы, неконтрастные. Видишь серую или желтую кожу, морщины.
- Внутренний голос говорит неторопливо очевидные и банальные вещи.
- Замедление.

3. Как вызвать печаль.

- Замедление интонации.
- Движения вниз: поза и жесты. Мышцы лица идут вниз.
- Голос вниз.
- Наличие ресурсов в прошлом. Диссоциация от ресурсов в настоящем.
- Жесты **влево от аудитории и вниз** (прошлое)
- Голова вниз и влево (от аудитории) – загоняем во внутренний диалог и в прошлое.
- Замирание телом
- Указание на пассивную форму «посиди, послушай», прерывание активности другого человека тоже вызывает печаль.
- Сами по себе повторения уже вызывают печаль и грусть. Печальный «Капитан Очевидность» смотрит на людей и говорит: это женщина, это мужчина, это группа.

ГНЕВ

- Влечет: активное желание идти и восстанавливать справедливость.
- Угроза критерию, которую НЕОБХОДИМО устранить.
- Сходные эмоции: Раздражение – повторяющееся накапливающееся подтверждение «опять». Ненависть - поиск подтверждений «еще, еще».
- Противопоставление.
- Настоящее.
- Детали
- Сначала, а потом (последовательность, процедура)
- Убыстрение
- Жестикация последовательно, с приближением к аудитории.
- Не замечать ресурсы в настоящем.
- Ассоциированно.
- Туннельный фокус внимания.
- Субмодальности: ч/б со вспышками (стробоскоп). Если цвета, то сверхинтенсивные, гипертрофированные в темном оттенке
- Жесты без увеличения скорости, ступенчатые, как переключение скоростей на танке.
- Постоянный поиск непонимания тебя. Даже если кивнул, все равно не понимает «Нет, ты не понимаешь».
- Интенсивность, не обязательно громкость. Можно тихо, но с интенсивной артикуляцией.
- Поиск негативных намерений
- Поиск неожиданных деталей

Использование эмоций

1. Плюсы разных эмоций при работе с аудиторией:

- Печаль – прислушиваются
- Радость – уходят в хорошем настроении
- Агрессия – канализация на внешний раздражитель.
- Гнев – побуждает к действию, бодрит, повышает АБ.

2. ХСР можно описать с точки зрения эмоций.

- Радость – знаю, что хочу
- Удивление – чему, научусь, пока буду делать
- Страх – все ли предусмотрели?
- Гнев – есть время размышлять, но пора и делать. «Ребята, мы классно с Вами поработали. Мы классно с Вами поучились. Пора пойти и проверить».

Создание эмоции «Печаль»

1. *Критерий утрачен, ушел в прошлое.*
2. *Все ресурсы в прошлом*
3. *Процедурно, монотонно, обобщенно.*
4. *Замедляя интонации, понижая интонацию при окончании фраз.*
5. *Движения вниз: поза и жесты.*
6. *Жесты влево от аудитории и вниз*
7. *Мимика «Печали», мышцы лица идут вниз.*

Создание эмоции «Радость»

1. *Критерий неожиданно удовлетворен в настоящем.*
2. *Новые возможности в будущем.*
3. *Разнообразие интонаций.*
4. *Жесты вправо от аудитории, вперед и вверх (всплесками)*
5. *Мимика интереса и радости.*
6. *Фокус внимания от деталей к общему*
7. *Яркие цветные субмодальности*

Создание эмоции «Гнев»

1. *Накопление нарушения критериев в настоящем.*
2. *Желание и возможность восстанавливать справедливость.*
3. *Активные ритмичные интонации.*
4. *Жесты волнами навстречу аудитории.*
5. *Мимика «Гнева»*
6. *Фокус внимания на деталях.*
7. *Цвета ядовитые, гипертрофированные.*

Для чего можно использовать «Радость»

1. Вызвать желание общаться
2. Создать позитивное впечатление
3. Маркирование своей продукции

Для чего можно использовать «Печаль»

1. Калибровка (распознавание) ситуаций, когда
 - Вы встраиваете эмоцию другим
 - Другие встраивают Вам
 - Когда Вы встраиваете сами себе
2. используя контраст, передать в презентации (сохраняя похожее содержание)

- Радость при рассказе о вашем продукте
 - Печаль при рассказе о продукте конкурентов
3. Упокоить группу, перевести в рефлексю
 4. Подстройка к аудитории с данной эмоцией для последующего ведения

Для чего можно использовать «Гнев»

1. Калибровка (распознавание) ситуаций, когда
 - Вы встраиваете эмоцию другим
 - Другие встраивают Вам
 - Когда Вы встраиваете сами себе
2. Мотивация на борьбу с внешним врагом, конкурентами
3. Формирование аутгрупповой сплоченности
4. Вытащить из пассивной эмоции
5. Подстройка к аудитории с данной эмоцией для последующего ведения

Упражнение «Дирижер»

1. **А** и **Б** договариваются об общей шкале «АБ».
2. **А** играет роль оратора и рассказывает любую историю из своей жизни.
3. **Б** играет роль «дирижера», который рукой показывает уровень «АБ», на котором сейчас нужно выступить оратору.
4. **А** выступает и по ходу выступления меняет энергетику своего выступления. Тем самым оратор обучается менять энергетику своего выступления быстро и легко.
5. Остальные участники играют роль слушателей и калибруют в процессе выступления оратора, после чего дают ОСВК++ :
 - При каком уровне «АБ» выступление оратора было максимально конгруэнтным (какая энергетика для оратора «родная»)
 - Что нужно добавить, изменить (советы даются сенсорно, лучше с показом) для того, чтобы выступление и на самом высоком уровне, и на наименьшем уровнях «АБ» оратор был максимально конгруэнтен.
 - Насколько легко и быстро оратор переключался с одного уровня «АБ» на другой.

Уровень «АБ»	Уместный контекст	Свои дополнения
Высокий	• Вдохновить, «зажечь», замотивировать • Передача эмоций, чувств, призывов • Привлечение внимания аудитории среди шума и гама • <i>Для подстройки к «АБ» аудитории</i>	
Средний	• Информационное и логическое взаимодействие с аудиторией (в дигитальном канале) • Передача фактов для анализа, размышления • <i>Для подстройки к «АБ» аудитории</i>	
Низкий	• Трансы и медитации, погружение в расслабленное комфортное состояние • Успокоить аудиторию • <i>Для подстройки к «АБ» аудитории</i>	

Вызывание эмоций

Как вызвать «Печаль» ?



Критерий утрачен	Были значимые вещи
Время прошлое	Остались в прошлом
Различие на «нет»	Теперь этого нет, теперь иначе
Процедуры	Последовательность, пошаговость
Обобщения	Крупные обобщающие мазки
Внешняя референция, внешний локус контроля	Ссылка на внешние источники и внешние влияющие обстоятельства
Пассивность	«Замирание»
Субмодальности	Ч/б, темное, серое
Голос	Низкий, монотонный
Ритм	Медленный, размеренный
Мимика и жесты	«Стекающие» вниз

Как вызвать «Позитивный интерес»



Критерий внезапно удовлетворен	И дополнительные возможности
Время НАСТОЯЩЕЕ + БУДУЩЕЕ	В настоящем и будущем
Различие на «новое»	Новые возможности и детали
Возможности	Широкое поле возможностей
Обобщения + Детали	Обобщение с вкраплением деталей
Внутренняя референция и внутренний локус контроля	Я могу
Активность	Много энергии
Субмодальности	Цветные, яркие, беспорядочные
Голос	Разнообразный, меняющийся
Ритм	Хаотичный, Интенсивный
Мимика и жесты	Жесты вверх, улыбка

Создание эмоции «Печаль»

1. Критерий утрачен.
2. Процедурно, монотонно, обобщенно.
3. Замедляя интонации.
4. Движения вниз: поза и жесты.
5. Жесты влево от аудитории и вниз
6. Голос вниз
7. Мышцы лица идут вниз.
8. Наличие ресурсов в прошлом.

ВЕРБАЛЬНАЯ ПОДСТРОЙКА К ПЕЧАЛИ

Поддержка **рефлексии по поводу оставленного в прошлом**

- Вопросы с глаголом в прошедшем времени, со словами: **как всегда, все, никогда, никто**
- Ориентация на анализ: **давай подумаем**
- Выражения, относящиеся к большому временному фрейму и причинам: **почему?, в чем причина?, зачем?, за что?**
- Пресуппозиции: **что опять случилось?, что не получается?**

Создание эмоции «Интерес»

1. *Возможность удовлетворения критерия в будущем.*
2. *Разнообразие интонаций.*
3. *Жесты вправо от аудитории и вниз*
4. *Голос вверх*
5. *Мимика интереса и радости.*
6. *Наличие ресурсов в настоящем и будущем.*

ВЕРБАЛЬНАЯ ПОДСТРОЙКА К **ИНТЕРЕСУ**

Указание на возможное удовлетворение критерия в будущем:

- Уточнение возможных позитивных деталей в будущем: **Чем это будет полезно? А если получится? А что будет особенно интересно? Что ты увидишь (услышишь, почувствуешь)?**
- Уточнение возможных отдаленных позитивных последствий: **А что еще это тебе даст?**

Критерии ОСВК (обратной связи высокого качества)

1. Выступающий высказывается первый, затем слушает молча.
2. Поддерживается раппорт (симметричный или ассиметричный на всех логических уровнях).
3. Искренне (помогаем научиться, а не стараемся понравиться).
4. Из 3 позиции, в прошедшем времени.
5. На уровне «Поведения», в сенсорной формулировке ВАКОГ
6. Сначала отмечаем успехи (что получилось хорошо)
7. Затем, что изменить и добавить в позитивной формулировке.

Универсальная модель утилизации вопросов

Каверзные вопросы – это вопросы, которые приводят выступающего в состояние замешательства. При этом оценка самого вопроса уже не имеет значения. Главное в данной ситуации преодолеть замешательство и, сохраняя целостность выступления, получить время для поиска вариантов продолжения выступления. Данная модель описывает структуру ответа, используя которую, выступающий может отвечать на широкий спектр каверзных вопросов.

Модель представляет собой лингвистический конструктор, состоящий из пяти последовательных этапов:

1. **Услышать** вопрос от аудитории.
2. Выразить свое отношение к вопросу: **Согласие, Принятие или Интерес.**
3. Использовать лингвистическую связку **на отстройку** от каверзного вопроса.
4. Сделать **связку на переход** к ответу на вопрос.
5. Перейти к развернутому **ответу на тему** связанную с вашим выступлением.

1	2	3	4	5
Вопрос	Выражение отношения к вопросу (он услышан)	Связка на отстройку от заданного вопроса (диссоциируемся)	Переход к своей точке зрения (переход на «свое поле»)	Развернутый ответ в контексте выступления (продолжаем на своей территории)
	1. СОГЛАСИЕ • Да • Согласен • Конечно • Вы правы. • Это реально 2. ПРИНЯТИЕ • Благодарю • Отлично • Хорошо • Хороший вопрос • Это важно 3. ИНТЕРЕС • Интересно • Интересный вопрос • Любопытно • В этом, что то есть • Какой оригинальный вопрос	• Такое мнение (вопрос) на самом деле возможно (возможен) • Правда, может сложиться такое впечатление • Я тоже раньше так думал • Наверное, есть случаи, когда это окажется верным • Если придерживаться вашей точки зрения, то это может быть так. • Это важное замечание • Как я вас понимаю	1. Мягкий переход через союз «И» • И в то же время, • И наряду с этим • И одновременно	

Работа со «сложными» участниками

Что нужно делать для предотвращения сложных ситуаций

1. Актуальность и свежесть информации.
2. Вовлечение. Максимум активных упражнений («напрячь» группу активным делом).
3. Позитивная эмоция оратора. Найдите свой ключ входа в позитивную эмоцию (например, легкая улыбка)
4. Введение правильных правил тренинга (например, для говорунов – «одно радио в эфире»)
5. Максимальная предтренинговая диагностика и адаптация.

Что нельзя делать со «сложными» участниками

- Игнорировать (расплодятся)
- Негативная критика (сам вырубится, а группа «вытащит пистолеты»)
- Затеивать дискуссию на виду у группы (отклонение от хода тренинга)

Как нужно реагировать. Модель ПБЛ.

- **Позитивно** (если Ваша эмоция «позитивное спокойствие», Вы справитесь со всем!)
- **Быстро** (реагируйте быстро)
- **Ласково** («да-реакция», присоединение и ведение, «я благодарен, за то что Вы говорите о важном и поэтому давайте перейдем к следующему шагу»)

При необходимости используйте и отложенную реакцию.

Используйте ресурс группы (дозировано!)

В любой системе наиболее стабильный элемент контролирует систему. Т.е. если я позитивный дольше, чем некто негативный, то я все контролирую.

Типичные «сложные» участники

1. Жертва

- Сделайте это один раз вопросом группового обсуждения.
- Ответьте, сделайте предложение.
- Не превращайте в терапевтическую сессию с одним человеком.
- Разбирайтесь с вопросом быстро!
- Передайте помощнику («за двери» или в подгруппе)
- Если Ваша эмоция «Позитивное спокойствие», Вы справитесь со всем!
- Временно изменить эмоцию «жертвы», зафиксировать на этом изменении внимание группы и продолжить.
- Останавливать «помощников» и утилизировать самому.

2. Помощник

- Создайте якорь включения и выключения помощника.
- Иногда обращайтесь к нему: «Ты это уже знаешь. Расскажи, какую ценность это несет для тебя». Удовлетворяем его потребность сказать раз в два часа, а не раз в пять минут.
- Похвалите несколько раз, подчеркните значимость и он Ваш.
- Тоже для людей, которые очень долго дают, обратную связь. Следите за эмоциями группы.
- Помощника можно прямо о чем-то попросить на перерыве. Он же помощник.
- Периодически подходить 2-3 раза в день и это будет их держать в состоянии дружбы.

3. Вопросы компетентности и квалификации

- Вопросы компетентности и квалификации не имеют значения. Чем более человек компетентен в каком-то вопросе, тем больше он отдален от мира вокруг.
- Лучшие «узкие» специалисты – чаще всего никакие тренеры.
- Главный критерий – как мою работу оцените Вы.
- Если Вы начнете объяснять, аргументировано доказывать – теряете участников, которым это все не интересно.
- Если начинаете волноваться – теряете участников.
- Полезные убеждения:
 - *Вы решаете сами, что для Вас ценно.*
 - *Вам нечего скрывать, вам не за что бояться, не за что извиняться.*
 - *Вопросы компетентности ничего не решают, если у Вас есть вера в себя.*
 - *Вы – это дар. И не все будете делать верно и не всем понравится. Вперед.*
 - *Пусть они видят говорящее чудо, говорящее интересно красиво из глубины.*
- Поручите представить Вас организаторам. Ибо всегда есть вероятность звучать бахвально. А первые моменты самые важные.
- Можно написать резюме в программе, на сайте и с этим уже можно «играть» (Вы читали?)
- Не стараться дать больше информации – это «группа напрягает оратора»
- Если говорят «мы и так все это знаем», «напрячь группу»:
 - *Увеличить количество упражнений*
 - *Увеличить уровень сложности (например, добавить видеоанализ)*
 - *Сохранить позитивную невербалику, но увеличить часть ОСВК «изменить, доуавить»*
 - *Делегировать критическую часть ОСВК группе и не защищать от критики.*

4. Помеха.

- Пример стратегии:
 - *Подхожу близко, приближаюсь. Привлекаю внимание.*
 - *Он на меня начинает смотреть.*
 - *Говорю внутри себя «уделите внимание!»*
 - *Замолкают или любая позитивная эмоция», киваю «Спасибо. Вот так»*
 - *Продолжаю.*
- Обращаюсь к «помехе»: что-то можете добавить, дать? Хорошо, в следующий раз постарайтесь сказать подробнее.
- Последовательность реакций:
 - *Невербально позитивно*
 - *Невербально позитивно с некоторыми элементами подсказки*
 - *Вербально негативно*
 - *Отправляем за двери.*
- Это не битва просто у него такое поведение, которое он может не осознавать.
- «Возможно он хороший оратор, я здесь этого не видел, но надеюсь. Но я доверяю Вашим намерениям научиться»

5. Вопрос

- Один раз помогите и ответьте.
- Можно речевым парадоксом или шуткой.
- Запишите и отправьте мне на электронную почту, мы постараемся ответить подробно.
- Не менять программу из-за вопросов. Вопросы сами разрешаются обычно.
- Универсальная модель ответов на каверзные вопросы.
- Попросить говоруна следить за регламентом.

- Ставьте говорунов истероидов в ролевые игры.

6. Конфликт

- Никогда не спорьте ни с кем перед лицом группы.
- Оратор в публичном перетягивании каната не выигрывает.
- Согласитесь быстро и легко, пусть выиграет. Закройте вопрос. «Это все неправильно» «О, могли бы об этом поговорить. И дальше».
- Ему не интересны факты, ему интересно подраться.
- Если выиграете, то у вас появился враг. Вы бросили перчатку любому в аудиторию, у кого есть свое мнение. И вы показали, что Вы жуткий, который воспользовался своей властью и пристрелил маленького. И группа начнет взводить затворы.
- У Вас слушом много власти и на глазах группы пристреливание участника может быть несправедливым.
- Люди не любят забияк – а если спорите – вы забияка.
- «У вас что низкая самооценка? Или считаете, что всегда должны выигрывать?»
- Если оратор был настолько гибок чтобы принять выстрел и позволить другому иметь свое мнение – группа будет поддерживать Вас. И дальше. Вспомните айкидо.
- Если человек продолжает конфликт – «Да, вы правы»! «или когда мы обсудим этот вопрос, мы поймем» - «но я хочу обсудить его прямо сейчас» - «да я вижу, что вы хотите. И дальше». Иначе объявите перерыв – что бы удержать пистолеты у тех, кто может его пристрелить.
- Ключ здесь Ваши спокойные калибровки.
- Наводить позитивные мосты с людьми, которых не приемлете – расширяет карту.

7. Пассивный

- Устал, хорошо погулял накануне. Устал – дать отдохнуть, вызвать на демку, в спокойное упражнение
- Боится риска. Боится риска – соблюдать лестницу роста и в начале сказать, что результаты могут быть любыми
- Отключился на шаге, который пропустил/не понял/не получилось. Не понял – объединить в упражнении с тем, кто понял и любит объяснять.

Жесты назначение

- ☞ Дать слово
- ☞ Отметить участника
- ☞ Собрать внимание
- ☞ Активизировать группу
- ☞ Остановить участника
- ☞ Собрать участников после упражнения

Использование пауз

- ☞ Привлечь внимание
- ☞ Подчеркнуть важность
- ☞ Обозначить переход к новой части
- ☞ Дать время на осмысление материала

Примеры встроенных команд

- ☞ У тебя есть любой нужный тебе навык
- ☞ Верь в себя
- ☞ Ты можешь учиться
- ☞ Доверие самому себе
- ☞ Ты мне нравишься

Основные убеждения эффективных коммуникаторов

1. Карта не территория. У каждого своя карта окружающего мира.
2. Уважение. У каждого есть все необходимые ресурсы.
3. Различие = Красота.
4. Нет сопротивляющихся клиентов. Есть отсутствие раппорта.
5. Правило 7/93
6. Ваш самый важный клиент (студент, слушатель).
7. Манипуляция = Коммуникация.

Структура краткой харизматической речи

1. Структурируй свою речь.
2. Рассказать, о чем тема, что важного хочу донести (тезис в одно предложение)
3. Подстройка к опыту, контакт с аудиторией.
4. История из личного опыта.
5. Что самое важное? Какие самые важные ценности Вы показываете (тезис в одно предложение).
6. Дополнительно: Краткая метафора (ответы на «ну, и что?», и как это можно применить)
7. Конкретные шаги, что делать. Подстройка к будущему.
8. Завершающий эмоциональный призыв!

Тренерский состав

Дмитрий Ющенко

- Сертифицированный Тренер НЛП международной категории (Certified NLP Trainer),
- Сертифицированный Мастер НЛП международной квалификации (М.А.NLP),
- Сертифицированный гипнолог
- Член Международной федерации коучинга ICF
- Действительный член Профессиональной Психотерапевтической Лиги
- Член Интернациональной ассоциации тренеров НЛП
- Дипломированный психолог

В настоящее время:

Руководитель Вологодского тренингового центра. Тренер сертификационных программ «НЛП Практик», «НЛП Мастер», «НЛП Тренер», «Практик Эриксоновского гипноза», «Мастер Эриксоновского гипноза», специализированных программ «Боевое НЛП» (совместно с Институтом НЛП, г. Москва), «Манипуляции в коммуникации», «Жесткие переговоры», «Харизма оратора», «Юмор, творчество и импровизация», «Переговоры», «Работа с возражениями», «Управление стрессом», «Управление конфликтами», «Флиртомания», «Искусство личного обаяния». Автор ряда статей, участник телевизионных передач.

Наталия Царева

- Сертифицированный Тренер НЛП
- Сертифицированный "НЛП Мастер" международной квалификации (М.А.NLP)
- Сертифицированный «Практик Эриксоновской терапии и гипноза»
- Индивидуальный консультант, генеративный коуч

В настоящее время:

Тренер сертификационных программ «НЛП Практик», «Практик Эриксоновского гипноза», специализированных программ, «Управление стрессом», «Управление конфликтами», «Как найти работу своей мечты?», «Качественный сервис», «Искусство системных продаж», «НЛП 3 Поколения», «Системные продажи». Ведущая корпоративных программ, индивидуальный консультант и коуч.

Татьяна Панова, супервизор группы

- Сертифицированный "НЛП Мастер" международной квалификации (М.А.NLP),
- Сертифицированный «Практик Эриксоновской терапии и гипноза»,
- Индивидуальный консультант, коуч

В настоящее время:

Супервизор сертификационных программ «НЛП Практик», «Практик Эриксоновского гипноза». Специалист по организации тренинговых программ. Индивидуальный консультант и коуч.

«НЛП Практик» 3 ступень

Ф.И.О.	
Телефоны	
Электронная почта	
Личная страница в интернет	
Почтовый адрес	
Общее впечатление о данной ступени.	
Что особенно запомнилось?	
Что, на Ваш взгляд можно было бы добавить?	
Имеете ли намерение пройти цикл «НЛП Практик» полностью?	
Что для Вас особенно важно в изучении НЛП?	
Изменилось ли Ваше представление об НЛП сейчас и, если да, то как?	
Напишите, пожалуйста, откуда Вы о нас узнали	