Автор: Dagdadred
03.10.2010 02:21 -

Обсуждая с участниками тренингов малоизвестного тренера, как правило, мнение о нем едино - тренер замечательный! Но, затронув тему об известном тренере или бизнес-консультанте, довольно часто слышим выражение **"харизматичный бизнес-тренер"** . Что такое харизма и откуда она берется? Именно этой темы мы коснулись на одной из встреч с коллегами-тренерами.

Елена (тренер):

Удивительная тема!

Многие качества тренера, составляющие харизму, вырабатываются. Я считаю, что харизма - это сумма слагаемых: опыт, труд, постоянное самосовершенствование, любовь к аудитории, желание передать свой опыт и открытость к восприятию опыта от своих участников...

Одна из моих "фишек" - это запоминание имён участников, т.е. буквально со второго часа работы я знаю всех по именам (даже если их 35 человек) и, предлагая ответить участнику во время дискуссии, говорю: "Да, пожалуйста, Владимир (Мария, Яна.....)". Чаще называйте участников по имени - это самый мощный положительный якорь (как говорят НЛПеры) и я могу подтвердить это своим большим стажем работы.

Василий (тренер и консультант):

Елена, мне кажется, что для Вас сейчас самое главное - понравиться группе, получить от нее одобрение. Но наша работа, это, прежде всего достижение цели тренинга. Просто смените приоритеты. Бизнес-тренер не должен нравиться, он должен помочь группе достичь результата, ими запланированного и ожидаемого. Они же нам деньги платят не за то, что мы харизматичны, красивы, умны..., а за то, что мы можем оказать реальную помощь в достижении цели.

Юлия (тренер):

Относительно харизмы…Исключительно личное убеждение. Харизма - это не то, чем обладает человек, а то, что возникает в другом человеке, в ответ на действия первого. У одних, получается: смотреть, говорить, дышать, двигаться, "создавать рисунок". И это сделано настолько без швов, настолько чисто, что видна рука мастера - харизма. Кто-то еще учится. На мой взгляд, не заморачивайтесь на харизме. Это - логичное продолжение вашей работы над техникой **ведения бизнес тренинга (тренинги по продажам** , по переговорам т.д.). И абсолютно точно - это вырабатываемо.

Так, мы с коллегами попытались выяснить, что же такое харизма тренера. И стоит заметить, что на рынке тренинговых услуг, клиент довольно часто готов переплачивать именно за харизму..

Только не стоит путать харизму с шоу-тренингом. Не важно, какой тренинг проводит тренер: командообразование, **тренинг продаж, партизанский маркетинг** или тренинг по таймменеджменту, нужен конечный результат. Результатом же является не восхищение участника тренинга, а то, каким навыком он овладеет после завершения тренинга. Возможно, умение передать определенные навыки большему количеству участников тренинга – это мастерство, а харизма выступает как инструмент передачи? Судить Вам!!!