



Международная Ассоциация профессионалов развития личности Проекты Ассоциации:

- **Мастерская профессионального роста**

Есть бесчисленное множество тренингов для тренеров, Мастерских ведущих и прочих школ, центров и тренингов, где готовят ведущих тренингов различной направленности. Всех их объединяет одно: это тренинг о том, как не будучи тренером им стать.

А вот тренингов, встреч, Мастер-классов для уже практикующих тренеров - маловато. В связи с этим Ассоциация предлагает начало новому проекту: **Мастерская профессионального роста. Мастерская профессионального роста** - это в некотором роде "интеллектуальная тусовка", на которой собираются как участники Ассоциации (в том числе Учредители Ассоциации И.О. Вагин, Н.И. Козлов, А.Г. Свияш) так и те, кто пока в Ассоциации не состоит, но интересуется деятельностью Ассоциации.

Ближайшая встреча состоится в конце марта. Тема встречи: «Как создать и издать свою книгу». Место проведения – тренинг центр «Разумный путь». Подробнее – см. сайт www.liros.ru

- **Исследовательская мастерская Н.И. Козлова**

Исследовательская мастерская занимается сферой практической психологии. В практической психологии много яркого, но меньше понятного, во всем интересно разобраться, но где и с кем? Для этого и создана Исследовательская мастерская. Что скрывается за сложными и длинными словами? Как умная теория прикладывается к ежедневной практике? Как это может быть использовано на тренингах и в жизни? Будем разбираться совместно. Темы на Мастерской затрагиваются самые живые и интересные: о личности и ее росте, о методиках психологических тренингов, о воспитании детей и взрослых, о развитии эмоций и мышления. Выбирают тему — участники мастерской. Желющие — делают доклады. После докладов — общее обсуждение, выводы и прикидки «где и как это можно использовать в жизни».

Ближайшая встреча состоится 17 марта в 19:00. Тема встречи: "Структура личности». Место проведения – тренинг центр «Синтон». Подробнее – см. на сайте www.liros.ru

- **ПсихоЛогос – www.psychologos.ru**

ПсихоЛогос - энциклопедия практической психологии. Это свободная база знаний, методик, ссылок и контактов по психологии (а также педагогике, социологии и философии), помогающих в жизни. Наука жизни в систематическом изложении для практического использования. На данный момент на ПсихоЛогосе создано более 3000 статей на самые живые и интересные темы: душа, сознание, психика, мышление и воля, чувства и эмоции, память и творчество, способности и интеллект, знание и воображение. Личность и свобода, теории личности, психология личности, структура личности, социализация и развитие личности, педагогика, характер и судьба, любовь и отношения.

Девиз ПсихоЛогоса: «Внятно, просто и по делу». Миссия ПсихоЛогоса: «Собрать, чтобы использовать!».

- **Рейтинги тренеров и тренинговых центров**

- **Традиционные ежегодные конкурсы на лучшего ведущего и лучшую организацию в сфере развития личности**

- **Ежегодные конференции**

Подробнее о проектах Ассоциации смотри – www.liros.ru

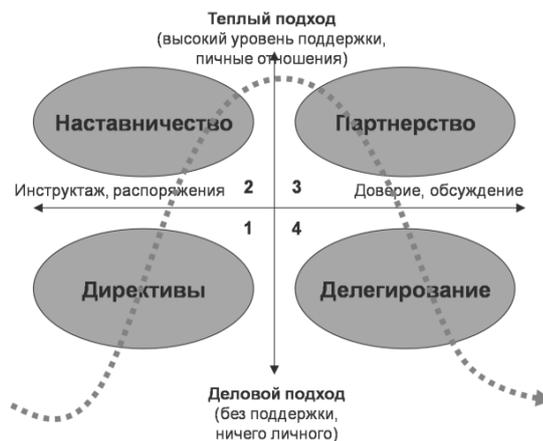
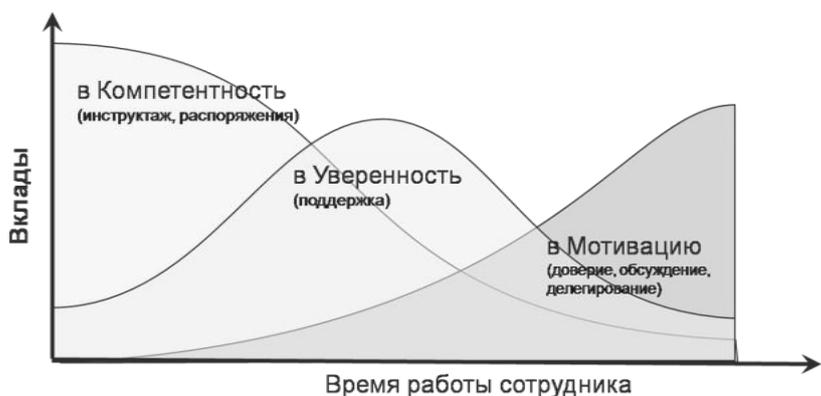


«Новый взгляд на построение команды: команда как семья»

Козлов Николай Иванович, Директор Тренинг-Центра «Синтон», кандидат философских наук, член-корреспондент РАЕН, автор и разработчик «Синтон-программы» и программы «Деловой стандарт», вице-президент Международной Ассоциации профессионалов развития личности, главный редактор «Энциклопедии практической психологии – ПсихоЛогос», ведущий тренингов с 1984 года

Поэтапные вклады в сотрудника

- Нужна **Компетентность**: Инструктаж, Учеба и образцы, Контроль и коррекция
- Нужна **Уверенность в себе**: Поддержка, одобрение, похвала. Внушения
- Нужна **Мотивация (мое дело)**: Понимание миссии, Возможность личного творческого и финансового участия



Директивы. Руководитель 1

- Инструктирую
- Инструктирую
- Инструктирую...
- Учю. Совсем немного поддерживаю

Наставничество. Руководитель 2

- Подробно объясняю задачу
- Поддерживаю
- Поддерживаю...

Партнерство. Руководитель 3

- Объясняю задачу
- Советуюсь.
- Поддерживаю.

Делегирование. Руководитель 4

- Даю задачу.
- Еще задачу. Обсуждаю.
- Иногда мотивирую...



Славянская модель

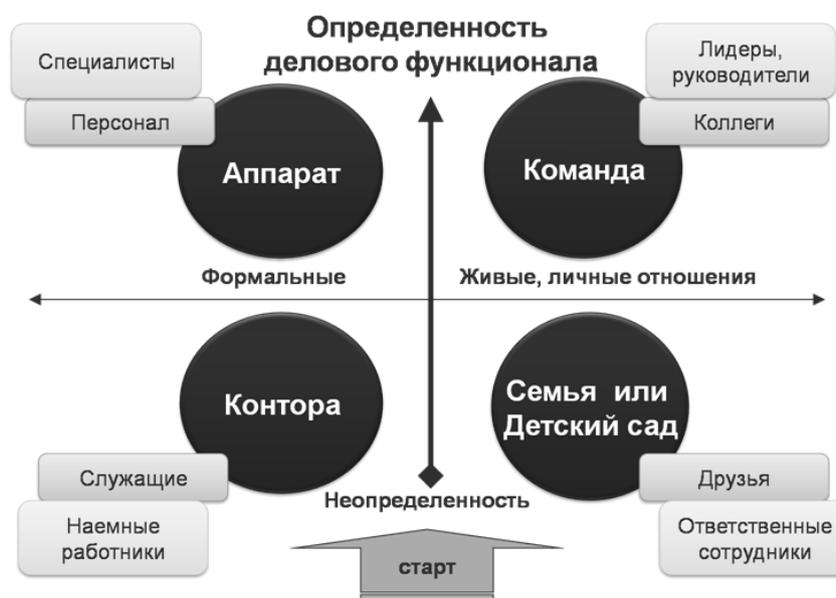
- Нет планирования, выбираем из кого есть.
- Вход: сам разбирайся
- Невнимание к формату
- Отсутствие личного отношения. Формально...
- Негативное сопровождение: бьем за ошибки, теряем контакт
- Прижился — по факту терпим
- Увольняем со скандалом

Западная модель

- Планируем, долго подбираем.
- Вход: подробный инструктаж и учеба
- Определенность с форматом
- Выстраиваем личные отношения
- Позитивное сопровождение: поддержка в трудной ситуации, держим контакт
- Место всегда вакантно: легко готовы уволить и заменить
- Увольняем красиво

Дорого. Только если сотрудники значимы

Какие бывают коллективы



Щенок эффективно дрессируется только в первые 6 месяцев. Сотрудник эффективно формируется только в первые 3 месяца

Работника первое время необходимо "пасти".

Это не мешает самостоятельности и инициативности, а один из способов развития этого.

Чему инструктировать:

- Сотрудничество. Мы - команда
- Рабочие отношения. Личные отношения во имя дела
- Формат: энергия, позитив, конструктив, ответственность

Задание рабочего формата

- Уважение и интерес к нам
- Принятие инструктажа
- (включил внимание, услышал, уточнил, выполнил)
- Задание способа исполнения (добросовестность, бодрость, самостоятельность, умение ставить цели, умение отдыхать)
- Контроль (обязательность отчета, самоконтроль)



«Влияние бессознательных установок тренера на количество пришедших на тренинг и качество обучения»

Васютин Александр Михайлович, врач-психотерапевт, действительный член Профессиональной психотерапевтической лиги, автор 30 научно-популярных книг. Медицинский центр «Белтико». 125009. г.Москва. Дегтярный переулок, д.10, к.2. a7611001@yandex.ru
www.vasutin.by.ru Тел. 761-10-01 (моб).

Одно из величайших заблуждений, которое в значительной степени портит людям жизнь – это представление, что твои мысли никто никогда не узнает. Исходя из этого, люди действуют в мире: улыбаются окружающим людям, а в это время в кармане держат фигу. Естественно, в результате (в долговременной перспективе) они от этого мира получают еще большую фигу!

На Востоке есть поговорка: «Чего нельзя делать – не делай даже мысленно!» Они исходят из того, что мысль материальна и из-за этого в какой-то момент может воздействовать на реальный мир как реальный поступок и через это принести вред «мыслителю». Но мне представляется, что ситуацию намного проще объяснять через субмодальности.

Человек, который думает о тебе плохо, но при этом улыбается и говорит тебе хорошие слова, в это время неосознаваемо разбрасывает вокруг себя микросигналы о своей неискренности (выражающиеся, например, немного-немного, но не в той тональности его голоса), которые тоже на неосознаваемом уровне четко воспринимаются собеседником и вызывают у него противоречивые чувства.

Он слышит реальные слова этого человека и верит им, но какой-то «чертик» нашептывает ему сомнения. То есть он ИНТУИТИВНО чувствует, что с этим человеком что-то не то.

Это был первый механизм. Но есть еще один – телепатический, когда бессознательное точно знает мысли и чувства «улыбающегося». И обязательно будет сигнализировать об этом сознанию.

Хороший психотерапевт – это человек, который уважает в своем пациенте личность. И действует не свысока, не с позиции гегемона, а как старший и более мудрый товарищ. И понятно, что чем старше и мудрее психотерапевт, тем к нему больше доверия.

Очень важен социальный имидж психотерапевта, то есть что о нем знает потенциальный пациент и что он слышал о его врачебном искусстве. Когда я приехал в Москву, меня в ней никто не знал. И я помню – какие гигантские усилия мне приходилось прикладывать для того, чтобы пациент стал мне доверять и выполнял мои установки.

А теперь, когда ко мне в основном идут по «сарафанному радио», то есть по рекомендациям тех людей, которых я лечил и вылечил, я свою работу даже не могу назвать работой – это хобби, которое приносит удовольствие.

Как-то я слышал, что в Америке психоаналитиком может быть только человек, у которого есть свой собственный дом, благополучная семья и дети. Так это или не так на самом деле – не знаю, но мне представляется, что это очень мудрая позиция. Это говорит, что он состоявшийся и благополучный человек. Только такой человек может дать своим пациентам что-то положительное.

Когда человек встречается с доброжелательным и благополучным в обществе человеком, который демонстрирует открытое и добродушное поведение, которое помогает ему жить в обществе намного лучше, чем при помощи агрессии, то пациент через это получает заслуживающий доверия пример того, что это возможно. Ведь если психотерапевт так себя ведет и у него получается наладить великолепные отношения с миром, то и у него тоже может получиться. И он убе-



ждается, что такое поведение намного менее энергоемко и более эффективно, чем то, что он использовал раньше.

Сколько существует современная психотерапия, столько лет не найдено ответа на фундаментальный для нее вопрос: «Какие методики психотерапии наиболее эффективны?» В 60-ые годы проводились исследования с целью выяснить, какой из существующих типов психотерапии более эффективен. Как и следовало ожидать, оказалось, что ни один из них не отличался какими-нибудь преимуществами. Оказалось вместе с тем, что улучшение состояния пациентов наступало тем быстрее, чем эмпатичнее был психотерапевт. Лечение происходит при общении с врачом, как бы через его душу. Шерток считает, что именно желание вылечить является основным, решающим фактором лечения. Если вы не верите в то, что можете помочь пациенту, то он это непременно почувствует, и никакие приемы не помогут. Психотерапевт должен быть убежден в том, что может помочь пациенту в решении данной проблемы. И тот, почувствовав эту убежденность, тоже придет к мнению, что выход есть. И если есть человек, который готов и может помочь, то надо ему верить и начать что-то и самому делать для своего выздоровления.

Психотерапевт должен работать как разумный эгоист – ради самого себя любимого. И через это сеять Разумное, Доброе, Вечное! Если же он будет делать это из абстрактных соображений, (например, нужно сеять Добро, потому, что так велел Бог), то произойдет профессиональное выгорание.



Дистанционное обучение

Инна Иголкина – бизнес-тренер, автор двух книг «Руководство начинающего счастливого или Вакцина против лени» и «Делегирование полномочий: инструкции и алгоритмы».

2007 г. - журнал "Маркетинг Менеджмент" включил Инну в ТОП-10 лучших тренеров России по тайм-менеджменту. Осенью 2007 года она заняла 2-е место в номинации "Опытные тренеры" на выставке Тренинг-Экспо. Конкурс проводили компании BuroAkzent, ОТУМКа и ARS VITAE. С 2007 года ведет курс по тайм-менеджменту для МБА в МГСУ – 18 часов видеолекций в дистанционном формате + интерактивные консультации со слушателями в разных городах. Разработала 4 дистанционных курса для корпоративных университетов совместно с компанией "Компетентум" - по делегированию, целеполаганию, стресс-менеджменту и тайм-менеджменту.

Контактные данные: www.festivalnlp.ru www.timesaver.ru 8(926)319-50-32 iigolkina@mail.ru

Что такое дистанционное обучение, его плюсы и минусы?

На нынешний день под словами «дистанционное обучение» скрывается множество различных курсов.

Основные их виды:

1. Традиционный – текстовый (самый древний). Происходит в виде периодических рассылок (с участием тьютора или нет).
2. Аудиокурсы – начитывание лекций диктором, удобно тем, что можно слушать в машине, однако эффективность достаточно низкая для большинства людей.
3. Запись видео с тренингов.
4. Мультимедийные обучающие курсы – компьютерные программы (прохождение тестов, выполнение заданий, все возможности современного мультимедиа) с помощью тьютора или без, могут выдаваться дипломы и сертификаты.
5. Интерактивное обучение с помощью Skype и подобных ему программ.

В последнее время по Интернету пронеслась эпидемия «манимейкерства», когда разные люди обучаются делать дистанционные вебинары (по Skype) и надеются с их помощью заработать много денег.

Плюсы этой методики:

Можно быстро, не выходя из дома, в удобное для себя время повысить свою квалификацию. Для корпоративных университетов – можно быстро обучить персонал, сэкономив на перелете и проживании тренера, один тренер работает в студии – а студенты в разных регионах страны его смотрят.

Записав или разработав программу один раз, можно получать доход многократно.

Минусы методики:

- Много маргиналов (дети от 14 лет становятся авторами «дистанционных курсов»).
- Много курсов плохого качества (плохая видео и аудиозапись, отсутствует структура изложения и логика, много «воды», например, 18 часов тренинга по тайм-менеджменту, из которых собственно тайм-менеджменту посвящено менее 2-х часов в исполнении одного «специалиста»).



- Реклама хорошая, но не соответствует содержанию, в результате, купив «кота в мешке», пользователь разочаровывается в услуге.
- Возможность воровства тренингового продукта.
- Слабая возможность для «обратной связи» с пользователем.

Меры противодействия со стороны тренерского сообщества:

- Задавать стандарты дистанционному образованию.
- Регулярно проводить встречи, выпускать коммюнике, делиться практическим опытом.
- Доводить до сведения общественности правду о том, сколько на самом деле стоит нормальный дистанционный курс, чего можно и чего нельзя от него ожидать,

Будущее дистанционного обучения

Плохо это или хорошо, но будущее в России и во всем мире – за дистанционными методами обучения. Кто этого не понимает, рискует «отстать от поезда».

Со временем у дистанционного обучения появятся четко определенные границы, свои кумиры и лидеры.



«Методы партизанского маркетинга в продвижении тренеров и тренинговых центров».

Алексей Матлаков, Идеальный вдохновитель направления «Полезный дизайн» и руководитель дизайн-студии «Творческая группа ЛЕТО». matlakov@artleto.ru, www.artleto.ru, 518-41-34

Будьте уникальными!

Виды уникальности: по методике, по тренеру, по видам тренингов, по клубной системе, по истории, по дополнительным услугам.

Хорошее УТП всегда содержит клиентские выгоды и отличия от остальных.

Чем выгодно УТП моим клиентам?

Узкая ниша, маленький сегмент

Сужать сегмент можно сколько угодно раз.

Хороша та целевая аудитория, у которой есть симптомы.

Какие симптомы у моей аудитории?

В каком сегменте я могу стать первым?

Что приобретут и получат люди по вашей рекламе?



В нужное время, в нужном месте.

	Кому сказать? (симптомы)			
Что сказать? (выгоды)	Студенты	Подростки	Бизнесмены	Одинокие
Дешево				
Интенсив				
Вернем деньги				

Где бывает золотая аудитория?

Не работает – меняй! Реклама – эксперимент!



Классификация тренингов

Свияш Александр Григорьевич, руководитель группы компаний «Позитив-плюс», писатель, к.т.н., www.sviyash.ru

В настоящее время проводится множество разных тренингов, для которых не имеется единой классификации, что вызывает сложности у клиентов в выборе необходимой им темы.

В случае любого разделения однородных продуктов на группы требуется иметь единое основание для такого разделения.

В настоящее время тренинги делятся по разным основаниям.

1. По направленности применения результатов тренинга они делятся на:

- **бизнес-тренинги**, результаты которых будут применяться в последующей производственной деятельности.

- **тренинги личностного роста**, результаты которых приводят к изменениям в сознании участника, и могут не иметь конкретного применения.

2. По принципам набора участников групп все тренинги делятся на открытые и корпоративные.

Открытые тренинги - это тренинги, на которые собираются совершенно различные люди, заинтересованные в получении соответствующих навыков и оплатившие тренинг из собственных средств.

Корпоративные тренинги проводятся с персоналом какой-то организации (группы организаций) по заказу ее руководства. То есть сотрудники этой организации обязаны пройти тренинг в порядке повышения своей квалификации. В большинстве случаев это тренинги навыков (бизнес-тренинги). Оплата работы тренера проводит компания.

3. По степени жесткости используемых в ходе тренингов процессов они делятся на:

- **мягкие,**

- **средней жесткости,**

- **жесткие.**

Во избежание возможных психических травм тренер должен заранее сообщать потенциальным клиентам о степени жесткости проводимого им тренинга.

4. По целям, достигаемым в ходе тренинга, они могут разделяться на следующие группы:

- **тренинги навыков,**

- **трансформационные тренинги,**

- **психотерапевтические тренинги,**

- **тренинги духовного развития,**

- **оздоровительно развивающие тренинги.**

Возможно еще деление по количеству участников, месту проведения и другим показателям, но это менее значимые критерии.



Фриланс:

Георгий Ефимов - профессиональный коуч, тренер, автор системы "Кайсен: путь мастера". Написал множество статей по бизнес и деловой тематике, автор двух книг. Создал и ведет любимый интернет- проект - библиотека КУБ (<http://koob.ru>), сайт <http://kaysen.net>, Эл. почта admin@kaysen.net

Фрилансер - свободный специалист, который сам выбирает клиентов, объем работы и оплаты.

- Работа фрилансера состоит из четырех разных направлений

- 1 - специалист (проведение тренингов и консультаций, профессиональное развитие)
- 2 - менеджер по продажам (размещение рекламы, проведение переговоров, сделки.)
- 3 - Организатор- администратор (звонки, сопровождение тренинга, зал, питание, оплата и т.д.)
- 4 - Руководитель (стратегия развития, управление денежным потоком)

Слабый фрилансер пытается быть эффективным во всех четырех областях и становится заложником своей работы.

Сильный фрилансер делегирует работу менеджера по продажам и организатора, сам же сосредотачивается в областях Специалиста и Руководителя.

Мой путь - активная работа в каждом из направлений, затем постепенная передача дел сотрудникам. (позволяет понимать всю систему изнутри и повысить эффективность управления ей)

Система обучения:

Тренинги подходят не всем.

В зависимости от потребностей и личных особенностей, клиентам может понадобиться одна из форм обучения:

- 1) Тренинг
- 2) Индивидуальная консультация
- 3) Дистанционное обучение
- 4) Сопровождающие товары - книги, аудио, видео CD.

Используя все 4 формы обучения, вы заинтересуете своей услугой максимальное количество клиентов.

Каждая форма обучения имеет сильные и слабые стороны

Маркетинговые Ключики

Сайт - один из основных инструментов привлечения клиентов

У сайта две цели

- 1) Продажа товара или услуги
 - 2) Получение контактных данных посетителей
- Снижайте риск до 0 (возврат оплаты клиенту)

Давайте больше, чем обещаете



Архетипический анализатор: ролевые модели и качество жизни

Archetypal analyzer: role models and quality of life

Ирина Алексеевна Чеглова, к.м.н., доцент, вице-президент Общероссийской профессиональной психотерапевтической лиги, г. Москва, cheglova@list.ru, 8-916-547-90-01

Представлена мультимодальная методика – **архетипический анализатор**. Используется для повышения качества жизни интеллектуально развитых, «сложных» людей с высокими культурными запросами и уровнем природной одаренности, стремящихся к полной и гармоничной реализации личного потенциала, повышению уровня успешности одновременно в нескольких сферах жизни: социальной и деловой, личной и семейной, культурной и духовной.

Presented multimodal methodology - Archetypal Analyzer that is used in consulting of successful people – for their quality of life optimization.

Качество жизни (англ. - quality of life, сокр. - QOL; нем. - Lebensqualität, сокр. LQ) - категория, характеризующая существенные обстоятельства жизни, определяющие степень достоинства и свободы личности каждого человека и общества в целом.

Принято выделять три блока параметров-индикаторов качества жизни [Крупнов Ю.В., 2005]. Первый блок характеризует уровень физического здоровья, второй – отражает удовлетворенность индивидуальными условиями жизни (достаток, жилище, питание, работа) и социальную удовлетворенность (собственное положение в обществе и положение дел в государстве). Третий блок характеризует морально-нравственное здоровье и духовный уровень развития личности [Агаджанян Н.А., 2003, 2006].

Практическое значение категории качества жизни состоит, прежде всего, в осознании соотношения имеющихся и желаемых характеристик по каждому из трех блоков и формировании на этой основе желаемого образа будущего. Эта работа проводится в формате индивидуального консультирования и групповых тренингов В трех основных жанрах:

- **конструирование личностной и социальной успешности в целом**
- **персональный менеджмент здоровья**
- **тренировка коммуникативных метанавыков профессионала: (стресс-менеджмент, командообразование, мотивация, стратегии управления, имидж)**

Метаязыком, которым удобно пользоваться в работе с каждым из этих вопросов, стал язык **архетипов** и связанных с ними **функциональных ролевых моделей**, поскольку именно они увязывают особенности функционирования человеческой личности (поведенческие, рефлексивные, эмоциональные, когнитивные) с конституциональными особенностями и базовыми ценностями. К.Г. Юнг определял архетипы как своего рода психические органы, присущие всем людям и опосредующие проявление в типичных ситуациях типического, надындивидуального бессознательного содержания психики. Архетипы легко узнаваемы на примерах из истории, в художественных образах, проявлены в жизни значимых для клиентов людей.

Для практической работы в формате групповых тренингов и персонального консультирования нами разработана методика **архетипический анализатор** [Чеглова, 2008], в рамках которой выделяется пять основных архетипов – **Принц/Принцесса, Воин/Воительница, Маг/Ведьма, Король/Королева, Трикстер (Шут)/Шутиха (Трикстерша)**.

Обозначим вклад основных архетипических позиций в формирование качества жизни.



Проявления в жизни человека архетипа **Принц/Принцесса** характеризуют его стремление к новым переживаниям и впечатлениям, способность к выбору комфортного объекта для взаимодействия, стремление к глубинному эмоциональному резонансу с природой, произведением искусства, другими людьми, своим родом, делом и страной, миром в целом. Поиск нового – впечатлений, переживаний, эмоций. То, что называют «вкусом к жизни».

Функция **Воина/Воительницы** – это достижение цели. Соответствие заданным параметрам. Технологичность и эффективность. Экспансия, агрессия, конкуренция, завоевание. И – систематический упорный труд. Сохранение, наведение и поддержание внутреннего порядка, виртуозная технологичность, наработка физического и морального здоровья, последовательности и рациональности в действиях. Приобщаясь к этому архетипу, человек реализует определенную программу, достигает четко поставленной цели. И его ресурсы – телесная сила и здоровье, интеллект и моральные качества – являются не более чем орудиями, инструментами в этом процессе.

Реализованность в зрелой любви, хозяйстве и власти и управление достигнутым, тем, что уже есть – ключевая характеристика архетипа **Король/Королева**. Этот архетип определяет способность человека создавать и поддерживать собственные системы - распоряжаться ресурсами, договариваться с людьми, мобилизовать их на достижение важных результатов, словом, эффективно вписываться в социум, разрабатывая и систематически проводя в жизнь оптимальную «внутреннюю» и «внешнюю» политику.

Типические функции **Мага/Ведьмы** – системная интуиция, информационные взаимодействия и структурирование опыта. и эмоциональная отстраненность. Познание тайнств и жизненных циклов природы для здоровья, удобства и покоя, созидание поля смыслов и глубинное понимание, умелое комбинирование и творящее преобразование и существующего.

Основная функция архетипа **Шута/Шутихи** - регулирование напряжения в системе. Управление поведением через отношение к ситуации в целом. Провоцирование нужного поведения – своего и других людей – путем парадоксального поведения – юмора, сарказма, цинизма. Выработка и своевременная смена социальных масок.

На основе архетипов в процессе практической работы осознаются и формируются **функциональные ролевые модели**, которые, как правило, обозначаются с помощью названий социальных функций, профессий, либо персонифицируются в образах исторических личностей, художественных или мифологических персонажей. В ходе работы происходит оптимизация ролевых моделей в соответствии с задачами, стоящими перед клиентом. При этом основные процессы – формирование реалистического взгляда человека на окружающий мир и присущие ему ограничения, а также реальное увеличение собственных возможностей, которые осознаются, признаются и принимаются клиентом.

Методика архетипический анализатор использована в следующих обучающих и клиентских программах:

1. Тренинговый цикл и заседания творческой лаборатории «Магия успеха» на кафедре психотерапии, клинической психологии и сексологии РМАПО.
2. Серия открытых тренингов – Омск, Екатеринбург, Казань, Новосибирск.
3. Тренинг «Команда победителей» для топ-менеджеров завода «Диод».г.
4. Серия семинаров и тренингов «Основы стресс-менеджмента» и «Компетентность личности» в рамках клуба «Путь к успеху» Корпоративного университета ОАО ГМК «Норильский Никель».
5. Корпоративные тренинги для сотрудников психологической службы ОАО «РЖД» «Технологии интервью в рекрутинге и оценке сотрудников и руководителей».
6. Серия тренингов «Технологии самопрезентации и делового общения» по заказу Фонда поддержки предпринимательства при Правительстве г. Москвы.



7. Индивидуальное консультирование и проектный коучинг собственников бизнесов (5 чел.), руководителей высшего и среднего звена (37 чел.).