

Кто такие бизнес-тренеры и откуда они берутся?

Тренинг — это комплекс обучающих методов, позволяющий усовершенствовать навыки, используя собственный опыт.

Людей, проводящих тренинг, называют тренерами, или бизнес-тренерами.

Бизнес-тренер — это тот, кто выполняет заказы бизнеса.

Бизнес-тренер — энергичная личность, умеющая занять нейтральную позицию в развитии навыков группы в контексте бизнес-задач.

Давайте задумаемся: каков главный инструмент тренера? Большинство специалистов сходятся во мнении, что это — его Личность. Вот почему важно правильно выбрать тренера, подходящего именно вашей компании. Мы уверены, что у каждой компании есть свой тренер или тренеры. Не штатный сотрудник, а человек, подходящий по духу, культуре только этой организации. Соответствие тренера компании и наоборот — важный вопрос, потому что тренер оказывает сильное влияние на организационную культуру и персонал. Манерами, стилем, содержанием занятий тренер задает определенную модель поведения, выступает в качестве своего рода образца. Отвечая на вопрос «кто такой тренер и каково его место в тренинговом процессе?», имеет смысл помнить, что существуют две общие тенденции: тренер — центр группы; тренер — равный среди равных в группе. Выбирая тренера для тренинга навыков, уместно руководствоваться принципом «тренер — равный среди равных». Единственное его отличие в этом случае

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

от других участников группы — его функция, поскольку его задача заключается в том, чтобы создать контекст для изменения других людей. Тренер всегда находится рядом с участниками группы, но не впереди. А кто же впереди? Более успешные участники, образцовые люди. Такая позиция, как нам представляется, наиболее адекватна задачам тренинга навыков.

Для многих из тех, кто стал сегодня успешным бизнес-тренером, точкой отсчета оказалось начало 1990-х. Именно это время они рассматривают как поворотный момент и в истории страны, и в своей карьере. По словам бизнес-тренера Дмитрия Дмитриева, «жизнь в эпоху перемен вкупе с патриотическими чувствами подтолкнули к желанию сделать что-то, что поможет нашей стране стать одним из лидеров мировой экономики».

В этот период появились новые возможности, открылись перспективы для личного обучения и развития, участия в различных национальных и международных проектах.

Удачно попала в «волну» целого образовательного движения в стране по инновационным интерактивным технологиям в 90-х гг. теперь уже прошлого века. Была и разработчиком, и методистом, и экспериментатором, и педагогом... Образование казалось тем рычагом, которым можно перевернуть мир! Это был ключевой период встреч, испытаний, азарта сделать новое и очень важное!.. *(Светлана Баронене, бизнес-тренер)*

Каждый успешный тренер прошел свой уникальный путь. Какие жизненные этапы, какие события привели к профессии тренера? Для одних это была возможность получить образование в области психологии, педагогики, возможность

учиться у известных западных и отечественных специалистов, проходить стажировки за рубежом. Другие совершенно неожиданно для себя почувствовали, что это их призвание, а кто-то был просто вынужден решать материальные проблемы, т. е. первоначально это был скорее вопрос выживания, чем карьеры.

Уникальная комбинация: Чувашский государственный педагогический университет — две специальности: английский язык и психология, ну и, конечно, здесь были заложены основы педагогики и методики (интерактивные методы). Основы рыночной экономики — курс профессора Л. У. Гертмениана (Университет Пеппердайн, Калифорния, США), который стал потом моим наставником и другом. Степень кандидата наук — я защищалась по специальности «Психолингвистика», дисциплине, развивающейся на стыке нескольких наук, и мой необыкновенно мудрый научный руководитель — Александр Маркович Шахнарович.

Встречи с потрясающими людьми, учителями, которые направляли свои усилия на развитие людей, организаций, компаний, регионов, стран, мира (*Евгения Шамис, бизнес-тренер*).

Когда я работал в компании Wrigley в должности торгового представителя, ко мне обратился мой руководитель с просьбой провести для торгового отдела небольшой семинар, цель которого — пропитать коллектив «духом Wrigley». Встреча длилась часа три и включала информацию об истории компании, о стандартах работы, интересные факты.

Как уж там все прошло — не знаю, помню одно: у меня появилось *знание*, железобетонная уверенность в том, что именно этим делом мне стоит заниматься. Почти мистика. С тех пор я занима-

ую только проведением и созданием обучающих программ (*Владислав Коробейников, бизнес-тренер*).

Попробовал провести семинар — получилось, понравилось, загорелся. Кроме того, мои родители — педагоги; общаясь в педагогической тусовке, понял, что это безумно интересно — видеть развитие людей и развивать их (*Илья Глазырин, бизнес-тренер*).

Многие успешные тренеры ранее занимались преподавательской, научной деятельностью, психологическим консультированием, кто-то работал топ-менеджером, кто-то — торговым представителем, социологом, учителем, кому-то удалось попробовать себя в нескольких сферах — от водителя до директора по персоналу. Кто-то начал проводить тренинги еще молодым — лет с двадцати, а кто-то — в более зрелом возрасте, когда уже появился профессиональный и жизненный опыт.

Путь тренера — это путь поиска, сомнений и открытий, кризисов и преодоления трудностей, личного развития и деятельности, направленной на развитие других.

С какими трудностями сталкивались тренеры в своей работе? В первую очередь — с отсутствием ясного представления о сути тренинга, способах и причинах его проведения. Причем зачастую этого не понимали ни те, кто начинал проводить тренинги, ни клиенты.

[Существовала] необходимость объяснять клиентам начала 90-х гг. пользу и необходимость тренинга, которые только в последние годы стали для всех явными и очевидными (*Дмитрий Дмитриев, бизнес-тренер*).