



Татьяна Грязнова

Бизнес-тренер:

как найти
свое призвание?



ОБ АВТОРЕ



Татьяна Грязнова

Бизнес-консультант, лайф-коуч

Консультирование руководителей, владельцев бизнеса по направлениям: личностное развитие, в том числе выход из профессионального кризиса; профессиональное совершенствование; запуск новых проектов; проработка управленческих качеств.

Кандидат психологических наук в сфере психологии труда (с 2007 года)

Тема диссертации: «Психологические механизмы готовности к социальному риску в профессиональной деятельности руководителя (на примере руководителей высшего звена железнодорожного транспорта)».

Бизнес-тренер, практикующий с 1998 года

Основная специализация — подготовка и развитие бизнес-тренеров, управленческие тренинги. В числе клиентов, которые прошли обучение на тренингах Татьяны:



Организатор Хабаровского городского конкурса бизнес-тренеров «Соавтор успеха»

Проект организован совместно с администрацией города Хабаровска. Ежегодно в конкурсе принимают участие бизнес-тренеры города, работающие в крупных компаниях, тренеры Freelance и выпускники Школы бизнес-тренеров «Про-Актив».

Создатель и руководитель «Школы бизнес-тренеров «Про-Актив»,

которая успешно готовит бизнес-тренеров с 2006 года. Кроме базовых знаний о специфике работы бизнес-тренера, слушатели Школы тренеров получают авторские методики Татьяны Грязновой для проведения исследований профессиональной специфики участников тренинга, для разработки программ тренингов под актуальную бизнес-задачу Заказчика.

Выпускники этой школы работают в таких крупных компаниях как:



Генеральный директор, владелец Агентства международных инвестиций «Богатей!»

АМИ «Богатей!» начало свою работу с просвещения населения о том, что такое инвестирование и как разбогатеть с помощью денежных вкладов. С АМИ «Богатей!» инвесторы получили новый формат услуг на рынке финансового сервиса. Теперь каждый человек, независимо от уровня экономических знаний, может стать полноправным участником инвестиционного рынка, что раньше было доступно лишь юридическим лицам.

Учредитель Тренингового агентства полного цикла «Про-Актив»,

одного из лидеров тренингового рынка Дальнего Востока. «Про-Актив» действует на рынке с 2009 года.

Неоднократно отмечена дипломами мэра города Хабаровска за вклад в развитие бизнес-сообщества города.

Организатор проекта «КОУЧИНГ ДО РЕЗУЛЬТАТА. Звездный тренер Хабаровска»

Автор ряда статей:

- С описанием научных исследований психологии готовности к социальному риску, о механизмах социальной смелости.
- Об исследованиях управленческого труда, харизмы руководителя.
- Публикаций о специфике работы бизнес-тренера, взаимодействии тренера с Заказчиком.
- О психологии профессионального развития и др.

ОГЛАВЛЕНИЕ:

ОБ АВТОРЕ	2
ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН	5
«РАСТЕРЯННЫЕ» ПИСЬМА , ИЛИ ВАМ ЗНАКОМЫ ЭТИ СОМНЕНИЯ? .	7
ЧЕМУ УЧИТЬ?	10
«ВСКРЫТИЕ» ИЛИ «САМОКОП»	11
«ДОЛГОИГРАЮЩИЕ» ЗАНЯТИЯ	12
ЗА ЧТО ВАС ХВАЛЯТ?	13
А ТЕПЕРЬ ВОПРОСЫ О ДОСТИЖЕНИЯХ!	16
ХВАСТАЕМСЯ ДОСТИЖЕНИЯМИ	16
В ЧЕМ ВАША УНИКАЛЬНОСТЬ?	18
ЧТО Я В СЕБЕ ЛЮБЛЮ?	20
ВЗГЛЯД В СЕБЯ. СОБИРАЕМ ПАЗЛЫ	22
ТЕСТ-ДРАЙВ ШКОЛЫ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ	26

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

Если Вы читаете эту книгу — значит уже знаете что-то о тренерстве. Возможно, Вы были участником тренинга, а может, слышали отзывы о каком-нибудь тренинге от других людей. Наверняка Вы получали приглашения на тренинги в социальных сетях или по почте. Или видели в интернете рекламу именитых представителей тренерской профессии.

Эта профессия сегодня еще очень молода — ей всего лишь чуть больше 20 лет. И как любое «дитя», она живая, яркая, эмоциональная. На нее «подсаживаешься» быстро и надолго — столько в этой профессии драйва, эмоций, адреналина...

Одна моя ученица, проведя на днях свой первый тренинг, сказала:

«Боже, я уже и не помню, когда и от чего я испытывала столько эмоций! Это просто совершенно иное качество жизни!!!»

Как Вы понимаете, ей не 15 лет и даже не 30. По себе могу сказать, после перехода в новый возрастной период многие чувства и эмоции сильно притупляются. То, от чего в юности «пела душа» и хотелось прыгать от избытка чувств, с годами вызывает лишь легкую улыбку...

С тренерством такого практически не случается! Здесь адреналин — основная составляющая профессиональной деятельности! Как и регулярный контакт с самыми разными людьми, обмен эмоциями и информацией, благодарность и уважение — а иногда восхищение и даже обожание — а также практическое отсутствие того самого пресловутого «потолка» — тренерство предполагает постоянное развитие и совершенствование.

А для начала тренеру важно понимать свои внутренние ресурсы, которые помогут ему успешно войти в профессию и впоследствии добиваться в ней успехов.

**Мы реально
знаем и умеем**

**Мы думаем,
что знаем и умеем**

В этой книге мы с вами «вскроем» все Ваши умения и знания, неосознанные компетенции, глубоко запрятанные внутри способности, и Вы увидите, что Ваша тренерская специализация не будет исчерпываться одной лишь темой, в которой Вы дока!

Для кого предназначена эта книга?

- 1.** Для тех, кого настиг «потолок» в своей профессии. Узнано все или почти все, сделано многое, наступило ощущение дежавю. При этом хочется идти дальше, развиваться — не перечеркивая приобретенный опыт и профессиональные знания.
- 2.** Для начинающих тренеров, кому важно определиться со своей дорогой в профессии, кто только нащупывает «свои» темы.
- 3.** Для тренеров с опытом, кому важно найти новые перспективные темы, выйти на новый уровень развития в профессии.

Но и не только!

Давайте посмотрим, кто и с каким «багажом» приходит в профессию — и Вы увидите, что это такие же люди, как и Вы!

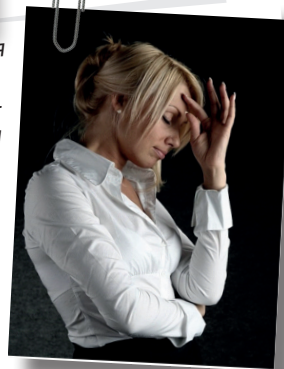
«РАСТЕРЯННЫЕ» ПИСЬМА

Ольга, 43 года: В одно ясное осеннее утро я шла на работу и думала... о работе.

Нет, скорее не думала. А испытывала тягостное ощущение тупика, в котором оказалась спустя ...надцать лет в профессии. Одна из интереснейших отраслей — реклама — которая когда-то безумно меня заводила на сумасшедшие идеи и проекты, перестала быть моей «музой». Я пришла в крупное региональное рекламное агентство с мечтой сделать в нем карьеру, и я ее сделала. Я заняла руководящую должность и, благодаря внушительному отраслевому опыту и умению ладить с людьми, выстроила замечательную команду профессионалов.

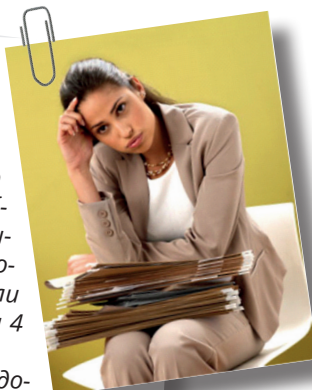
Потом процессы стали повторяться: вроде бы уже однажды или не однажды сделанные проекты, вновь созданная команда на месте той, которая редела, когда люди вырастали и уходили пробовать что-то новое.

Я попала в плен того, что называют «достиг потолка». С одной стороны, было безумно жаль «нажитого непосильным трудом» опыта и знаний, а с другой — было совершенно невозможно дольше оставаться в этом...



Анна, 26 лет: На работе достало всё! Достали «прожженные жизнью» товароведы, достала узкая ассортиментная линейка, достал супервайзер-«бэтмен» и коммерческий директор-«феодал». Последней каплей стал «тренинг по продажам» (именно в кавычках!!!) в летний субботний день. Вести сей чудный «тренинг» решила региональный директор. Пришли мы в наш крошечный офис, сели кружочком за стол. Нам выдали тетради. А дальше — лекция с презентацией на 4 часа. А в качестве практики тест в 20 вопросов...

И вот тогда в мой переполненный сосуд недовольства упала последняя капля. «Что это? Тренинг?! Разве так повышают качество продаж?»



Иван, 24 года: В 2009 году я увлекся деятельностью Радислава Гандапаса. Я пересмотрел все его видео, перечитал и переслушал его книги, и старался применять узнанное от него в своей повседневной жизни.

Весной 2011 я серьезно стал задумываться над тем, где бы мне найти такую работу, чтобы пригодились и знания экономики, и психологии, и чтобы нужно было выступать перед публикой. Я понимал, что в идеале это то, чем занимается Радислав. Я даже знал, как это называется — бизнес-тренер. Но я не знал, как им стать.



Оксана, 30 лет: До того момента, как мне в голову пришла мысль о необходимости получения дополнительного образования, жизнь со всеми ее заботами, проблемами, концентрировалась вокруг работы. Журналистика, которой я занимаюсь чуть меньше десяти лет, штука интересная, но однажды ты понимаешь, что по большому счету твоя писанина — это просто способ заработать деньги. Ни больше, ни меньше. Самоудовлетворение исчезает по мере возрастания количества заказных, коммерческих материалов, в которых нет места твоим эмоциям, ощущениям... И даже в глобальном, общечеловеческом смысле коэффициент полезного действия от твоей работы минимален — ты ничего не производишь, да и жизнь других людей ничем не улучшаешь. А все-таки, хочется быть полезным...

Есть еще несколько факторов — мысли о том, чем ты будешь заниматься через 10-20 лет, и что будет если ты так и застрянешь «здесь и сейчас», не развиваясь дальше, не получая новых знаний, навыков.



ОБ АВТОРЕ 2

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН 5

Все эти письма написали мои ученики. Разный возраст, разный опыт, да и отрасли разные. Их объединяет одно: профессиональный кризис разной степени глубины.

Когда на работе **«всё достало»**, когда ты **«достиг потолка»**, а сосуд осознания бесполезности своей деятельности переполнился — какие выходы у нас есть?

Кто-то, следуя совету знакомых «да относись к этому просто как к ра-бо-те», находит себе отдушину в чём-то другом — например, хобби. При этом продолжает раздражаться от того, чему отдает минимум по 40 часов в неделю.

Другим удобнее страдать, вставая каждое утро по будильнику в 7 ч на нелюбимую работу и ничего не делая для изменения ситуации.

Третьи поправляют свою внутреннюю «экологию» постоянным «выпусканием пара» на близких и коллег.

Как говорится, отметьте Ваш вариант.

К чему ведут такие решения?



Что будет спустя те самые 10-20 лет, о которых написала моя ученица? Эмоциональное выгорание от постоянных негативных эмоций, подавленное состояние, ненависть к работе и людям на ней, испорченные отношения, сердечно-сосудистые проблемы, язвы, гастриты — и сломанные судьбы людей, не нашедших себе дела по душе. Список страшилок продолжите сами.

Есть и те, кто понимает — работу надо менять. Мысль, возникающая у многих прицепом к предыдущей: без второго высшего образования не обойтись. Тратят еще пару-тройку лет своей жизни и кучу денег на то, чтобы стать юристом, менеджером, маркетологом... Кто-то от работы «головой» переходит на работу «руками», приобретая профессии маникюриши, дизайнера-флориста, водителя.

Авторы писем выше — мои ученики — сделали свой выбор. Все они сменили профессию, полученную ими в вузе, на новую — профессию бизнес-тренера.

ЧЕМУ УЧИТЬ?

— Чему я могу научить? Я только медиапланирование хорошо знаю, а это очень узкая специализация, мало востребованная, — уверенно сказала мне одна дама в самом расцвете лет и карьеры, работающая в крупном банке и скучающая от пресловутого «потолка» и повторяемости процессов.

— Чему я могу научить? Весь я просто дизайнер, администратор, фотограф, продавец, крупье, юрист, — подставьте нужное значение сами.

Это одно из самых частых сомнений, встающих на пути людей, которым и хотелось бы попробовать себя в профессии вечного драйва, да боязно.

Да в этой профессии надо понимать, что ты можешь давать, чему учить лучше всего. **Какая тема у тебя, как у тренера, будет идти лучше, ярче, интереснее?**

Такие вопросы возникают не только на старте освоения профессии. Наступают периоды, когда опытным тренерам хочется выйти «за рамки», из накатанной колеи, **вырваться в новую тему!**

Ведь только когда ты любишь то, о чем говоришь, включаются психологические механизмы вовлечения. Вы сами работаете с удовольствием, и Ваши участники напитываются вашей энергией, заражаются и достигают совершенно иных результатов!

Часто мы не умеем полностью оценить те внутренние ресурсы, которыми обладаем.

Хочу поделиться с вами методикой, которую апробировала на себе. Она позволила «вынуть» ресурсы, поднять и по-новому посмотреть на собственный потенциал. А еще, спустя время могу сказать, что, перечитывая свои результаты и пересматривая видео, я понимаю — далеко не все воплотила из того, что можно воплотить. Есть еще хорошее поле для собственного развития, поле для тренерского творчества!

Это радует.



«ВСКРЫТИЕ» ИЛИ «САМОКОП»

Мои ученики, выполнившие все упражнения из этой книги, называют их «Вскрытием», или «Самокопом». 😊

Что ж, коллеги, **увлекательного и продуктивного** Вам «вскрытия»!
Коротко о процедуре исследования:

1. Ответить письменно на серию вопросов.
2. Записать видео с рассказом о своих ответах.
3. Дать посмотреть результаты другим людям, получить отзыв.
4. Утвердиться в выборе темы и приступить к ее проработке. Но это уже другая история...

Как определить СВОЮ ТЕМУ?

Все просто!

Я задам Вам несколько вопросов, отвечая на которые, Вы получите новый взгляд на свою профессию. Найдете скрытые ресурсы, которые помогут определиться с движением в тренерстве.

Отвечайте на вопросы с удовольствием, ведь как иначе можно говорить о себе, любимом! Ответы сохраняйте. А в финале мы соберем все пазлы мозаики в единую картину.



«ДОЛГОИГРАЮЩИЕ» ЗАНЯТИЯ

Итак,

**Какими 3-мя профессиями/занятиями/хобби
Вы занимались дольше всего?**

Какие навыки и качества они в Вас воспитали?

Где еще и кому еще они могут быть полезны? (навыки)

Здесь важно отразить действительно 3 самых длительных занятия Вашей жизни. Не отмечайте то, что на первый взгляд, кажется «непригодным». Одна моя коллега некоторое время работала кавистом (это консультант, помогающий в выборе вин). Другая в качестве «долгоиграющих» хобби отметила пение в караоке и плетение из бисера. Любое долгосрочное занятие воспитывает в нас какие-то личностные качества и даже профессиональные навыки!



Максим, 36 лет, долго работал телеведущим и режиссером-постановщиком телерекламы. Считает, что эти профессии воспитали в нем коммуникабельность, навыки управления творческими коллективами, навыки продаж, копирайт, административно-организационные навыки, навыки переговорщика, актерское мастерство.

Неплохо, правда?

ЗА ЧТО ВАС ХВАЛЯТ?

Занимаясь длительное время какой-то деятельностью, человек задействует свои внутренние ресурсы. И если деятельность соответствует способностям и талантам человека, то в результате получаются, порой совершенно фантастические вещи. К примеру, Радислав Гандапас учит выступать публично, и очевидно, что у него есть к этому способности! Ведь не напрасно его все хвалят!



ОПИШИТЕ 3 ВЕЩИ, ЗА КОТОРЫЕ ВАС БОЛЬШЕ ВСЕГО ХВАЛЯТ.

- **Какие навыки помогли Вам этого достичь?**
- **Как эти навыки могут помочь другим людям?**

Дина, 40 лет:



3 вещи, за которые хвалят:

- Гибкость в общении, хороший собеседник
- Самодисциплина, последовательность в поведении
- Тактичность и воспитанность

Какие навыки помогли этого достичь?

- Навыки активного слушания, анализ вербальных и невербальных знаков собеседника
- Выявление потребности
- Нацеленность на результат
- Навыки предоставления обратной связи (в том числе и корректирующей)

Максим, 36 лет:



За что больше всего хвалят: энергия, позитив, актерское мастерство.

Что помогло этого достичь: азарт, упёртость, интерес, самоанализ, работа над ошибками, умения слушать других и слышать и прислушиваться к чужому, не всегда удобному мнению, желание учиться и получать новые знания, всегда быть в поиске новых фантазий, которые порой способны сформироваться в супер-идею.

Ольга, 43 года:



Хвалят чаще всего то, как я пишу в блог. У меня сложившийся круг читателей, которые ждут моих постов и потом цитируют, и обращаются, «как к умному человеку». Еще хвалят за то, что я много успеваю. Хотя мне-то кажется, что успеваю я меньше, чем могла бы! И за то, как готовлю: постоянно пробую приготовить новые блюда, необычные, сложные...

Какие навыки? Скорее личностные качества: скучаю, если жизнь монотонна, не люблю рутину. Творческий подход. Желание прославиться. Желание «быть хорошей девочкой» (вообще-то говорят, что это вредно. Но нет — видите, благодаря «хорошей девочке» внутри себя я многое успеваю, а то ругать будут! И мужа вкусно кормлю :).

ОПИШИТЕ 3 ПРОБЛЕМЫ/КРИЗИСА, КОТОРЫЕ ВЫ ПРЕОДОЛЕЛИ И ВЫШЛИ МОЛОДЦОМ.

- **Какие навыки Вам в этом помогли?**
- **Кому еще и в каких ситуациях эти навыки могут быть полезны?**
- **Какие еще проблемы можно решить с помощью этих навыков?**

Эти кризисы необязательно должны быть профессиональными. Вот посмотрите, что пишут такие же «кризисники», как и вы:

Марина, 38 лет:



Отсутствие средств для оплаты жилья, длительная реабилитация сына, отсутствие работы.

Какие навыки помогли: Постановка задач, решение которых поможет выйти из кризиса, навык принятия ответственного решения, коммуникации, умение договариваться

Какие еще проблемы можно решить с помощью этих навыков: Конфликтные ситуации в коллективе, потеря интереса к работе, жизнь ради и во имя детей.

Елена, 24 года:



Кризис безденежья. Жили на зарплату мужа и приходилось все планировать до мелочей, чтоб хватало на приобретение нужных вещей, оборудование дома бытовой техникой, так как ничего на тот момент не было, — и проживание.

Максим, 36 лет:



Смерть Мама, усталость от работы, развод. Внимание к проблемам окружающих, самоанализ, работа над ошибками, слушать и слышать, техники активного слушания, умения переговорщика, умения организатора.

Такие навыки смогут пригодиться людям, которые встают перед каким-то выбором. Порой принять хоть какое-то решение — уже проблема, а уж оценить, правильно это или нет, вообще за пределами «разумного».

Аля, 28 лет:



Развод моих родителей, когда я ещё училась в школе. Что мне помогло преодолеть эту ситуацию? Самообладание, уверенность в себе, своих силах и в том, что все будет хорошо. Умение идти на компромисс. У каждого из родителей своя личная жизнь состоялась, и именно принятие их решения и того, что у каждого из

нас есть определенные личные зоны, в которые не нужно вторгаться — помогло мне выйти из этой ситуации. Кому это может пригодиться? Нередко люди разводятся, и их дети болезненно это воспринимают и потом несут это дальше в своей жизни. Надо это принять и жить дальше.

«Я не могу ответить на Ваши вопросы...», — написал мне один тренер в ответ на вопросы о кризисах. И в самом деле, когда речь идет о кризисах и конфликтах, совершенно не хочется рассказывать о них. Однако, именно такие ситуации позволяют нам задействовать скрытые ресурсы и найти нужное решение! И потому ответить самому себе, что помогло разрешить конфликт или выйти из кризиса, крайне важно.

ХВАСТАЕМСЯ ДОСТИЖЕНИЯМИ

А теперь вопросы о достижениях!

Для того, чтобы делиться с участниками тренинга своими знаниями/опытом, важно иметь в своей практике и то, и другое — и кризисы, и достижения. Именно тогда Ваши слова будут наполнены силой и смыслом. И участники будут реагировать на Ваши тренинги с большим интересом.

А потому, опишите:

3 САМЫХ БОЛЬШИХ ДОСТИЖЕНИЯ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ.

- **Что помогло Вам их достичь?**
- **Много ли людей, которые не достигли того же, но хотели бы?**
- **Как применить эти навыки в других областях/деятельности?**



Ответы записывайте и сохраняйте! Они нам потребуются, когда мы будем собирать полную картину. Победа в конкурсе, максимальная премия по итогам квартала, диплом о втором высшем?

Здорово! Но «зацикливаться» на «вещественных» достижениях необязательно! Возможно, Вам однажды удалось преодолеть свой страх и покорить горную вершину? Или победить лень и довязать свитерочек, начатый полтора года назад? Или помирить вечно ссорящихся мужа и жену?

Елена, 24 года:



После сдачи вступительных экзаменов мне сказали, что по баллам я прохожу на третье бюджетное место из трех мест на специальность, но немного позже это место отдали девочке с инвалидностью. Отец добился оплаты моего обучения на 50% (вторую половину платила администрация), т.к. мы многодетная семья. На втором курсе я вышла замуж, а у отца появились финансовые сложности.

Однажды я услышала в новостях о том, что президент утвердил перевод отличников на бюджетные места, и стипендия для таких студентов будет повышенная. Я прибежала к директору, которая, выслушав меня, искренне удивилась. Еще через несколько дней директор мне позвонила и сказала, какие документы предоставить. После моей истории директор перевела еще двух студентов, даже с тройками, у которых тоже были сложности в жизни.

Дина, 40 лет:



Приехала из глубинки, поступила и закончила ВГМИ, самостоятельная покупка квартиры и ремонт в ней, закончила МБА (9 месяцев, раз в месяц летала в Москву) при одновременном совмещении с работой.

Как применить эти навыки в других областях/деятельности?

Эти навыки могут пригодиться: при одновременном «сваливании» кучи дел на тебя, освоении чего-то нового, смене работы и деятельности, планировании покупки чего-то глобального и дорогого, на пути к достижению заветной цели и мечты... Ремонт квартиры — нужно четко видеть свою цель, где ты сейчас и что тебе нужно сделать для достижения цели.

Марина, 38 лет:



Открытие своего профессионального призвания — Тренер, покупка квартиры, воспитание классного сына

Что помогло Вам их достичь?

Настойчивый и упорный труд, понимание чего я хочу, поиск и желание роста

Как применить эти навыки в других областях/деятельности?

Любой проект, будь то поиск работы, разрешение кризисной ситуации, управление семьей или персоналом и т.д., выстроить по принципу *5 этапов продаж: установление контакта, выявление потребностей, презентация, работа с возражениями, заключение сделки.*

В ЧЕМ ВАША УНИКАЛЬНОСТЬ?

Продолжим исследование своих ресурсов.

РАССКАЖИТЕ О ВАШЕЙ УНИКАЛЬНОСТИ!

Сочетание индивидуальных особенностей, задатков и опыта создают уникальность каждого человека. Для тренера уникальность — это конкурентное преимущество! Сосредоточьтесь и ответьте на следующие вопросы:

- **Что Вы умеете из того, что не умеет делать большинство людей?**
- **В чем Ваша уникальность?**
- **Кому и в достижении каких целей эти навыки могли бы помочь?**
- **О чем к Вам чаще всего обращаются за помощью?**

Ответы записывайте и сохраняйте. Они нам потребуются, когда мы будем собирать полную картину!

В этом задании краткость — подруга самообмана, а вовсе не сестра таланта. Объясню. На некоторые вопросы иногда хочется ответить односложно. К примеру: «Что Вы умеете?» — «Многое!». Вот только Вам самим что потом анализировать? Нужно отвечать так, чтобы можно было взглянуть на себя, на свои способности во всем их многообразии.

Одна моя студентка как-то сказала: «Чем яснее ум, тем изящнее «открывашка»!

Если ищете возможность продемонстрировать ясность ума — это, мягко говоря, не тот случай. Будьте честны сами с собой. Только так результат будет Вам лично полезен.

И снова смотрим примеры моих учеников, которые выполнили это задание:

Максим, 36 лет:



Свободно могу общаться с людьми практически на любые темы (вообще люблю поговорить), меня не пугает любая аудитория (ну может первые 2-3 минуты), я могу завести людей (вдохновить их), быть в поиске новых идей (иногда это просто фантазии), писать рекламные тексты, придумать рекламную или PR-кампанию, организовать мероприятие.

Елена, 24 года:



Умею адекватно оценить себя и свое окружение, ресурсы. Умею планировать и ставить цели. Умею отстраняться и посмотреть на всё со стороны, что бы это ни было: человек или ситуация в целом.

Кому эти навыки могут помочь?

Всем, кому важна реальная обстановка, кто хочет, чтобы ежемесячных доходов хватало. Тем, кому важно определить наиболее значимые желания и удовлетворить их в первую очередь. Чаще всего меня просят рассказать, как мне удается откладывать деньги и при этом содержать себя.

Дина, 40 лет:



Слушать и слышать человека, гибкость, создание «чувства локтя».

Уравновешенность, рассудительность, позитивность.

Кому и в достижении каких целей эти навыки могли бы помочь?

- Людям, у которых есть сложности в общении с другими людьми.
- Людям, которые начинают что-то новое и делают в этом первые шаги.
- Людям, которые хотят решить конфликт или его избежать.
- Людям, которые хотят научиться принимать решения.

О чем чаще всего обращаются за помощью?

Как что-то сделать правильно, как принять верное решение.

Аля, 28 лет:



Умею выступать на сцене. На разных площадках, с разным количеством людей: от 20 человек до 3,5 тысяч... Именно поэтому ко мне часто за помощью обращаются люди, которым предстоит подготовиться к выступлению, выйти на сцену — и мы с ними детально разрабатываем, как и что мы должны сделать.

Следующее, что я умею делать — я умею выслушать человека. Умею его принять, понять его чувства и мысли. Я испытываю очень живой интерес к тому, о чем говорят люди. Самое главное — я всегда стараюсь избегать такого момента как давать советы. Мы стараемся разобраться, почему это произошло, для чего это произошло. Как это преодолеть, что можно сделать, чтобы было лучше.

Поэтому самые частые обращения людей ко мне — это просто поговорить.

ЧТО Я В СЕБЕ ЛЮБЛЮ?

Это предпоследняя глава книги, и мы почти добрались до финала нашего исследования! В следующей главе мы соберем все пазлы мозаики в единую картину.

ОБСУЖДАЕМ ЛЮБОВЬ/УВАЖЕНИЕ К СЕБЕ.

Знаете, когда я сама выполняла это упражнение, именно эти вопросы вызвали у меня наибольшее сопротивление...

Странно: описать достижения, кризисы и даже свою уникальность было гораздо легче, чем признаться себе в любви!

Однако, это важно сделать! В случае чего, позовите на помощь близких (уж они-то точно Вас любят!)

- **Какие 3 главных качества Вы любите/уважаете в себе?**

- **В каких условиях и кому такие навыки/качества могут принести максимальную выгоду?**

Аля, 28 лет:



Порядочность и честность. без этих качеств просто невозможно выстраивать долгосрочные отношения, общаться с людьми, вызывать интерес и принятие.

Следующее качество – это внутренняя целостность, гармония с собой. Я очень долго к этому шла. Этот этап для меня продолжается, но уже сейчас я ощущаю себя комфортно сама с собой. Я люблю себя утром без макияжа, я любила себя, когда болела ветрянкой.]

Надо себя любить, понимать, принимать, быть цельным человеком — я считаю, что у меня это получается.

Третье умение – это умение коммуницировать. Я очень люблю общаться. Я получаю иногда удовольствие от одиночества, возможности побыть наедине с собой, но долго в этом состоянии я находиться не смогу. Я очень люблю в себе это качество – умение устанавливать контакты, расширять круг знакомых.

Кому могут быть полезны эти качества? В любых жизненных сферах, всем! Как в личной жизни, так и в профессиональной деятельности.

Дина, 40 лет:



Уравновешенность, стрессоустойчивость + работоспособность, человеколюбие.

Думаю, что качества пригодятся абсолютно всем людям, в зависимости от жизненных или рабочих условий. Кто-то в транспорте наорал на кого-то и потом думает: уравновешенности мне не хватает... Кто-то на работе устроил истерику с плачем и обвинениями, а потом успокоился и подумал: это все накопленный стресс, нужно мне как-то учиться все воспринимать адекватно и правильно стресс снимать... Кто-то в жизни не может получить результата в разных областях, т.к. люди для него – это материал.

Если посмотреть на бизнес-сферу, то выгода в первую очередь и должна быть для бизнеса (достижение целей и задач): уравновешенные люди лучше общаются и продают, стрессоустойчивость позволяет беречь себя и свои внутренние резервы, реагировать правильно на стресс и достигать большего, когда остальные «сдулись», а человеколюбие... сейчас, конечно, в бизнесе все достаточно жестко - конкуренция диктует такой подход. Но любой бизнес делают именно люди, не нужно с ними «любовь хороводить», но они идут и делают что-то с лучшей мотивацией, если их лидер обладает эмоциональным интеллектом (один из пунктов которого, я и считаю, — человеколюбие).

Максим, 36 лет:



Умение фантазировать (генерировать новые идеи), верность/приверженность, коммуникабельность.

В рекламном бизнесе, продавцам в самом широком смысле этого слова, влюбленным и тем, кто долго находится в браке, бизнесмену, бизнес-тренеру.

ВЗГЛЯД В СЕБЯ. СОБИРАЕМ ПАЗЛЫ

Вот мы и добрались до финального аккорда в исследовании своих тренерских ресурсов. Мы проработали подробно самые разные стороны собственных возможностей и личного потенциала. Дело за малым – собрать единую картину и сделать выбор темы.

Но прежде предлагаю «окинуть взором» все, что мы о себе выяснили:

3 профессии/занятия/хобби, которыми занимались дольше всего,

3 вещи, за которые больше всего хвалят,

3 проблемы/кризиса которые преодолели и вышли молодцом,

3 самых больших достижения в жизни,

В чем моя уникальность?

О чем ко мне чаще всего обращаются за помощью?

3 главных качества, которые люблю/уважаю в себе

И всякий раз мы выявляли качества, которые могли быть полезны и другим людям. Анализировали, кому именно могли бы пригодиться эти качества.



Настало время для подведения итогов

1. Внимательно посмотрите все вопросы, на которые Вы отвечали, и составьте общий список навыков/качеств, которым Вы можете обучать. Здорово, если этот список у Вас объединится по тематическим кластерам, скажем, навыки продаж, навыки письменной речи и т.п.
2. Из всех навыков/качеств выберите 3, которым Вы больше всего хотели бы обучать людей.
3. Оцените полученный результат: людей с какими потребностями больше, и какие из них готовы платить за обучение этим навыкам у Вас? Хорошо бы прикинуть сразу, какую конкретно сумму люди готовы отдавать за необходимые обучение?

Чтобы принять окончательное решение по выбору направления, темы в тренерстве, я рекомендую протестировать результаты исследования.

Каким образом это сделать?

- Предложите прочитать Ваш текст нескольким людям. Конечно лучше, если это будут коллеги-тренеры.
- И/или расскажите перед видеокамерой о Вашем исследовании. Сделайте запись и дайте ее посмотреть другим.

Главное в этом деле — не оправдывать или объяснять каждое написанное или сказанное Вами слово. А внимательно выслушать взгляд со стороны. Вы получите идеи, новый угол зрения на Ваши способности и таланты. И это поможет сделать выбор.

А для тех, кому хочется получить обратную связь от меня, приглашаю разместить видео в моем блоге gryaznovatv.ru. Сделать это можно, выслав ссылку на видео на granita@list.ru.

К слову, вот [здесь](#) Вы можете посмотреть, как это упражнение делала я сама.

Аля, 28 лет:



Чему я хотела бы обучать людей?

Первое — это ораторское мастерство. Очень важно уметь говорить. Очень важно уметь формулировать свои мысли. Очень важно говорить это эмоционально. Очень важно вкладывать идею в то, что вы говорите. Очень важно, как мы стоим на сцене, где наши руки — хотим мы из отрубить или они нам очень пригодятся?..

Второе — межличностные отношения и личностный рост. Тема, в которой я хотела бы развиваться и показывать, что каждая женщина достойна своего счастья — главное, чтобы она позволила себе в это поверить и себя принять.

Третье — это планирование бюджета. Я умею это делать — фактически в моей жизни не было ситуаций, когда нет денег. Деньги есть всегда. Деньги — это не зло, а тот инструмент, который позволяет нам делать очень важные для нас вещи: путешествовать, помогать сиротам и голодным детям, хорошо выглядеть...

Каких людей больше всего, какие готовы платить за обучение этим навыкам? Отдельная аудитория, которую я выделяю — это женщины в возрасте от 17 до 45, которые очень часто не находят себя в личной жизни...

Не меньше людей, которые работают в сфере презентаций и выступлений. Возраст не ограничен. Доход — выше среднего, потому что они понимают, как им это пригодится в дальнейшем, как с помощью этого навыка они смогут зарабатывать свои собственные деньги.



В 2013 году Аля победила в Конкурсе бизнес-тренеров в категории «Профи» (опыт более трех лет) с тренингом «Эффективная презентация». Мечты сбываются, если правильно мечтать!

Максим, 36 лет:



Хотел бы обучать людей: поиску новых фантазий, которые порой способны сформироваться в супер-идею, продажам, умению слушать и слышать.

Опросил 10 человек. Многие спросили: зачем тебе это надо? Платить готовы все, но я думаю, что это своего рода «комплимент» мне. Чаще всего выбирают, «продажи» и «слушать и слышать». Про «фантазии» тяжело пошло — вероятно, из-за того, что мысль не развита и не конкретна



В настоящее время Максим — практикующий тренер-фриланс, у него свой авторский тренинг «Театр продаж». Недавно он поступил в Школу бизнес-тренеров, чтобы усовершенствовать свои тренерские навыки.

Елена, 24 года:



1. Планирование времени и средств, расстановка приоритетов, рациональность;

2. Целеполагание, уверенность в своих силах, решительность и действие.

3. Умение коммуницировать и понимать позицию другого, для улучшения взаимопонимания. Грамотное выстраивание отношений с людьми. Каких людей больше всего и какие готовы платить за обучение этим навыкам? Больше всего людей, у которых размытые цели или вообще их нет. Людей, не умеющих отделять основное от второстепенного. Людей, у которых сложности в общении с другими людьми, и они хотят их устранить. Людей, которые хотят научиться планировать свои ресурсы. Возрастная категория: от 20-45 лет.

Как заработать на навыках? Разработать и продать тренинги, в которых этим навыкам можно научить или развить их посредством подачи определенных инструментов.



Елена закончила Школу бизнес-тренеров и сейчас работает внутренним тренером в крупной телекоммуникационной компании. Она также является автором тренинга для начинающих предпринимателей «Бизнес-план. Конструктор написания».

ТЕСТ-ДРАЙВ ШКОЛЫ БИЗНЕС-ТРЕНЕРОВ

ТРЕНЕРСТВО — ОЧЕНЬ ПРИКЛАДНАЯ ПРОФЕССИЯ.

Стать тренером по книжкам или через разговоры невозможно. Это факт. Только практика проведения тренингов делает тебя тренером. Только апробированные методики дают валидный результат.

Если не пробовать — как иначе поймёшь, твое это или нет?

В Школе бизнес-тренеров «Про-Актив» мы со «школьниками» пошагово входим в профессию с практическими тренерскими заданиями. С самого первого модуля тренеры записывают видеопрезентации, проводят мини-тренинги сначала «под присмотром» опытных коллег, а затем и самостоятельно, в микро-тренинге учатся работать с «трудными» участниками и, наконец, как итог всего обучения, разрабатывают полноценный 2-дневный тренинг и проводят его апробацию.

Двигаемся дальше! «Примерьте» тренерскую профессию на себя более предметно и узнайте о ней больше интересных нюансов и любопытных фактов!

1. Закажите Тест-Драйв Школы бизнес-тренеров



Это «пробник» — уникальный продукт, позволяющий примерить на себя профессию на себя, не вкладываясь в полный курс нового образования..

Как лучшие мировые автосалоны, мы предлагаем Вам «тест-драйв». Как будто Вы покупаете автомобиль класса «А» и не знаете наверняка — подойдет ли он Вам. Вы заказываете тест-драйв, садитесь за руль, и с первых минут чувствуете — повезет ли эта машина Вас к новым горизонтам. Вот что такое тест-драйв! Уверенность в том, что Вы движетесь в правильном направлении!

Что представляет собой «Тест-Драйв Школы тренеров»?

Это сборник материалов, наиболее значимых для начинающего тренера:

- **Кто такой бизнес-тренер? Какие бывают тренеры? И вообще: тренеры или тренерА?**

- Как разработать свой авторский тренинг?
- Как довести участников своего тренинга до нужного результата?
- Какие упражнения, игры, кейсы, разминки использовать в тренинге? Как их выбирать?

Заказывая Тест-Драйв Школы тренеров, Вы получаете 16 видео- и аудио-уроков + рабочую тетрадь тренера. — и всё на одном диске!

Вся информация разделена на логические и тематические короткие блоки, которые удобно изучать самостоятельно.

Закажите Тест-драйв [здесь!](#)

2. Запишитесь на Вводный интернет-тренинг «Бизнес-тренер – профессия вечного драйва»

В результате 7-дневного интернет-тренинга Вы:

- Узнаете, что именно представляет собой профессия бизнес-тренер. Здесь обобщен 15-летний тренерский опыт основателя Школы тренеров, а также опыт выпускников за 6 лет работы Школы бизнес-тренеров
- Раскроете свой потенциал бизнес-тренера. Узнаете, есть ли в Вас необходимые качества для того, чтобы быть успешным в этой профессии
- Определите свой финансовый путь. Узнаете, как именно и сколько зарабатывают бизнес-тренеры, и выберете свой вариант карьерного роста
- Определитесь, на каких своих сильных качествах вы сможете создать свой неповторимый тренерский стиль, свою «изюминку»
- Узнаете, что такое действительно профессиональный тренинг и что нужно для его создания
- «Знал бы куда упаду, подстелил бы соломку». Вы узнаете, какие существуют типичные ошибки во время проведения тренинга, и поймете, как их предотвратить
- И, конечно, главное. В результате тренинга Вы убедитесь, что профессия бизнес-тренер — **это Ваша профессия**. Вы поймете, почему ее называют профессией вечного драйва и постоянного развития.

Запишитесь на интернет-тренинг.

**«Бизнес-тренер — профессия вечного драйва»
смотрите [здесь](#).**

Успеха Вам в самоопределении
и до встреч на Школе бизнес-тренеров!

