

НЛП и слухи о нем: основные отличия

Статья опубликована в журнале **Вестник НЛП №4**.

Авторы: Эльвира Михайловна Лихачева

Темы, затрагиваемые в статье: История НЛП

Статьи про НЛП все еще нужны?

Нейро-лингвистическое программирование (НЛП), появившееся в США более 30 лет назад (в начале 70-х), до России дошло в конце 80-х. Поскольку книг по НЛП на русском языке не было, а книги зарубежных авторов были мало кому доступны, то впервые несколько лет жизни в России НЛП было магией для кучки избранных, которым посчастливилось попасть на тренинги специалистов, и страшилкой или обманом для остальных. Страшилкой - для тех, кто узнал об НЛП из газет и журналов, которые в один голос разоблачали это "мощное оружие, изобретенное в Америке для зомбирования людей"; обманом - для тех, кто побывал на тренингах свежее испеченных тренеров, которых внезапно оказалось довольно много и которые за большие деньги и небольшое время (как правило, несколько дней) обещали любого научить быть успешным. С тех пор многое изменилось. С 1993 года в Россию начали приезжать зарубежные НЛП-тренеры и проводить тренинги в соответствии с международными стандартами. Начали появляться российские тренеры НЛП и Центры НЛП. В первую очередь, следует упомянуть "Центр НЛП в Образовании" г. Москвы, который в прошлом году отметил свое десятилетие. Все эти годы Центр способствовал формированию, развитию и объединению российского НЛП-сообщества. НЛП-тренинги в этом Центре прошли несколько тысяч россиян и жителей ближнего зарубежья. В Центре начал выходить первый в России журнал по НЛП - "Вестник НЛП". И, хотя общее количество выпусков журнала было невелико, он заполнил

информационный вакуум первых лет российского НЛП. С 1995 года издательство "Класс" Института групповой и семейной психотерапии начало выпуск "Библиотеки психологии и психотерапии", в состав которой вошли и книги по НЛП, а несколько позже к нему присоединились другие российские издательства.

С 1999 года "Центр НЛП в Образовании" проводит "звездный проект". В рамках этого проекта в Москве прошли тренинги всемирно известных НЛП-тренеров: Роберта Дилтса, сегодняшнего лидера НЛП, Джудит Делозье и Фрэнка Пьюселика, которые были в числе авторов НЛП, Дэвида Гордона, последователя Милтона Эриксона и самого известного современного специалиста в области построения метафор, и многих других. Весной этого года прошел тренинг одного из основателей НЛП Джона Гриндера.

НЛП-тренинги теперь можно пройти как в НЛП-Центрах, так и в таких "многопрофильных" психотерапевтических институтах, как Институт групповой и семейной психотерапии и Институт психотерапии и клинической психологии, где НЛП преподается наряду с классическим и Эриксоновским гипнозами, гештальт-терапией, символдрамой и другими направлениями психологии и психотерапии.

Поэтому, получив предложение написать статью про нейролингвистическое программирование, я сначала подумала, что вряд ли в этом есть смысл: все, кто хотел познакомиться с НЛП, давно сделали это. Но, чтобы принять окончательное решение и согласиться или отказаться от этого предложения, я решила провести небольшой опрос на тему "Как Вы относитесь к НЛП?". В число интервьюируемых вошли те, кто проходил в нашем Центре обучение, обращался за консультациями либо встречался с нами по каким-то другим делам.

Ожидаемых ответов было много, поэтому приведу наиболее характерные из них:

после посещения НЛП-тренингов жить стало интересней, как будто

раздвинулся горизонт, появились новые перспективы; НЛП помогло мне перестать пересчитывать свои проблемы и сетовать на сложную жизнь. Вместо этого я начала делать то, что зависит от меня самой; и оказалось, что я сама могу изменить многое; это очень радует, потому что теперь я не боюсь строить планы на будущее и знаю, что сумею их осуществить;

я стал по-другому относиться к времени; раньше мне его всегда не хватало для того, чтобы сделать все, что хочу, и чтобы закончить начатое; сейчас, когда я определился со своими приоритетами и перестал "хвататься" за все дела сразу, мне удивительным образом удается успеть все, что для меня важно; я перестала сидеть дома, мечтая о том, что "рыцарь на белом коне" сам прискачет ко мне под окно; я присмотрелась внимательнее к тем, кто меня окружает; сначала оказалось, что вокруг меня много интересных людей, потом - что и я им тоже интересна; особенно одному, который терпеливо ждал, когда я обращу на него внимание; сейчас у нас растет замечательная дочка;

я думал, что никогда не смогу похудеть, потому что мне это не удавалось, что бы я ни предпринимал, и как-то на тренинге вдруг понял, что я просто не о том думал: я все время размышлял о том, как мне похудеть, а не о том, как стать здоровым; когда я начал вести себя так, как ведут здоровые люди, мой организм сам перестроился, и вес постепенно уменьшился до нормального, на что ушло 9 месяцев; кто-то может сказать, что это долго, но я так не считаю, потому что безуспешные попытки похудеть длились больше 5 лет; я наладила отношения со своими близкими, которые раньше сильно раздражали меня; когда я задумалась о том, почему они все время лезут со своими советами и постоянно пытаются меня опекать, то мне пришлось согласиться, что делают они это из самых лучших побуждений, потому что любят меня; и мне на удивление быстро удалось отделить то, в чем я готова с благодарностью принять их помощь, от того, что мне не подходит и воспринимается мной как ограничение моей свободы, - и смогла объяснить это им; можно долго перечислять произошедшие в моей жизни изменения, но если говорить об этом коротко, то качество жизни изменилось, я

научился получать удовольствие от самых раздел дел. Так говорили те, кто знаком с НЛП не понаслышке. Но были и противоположные отзывы:

- Представитель руководства одного из пермских вузов, в котором есть специальность "Практическая психология": "Я считаю, что НЛП - это просто цыганщина. Но у нас один преподаватель его читает. Нет, сама она НЛП нигде не училась". Вопрос даже не в том, почему предмет преподается человеком, который не имеет соответствующего образования, - к сожалению, для некоторых вузов это сегодня вариант нормы - вопрос в том, зачем преподавать "цыганщину".

- Руководитель организации, оказывающей психологическую помощь населению: "НЛП - это очень вредно и опасно. Но я читаю его своим сотрудникам, чтобы они могли его применять, когда нужно. Нет, на НЛП-тренингах я не училась, знаю НЛП по книгам". И снова возникает аналогичный вопрос: "Если НЛП "вредно и опасно", разве не аморально учить ему других?"

- Зам. директора коммерческой фирмы: "Я знаю, что НЛП - это средство манипулирования людьми, и хотя это нехорошо, мне необходимо научиться применять НЛП, чтобы добиваться от подчиненных того, что мне нужно".

Эти ответы показали мне, что еще одна статья с рассказом про НЛП может быть не лишней. Но окончательное решение я приняла, просматривая журнал сына. Там, помимо привычных уже для молодежных журналов статей о сексе, автомобилях и современной моде, я обнаружила статью про НЛП, которая начинается так: "Нейро-лингвистическое программирование (НЛП) - это набор специальных (и очень действенных) техник для воздействия на психику. При помощи них опытный мастер может всего за несколько минут изменить точку зрения человека и заставить вести себя совершенно по-другому. Тебе кажется, что ты просто с кем-то мирно беседуешь, а на самом деле на тебя воздействуют с помощью слов". И далее в том же духе.

Пожалуй, имеет смысл продолжить разговор об НЛП, поскольку есть мнение, что **слухи об опасности НЛП несколько преувеличены**. Наиболее распространенные варианты слухов об НЛП сводятся к следующему: НЛП - это набор приемов, которые позволяют обойти сознание человека и, воздействуя напрямую на его подсознание, зазомбировать его, т.е. замотивировать на любые, в том числе совершенно не свойственные ему, действия. Следовательно, тот, кто освоит НЛП, получит мощный инструмент для манипулирования другими людьми.

Субъект и объект воздействия при этом могут варьироваться:

- американские спецслужбы зомбируют свое, а заодно и наше население;
- правительства разных стран тоже зомбируют свое население;
- наши криминальные структуры - чиновников и членов правительства;
- телевидение - всех, у кого есть телевизор;
- секты - тех, кто по неосторожности попадает в их сети;
- продавцы - покупателей ...

Не правда ли, если бы хоть часть перечисленного соответствовала действительности, то мы встречали бы "зомби" на каждом шагу. А теперь припомните, пожалуйста, как часто вы встречали зазомбированных? И встречались ли они вам вообще? И к тем, кто ответил, что зазомбированных встречает часто, еще один вопрос: "А мы с Вами одинаково понимаем, что "зомбирование - это методичная обработка всеми доступными средствами психики того или иного субъекта до такого результата, пока субъект не будет полностью готов выполнять любые приказы и команды агента влияния" ?

К числу подвергшихся зомбированию обычно относят:

- тех, кого мы знаем только по триллерам или аналогичной литературе (оживших мертвецов, людей, попавших под влияние НЛО или новейшего и секретнейшего оружия и т.п.);

- тех, кто, послушав рекламу, несет деньги в МММ, голосует за того депутата, который пообещает больше других, "лечится" чудо-лекарствами от болезней, которыми не болеет;
 - тех, кто круто изменил свою жизнь, уверовав во что-то или, наоборот, разуверившись.

Из этих трех категорий людей всерьез стоит рассматривать только последнюю, потому что первых никто не видел, а вторых, не очень, мягко говоря, умных, и зомбировать не надо: они просто еще не усвоили известную истину, что "бесплатный сыр только в мышеловке". Что же касается людей, внезапно изменивших свою жизнь, то это происходит, как правило, с теми, кто потерял смысл жизни (или "почву под ногами", или надежду на лучшее), и в это время встретил кого-то, кто смог помочь (дать облегчение, надежду, уверенность). В таких ситуациях у человека возникает естественное желание присоединиться к убеждениям и идеалам того, от кого пришло облегчение. И если новые убеждения и идеалы допустимы, то есть не противоречат собственным убеждениям и имеющемуся жизненному опыту человека, то возможна вероятность, что он присоединится к ним.

Кстати, "допустимы" в смысле "не противоречат собственным убеждениям" - это не единственный вариант. Новые убеждения воспринимаются как допустимые и тогда, когда собственные твердые убеждения просто отсутствуют.

Т.е., когда мы говорим о зомбировании, то чаще всего не имеем в виду никого конкретно. А если и имеем, то речь идет, как правило, о таких изменениях в поведении человека, которые вызваны вполне естественными причинами, а не неизвестными или таинственными. И все-таки допустим на минуту, что пусть не зомбирование, но массовое манипулирование людьми все-таки возможно. Тогда возникает вопрос, в возможность каких видов манипулирования готовы поверить вы:

специалисты по рекламе манипулируют нами, чтобы мы совершали ненужные покупки;

специалисты по избирательным технологиям манипулируют нами, чтобы мы голосовали за их кандидата;

правительство манипулирует нами, чтобы мы работали по 12 часов в день и при этом требовали не повышения, а снижения зарплаты. Удивительно, но встречается немало людей, которые легко верят, что первые два варианта возможны. Однако пока не приходилось встречать того, кто поверил бы в возможность третьего варианта. И складывается довольно странная картина:

- технологии манипулирования существуют,
- их легко освоить (если верить тому, что применить их к нам может кто угодно: от изготовителей предвыборной рекламы до продавца в магазине),
- их использование возможно только для реализации негативных целей,

а сделать с помощью этих технологий что-то полезное, например, население законопослушным и трудолюбивым, нельзя.

Оказывается, ничего странного в происходящем нет, поскольку подавляющее большинство новых теорий, которые сегодня являются частью общепринятой модели мира, были восприняты совсем не сразу. Достаточно напомнить такие открытия:

- земля круглая,
- земля вращается вокруг солнца, а не наоборот,
- относительность пространства-времени.

И многие легко смогут продолжить этот список примерами из своей предметной области.

Принятие новых знаний обычно проходит следующие стадии:
"этого не может быть",

"в этом что-то есть",

"кто же этого не знает".

Что касается НЛП, то оно появилось так недавно и развивается так стремительно, что произошло совмещение во времени всех этих стадий. Более активные давно познакомились с НЛП и используют его возможности, люди более осторожные выжидают, ну а консерваторы, как обычно, требуют запретить.

В чем суть НЛП?

Итак, что же такое НЛП, если, освоив его модели и методы, можно стать более успешным (счастливым, нужным, понимаемым - в общем, таким, каким хочется стать). Про НЛП принято говорить, что в нем собраны модели деятельности людей, достигших успеха. Или более строго: нейро-лингвистическое программирование - это самостоятельная область знаний, которая рассматривает структуру субъективного опыта людей, их мыслительные и поведенческие стратегии, моделирование успешных стратегий и обучение им. Одна из основных областей применения НЛП - моделирование мастерства. Т.е. если кто-то умеет делать что-либо очень хорошо, методы НЛП помогают ПОНЯТЬ, как именно он это делает, и НАУЧИТЬ этому других.

Вот основные вопросы, которыми занимается НЛП:

- Как мы мыслим?
- Какие мотивы лежат в основе наших поступков?
- Что формирует и поддерживает нашу личность?
- Почему одни люди достигают успеха во всех делах, а других "преследуют неудачи"?
- Чем первые отличаются от вторых?
- Какова структура успешной (эффективной) деятельности?
- Как можно этому научиться?

Вопрос "КАК?" - это ключевой вопрос НЛП. Создатели НЛП Джон Гриндер и Ричард Бэндлер с самого начала задались именно этим вопросом: "КАК гениальные люди делают то, что они делают?", "КАК другие могут научиться этому?" Такой же подход они использовали при работе с проблемами, смещая фокус внимания с причин проблемы на ее структуру и выясняя, КАК устроена проблема. В поисках ответов на эти вопросы, основатели НЛП и присоединившиеся к ним группы исследователей построили набор моделей эффективной деятельности. Главное достоинство полученного результата заключается в том, что базовые модели НЛП довольно просты, в связи с чем могут быть поняты и освоены очень

многими.

Например, авторы НЛП говорят, что суть НЛП составляют три элемента: результат, чувствительность и гибкость. РЕЗУЛЬТАТ - знать, что вы хотите, имея ясное представление о предполагаемом результате в любой ситуации. ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ - быть внимательным и держать свои чувства открытыми для того, чтобы заметить, что вы движетесь к результату. ГИБКОСТЬ - быть достаточно гибким, чтобы изменять свои действия до тех пор, пока вы не получите то, чего хотите. Т.е. для достижения чего-либо необходимы знание о **результате**, который мы хотим получить; внимание или **чувствительность** к тому, что изменяется в ответ на наши действия, и достаточная **гибкость**, чтобы изменять свое поведение до тех пор, пока полученный результат не будет совпадать с запланированным. Столь же лаконичны и, так называемые, **БАЗОВЫЕ ПРЕСУППОЗИЦИИ** (или базовые предположения) НЛП. Приведем основные из них:

Карта - это еще не территория.

У каждого человека своя собственная модель мира. Никто не владеет окончательной истиной. Смысл общения в той реакции, которую оно вызывает. При коммуникации мы выполняем некоторые действия, чтобы реализовать наши намерения.

Но собеседник часто реагирует не на наши намерения и даже не на наши действия, а на свои предположения относительно наших намерений.

Не бывает поражений - есть только обратная связь. Продолжая делать то, что Вы делали до сих пор, Вы скорее всего будете получать те же результаты, которые получили до сих пор. Если то, что Вы делаете, не приводит к желаемому результату, сделайте что-нибудь другое.

В основе любого поведения лежит позитивное намерение.

Любое поведение является (или было) полезным хотя бы в одном контексте.

В любой ситуации человек делает лучший выбор из всех, что может представить себе в данный момент.

Каждый раз, прежде чем что-то сделать, мы выбираем именно эти действия.

И чаще всего выбор делает наше подсознание, выбирая из привычных нам реакций.

Единственный человек, которого Вы можете изменить, это Вы сами. Но изменения в Вашем поведении неизбежно приводят к изменениям в поведении окружающих.

Каждый из нас обладает ресурсами, необходимыми для достижения поставленных целей.

Чтобы использовать имеющийся ресурс, необходимо знать, что он у Вас есть, и уметь им пользоваться.

*Истинное понимание приходит с опытом. Ни чтение, ни рассказы других людей не дадут настоящего понимания чего бы то ни было. Вы поймете **это**, только когда переживете наяву. И это уже будут не слухи, а Ваш опыт, Ваше открытие.*

Наибольшее влияние на результат имеет тот, кто проявляет наибольшую гибкость и разнообразие в поведении. Разные жизненные ситуации требуют разного поведения, и большего успеха достигает тот, кто может быть более гибким и разнообразным.

Если один человек может делать что-то, множество других людей может научиться этому.

Суть НЛП - подражание людям, которые признаны лучшими в чем-либо.

Вселенная, в которой мы живем, дружелюбна и изобильна.

Хочу подчеркнуть, что базовые пресуппозиции НЛП - это не набор догм, приверженность которым обязательна для любого, кто занимается НЛП. Это то, как думают о себе, о других и о мире люди, у которых получается быть успешными.

Вы можете "примерить на себя" любую из этих мыслей, представить, что могло бы измениться, если бы это было вашим убеждением. Например, если вы точно знали бы, что поражений не бывает, а все, что происходит с вами, это только "обратная связь", реакция дружественной вселенной на ваши действия, как на вас это повлияло бы? Ведь в той информации, которую наш мозг постоянно перерабатывает, две составляющих: реально имевшие место факты и наши оценочные суждения относительно этих фактов. Например, "не подготовился к экзамену и получил неуд" - это факты, а сделанный на основании этих фактов вывод "мне всегда не везет: другие-то проскочили" - оценочное суждение. Но с учетом предположения о том, что если наши действия не приводят к желаемому результату, то стоит сделать что-нибудь иное, вывод из тех же фактов может быть другим. Скажем так: "Я не подготовился к экзамену и получил неуд - может быть, в следующий раз попробовать подготовиться?" Или еще: "Не нашел общего языка с начальником и не получил повышения - это катастрофа, поэтому я уже никогда не продвинусь по службе". А если по-другому: "Не нашел общего языка с начальником и не получил повышения, значит, пока я не умею находить с ним общий язык. Может быть, стоит научиться?"

А как насчет мысли, что единственный человек, которого вы можете изменить, это вы сами? Возможно, вам приходилось встречаться с людьми, которые хотели изменить всех, кто их окружает: детей, чтобы были более послушными;

родителей, чтобы меньше приставали со своими бесконечными жалобами;

подчиненных, чтобы были более исполнительными и за ними не приходилось все перепроверять;

начальников, чтобы не давали по несколько взаимоисключающих указаний враз.

А много вы знаете таких, кому это удалось? Возможно, прочитав про базовые пресуппозиции НЛП, вы скажете, что **все это когда-то где-то уже было.** И будете совершенно правы. Большинство идей НЛП не являются новыми: все это когда-то в какой-то области уже было. Помимо использования опыта основоположника гештальт-терапии Фрица Пёрлза, Гриндер и Бэндлер изучали и моделировали опыт семейного терапевта Вирджинии Сатир и психиатра, основоположника современной гипнотерапии Милтона Эриксона. В работе Сатир их более всего интересовала ее удивительная способность устанавливать хороший контакт, а в работе Эриксона - методы наблюдения за невербальными реакциями, а также модели внушения и метафоры. На развитие НЛП значительное влияние оказали не только опыт выдающихся практических специалистов, но и теоретические работы Грегори Бэйтсона, Альфреда Корзибского и Ноама Хомского. Многие положения НЛП можно проиллюстрировать цитатами из произведений известных писателей и фольклора. Например, об ответственности за свои решения замечательно сказал устами Короля Антуан де Сент Экзюпери в "Маленьком принце": *"Если я прикажу какому-нибудь генералу порхать бабочкой с цветка на цветок, и генерал не выполнит приказа, кто будет в этом виноват: он или я?"* О мастерстве подстройки писал в своей "Науке любви" еще Овидий, живший 2 тысячи лет назад (!):

*"Встанет она - встань и ты,
Сидит - не трогайся с места,
Скажет "нет" - скажешь "нет",
Скажет "да" - скажешь "да", повинуйся!
Пусть она будет указ всем выражениям лица".*

О том, что одну и ту же мысль можно передать по-разному и получить различные результаты, мы можем узнать из притчи о Ходже Насреддине:

"...Одному шаху приснился ужасный сон, как будто у него разом выпали все

зубы. Он попросил объяснить, что значит этот сон, своего толкователя сновидений. Толкователь, внимательно выслушав рассказ шаха, ответил: "Твой сон, о великий шах, означает, что очень скоро ты потеряешь всех своих родных и близких!"

Разумеется, шаху не понравился такой безысходный ответ, и он приказал казнить этого толкователя и позвать нового. Но поскольку во всех ученых книгах выпадение зубов и волос всегда трактовалось как потеря родных, то и следующего толкователя сновидений постигла та же участь... Шах разослал по стране глашатаев с указом: "Наградить мешком золота того, кто сумеет правильно растолковать мой сон, или же в противном случае, казнить".

В это время в городские ворота вошел Ходжа Насреддин. Услышав глашатаев, он тут же попросил провести его к шаху. Глашатаи предупредили его о судьбе всех предшественников, но Ходжа был уверен в том, что выйдет из дворца с мешком золота. Так и случилось: через некоторое время Ходжа нес мешок золота и был в прекраснейшем расположении духа. Когда его окружили горожане, вопрошая, что же он сказал шаху, Ходжа честно ответил: "Я не большой знаток сновидений. Но во всех книгах, которые мне удалось прочесть, выпадение зубов и волос означало потерю близких и родственников, примерно это я и сказал шаху..."

- Но ведь, говоря именно это, все твои предшественники погибли...
- Да, но более точное значение сна заключалось в том, что шах НАДОЛГО ПЕРЕЖИВЕТ всех своих родных и близких!

Таков был ответ Ходжи Насреддина. Заметьте: иногда одно и то же можно сказать по-разному. И эффект будет сильно отличаться - настолько, насколько казнь отличается от мешка золота".

Как можно этому научиться?

Первые НЛП-тренинги предназначались для узкого круга специалистов и проводились в течение 21 - 24 дней подряд. В конце тренинга проходила сертификация, и те, кто успешно справлялся с заданиями, получали сертификат НЛП-практика. Поскольку быстро выяснилось, что модели НЛП позволяют сделать более эффективной практически любую деятельность (а не только

терапию, в которой оно появилось), число желающих пройти обучение на таких тренингах стало стремительно расти. И в первых рядах было много людей из бизнеса, которые не могли оставить свое дело на месяц. Так появились программы "уикэндов". Теперь большинство НЛП-тренингов, в том числе в России, проводятся в виде 7 - 8 ступеней по выходным дням, один или два раза в месяц. Модели, описанные в первые 10 лет НЛП, давно стали классическими и составили основу курса "НЛП-Практик". В ходе этого курса можно получить навыки использования базовых моделей НЛП. Следующий уровень обучения - курс "НЛП-Мастер". Участники этого курса получают навыки построения моделей успешной деятельности и их передачи. Причем полученная модель может быть затем использована не только другими людьми, но и тем, "с кого она снята". Он может "встроить" ее в те виды своей деятельности, в которых он не так успешен или которыми еще не пробовал заниматься. Например, некто в детстве быстро и с удовольствием научился играть на гитаре, затем никак не мог освоить вождение автомобиля, а в будущем хотел бы научиться кататься на горных лыжах. В это случае полезно понять структуру его опыта успешного обучения (игра на гитаре) и организовать обучение вождению автомобиля и катанию на горных лыжах в соответствии с этой структурой. Третий уровень обучения НЛП - курс "НЛП-Тренер". Участники этого курса учатся преподаванию НЛП в соответствии с международными стандартами обучения НЛП (курсы "НЛП-Практик", "НЛП-Мастер", "НЛП-Тренер") и построению авторских прикладных курсов на базе моделей и методов НЛП. Следует отметить, что НЛП-тренеру недостаточно ЗНАТЬ материал. В соответствии с традициями НЛП-тренингов тренер должен УМЕТЬ сделать все, о чем он рассказывает. Т.е. он должен не только обладать знаниями об НЛП, но и постоянно использовать в ходе тренинга те навыки, которым обучает. Это позволяет соединить эксплицитный и имплицитный способы обучения.

Если вас интересует обучение на всех уровнях НЛП, то это можно сделать только на тренингах. Если же вы захотите повысить собственную эффективность в каких-то конкретных видах своей деятельности или усовершенствовать отдельные навыки, то для этого подойдут короткие прикладные тренинги в группах или индивидуальное консультирование. Обучение в группах считается

более эффективным, чем индивидуальное. В первую очередь, потому, что коммуникативные навыки лучше отрабатывать во взаимодействии с 20 - 30 участниками, чем с одним консультантом или тренером. Кроме того, этого гораздо дешевле. Поэтому если вы хотите усовершенствовать те навыки, по которым проводятся групповые тренинги, то учиться лучше на них. Среди прикладных тренингов в последнее время наиболее распространены тренинги по работе с целями, навыкам общения, публичного выступления, лидерства, эффективного управления.

Если же вас интересует какой-то конкретный набор навыков и умений, например, управление организацией с учетом специфики вашего бизнеса, то для этого больше подойдет индивидуальное обучение.