



Возможности

тоже становятся другими



Михаил Ляховицкий, ведущий тренер компании "Академия тренингов"

Что такое тренинг?

Тренинг – интенсивный курс обучения, сочетающий краткие теоретические семинары и практическую отработку навыков за короткий срок. Это процесс исследования себя и своих возможностей, приобретения новых навыков, в основе которого лежит личный опыт участника и его ощущения, полученные на тренинге. Понятие "тренинг" выходит за рамки традиционно-образованного. Тренинг – это совместное творчество тренера и тренирующихся в раскрытии жизненного, творческого и духовного потенциала человека.

– Рассматриваете ли Вы тренинги личностного роста как необходимый образовательный элемент для каждого современного человека?

– Подобные тренинги – это элемент дополнительного образования. Образования личности. Обычное обучение через "информирование" не является образованием, потому что не "образовывается" ничего нового – просто у человека появляется новая информация. Тренинги – это как раз образование. Для того, чтобы это образование происходило, то есть "образовывался" новый, нового уровня человек – необходим определенный накопленный потенциал в нем и необходим внутренний запрос. Поэтому тренинги необходимы и полезны именно тем людям, которые уже вышли на некий уровень осознания себя, своих задач, своего места в жизни, своих ограничений, своих возможностей и того, чего они хотели бы в жизни. Если человек не осознает всего этого, тренинг для него не имеет смысла.

– Могли бы Вы рассматривать тренинги в системе общего образования, высшего образования?

– Да, конечно! Я считаю, что привнесение тренингов личной эффективности в систему любого образования очень сильно повысило бы эффективность такого образования. Я проводил тренинги на курсе МБА с людьми, которые практически уже закончили этот курс. Было видно, что для большинства людей образования "нового человека, менеджера, мыслящего по-другому" – не произошло. Они остались теми же самыми людьми, которые занимались тем же, что и раньше, у них лишь появились какие-то новые или

относительно новые знания. Буквально всего несколько человек из всего потока были на другом уровне мышления, масштабности. После проведения нашего короткого тренинга, имеющего ограниченные задачи, – многие люди начали раскрывать в себе

что-то важное, что потом проявится как повышение эффективности бизнеса. Если бы они прошли полноценный тренинг личной эффективности, это бы вывело их образование на другой уровень.

Студенты, которые к нам приходят, становятся более эффективными и в личностном плане, и в плане той спе-

циальности, которую они выбрали, особенно если эти специальности связаны с общением с другими людьми. Естественно, что для программиста это менее актуально, но если это юрист, психолог, педагог, менеджер, то для них тренинги – совершенно необходимая часть образования.

Еще одна особенность тренингов та, что люди получают сконцентрированный опыт за очень короткое время. В жизни тоже можно получить этот опыт, но на его получение может уйти очень много времени. Здесь они его получают за три-четыре дня.

– Ваши клиенты уже достигли некоторого успеха в жизни, судя по тому, что они способны заплатить за тренинг заметную сумму денег. Таким образом, Вы работаете с определенным слоем людей. Почему именно с ним?

– Для того, чтобы человек вышел на другой уровень взаимодействия с миром, на другой уровень успешности, нужно чтобы у него какой-то уровень успешности уже был.

И деньги здесь – показатель того, что человек уже готов двигаться дальше. С другой стороны, оплата – как некий рубеж, который требуется преодолеть. И признак того, что человек готов вложить в тренинг – и деньгами, и своей собственной энергией. Если человек вложил какую-то сумму, то он готов к тому, чтобы эту сумму отработать. Он не будет сидеть на тренинге и просто смотреть, что здесь происходит.

Тренинг платный и именно поэтому он работает. Если проводить его для лю-

дей, которые не в состоянии заплатить такую сумму денег, то он будет гораздо менее эффективным. Чем успешней человек, тем, как это ни парадоксально, он больше получает от этого тренинга.

– Что для Вас тренинг – это бизнес или внутренняя потребность?

– Вообще, это бизнес, естественно. Только наполнение бизнеса может быть разным. Содержание этого бизнеса – это, как раз, стремление души. Для меня проведение тренингов – это несколько вещей. Это и бизнес – профессиональная деятельность и способ зарабатывать деньги. Кроме того, когда ты что-то передаешь, ты сам получаешь то, что ты передаешь. Поскольку тренинги – это живой процесс, то каждый раз, проводя тренинг, я прикасаюсь к тем принципам, которые через тренинг передаются и, соответственно, я с каждым разом вхожу в них глубже, моя жизнь все больше и больше выстраивается в соответствии с этими принципами. Я сам получаю, проводя эти тренинги, значимый результат для себя в своей жизни. Также – это то, что люди, которые приходят на эти тренинги, меняются сами, их жизнь меняется, их масштаб меняется, появляются новые результаты в жизни. Это очень заметно, когда у людей глаза по-другому светятся, лица другое выражение приобретают, эмоциональное состояние у них другое. И возможности, которые перед ними открываются, тоже становятся другими. Это сам по себе очень красивый процесс, который доставляет мне большую радость.

беседовала Ольга Пантелева

"Академия тренингов"
www.atrainings.ru

Согласно статистике самих тренинговых компаний, среди участников бизнес-тренингов:

- 40% рядовые сотрудники,
- 10% большие начальники,
- 50% средний менеджмент.