

Юлия Ганичева

Тренер Тренеров: Как стать Доминантой?



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 338.24
ББК 87.75
Г19

Ганичева Ю.

Тренер Тренеров: Как стать Доминантой? / Ю. Ганичева —
Москва: ЛитРес: Самиздат, 2020. — 58 с.

ISBN 978-5-532-06708-0

Как влюбить аудиторию в свой продукт с первого взгляда? В работе тренера важно не только привлечь внимание, но и открыть сердца слушателей. Поэтому любой спикер, работающий с аудиторией, должен постоянно работать над собой, выделяться среди общей массы, неординарно мыслить, завораживающе говорить, давать интересный контент, подача которого должна быть wow-эффектом. Станьте не просто тренером, а Доминантой - главной фигурой в том, что вы делаете. Освойте простые инструменты и проведите свой первый тренинг.

ISBN 978-5-532-06708-0

© Ганичева Ю., текст, 2020
© Omiko Trading LTD., оформление, 2020

От автора

Почему Доминанта?

Доминанта – это всегда важный признак чего-либо. В архитектуре, например, это самое высокое здание. В музыке Доминанта – пятая ступень, главная и устойчивая в ладу, как и первая (Тоника). Но если Тоника всегда спокойна, то Доминанта – это всегда контраст, который тяготит к Тонике. Попробуйте сыграть трезвучие и уберите Доминанту, и вы услышите, как развалится весь аккорд.

Так и в бизнесе. В нашей тренерской профессии необходимо (хотя бы на время) стать Доминантой для остальных – яркой и контрастной. Я не имею в виду внешнюю сторону. В работе тренера важно не только привлечь внимание слушателей, но и открыть их сердца. Поэтому любой спикер, работающий с аудиторией, должен постоянно работать над собой, выделяться среди общей массы, неординарно мыслить, завораживающе говорить, давать интересный контент, подача которого должна быть wow-эффектом.

Чтобы стать Доминантой, кому-то потребуется всего несколько минут, а кому-то не хватит и полжизни. Все зависит от источника: среда обитания, уровень образования, мотивация и т. д.

В этой книге я хочу поделиться своим успехом социальной самореализации и конкретными системными знаниями – как стать не просто тренером, а Доминантой. Но даже самые мощные инструменты не являются готовыми рецептами и для разных людей будут работать по-разному. Все индивидуально: что сработает для одного, не годится для другого человека.

Я уверена, что книга будет полезна читателям, тем, кто работает с людьми, и, надеюсь, вдохновит вас на саморазвитие и духовный рост.

Желаю успеха вам в личной самореализации!

Предисловие

Следование своей дхарме

Дорогой читатель, давайте вернемся на несколько лет назад, в наше детство, и вспомним, чем мы занимались в 5–6 лет? По моим наблюдениям, дети развиваются в разных направлениях одновременно (благодаря их родителям, безусловно), но если понаблюдать за ребенком внимательнее... Какая игра или деятельность его увлекает больше всего? В какую игру вы играли по несколько часов в день так, что вас невозможно было докричаться к обеду?

Расскажу немного о себе. В пять лет моей любимой игрой была школа. Нет, это не были обычные игры «дочки-матери», в больницу и в школу, как у всех девочек. Я именно увлеченно играла, по-настоящему: шила своим игрушкам настоящие маленькие тетрадки, подписывала их каждому ученику, ставила оценки, вызывала к доске. У меня была указка, и я грозила ею тому, кто не выполнил работу правильно. Каждый день у меня был план обучения и менялись темы. Я еще не ходила в школу в этом возрасте, поэтому я не копировала поведение учителей, а создавала свои паттерны поведения.

В детском саду я наблюдала за воспитателями, особенно на музыкальных занятиях. Мне стало понятно, как нужно объяснять ребенку, чтобы он танцевал правильно. Уже тогда я поймала себя на мысли, что сделала бы это по-другому.

К сожалению, общеобразовательная школа оказалась для меня бессмысленной, и после 10 класса меня попросили покинуть школу. Это было связано с тем, что у меня появились двойки по нескольким одновременно предметам: истории, геометрии, английскому языку, физике. Я не видела смысла в учебе и потеряла интерес к ней, особенно к преподавателям, которые не способны были привить любовь к предмету, а просто самоутверждались за счет детей, наказывая их оценками. Сегодня я только могу быть благодарна учителям за

потерю одного года учебы. С аттестатом 9 класса я поступила в педагогическое училище, где не требовались данные предметы, и через четыре года стала учителем музыки (в детстве я также любила играть на фортепиано и ни за что бы не подумала, что это может вылиться в профессию).

К двадцати годам я устроилась на работу в сельскую школу учителем музыки. Сельская учительница, как в кино. Это были самые лучшие годы моей жизни (как мне кажется и до сих пор). Потому что я занималась любимым делом. Через год мне дали классное руководство. Любовь детей была безгранична. Уважение директора школы ко мне только добавляло уверенности, что я нахожусь на своем месте.

В более позднем возрасте я заинтересовалась вопросами устройства Вселенной, начала изучать естественные науки, философию. Изучение ведической литературы помогло найти мне ответы на свои вопросы о призвании и предназначении человека. Так, в ведических трактатах выделяют четыре группы людей на основе их уровня сознания:

1. Рабочие. Люди, которые любят делать какую-то практическую работу, заниматься ремеслом. Основное их качество – трудолюбие.

2. Бизнесмены, фермеры. У них присутствует желание делать все практично, экономить и искать выгоду. Часто такие люди организуют свой бизнес.

3. Управляющие или руководители. Склонны управлять коллективами, что-то организовывать, у них большой уровень ответственности и чувство долга.

4. Учителя. Священники. Йоги. Люди, которые передают свой опыт другим, занимаются обучением других. Их не интересует ни слава, ни власть, ни деньги. Основное их предназначение – это духовное развитие.

Любой из этих уровней нельзя считать плохим или хорошим. Это зависит от уровня сознания человека, на котором он находится в данный момент. Но самым эффективным служением для других людей считается интеллектуальное служение. «Дай человеку одну рыбу, и

он будет сыт один день. Научи его ловить рыбу, и он будет сыт всю жизнь» (Лао-цзы).

Стать экспертом в какой-либо области – это большой труд на протяжении многих лет: учеба в школе, институте, повышение квалификации, многолетний опыт работы. Но передавать опыт и обучать других – это уже дар свыше. И когда человек не пользуется своим даром, он начинает его терять и попросту забывает, каково предназначение его души. Для чего мы пришли в этот мир? А в наше время невежества (век Кали-юги) все перемешивается: рабочие начинают обучать, а бизнесмены становятся обычными служащими, чтобы заработать себе на жизнь.

Чтобы этого не происходило, прежде всего, необходимо выполнять свою дхарму – так называемый личный долг или призвание. Природа наделила каждого человека особыми качествами. Проявляя их и совершенствуя, он выполняет свой долг в соответствии со своей природой и законами Вселенной. «Гораздо лучше выполнять свои собственные обязанности, пусть даже несовершенным образом, чем безукоризненно выполнять чужие» (А. Ч. Бхактиведанта Свами Прабхупада «Бхагавад-Гита»).

Мне повезло, дорогой мой читатель. Каждый день я не отступала ни на шаг от своей дхармы. Если и отступала, то начинались проблемы в жизни...

Работая в школе, параллельно окончила институт по специализации психолог – преподаватель психологии, мне нужно было двигаться дальше, и я решила переехать в Москву. Здесь для меня открылся мир больших возможностей, познания себя. Но не так-то просто было устроиться на любимую работу. Пришлось начать с секретаря и двигаться дальше по карьерной лестнице: секретарь, подбор персонала, специалист по обучению, бизнес-тренер, руководитель направления обучения и развития.

Был период, когда я занималась подбором персонала в банках. Жизнь мне показывала, что это неправильно, т. к. начали появляться сначала проблемы на работе, в отношениях, потом наступили болезни. Так происходит, когда человек отклоняется от своего предназначения.

Находясь в декрете, когда у меня было время подумать над всем этим, я все-таки окончила курсы повышения квалификации на тренера и с 2010 года продолжаю обучать взрослых людей.

И ровно через 10 лет я открыла свою онлайн-школу «Доминанта», миссия которой – дать возможность любому человеку обучаться тому, как эффективно обучать других.

Как узнать, что ваш долг – интеллектуальное служение?

Если вы горите желанием служить другим людям, если вы любите объяснять (схемы, системные вещи, что-то упорядочивать) и, самое главное, когда вас просят что-то объяснить другому человеку, вы это делаете с удовольствием, ничего не ожидая взамен. И еще есть одно качество: сложные вещи объяснять простым языком.

Если вы руководитель, то вам тоже будет полезна эта книга, потому что одна из компетенций руководителя – это обучение и мотивация сотрудников. А так как кармически считается, что все подчиненные – это ваши дети, то вам необходимо развить в себе качество наставника.

И прежде чем кого-то учить, безусловно, нужно стать самим образцом для подражания.

Тренинг

Глава 1. С чего начать?

Итак, вы определили, что хотите и способны обучать других людей, но не знаете, с чего начать.

Если вы эксперт в какой-то узкой области или наставник, которому часто приходится обучать новичков, то, скорее всего, вы владеете огромным багажом знаний по своему продукту. Мой опыт показывает, что обучение других у таких людей складывается интуитивно, зачастую хаотично и без подготовки.

Первое, с чего нужно начать, – это определить, как будет звучать ваша тема обучения.

Тема обучения

Она должна звучать громко, привлекая внимание слушателей, например: «Эффективные продажи», «Искусство обучать» или «Как заработать миллион без вложений», «Пять способов чего-то там...» и т. п.

То есть в названии должны лежать секреты и фишки, которые раскрывает автор.

Цель обучения

У вашей темы должна быть цель, которая звучит всегда как формирование какого-либо навыка. Например, сформировать навык установления контакта или сформировать навык вышивания крестиком.

Результат обучения

Какого результата вы хотите достичь после обучения? Помните, что цель всегда равна результату. Нельзя поставить цель одну, а результат чтобы звучал по-другому. Они равны. То есть если цель «Научить вышивать крестиком», то результатом будет «Научился вышивать крестиком».

Желательно еще цели разбить на задачи, потому что цель у нас одна или две, максимум, но в ходе тренинга (особенно, если он на целый или более дней) мы решаем некоторые задачи.

Задачи могут звучать как:

- Познакомить участников с техникой....
- Рассмотреть инструменты....
- Показать...
- Проиллюстрировать...
- Решить... и т. д.

Теперь, когда вы определились с темой обучения, вы должны понять свою аудиторию, кого вы собираетесь обучать и для кого будет полезно обучение. И сейчас самое время поговорить об особенностях обучения взрослых.

Глава 2. Особенности обучения взрослых людей

Вы когда-нибудь задумывались, как обучаются дети?

Конечно, через игру, т. е. незаметно. В процессе игры можно научить ребенка чему угодно. Особенно, когда есть правила, а дети их любят соблюдать. Это увлекательно, время проходит быстро, а детишки не замечают, что это целенаправленный процесс получения знаний.

Как же обучаются взрослые? Честно говоря, точно так же, через игру. Если в обществе, где собираются взрослые, предложить поиграть, то большинство с удовольствием соглашаются. Есть и отличия обучения детей и взрослых. Взрослые замотивированы получить знания, потому что им это для чего-то нужно. И они нацелены на результат «здесь и сейчас». Еще они более усидчивы и способны долго сидеть. Но участники встречаются разные. Об этом мы поговорим позже, когда будем рассматривать типы участников.

Итак, у взрослого человека есть мотивация, он хочет результат сразу, и через игру он обучается быстрее. Теперь необходимо определиться с форматом вашего обучения.