

ПРЕЖДЕ, ЧЕМ ВЫ ЗАПИШИТЕСЬ НА ТРЕНИНГ «ЛИЧНОСТНОГО/ЛИДЕРСКОГО РОСТА»

22 интересных вопроса, предполагающих не менее интересные ответы, если вы постараетесь ответить самому себе.

Если вы присматриваетесь к сайтам, приглашающим на тренинги «личного роста» и/или некий приятель активно приглашает вас на такой тренинг, притормозите на несколько минут, посвятите время самому себе и ответьте на несколько вопросов прежде, чем отнести ваши деньги на такой тренинг.

I. На тренинг вас приглашает ваш друг/коллега/родственник (то есть тот, кого вы знаете), то...

1. Попробуйте поразмышлять, предположить — что движет тем, кто вас приглашает?

Какая у него мотивация?

Он хочет, чтобы ваша жизнь стала лучше?

Допустим...

А с чего вдруг, по каким причинам?

2. Есть ли у вас ощущение, что этот приглашающий — единственный человек в вашей жизни, который выказывает в отношении вас столь активное участие и массивную заинтересованность в вас?

3. Возникает ли у вас «сладкое» ощущение под девизом: «Я всегда знал, что я — особенный. И вот наконец-то кто-то это заметил!»?

4. Приглашающий вас человек «значительно изменился» буквально на ваших глазах и за короткий срок превратился в «позитивного, веселого, активного»?

Можете ли вы последовательно и подробно описать — как у него произошло такое превращение?

Вы видели, наблюдали и осознавали — как это с ним происходило?

5. Приглашающий вас человек предъявляет вам некие подтверждения своего успеха, вроде «Я наконец-то открыл свой бизнес»?

Допустим, он открыл свой бизнес...

Каким образом его бизнес относится лично к вам?

6. Приглашающий вас человек не предъявляет иных аргументов, кроме эмоциональных, вроде «Там, на тренинге, очень хорошо, там интересно, весело, бывает трудно, но все равно классно!».

Допустим, это так...

Какое отношение его «веселье/интерес» имеет лично к вам?

7. Рассказывает ли приглашающий вас человек о непосредственной программе тренинга?

Какие задания/ упражнения выполняют участники тренинга?

8. Как соотносится ваша личная задача (которая у вас, конечно же, есть) на тренинг с содержанием программы тренинга и заданиями/упражнениями (см.п.7)?

Например, каким образом прыжок с дерева вниз головой или проезд в общественном транспорте в нижнем белье поможет вам открыть собственный бизнес (или воплотить в вашу жизнь какую-то вашу личную задачу)?

9. Действительно ли вы считаете, что яркий пример успеха вашего знакомого должен к вам «прилипнуть», и вы непременно достигните такого же или лучшего успеха?

Если «да», то почему, по каким причинам «прилипнет»?

Если «нет», то почему и по каким причинам?

II. Вы «просто где-то слышали» про тренинги личностного роста/ лидерские группы и «просто захотели попробовать»...

1. Что конкретно вы хотите «попробовать»?

Что кроется под этими «просто» и «попробовать»?

Как: «Я хочу попробовать то-то...» и «Для меня в этом намерении простым является то-то...».

2. Что для вас является обоснованием «быстрого/ трудного, но быстрого» успеха в ваших изменениях?

Как: «Я действительно верю в то, что дерево может вырасти к утру, если семечко посадить накануне вечером?».

3. Насколько вы идеализируете территорию тренинга?

Не кажется ли вам, что тренинг — это единственное максимально комфортное для вас пространство (потому, что в «обычном мире» некомфортно)?

4. Можете ли сами себе признаться в том, что в вашей родительской семье было/есть какое-либо насилие (психологическое, эмоциональное, физическое)?

5. Считаете ли вы, что Где-то обязательно есть или должно быть некое Идеальное Место для вас, в котором (и только в нем) лично вам будет действительно хорошо, приятно, успешно, комфортно?

И это место нужно просто найти, как: «Если здесь мне не место, то нужно найти другое, хорошее место, в котором мне будет гораздо лучше, чем здесь».

6. Как, если бы вы составляли свой личный «Словарь терминов», то что бы записали бы в определениях: «Личностный — это...», «Личность — это...», «Рост — это...»?

Сформулируйте и запишите ваши собственные определения этих терминов и понятий.

7. Как часто и случалось ли вообще в вашей жизни...

Чтобы вылечить обострение аппендикса вы обращались не к хирургу, а к парикмахеру.

Чтобы купить себе дорогой автомобиль (при наличии такой возможности), покупали картонку для съезда с ледяной горки.

Чтобы открыть свой бизнес, относили ваши деньги не в свой бизнес, а чужим людям.

Это был вопрос об адекватности задачи — средствам и о вашей самооценке.

8. На чем основана ваша фантазия и уверенность в том, что любой успех, достижение, изменение может случиться только лишь тогда, когда вас «ломают через колено», только через насилие над другими людьми и над самим собой?

9. Есть ли у вас рациональные обоснования самому факту: «Мне лучше развиваться в группе таких же, как я. Мне нужна массированная групповая поддержка, чтобы я смог достичь своего собственного уникального успеха»?

10. Как часто вы посещаете туалет в составе организованной группы?

Является ли плотная совместная, однообразная, «жесткая» и равная для каждого участника группы деятельность признаком лидерства и личного роста/вырастания?

Зачем лидеру группа (таких же лидеров)?

Пояснение к 11-му вопросу.

За последние пятьдесят лет проведены «тонны» научных исследований, написаны сотни и тысячи трудов, диссертаций, статей. Только самый ленивый практикующий специалист не высказался по этой теме. Некоторые организаторы подобных тренингов давно «снег убирают в Сибири» или находятся (даже) в международном розыске.

«Уж сколько раз твердили миру», но... есть спрос — есть предложение. На что есть спрос? Об этом — ссылки на статьи смотрите в конце (обязательно почитайте, здесь нет смысла повторять то, что уже написано).

11. Учитывая примечание к этому вопросу (см.выше)...

Как часто вы прибегаете к защите в форме обесценивания (чьего-либо) опыта (читаем «и своего собственного тоже»)?

В чём ваша уникальность?

Не в этом ли? «Меня не интересует, мне не важно, что какие-то люди понаписали каких-то статей, основанных на сотнях тысяч историях и судьбах живых людей. Потому, что у меня — своя уникальная история, я — особенный. И все эти ваши исследования, конечно, не обо мне лично. Я настолько уникален, что мне нужно пойти в группу таких же уникальных, чтобы подтвердить в этой группе уникальных свою собственную уникальность».

Если ваша уникальность не в этом, то в чём она и какая она — ваша уникальность?

12. Почему, по каким причинам вам нравится ставить над собой эксперименты?

Как часто вы, например, чтобы поесть, усложняете себе эту задачу (поесть)?

13. Почему вам хочется изобрести колесо (если и при том, что оно давно изобретено)?

Чем ваше личное колесо будет отличаться от того колеса, которое человечество не только давно изобрело, но и давно этим колесом пользуется?

Обращайтесь, если что... (любой город; первая консультация проводится бесплатно).

С уважением, Нечаева Е.А.