



# **Тренинги, обучение и тренерство**

**Михаил Молоканов**  
**Москва 2020**

Ver. 20201204



16+

Михаил Молоканов

**Тренинги, обучение и тренерство**

«ЛитРес: Самиздат»

2020

**Молоканов М. В.**

Тренинги, обучение и тренерство / М. В. Молоканов — «ЛитРес:  
Самиздат», 2020

Книга о том, что такое на самом деле: обучение и развитие человека в 21 веке,  
тренинги личностного роста, тренерство и МВА.

# Содержание

Обучение и развитие человека в 21 веке	5
Конец ознакомительного фрагмента.	7

# Михаил Молоканов

## Тренинги, обучение и тренерство

### Обучение и развитие человека в 21 веке

Популярное сокращение **VUCA** с каждым годом все точнее описывает мир 21 века.

Более того, обучение для работы в условиях **VUCA** должно одновременно провоцировать и **выход за зону комфорта** (иначе адекватно проходить через ситуации изменений невозможно) и вселять в обучаемого **уверенность** в том, что с ситуацией изменений он справится. По сути, любая программа обучения 21 века должна и сама по себе содержать Изменчивость-Неопределенность-Сложность-Неоднозначность, и уметь внутри себя справляться с **VUCA**, чтобы не развалиться на части.

Не один десяток лет движение к созданию таких программ будет идти сразу по нескольким направлениям.

**1. Технологические тренинги** с простыми алгоритмами типа «Пять шагов обслуживания клиента!» или «Планирование рабочего дня на раз-два!» будут по-прежнему популярны. Но их роль будет скорее седативной, чем обучающей. Основной их задачей будет вселение **уверенности**, что эффективные алгоритмы есть и пользоваться ими просто. Результат: попав в «воронку **VUCA**», участник вспоминает какие-то там шаги, начинает их предпринимать, обретает большую уверенность, а дальше действует по своему усмотрению. Продолжительность таких тренингов будет не более двух с половиной часов с разбором не более двух-трех «алгоритмов эффективности».

**2. Мотивационные тренинги** тоже не уйдут со сцены (в прямом и переносном смысле). Вселение **уверенности** на них будет проходить за счет поднятия самооценки и статуса участников через напоминание им о том, каких успехов они уже добились, какие они победители! При попадании в «воронку **VUCA**» участники вспомнят, какие они успешные, сконцентрируются на этом и с большей вероятностью прорвутся вперед. (Побочным эффектом такой концентрации на себе, а не на реальности может оказаться и полный провал. Но это уже издержки метода обучения.) Закрепление эффекта таких тренингов все больше и больше будет проходить на статусных пост-тренинговых мероприятиях – ужинах, выездах, специальных коротких онлайн-сессиях.

**3. Поисковые тренинги** станут новым и наиболее адекватным для «времени **VUCA**» форматом обучения. На них будут предлагаться и прорабатываться не отдельные модели и алгоритмы, а их наборы с четкими рекомендациями, в каких ситуациях какой элемент из набора лучше использовать: на каком этапе развития компании какие управленческие инструменты использовать, какой стиль продаж лучше всего подходит к покупателю с каким поведенческим стилем и т.п. В полном соответствии с реальным управленческим подходом участников будут концентрировать не на абстрактном «развитии» и «личностных качествах» (эту нишу будут закрывать описанные выше *мотивационные тренинги*), а на четком понимании желаемого результата и действиях по его достижению.

Превосходными примерами таких тренингов являются «Классическое Ситуационное руководство» и «Состояния по Классическому DISC».

На *поисковых* тренингах будет закладываться понимание, что во времена **VUCA**: 1) в любой ситуации есть всегда несколько вариантов действий, которые стоит знать (предполагать) заранее, 2) выбор оптимального варианта необходимо строить на базе вдумчивого всестороннего анализа ситуации, 3) хороший предварительный анализ существенно повышает вероятность достижения желаемого, но никогда не гарантирует его, 4) оптимальный выбор и его

эффективная реализация возможны лишь при привлечении к анализу и реализации ключевых для сложившейся ситуации игроков, 5) любой анализ должен вести к **поиск**

## **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.