

18+

АЛЛА КОВЫНЕВА

Как найти полезный тренинг?

КНИГА ДЛЯ КЛИЕНТОВ



Алла Ковынева

**Как найти полезный
тренинг? Книга для клиентов**

«Издательские решения»

Ковынева А.

Как найти полезный тренинг? Книга для клиентов /
А. Ковынева — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-962189-4

Эта книга о происходящем сейчас на рынке тренингов с точки зрения Клиента. Как выбрать из кучи мусора именно качественный, а не эмоциональный тренинг, который принесет пользу и результат Ученику (Клиенту). Весь вопрос: как определить, кто из тренеров действительно мастер и профессионал, который поможет лично Вам, а кто просто стрижет бабло, потому что научился впаривать, а «пипл хавают»? Книга состоит из 3 глав:— как подготовить Ученика, т.е. себя?— как оценить Тренинг?— как оценить Тренера?

ISBN 978-5-44-962189-4

© Ковынева А.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Введение	7
Ученик	9
Запрос на тренинг	10
Учитель и ученик	13
Как ученику почувствовать себя главным	15
Ваша готовность	17
Подготовка к тренингу	19
Статус ученика	21
Сроки получения результата	22
Мотивация	24
Мотивация деньгами	27
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Как найти полезный тренинг? Книга для клиентов

Алла Ковынева

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельца авторских прав.

© Алла Ковынева, 2019

ISBN 978-5-4496-2189-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Качественный тренинг – это отличный инструмент для развития практически любой жизненной сферы, но Качество играет Первоочередную роль.

Сейчас на тренинги, семинары и вебинары ходят все. Все хотят расти, развиваться и жить лучше. И многие готовы за это платить.

К сожалению, в последние годы на них обратили внимание люди, цель которых прежде всего заработать денег, даже с использованием обмана.

Еще 5—10—15 лет назад тренинги были уделом прежде всего психологов. Сейчас их ведут очень многие, даже представители бизнеса, шоу-бизнеса, юмористы, тусовщицы, участники реалити-шоу. И появилось много мусора и, по сути, мошенников.

Поэтому чтобы получать пользу и результаты от тренинговых программ, нужно быть грамотным покупателем и совершать осознанные покупки. Уже давно прошли времена, когда высокая цена означала высокое качество. Сейчас высокая цена – это прежде всего аппетиты тренера.

Цель этой книги – научить всех желающих выбирать именно **качественные программы лично для себя** и получать максимальную пользу и результат, а не эмоции и времяпрепровождение.

И я смею надеяться, что после прочтения моей книги клиенты станут более требовательными, а качественных тренингов станет гораздо больше.

Введение

Я очень рада, что живу в 21 веке. Это время возможностей, бешеных скоростей и перемен.

Фраза «Человек не меняется» устаревает. Сейчас благодаря психологии и тренингам человек действительно может изменить себя. Было бы желание и ресурсы. Главное, что это реально, хотя и непросто.

Я активный участник различных тренинговых программ, семинаров и обучающих курсов в течение 12 лет. Сфера инфобизнеса развилась настолько, что наряду с качественными продуктами появилась откровенная халтура. И это некий кризис отрасли.

Дело в том, что сейчас, в 2019 году, рынок перенасыщен предложением тренингов. С каждым годом ситуация усугубляется. При этом большая часть обучающих программ, независимо от их направленности, отличается низким качеством. Как правило, они рассчитаны на начинающих учеников нулевого уровня, которые только начали разбираться в какой-либо теме. И такого участника легко удивить и быть для него «гуру».

А вот когда клиент уже не совсем ноль, и кое-что понимает в интересной ему теме, и хочет большего, оказывается, что инфобизнесу предложить ему нечего.

В результате складывается ситуация, когда человек ходит по тренингам, семинарам, тратит кучу денег, сил, времени и все равно остается на том же, по сути, начальном уровне. Потому что более продвинутых обучающих программ просто нет или их так мало, что трудно найти в куче мусора.

К тому же сейчас очень много обещаний о быстрых и достаточно легких способах достижения результата. Большой соблазн поверить в обман. На сегодняшний день уровень рекламы и продаж (впаривания) настолько высок, что не обмануться действительно трудно. Особенно когда есть задача решить какой-либо вопрос срочно. А если еще и деньги свободные есть, шанс ошибиться в покупке более чем высокий.

Продавцы, в том числе и тренера, знают, что большая часть приобретений происходит на эмоциях. Это позже покупатель придумает себе логическое объяснение, зачем он эту фигню купил. В своих ошибках мало кто может, умеет и любит признаваться. А покупка состоялась. Тренер ваши денежки получил. А вы, клиент, что получили? Какую пользу?

Поэтому чтобы минимизировать лишние эмоциональные покупки, нужно быть грамотным покупателем. Уметь оценивать инфопродукт по существу, противостоять манипуляциям тренеров.

Тренинг – это исключительно **индивидуальный продукт**. И если другим семинар был полезен, не факт, что он будет полезен именно вам, и наоборот. Поэтому так важно уметь находить полезные продукты **лично для себя**.

Помимо пользы, есть еще **вопрос цены** тренинга. Ценообразование в инфобизнесе порой не поддается логике. И объясняется лишь аппетитом тренера и его внутренним разрешением продавать себя дорого. Похвально, но для клиентов бывает накладно и даже убыточно.

В книге я рассказываю о моментах, на которые имеет смысл обратить внимание и только после этого принять решение о покупке.

Я лично заинтересована в повышении качества инфопродуктов. Я готова их оплачивать и оплачиваю. И как решение я написала книгу «Как найти полезный тренинг». Как получить именно пользу от тренинга, а не эмоции и времяпрепровождение.

В книге я выражаю исключительно свое личное мнение, основанное на моем личном опыте и опыте моих друзей. Да, я опытный клиент, и у меня есть основание выражать свое мнение.

И я надеюсь, что моя книга поможет людям стать более грамотными потребителями инфопродуктов.

СЛОВАРЬ

Тренинг – семинар, обучение, обучающий курс, обучающая программа, продукт, инфо-продукт, индивидуальная консультация.

Тренер – спикер, преподаватель, психолог, психоаналитик, педагог, автор, учитель, коуч.

Цель – проблема, задача, запрос.

Ученик – участник, читатель, клиент, покупатель.

Ученик

Начинаем в лучших традициях практической психологии, т.е. с себя!

Запрос на тренинг

Для удачного, т.е. полезного выбора тренинга, первое, что нужно сделать, сформировать **ваш личный запрос на тренинг:**

- Что вы хотите получить от тренинга?
- Какой конкретный результат?
- Пользу?

Почему это так важно?

Потому что **чтобы решить проблему, нужно для начала ее определить, озвучить, признаться в ней.**

Если человек не в состоянии четко сформулировать свою цель, а тем более проблему, то в 99% это означает, что он просто не готов к ее решению. Ему страшно, трусливо, неловко признаться в своих истинных желаниях.

В результате такие люди мечтают, строят воздушные замки и остаются там, где они есть, а годы идут, деньги тратятся... а воз и ныне там.

Поэтому советуют именно прописывать свои цели. То, что в мыслях может казаться масштабным, конкретным и понятным, на бумаге часто оказывается никаким. Люди часто не могут изложить свои мысли на бумаге, потому что формулировать просто нечего. И у человека наблюдается затык. В мыслях полно идей, а на бумаге ноль.

До тех пор, пока вы не признаетесь в своей проблеме, вы так и будете ходить вокруг да около и ни о каком решении речи идти не будет.

Мало того, сам по себе **истинный запрос это не начало пути, это некая точка старта, после которой, может быть, начнется движение вперед** и найдется решение.

Итак, какие же варианты запросов имеют место:

- просто интересная тема, новая тема, а я не в курсе;
- хочу получить конкретный результат: открыть бизнес, повысить себе зарплату на 100%;
- хочу выйти замуж, избежать развода;
- хочу уметь разводить женщин на секс быстро и бесплатно;
- хочу научиться красивой походке, управлять персоналом;
- хочу избавиться от обид и страхов;
- хочу получить схему достижения результата:

- 30 шагов, как выйти замуж;
- 20 шагов, как открыть бизнес;
- 10 шагов, как стать начальником.

– хочу получить конкретный результат за определенный срок – заработать 1 000 000 рублей;

– хочу посмотреть на тренера – рекомендовали как лучшего: «такой харизматичный дядька»;

- хочу обзавестись определенным окружением, стать «своим» в определенных кругах;
- хочу натренировать конкретный навык – публичное выступление;
- хочу получить подтверждение, что со мной все в порядке, и т. д.

Перед тем как вы идёте на тренинг, даже перед тем как вы собираетесь покупать тренинг, даже можно ещё раньше, перед тем как вы собираетесь искать нужный вам тренинг, вы задаёте себе вопрос: зачем вам нужен тренинг? Что вы хотите получить?

Важно не просто придумать:

- хочу устроиться экономистом на 500 000 рублей в месяц;
- хочу получать секс на первом свидании;
- хочу быть счастливой.

Это должен быть Ваш внутренний запрос. Как правило, истинные желания реальны. Важно не нафантазировать, а именно понять, почувствовать свой личный, настоящий запрос, что вы на самом деле хотите. Иногда нужно набраться смелости и признаться в своей истинной цели, которая, может быть, окажется не очень приличной и даже странной. Бывает и такое.

Что вы действительно хотите, то вы и получите от тренинга. Если ваш истинный запрос «сходить, посмотреть». Это вы и получите – сходите и посмотрите. На пользу и результат не рассчитывайте.

Задача на тренинг – штука индивидуальная, не всегда понятная другим. Ваш запрос – это предпосылка для успешного прохождения тренинга и помощь в его выборе.

У каждого человека своя мозаика травм, комплексов, бзиков, желаний и мечтаний. И то, что подходит другим, не означает, что подойдет лично вам. Поэтому запрос должен быть максимально конкретным, индивидуальным, лично вашим.

Цель должна быть максимально подробной, насколько получается. Насильно выжимать не стоит, важнее честность. Желательно изложить запрос письменно. Если не получится написать по пунктам, хотя бы приложите усилия, чтобы более-менее ваша цель была определенной. Если запроса нет, то и результата тоже не будет. Проверено многократно.

Как это работает?

Эта фишка работает даже тогда, когда вы переслушиваете тренинг. У меня несколько раз происходила одна и та же история. Когда я покупала тренинг в записи. Занималась дома. Получала результаты, потом возвращалась к этому же тренингу примерно через год, опять прослушивала, и каждый раз я получала новый результат.

Какой у меня был запрос, такой был и результат. Неважно, впервые я слушала тренинг или повторно.

У кого это работает?

У большинства. Я не видела ни одного реального человека, который бы так делал и у которого не получилось. Наверное, это особенность нашей психики, люди так устроены: человек получает то, что он по-настоящему хочет. Поэтому так важно услышать себя и понять свой истинный запрос. И да, это непросто.

Если вы четко сформулировали запрос на тренинг, то ваш результат будет в разы больше.

Если вы не можете сформулировать желаемый вами результат, скорее всего, покупку тренинга лучше отложить.

УПРАЖНЕНИЯ:

1. Если Вы уже занимаетесь, или только собираетесь участвовать в каком-либо тренинге, или у вас есть проблема и вы ищете семинар, задайте себе вопросы:

- зачем вы идёте на тренинг?
- что вы хотите получить?
- какой результат?

Даже если Вы уже проходите тренинг и перед прохождением тренинга не спросили себя «зачем?», не поняли, не знаете своего запроса, а половина программы уже пройдена, всё равно сделайте паузу и задайте себе вопрос «зачем?». Лучше поздно, чем никогда.

2. Когда вы сформулировали свою цель, задайте себе следующий вопрос: вам самим-то нравится свой запрос? Вы правда готовы заплатить 10 000 рублей ради того, чтобы посмотреть на тренера, о котором много слышали? Или послушать что-то новенькое и интересненькое? Подставьте свой вариант.

3. Попробуйте прорабатывать свои запросы с текущими ситуациями в вашей жизни. Ситуации могут быть самые обычные: телефонный звонок, встреча, уточнение или вопрос. Берите мелкие текущие ситуации и прорабатывайте.

Вначале вы ставите цель, что вы хотите выяснить. Потом берёте телефон, набираете номер, звоните и ведёте свой диалог с позиции своей конкретной цели.

Попробуйте практиковаться в течение месяца. Если будет очень тяжело, делайте облегчённый вариант. Например, прорабатывайте одну ситуацию в день, сегодня один телефонный звонок, завтра встреча, послезавтра уточнение.

Это касается и работы, и личной жизни, дружбы, общения с коллегами и родителями. Через месяц такой практики вы будете формулировать свои запросы на автомате. И вам будет гораздо сложнее впарить халтуру.

Учитель и ученик

Для чего вы идете на тренинг? Для решения своей проблемы, т.е. вам нужна помощь, и вы рассчитываете на помощь тренера. Логично.

И на сегодняшний день тренинги действительно самое эффективное обучение. Но! Для получения результата нужен хороший тренер, профессионал, практик, у которого продумана программа обучения. И еще нужен определенный ученик.

Обучение – это совместный вклад учителя и ученика. Причем вклад ученика всегда больше, чем учителя.

Почему?

Потому что тренер, психолог – это некий сторонний человек, который оказывает вам помощь. И какой бы профессионал с вами ни занимался, он не сможет залезть вам в голову, тело, психику и всё там поменять.

Учитель может дать информацию, знания, доходчиво объяснить, дать попробовать, потренироваться, указать на ошибки. Но прожить за вас вашу реальную жизнь он не сможет. Именно **сделать** за вас он не сможет.

В спорте тренер может оценить ученика, составить программу занятий, показать, как правильно делать упражнение, проконтролировать тренировку. Но напрягаться за вас он не будет и, в принципе, не сможет при всем желании. То же самое касается любого другого тренера, психолога, учителя.

Важно понимать, что помощь стороннего человека, любого, каким бы профи он ни был, всегда будет неким бонусом для вас, а не основным продуктом. **Основной вклад в себя вам придется сделать самим.** Вложить в себя свое время, силы, эмоции и остальные ресурсы. Основное решение проблемы будет именно за вами.

80% делаете вы, и 20% сделает тренер. Пропорции условны. При самом удачном стечении обстоятельств они могут быть 60% на 40% или даже 51% на 49%. Но ваш вклад как ученика будет всегда больше, чем вклад любого учителя, даже если вы заплатите ему миллиарды.

Если вы ожидаете, что для решения вашей задачи достаточно нанять стороннего человека, то обрекаете себя на вечные посещения психологов, тренингов и консультаций.

Вы будете жить в иллюзии, что проблема вот-вот должна решиться, при этом будете находиться в шаге от краха, но проблема все равно решена не будет. В итоге у вас есть все шансы стать рабом различных тренингов. Фактически вы будете работать на тренинги, а позже на личные консультации.

Это похоже, когда человек находится в коме. Лечение безумно дорогое. Жизнь человека поддерживают сторонние люди, без которых больной умрет. самого страшного – смерти, пока не происходит, т.е. **краха нет, но и жизни нет.** Есть всего лишь существование и очень слабая надежда. Пациент скорее мертв, чем жив.

Если вы не готовы работать самостоятельно и видите свое обучение, развитие только с тренером, психологом, **то тренер превращается для вас в костыль, без которого вы не сможете ходить. А себя вы добровольно превращаете в инвалида.**

Стандартная ситуация. Тренинг длится 2 дня. А вот чтобы внедрить то, чему вас научили за эти 2 дня, понадобится в лучшем случае несколько недель, а скорее это будут месяцы реальной активной работы.

Поэтому если вы не готовы вкладываться в решение своей проблемы лично, больше, чем другие, то обращаться вам к сторонним людям бесполезно.

Когда вы выбираете тренинг, вы клиент, который во всем прав. А вот когда вы пришли на выбранный вами платный тренинг, вы становитесь учеником-клиентом.

Что требуется от ученика? Доверие и трудолюбие.

Например, выполнение всех домашних заданий, причем неважно каких. Если тренер дает вам домашнее задание и оно вам кажется странным, необычным, непонятным, все равно делайте.

Многие открытия ученику придется сделать самостоятельно. В инфобизнесе их называют инсайтами.

Ученик – не робот, который тупо делает или не делает, что ему скажут. Участник тренинга – это осознанный, размышляющий, оценивающий, доверяющий и активный человек. Только в этом случае у вас будет максимальный результат от тренинга.

Если вы что-либо пропускаете, это ваша личная ответственность как участника тренинга. Впрочем, **если обучение не нравится или небезопасно для вас, аморально, всегда можно и нужно уйти, получив деньги обратно.**

Мысль о том, что есть тренеры с «суперпрограммами» и они «тянут за уши», не является действительностью. Если вы ленивы, не верите тренеру, то вас не сможет научить даже гуру. Тренер выполнит свою часть работы, но не вашу.

Спасение утопающих – дело рук самих утопающих

Если вы рассчитываете на существенный рост, то вам нужно стать самому себе психологом, тренером, полюбить психологию и понимать методики. Получать диплом психолога не надо. При этом данный подход не отменяет обращений к специалистам.

Сам факт оплаты тренинга не говорит о том, что тренер возьмет на себя вклад ученика. **Вы платите за то, что вас учат, делятся с вами, но не работают за вас.** Все, что можно требовать от тренера, это чтобы он качественно выполнил именно свою часть работы.

УПРАЖНЕНИЯ:

1. Подумайте, насколько вы готовы доверять тренеру и выполнять все его задания?
2. Есть ли у вас осознанное чувство ответственности за свой результат?
3. Представьте, что тренинг становится небезопасным для вас, вам предлагают сделать или наблюдать нечто аморальное. Что это может быть?
4. Каким образом вы откажетесь от участия в тренинге?
Хватит ли у вас смелости сказать об этом организаторам и потребовать деньги обратно? Сделаете ли вы это публично или наедине?
Проиграйте данную ситуацию в уме или перед зеркалом.
5. Стоит ли вообще идти на такой тренинг?
6. Заранее уточните, можно ли вернуть деньги, если тренинг вам не понравится?

Как ученику почувствовать себя главным

Как ученику почувствовать себя главным и все-таки взять на себя эту пресловутую ответственность?

Предлагаю 2 подхода на выбор.

Первый более избитый: **Покупатель всегда прав!**

Да, многие продавцы, в т.ч. и тренеры, недолюбливают данный подход. И часто публично не признают его. Поэтому вместо того, чтобы продавать, они впаривают, обманывают – в общем, мошенничают. Они даже убеждают покупателей, что клиенты с такими взглядами им не нужны.

Покупатели – ученики с низкой самооценкой и неуверенные в себе, наивно верят и прогибаются под таких продавцов-впаривателей.

Есть мнение, что большая часть приемов продаж рассчитана на людей с психологическими проблемами, которые не могут сказать «нет», отстоять свои личные границы, не обладают гибкостью, здоровым эгоизмом, и поэтому ими легко манипулировать, особенно психологам.

Уверенные же в себе клиенты понимают, что всё это понты, и таких продавцов посылают. И это разумно. На сегодняшний день уникальных инфопродуктов практически нет. За покупателя приходится бороться. Вот и пусть борются.

Второй подход: **Покупатель – это работодатель или владелец бизнеса.**

Ваш бизнес – это вы сами. Тренер – соискатель, который продает вам свои услуги, ищет работу. Т.е. ученик нанимает себе учителя (репетитора, тренера, психолога, коуча), чтобы он его научил, вылечил или помог. Нанять тренера – то же самое, что и нанять юриста, учителя, водителя, любого помощника.

В данном случае не имеет значения формат обучения. Это может быть как групповой тренинг, так и индивидуальная консультация. В данном контексте участие в групповом обучении – то же самое, что и сотрудник, работающий на нескольких работодателях.

Главное суть. **Ученик в роли работодателя нанимает сотрудника: тренера, психолога – и заказывает услугу для решения своих собственных задач.**

И прежде чем нанять сотрудника, вы, как работодатель, определяете проблему, ставите задачу, оцениваете кандидата, **рассчитываете его окупаемость**, и только потом, после тщательной проверки, отбора, вы нанимаете тренера, чтобы он провел вам тренинг.

Вы, как акционер компании, нанимаете наемного сотрудника для получения прибыли, т.е. пользы лично для вас. Рассматриваете разные варианты получения прибыли:

- нанять этого или другого тренера;
- работать самостоятельно и заниматься самообразованием;
- что быстрее окупится: книга за 600 рублей или тренинг за 10 000 рублей.

Можно деньги тратить, а можно вкладывать. Какой вариант прибыльней?

Примерно такая же логика имеет место при найме домашнего персонала – что выгодней: нанять уборщицу или убирать самой? Насколько данная сотрудница окупаема? Заодно почувствуете, каково быть начальником, если вы пока им не являетесь.

Соответственно, главный в данной ситуации – работодатель, наниматель, т.е. вы.

Кто платит, тот музыку и заказывает.

С таким подходом, когда вам будут в очередной раз рекламировать и предлагать купить, например, 2-дневный тренинг за 10 000 или 150 000 рублей, первое, о чем вы спросите себя и тренера:

- Какую пользу и прибыль он мне принесет?
- Когда данный тренинг окупится?
- В какие сроки?
- Зачем **лично мне** покупать тренинг, нанимать коуча?
- В чем мой коммерческий, личностный, психологический или иной интерес?

Ваша готовность

Вначале я хотела бы рассказать случай из моего личного опыта. Это был выездной тренинг, хороший такой выездной лагерь. В плане обучения мне всё понравилось, ну, или почти всё.

И у нас был блок, где мы говорили о своём деле, на протяжении которого я постоянно слышала: «Алла, иди в бизнес», «Бизнес – это круто», «У тебя есть желание, способности». Тренеры и участники утверждали, что якобы я готова к бизнесу и прочему.

Я слушала и со всем соглашалась. Потому что то, что мне говорили тренеры и участники, действительно было логично и лестно.

Только вот слушала я, как меня зазывали в бизнес, и ловила себя на мысли и на самом тренинге, и после, когда приехала домой, что несмотря ни на что, мне нравится моя наёмная работа, коллеги, корпоративная культура и в целом компания, в которой я работаю.

Хотя тогда моя работа не была идеальной – уйма задержек, сложностей, колоссальный объем новых знаний. Но именно там я росла, мне было безумно интересно и, несмотря на сложности, очень нравилось.

И если буквально посчитать плюсы и минусы, то, наверно, минусов было больше. Но были и плюсы, которые в тот момент моей жизни были для меня более чем актуальны и в будущем сыграли огромную роль в моей карьере.

И сейчас я могу со 100% уверенностью сказать, что тогда я сделала правильный выбор в пользу наёмной работы и прошла этот этап, а не купилась на советы тренера.

Я прекрасно понимала, что бы мне ни говорили, какие доводы ни озвучивали, в то время мне нравилась моя работа экономиста в формате наёмного сотрудника. В тот момент мне хотелось расти именно так. Потом я выросла, тот этап жизни прошёл, захотелось идти дальше, пошла дальше.

Что я хочу сказать этим примером?

Мало хотеть, нужно быть готовым. Например, уже много лет отовсюду звучит: «Идите в бизнес», «Бизнес – это круто», «Бизнес – это свобода», «Наёмная работа – это плохо, рабство, аморально» и так далее. Практически все люди, с которыми я общаюсь, все говорят о бизнесе, и все его хотят, начиная от кассира и заканчивая генеральным директором.

Но мало кто идёт в бизнес на деле, вернее очень маленький процент. Большинство людей не готовы пойти в свободное плавание.

Почему?

Потому что мало хотеть, нужно быть готовым. Это желание должно быть изнутри. Не потому, что все об этом говорят, много тренингов, статей, книг, бизнес-школ. Этого мало. Нужно чтобы желание было лично вашим, а не навязанным кем-то. Потому что когда вокруг столько разговоров, у большинства людей желания оказываются навязанными.

Я за то, чтобы люди участвовали в тех тренингах, к которым они готовы в настоящий момент. Потому что если вы не готовы, вы можете прийти к супергуру и вы ничего не возьмёте у него.

Это выглядит примерно так. Когда маленькая девочка надевает мамины туфли и пытается быть красивой, а получается смешной и забавной. Когда-нибудь она будет ходить в таких туфлях, но не сейчас, позже.

То же самое и с вашими желаниями. Если вы не готовы, не выросли, не доросли до бизнеса, то вряд ли он у вас получится.

Я сейчас не про то, что нужно ждать идеального момента, его, разумеется, никогда не будет. Я про то, что нужно трезво, объективно оценивать себя, а не пьянеть от мечты из рекламы, обещающей всем подряд красивую жизнь, оплатившим тренинг.

Тогда, после выездного лагеря, я пошла за своим желанием. И я понимала, что, может быть, потом, через некоторое время, я пойду в бизнес, но это будет позже. А тогда мне нравилась моя наемная работа. И нравилась она мне, потому что была полезной и наиболее эффективной в тот конкретный период.

Что касается наёмной работы и негативных слов о ней... Наёмная работа – это не плохо и не хорошо. Это один из форматов развития и заработка.

Плохо быть неэффективным – офисным планктоном и работать на плохих условиях. Приходить в офис, протирать штаны, проводить будни и выходные втупую и уходить. Вот это плохо.

А когда вы карьерист, когда вы идёте на наёмную работу и чётко понимаете, что вы хотите от неё получить, каких условий и почему. То есть вы приходите на работу не как проситель, не как раб, а как партнёр. Это немножко другое.

Когда я училась в университете, моя однокурсница устроилась на работу, и я с ней поделилась:

– Ты знаешь, мне как-то неловко проходить собеседование.

– Почему?

– Ну не знаю, как-то просить неловко, не очень...

На что она мне ответила:

– Алла, ты приходишь на собеседование не просить. Ты приходишь на собеседование предлагать свои услуги на выгодных тебе условиях.

Мне эти слова настолько запали, что я все эти годы, наверное, именно с таким посылом и устраивалась на работу. Я не проситель, я партнёр, мои условия такие. Устраивает? Вам интересно? Интересно – тогда работаем дальше, неинтересно – сорри. Быть таким наёмным сотрудником – достойный вариант. Подумайте и вы. Что хотите вы?

Один из главных плюсов и больших удач человека – быть на своём месте, заниматься своим делом в каждый момент своей жизни. Можно быть наёмным управленцем, а можно быть управленцем в своём бизнесе. Работа бизнесмена и многих работников несильно отличается.

И ещё вот что я заметила. Есть очень много одинаковых качеств у карьеристов и бизнесменов: целеустремлённость, дисциплина, активность, инициативность. Это те качества, которые вы можете натренировать, работая по найму, и подготовить себя к бизнесу. Но если вы уже готовы к свободному плаванию, тогда только вперёд! Но вопрос: **готовы ли Вы?**

Поэтому главное – не плыть по течению. Слушать себя, свой запрос. Ставить именно свои цели. Ничего не пускать на самотёк. Знать что хочешь.

УПРАЖНЕНИЕ

1. Понять:

– Что вы действительно хотите?

– К чему вы действительно готовы именно сейчас?

Подготовка к тренингу

Для эффективного обучения есть важный момент – подготовка непосредственно к тренингу.

Первое – это, конечно же, **настрой**. С настроем вы уже знакомы, о нем я говорила ранее. Поэтому обязательно сделайте вышеуказанные упражнения.

Второе. Тренинги – действительно самое эффективное обучение на сегодняшний день, но никто не говорит, что самое лёгкое. Поскольку выполнить домашние задания тренера бывает порой сложно, несмотря на то, что на первый взгляд задания могут показаться простыми.

Их выполнение требует силы воли, честности и смелости. Вас может ломать, может быть непривычно и, в принципе, задания могут быть не такими уж и легкими. Без выполнения домашних заданий эффект от обучения будет снижен. Поэтому очень **важна ваша физическая форма**.

Вы должны быть максимально отдохнувшими и здоровыми. Вас ничего не должно отвлекать. Конечно, вы не будете заниматься тренингом днями напролёт. Хотя есть такие исключительные программы, которые занимают всё время, и я участвовала в такой. Пришлось даже взять 3-недельный отпуск, чтобы ее пройти. И большую часть времени я именно училась.

На тренинге нужно быть максимально вовлеченным, иначе результатов будет меньше.

Что может отвлекать? Усталость, неотложные дела, невозможность отключиться от всего остального и сконцентрироваться на обучении.

В любом случае, чтобы получить результат, необходимо выполнять домашние задания и желательно вовремя. С обучением в записи проще, вы можете сделать паузу и прослушать следующие касты потом, когда у вас будут время и силы.

А вот с живыми тренингами сложнее. И к ним тем более нужно быть готовыми раз уж вы их выбрали. Некоторые из тренеров требуют от участников спать на час дольше, поскольку в Москве и других мегаполисах людей с хроническим недосыпом слишком много. Поэтому требование больше отдыхать – более чем адекватно и оправдано.

Ситуация с выездными тренингами, лагерями, организованными на море или в лесу в виде похода, несколько иная.

Когда я в первый раз участвовала в выездном тренинге, я была достаточно неопытной участницей и полагала, что еду на море отдыхать и учиться. И с таким настроем убью двух зайцев.

Оказалось, что в таких лагерях занятия идут с утра до вечера. Поэтому если вы уставший и едете в выездной лагерь примерно с такими же планами, как и я, то будьте готовы: спать там некогда. Несмотря на то, что вы едете на море, отдохнуть в полной мере не получится.

Разумеется, вы сходите на море. Тренеры дадут вам пару часов. Вы дойдете до моря, полежите, позагораете, но полноценного пассивного отдыха, когда можно выспаться и наплавать, такой роскоши у вас не будет. Если вы хотите получить максимум от тренинга, приготовьте себя к серьезной работе.

Итак, второе требование – ваша **физическая форма**. Идеально, если вы будете отдохнувшими, здоровыми, без проблем и вас по большому счету ничего не будет отвлекать.

Третий пункт – **информационная подготовка**. Понятно, что если вы идете на платный тренинг, значит, вы уже что-то знаете по данной теме. Читали статьи, смотрели ролики.

Попробуйте выполнить упражнения, которые даются на бесплатных мастер-классах. Вам это поможет. Это будет большим подспорьем для участия в платном тренинге. У вас появятся конкретные вопросы по существу, имеющие прямое отношение к практике.

Четвертый пункт. Определите свои **слабые места**. Например, на тренинге по бизнесу у вас вызывают сложности технические вопросы при создании сайта. Найдите выход. Или вы решаетесь попотеть самостоятельно, или пробуете найти альтернативный способ – с кем-то подружиться и обратиться за помощью.

Я еще раз обращаю ваше внимание, всё, что я рассказываю, касается получения максимального результата, который в принципе возможен лично для вас.

УПРАЖНЕНИЕ

1. Оцените честно свою готовность.

Если вы не очень готовы, определите, насколько реально для вас подготовиться к началу тренинга. Есть ли у вас на это время и возможности? Составьте план.

Если ресурсов на подготовку нет, просто примите тот факт, что получить 100% результат будет сложнее. Хотя есть люди, у которых такая дисциплина, сила воли и мотивация, что они могут быть очень уставшими, при этом умеют напрячься, сделать всё и получить 100% результат. Если вы не такой, скорее, ваша отдача от обучения будет гораздо меньше. Возможно, в вашем случае это и есть успех.

Но часто имеет смысл просто отказаться от тренинга, к которому вы не готовы, или перенести его на попозже.

Статус ученика

Кто такой тренер? Тренер – это учитель. Участники тренингов, соответственно, – ученики. Я хочу обратить внимание, что участники тренингов – это не совсем клиенты, которые всегда правы, а именно ученики. Клиентами они могут быть при выборе тренера, а вот когда выбор сделан, то участник тренинга становится клиентом-учеником 50 на 50.

Статус ученика – очень достойный статус. Хорошим учеником может быть человек или уже достойный, или тот, кто находится на верном пути. Это могут быть люди с разным психическим здоровьем, чётко или не очень знающие свои цели. Порой более чем амбициозные и успешные, но при этом на тренинге их статус – ученик. Это важно понять и принять.

Есть один тренер, который мне не нравится, но он привел интересную метафору учителя и ученика. Пример в чем-то жёсткий, но, на мой взгляд, достаточно удачный.

Сама я йогой не занимаюсь, слова его не проверяла, важна идея. Якобы в йоге есть поза – называется «ученик», – и эта поза заключается в том, что человек сидит на корточках, ручки сложены перед грудью, как у зайчика, и взгляд снизу вверх. Это и есть поза ученика. Почему-то она такая.

Быть учеником – не унижение и не подхалимство, не означает быть на побегушках, бегать на полусогнутых и так далее. Ничего этого нет, но есть учитель, есть ученик, и статус учителя, конечно же, выше. Хотя достаточно много моментов, когда учитель и ученик общаются на равных.

То же самое подчинённый и руководитель: у них разные статусы, но при этом много случаев, когда они могут общаться абсолютно на равных, особенно при демократичном стиле управления, при этом все понимают, что статусы у них разные.

Лично мне очень сильно помогло в моей карьере, особенно вначале, моё качество быть достойным учеником/ученицей. И моим наставникам, старшим коллегам очень нравилось со мной работать, учить и помогать мне.

Потому что, с одной стороны, я относилась к ним уважительно, показывала, что, я ученица, а они учителя, но при этом достойно себя вела, не прогибалась, не подхалимила, и от этого людям было очень приятно.

При этом я показывала своё уважение к ним. Русская пословица: «Каждый сверчок знает свой шесток» – именно об этом. Безусловно, статус ученика не отменяет вопросов, уточнений и оценки пользы от учителя.

На тренинге главный – тренер. Он руководит процессом. И ему необходимо доверять, без фанатизма, но тем не менее. Не понимать всего, что происходит на тренинге, всей сути упражнений – нормально. Главное, чтобы на тренинге с вами не происходило ничего опасного и унижительного.

УПРАЖНЕНИЯ

1. Подумайте, что для вас значит быть учеником?
2. Каково вам быть учеником в разных сферах?

Сроки получения результата

Чаще всего в рекламе тренингов присутствуют обещания достаточно быстрых результатов. Для получения максимума нужно выполнить все задания тренера. А вот выполните ли вы их, зависит от ваших навыков и ресурсов, которые в свою очередь влияют на сроки получения результатов.

Очень часто во многих описаниях тренингов указано «обучение с нуля» или «для всех». Важно понимать, что понимание «нуля» у каждого свое.

Пример.

Допустим, есть 2 девушки, и у них одно желание – создать цветочный магазин или агентство по украшению из цветов.

Только вот одна из девушек получила профильное образование и работала по найму несколько лет в подобном магазине. У нее есть практический опыт и знание рынка в своем городе. Мало того, ранее она уже пыталась открыть цветочный бизнес, даже 1,5 года снимала офис. Бизнеса не получилось, но желание осталось.

Другая девушка – вчерашняя школьница. У нее нет образования и опыта, у нее есть идея! И обе эти девушки считают себя теми самыми «нулями».

Вероятнее всего, шанс открыть свой цветочный магазин есть у первой девушки, которая знает эту сферу, имеет опыт, знания, и ее желание более зрелое, чем у вчерашней школьницы, у которой есть только идея «ХОЧУ ЦВЕТОЧНЫЙ МАГАЗИН», только потому – что это красиво.

Когда люди идут на тренинг, то в группе собираются участники с разным опытом и знаниями. И все считают себя «нулями», а результата добиваются единицы.

Одна из причин – это **качество желания результата**. Есть вчерашняя школьница и ее желание «хочу что-то общее и красивое». Она смутно представляет, как это будет, из чего сложится результат.

И есть человек, который имеет образование, опыт и навыки. Помимо того, что он уже не ноль, хотя и называет себя так, желание такого человека более зрелое, продуманное и конкретное. А ведь какой запрос, такой и результат.

Поэтому если вы действительно ноль, прототип вчерашней школьницы, скорее всего, вам понадобится один или два тренинга, чтобы **раскачаться**. Чтобы ваше желание было не просто на уровне идеи «хочу толком не знаю чего», а чтобы оно было более сильное и определенное. Потому что учиться гораздо тяжелее, чем работать.

Например, если вы решили заняться бизнесом. Очень полезно прежде повариться в бизнес-среде. Для этого можно пойти на тренинг, влиться в круг людей, причастных к бизнесу. Пусть даже они и не являются предпринимателями.

Мне очень нравится один пример по поводу раскачки и мотивации. Есть модное направление – стрип-пластика. Для многих девушек и женщин это такая загадка, и обычно очень желаемая и интересная. Многие девушки втайне хотели бы научиться танцевать.

Первая степень желания – хочу стриптиз!

Вторая степень желания – девушка идет на обучающие курсы. Начинает заниматься, ей все нравится, она получает удовольствие.

Например, у офисных сотрудников, когда они приходят на разные танцевальные мероприятия, есть ощущение, что они попадают в другой мир. Преподаватели танцев очень позитивные, зажигательные, и с ними приятно общаться.

И вот проходит месяц, два, три и элемент новизны уходит. Девушка начинает размышлять: «Мне все нравится, я получаю удовольствие, мне весело, но танцевать я так и не научилась, а ведь прошло два или три месяца». И у нее возникает чувство, что ее обманули. Как же так, я потратила время, силы, деньги, а результат где?

Почему так?

Потому что девушка шла на стрип-пластику с общим желанием. Конкретики практически не было. Желание было на уровне идеи.

Бывает, что женщина прозанималась три месяца, ничему не научилась и бросила. Затем проходит полгода, год, у всех по-разному. И все-таки, если хочется действительно научиться, то девушка предпринимает вторую попытку научиться стриптизу, но уже с другим подходом.

Она понимает, что для стрип-пластики нужно крепкое тело. И если она слабая и не дружит со спортом, то ей будет сложно. Нужна гибкость, а это занятие стретчингом. Гибкость развивается медленно, это не месяц занятий, а гораздо дольше. И сами занятия стрип-пластикой эффективны не один раз в неделю, а три, и не по часу, а по два-три часа.

Нужно обязательно тренироваться дома, повторять движения, связки. А если не повторять, то, скорее всего, придя на тренировку, она будет забывать движения в танце. Вся ее тренировка уйдет на подглядывания за тренером, а не на танец, а это снижает эффективность обучения.

С таким подходом девушка учится, и через месяц-другой она действительно сможет что-то показать.

Что произошло? Первый заход в танцевальный класс был раскачкой, потому что желание было слишком общее. А во второй раз она пришла с конкретным желанием и сильной мотивацией.

Таких историй много. Конечно, речь идет не о профессиональном обучении, а о добротном любительском уровне.

Любой успех имеет существенные основания. На каждом тренинге есть участники – звезды, которых ставят в пример как людей, выполняющих задания тренера и поэтому выстреливших, добившись успеха.

Но если вы поинтересуетесь биографией таких звезд, то выясните, что это уже далеко не первый их тренинг на данную тему, а очередная попытка добиться успеха, на этот раз успешная.

УПРАЖНЕНИЯ

1. Оцените себя. На каком уровне вы сейчас находитесь? Вы действительно ноль? Каким багажом вы сейчас обладаете? Определите свою точку отсчета.

2. Решите для себя, вы идете на тренинг и выкладываетесь по полной или вы понимаете, что вряд ли сможете выложиться на все 100%. Честно признайтесь сами себе. Если второе, то вам нужны помощники, которые будут вас мотивировать и помогать. Иначе результатом будет, скорее всего, раскачка.

Мотивация

Есть много людей, которые не обладают идеальной дисциплиной и мотивацией, и порой они чувствуют дискомфорт, когда нужно сделать нечто конкретное и прямо сейчас. Их ломает, но они все равно хотят добиться успеха и результата. У меня тоже такое было, когда хотелось бросить учиться, идти к своей цели. Я нашла решение.

Способ давно известен. Он заключается в том, что я просматривала ролики и читала истории других тренеров, у которых я училась или собиралась учиться.

В принципе, можно читать биографии любых людей, которые добились успеха, особенно в вашей специализации. Конечно, не все выкладывают свои истории в публичный доступ, но кое-что найти можно.

Когда вы изучите хотя бы с десяток биографий успешных людей, то обратите внимание, что чаще всего имели место:

1. Развитие талантов и способностей человека. Существует мнение, что это и есть истинное предназначение.

2. Вложения других людей, например, родителей. За многими успешными людьми стоят их семьи или хотя бы один из родителей, который посвятил жизнь своему ребенку, своему продолжению.

Когда вся семья меняет местожительство, обеспечивает солидный старт и помощь, чтобы один ребенок смог попробовать максимально себя реализовать и в итоге добиться успеха. Т.е. родители не себя развивали, а своих детей. На месте родителей могли оказаться и любые другие люди.

Когда таким человеком выступает жена, то это всегда женщина, которая не верит в себя и свой успех. Она понимает, чувствует, что вложения в нее не принесут отдачи, прибыли. Она невыгодная инвестиция. Это всегда некая ущербность. И поэтому она живет не своей жизнью, а жизнью мужа. Это то, что называют патриархатом.

Главное, что все эти люди вкладываются не в себя, а в другого человека. Живут не своей жизнью, а жизнью другого. И успех достигается через ресурсы других людей.

Разумеется, есть победители, которые добились успеха самостоятельно. Но, если приглядеться, то за успех им пришлось заплатить слишком высокую цену, многим пожертвовать, и их жизнь нельзя назвать гармоничной.

За успех в карьере многим пришлось пожертвовать здоровьем и личной жизнью. За успех в семье, материнстве – карьерой. Случаев, когда за счастливым фасадом скрывается несчастная жизнь предостаточно.

Главное понять и принять: **быстрого и дешевого успеха не бывает, особенно с нуля.**

Тренеры убеждают участников, что деньги можно зарабатывать легко и с удовольствием. Только почему-то даже их личный пример не доказывает этой легкости.

Если вы прочитаете реальные истории тренеров, олимпийских чемпионов, бизнесменов, успешных жен/мужей, ваших друзей, людей, которые добились вершины в той области, в которой вы хотите продвинуться, то увидите, что никто не добился успехов легко за один месяц, несмотря на то что реклама обещает. И поверьте, они тоже учились.

Как правило, они шли годами, а то и десятилетиями к своим результатам, а потом через несколько лет работы выходили на финишную прямую. Иногда этот период совпадал с очередным тренингом. И вот уже движение по финишной прямой было более быстрым, а порой и фееричным, но перед этим были годы труда, порой безрезультатного.

Такие звезды есть почти на каждом обучении. Т.е. дело не в самом тренинге, на котором участник выстрелил, а в том, что ему предшествовало.

На одних амбициях далеко не уедешь. Если вы не обладаете вышесказанными ресурсами, велика вероятность стать выскочкой.

Если верить рекламе буквально: якобы успех – это дело пары месяцев, а у вас лично его нет, то есть шанс зародиться комплексу:

- Значит, это не мое.
- Я не смог.
- У меня нет способностей.
- Другие выстреливают, а я нет.

Все слышали, что не нужно себя сравнивать с другими. Нужно идти своим путем. Но мы все равно себя сравниваем, кто-то больше, кто-то меньше. А когда знаешь реальные затраты на успех, то и отношение к неудачам и срокам более спокойное и здоровое.

Любой выход на новый качественный уровень – это трудно, долго и, как правило, болезненно. Если бы это было не так, мы жили бы в другом обществе, все были счастливы и успешны к годам двадцати после прохождения нескольких тренингов. Увы, это не так.

Мой способ старый и дедовский. Не зря многим родителям советуют подсовывать своим детям-подросткам книги с биографиями успешных людей. Мне он сильно помог, когда я ленилась. И причиной лени было разочарование типа: «Два месяца прошло, а существенного результата нет, а у других есть». Причем о других я была наслышана, но лично незнакома.

Иногда для усиления мотивации я старалась использовать два способа:

- раскачивать себя в тренингах, потому что в процессе участия очень сильно раскачивается желание, хотелка, мотивация;
- интересовалась реальными историями тренеров.

Нужно всего лишь понять: есть живой человек и его реальный успех, который пришел к нему не за один тренинг, не за один месяц, а чуть-чуть побольше, например, за несколько лет. А еще играют роль: детство человека, его воспитание, жизненные сценарии, установки, навыки и много чего другого.

Если человека представить в виде шара с большим количеством граней, то один тренинг шлифует всего лишь одну грань. Качественный рост в любом направлении – это колоссальные усилия. И в момент проработки может показаться, что вы совершили подвиг, прорыв. И кажется, что жизнь изменилась на 180 градусов.

А когда проходит несколько месяцев, эмоции утихают, то человек понимает, что тогда он сделал всего лишь маленький шагочек, всего лишь один, продвинулся на миллиметр. Каждый тренинг – это миллиметр роста, а не взлет на скоростном лифте, хотя именно его обещают тренеры.

Любой качественный продукт – это всегда тяжело. Идти в гору – не с горы катиться. Можно немного облегчить себе путь, но сделать его легким не получится. И сократить его до коротких сроков тоже.

На мой взгляд, когда человек знает реальное положение вещей, это сильно толкает его вперед. Потому что, с одной стороны, есть объективное понимание **масштаба необходимых усилий и количества возможных ошибок**. С другой – осознание, что волшебных техник не существует, «нанотехнологии» не работают. Если масштаб усилий пугает, возможно, не стоит и начинать или выбрать цель попроще.

Это не про то, что нужно оправдывать свои неудачи. Это про более объективную оценку и отношение к своим личным успехам и срокам их достижения. Возможно, именно вам понадобится больше времени и сил. И это нормально.

Вместо профессиональных навыков и знаний можно подставить мышление, характер, человеческие качества, жизненные сценарии. Идея в том, что **успех всегда имеет основания**, пусть даже для окружающих неочевидные.

Если вы видите отзыв участника тренинга, который выстрелил так, что его ставят в пример, уточните его историю. Попробуйте списаться с ним, лучше лично познакомиться. Скорее всего, тот тренинг окажется той самой финишной прямой. А до этого были годы убытка, опыта и неудач.

УПРАЖНЕНИЯ

1. Почитайте истории любых успешных людей, участников-звезд, тренеров, к которым думаете пойти поучиться. Сколько им времени понадобилось, чтобы прийти к успеху? Их точка старта?

2. Проанализируйте биографии людей, с которыми лично знакомы.

Мотивация деньгами

Почти все тренеры утверждают, якобы бесплатные инфопродукты не работают. И именно поэтому они свои тренинги продают, а не отдают бесплатно. Мол, они все успешные инфобизнесмены, богатые, и для заработка у них есть различные бизнесы, а тренинги для удовольствия и реализации их призвания менять мир к лучшему.

Основной скрипт тренеров звучит так: «Все, что человек получает бесплатно, он не ценит, а деньги мотивируют. И в итоге участники тренингов получают результаты».

На мой личный взгляд, это 100% вранье.

Почему? Потому что **человека мотивируют его ценности**.

Когда для матери важен ее ребенок, она порвет любого за него. Она родит его, переедет в другой город, сменит профессию, поставит его на первое место. По-настоящему любящую мать не остановит ничто и никто. Потому что ее дитя для нее великая ценность.

Таких матерей мало. Отцов еще меньше. Далеко не каждая мама сменит город проживания, чтобы развивать способности ребенка. Далеко не каждый отец поставит интересы ребенка выше, чем свою личную жизнь. Для многих женщин муж важнее ребенка. **Ценно может быть многое, важны приоритеты.**

Если бы для вас деньги были действительно великой ценностью, то вы бы уже давно стали долларовыми миллионерами. Но это не так. Потому что в вашей жизни есть то, что важнее денег. Хотеть деньги, мечтать о них и иметь их в виде главной ценности это разные вещи.

Например, многие люди готовы расстаться с деньгами, но не готовы признаться, что они ленивы. Или денег хочется, но на халяву, а вот чтобы работать по 18 часов в сутки, рисковать – это не для них. Они лучше будут жить беднее и мечтать о миллионах, бизнесе и даже ходить на тренинги и читать книги, но вкалывать, менять свое мышление, рисковать так и не начнут.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.