

Программы развития личности и позиционирования человека в обществе как уникальный российский рынок

Статья посвящается работе Е.Д. Лучезарновой с благодарностью от сотрудников и клиентов компании

Предложения бизнес-тренингов и программ личностного роста занимают особую нишу в «многоликой семье образовательных услуг». На карте рынка бизнес-тренингов Северо-Западного региона России на программы личностного роста приходится около 9,5%. (см. график). Оба сегмента демонстрируют устойчивый ежегодный рост прибыли в среднем на 10-15%. Однако в последние несколько лет рынок таких программ уверенно выходит из тени услуг по повышению управленческой квалификации, приятно удивляя специалистов и качеством отечественных методик, и возможным экономическим потенциалом.

Историческая традиция

За рубежом рынок программ личностного роста на протяжении десятиков лет уверенно развивался в узком, но емком сегменте бизнес-тренингов. Хорошо известный пример: в прошлом веке (в 1912 году) популярный психолог **Дейл Карнеги** одним из первых предложил всем, кто стремится построить успешную карьеру, целенаправленно развивать личные качества в своем авторском центре Dale Carnegie Training.

Статус признанного отца-основателя европейского рынка личностного роста по праву принадлежит и психологу **Курту Левину**, ученики которого в 50-е годы создали в США Национальную лабораторию тренингов для повышения эффективности работы топ-менеджеров. Сама история зарубежного рынка привела к тому, что и европейцы, и американцы относятся к вопросу личностного развития как к обязательной части успеха в бизнес-карьере. Однако в России сложились иные, свои, причем вполне успешные, традиции и подходы. Это предопределило многогранность отечественных методик, позволяющих развивать положение человека в обществе по всем направлениям – в семье, карьере, бизнесе.

«Русский путь» к себе

Уникальность российского рынка программ личностного роста заключается в том, что его участники заявили о себе раньше предложений услуг от рынка бизнес-тренингов. Услуги бизнес-обучения



Уважаемая Евдокия Дмитриевна!

Позвольте выразить Вам свою огромную признательность и искреннюю благодарность за Ваш бесконечный труд, заботу, за ваше бережное отношение.

После первой встречи с Вами в 2011 году изменился я и жизнь вокруг меня. Она стала ярче, интереснее, многомернее. Мои слова стали выверенными, а мысли ясными. Я стал хозяином своей жизни и научился ею управлять. У меня появился новый бизнес – начиная от выбора самой идеи, подбора помещения, персонала до привлечения клиентов, заказчиков, заключения договоров – во всем опираюсь на ритмометод. Отношения в семье стали более гармоничными, при необходимости вовремя проводим ритмокоррекцию, и жить становится легко и приятно. Стал больше путешествовать, появилось много интересных и полезных связей.

Несравненная Евдокия Дмитриевна, благодаря Вам за эти три года, пока я изучаю ритмометод, я стал по-настоящему взрослым.

Ваша методика подарила нам праздник невероятных возможностей.

С Днем рождения Вас!!! Бесконечного счастья и пусть все вокруг делает радостной реализацию Ваших блистательных планов!

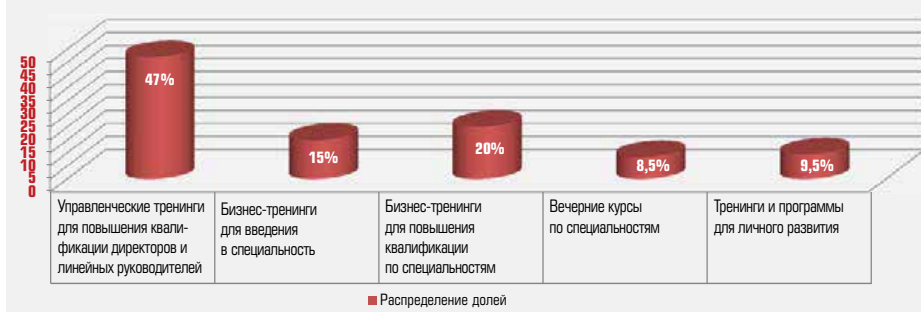
Иванов Дмитрий, г. Сызрань

появились лишь в 1995-96 годах в виде негосударственных курсов по журналистике, бухгалтерскому учету и нейл-дизайну. А к 2000-му в газетах еженедельно публиковались объявления о курсах по менеджменту и рекламе.

История отечественных программ личностного роста началась гораздо раньше. К

1989 году **Евдокия Лучезарнова** предлагает руководству предприятия, на котором работает, методику адаптации человека в трудовом коллективе. Через несколько лет, следуя тенденциям того времени, для продвижения разрабатываемой Лучезарновой методики была создана общественная организация, сотрудники которой оказались

График: Распределение долей рынка бизнес-тренингов по Северо-Западному региону на период 2013-2014 гг.



перед сложной задачей: как заинтересовать авторской программой, совершенно не похожей на общепринятый стандарт.

Парадокс ситуации заключался в том, что, опередив рынок бизнес-тренингов, сама программа для людей, которые пытались найти себя в сложных условиях перестройки, оказалась весьма своевременной. По воспоминаниям сотрудников, первые клиенты приходили на программу, стремясь распутать целый узел бытовых проблем, состоявший одновременно и из конфликтов в семье, и из поисков источников дохода. Негосударственный статус курсов к тому моменту людей уже не смущал: интересовал результат. А он был. Хотя надо сказать, что многие слушатели записывались на программу на волне моды, считая ее одним из направлений йоги, методов астропрогноза или учений буддизма. Далеко не все из них изначально понимали, что им предложили уникальную авторскую методику определения собственного комфортного ритма жизни. И что именно найденный ритм жизни помогает решать личные задачи и в семье, и в карьере, и в бизнесе.

Для развития методики к 2002 году в Москве был создан Институт ритмологии. В отличие от европейских коллег, в институте с самого начала рассматривали ритмометод как универсальный инструмент развития позиции человека в обществе.

Продвижение программ на рынке тормозилось сложностью и спецификой обучения, актуальность которого на первом этапе не всегда очевидна для клиента. Положение исправила новая услуга, предложенная Евдокией Лучезарновой, – консультация ритмолога. Открытая несколько лет назад служба ритмологов-консультантов позволила создать эффективный альянс для решения актуальных для человека вопросов – обучающая программа и консультация специалиста-ритмолога. В данной связи тренинг позволяет укрепить результат, достигнутый клиентом на консультации.

Благодаря этому на рынке появилась целая когорта специалистов. Сегодня выбравшие профессию ритмолога востребованы во многих странах мира, помогая людям решать самые разные вопросы как в семье, так и в бизнесе. Ритмоконсалтинг, таким

образом, увеличил пространство и емкость рынка услуг частным клиентам, став новым инструментом развития позиции человека в обществе.

Время решения проблем в карьере и бизнесе

«Елена давно говорила родным, что хочет зарабатывать самостоятельно и реализовать в любимой профессии. Для этого она прошла бизнес-курсы, создала собственный сайт. Однако она по-прежнему не решалась сделать первый шаг и начать действовать. Знакомая, услышав о ее проблеме, посоветовала обратиться к консультанту-ритмологу. Елена пошла на встречу со специалистом без особой веры в успех, чтобы не обидеть заботливую подругу. Однако, когда женщина вернулась домой, родные были удивлены, впервые услышав от нее решительные фразы: «Я сделаю, я решила, я позвоню!» На следующий день Елена взяла, наконец, в руки телефон и договорилась о первых встречах и заказах», – такова типичная история обращения к ритмологу. По словам специалистов, консультант вначале помог своей посетительнице проговорить проблему, которая мешала сделать первый шаг, а затем провел настройку комфортного ритма жизни под решение ее задач.

Рынок таких консультаций гораздо больше, чем кажется на первый взгляд. Услуга постепенно становится все более понятной для потребителей. В 2011 году одна из маркетинговых компаний Санкт-Петербурга провела опрос на тему причин успеха в карьере среди специалистов по маркетингу и рекламе организаций малого и среднего бизнеса Москвы и Санкт-Петербурга. Результаты опроса показали: около 85% его участников считают, что успех в карьере напрямую связан с постоянным развитием личных качеств и только 15% приписывают его повышению квалификации.

Увеличение спроса на методы развития личных качеств привело к тому, что с 2011 года количество профильных тренинговых центров ежегодно увеличивается в среднем в полтора-два раза. Из них 89% участников рынка делают ставку на продвижение авторской составляющей своей методики (чем по-прежнему

отпугивают часть аудитории), и только 11% в презентации предложений опираются на знакомые потребителю термины бизнес-образования.

Расширяется и спектр практических задач, решаемых при поддержке подобных методик. Так, специалисты по HR-технологиям активно используют способность ритмологов по данным резюме вычислить реакцию кандидата на внутренние требования компании. Не менее значимы для соответствующих служб результаты тренингов по командообразованию, после которых специалисты и руководители, не способные раньше найти общий язык, становятся командой, нацеленной на общий результат.

Особый интерес для современных работодателей представляют «ритмоинтенсивы», напоминающие западный аутпэйсинг – новое направление в HR-деятельности. Данные практикумы помогают участникам осознать, чем на самом деле они хотели бы заниматься в жизни. Как ни парадоксально, подобные курсы помогают компаниям не только провести мягкое сокращение штата, не вызывая резонанс на рынке, но и подобрать ценным сотрудникам рабочие места, максимально соответствующие их возможностям. Что в свою очередь увеличивает производительность и создает благоприятный эмоциональный фон в коллективе.

Компания с необычной корпоративной культурой

Сотрудники компании не понаслышке знают, что каждому клиенту важно подобрать свою индивидуальную программу обучения и консультирования. Результат применения методики можно прежде всего увидеть в самой компании. Руководители подразделений, следуя примеру Евдокии Лучезарновой, стремятся для своих специалистов подбирать задачи, в решении которых они раскрывают свой творческий и профессиональный потенциал. Сотрудники перестают откладывать на потом свои давние мечты, развивают собственные творческие проекты – создают эпатажные наряды, организуют фотосессии, путешествуют по всему миру. Отказываются от курения и алкоголя, участвуют в программах по поддержке здорового образа жизни. Благодаря уникальному сервису в работе с клиентами, компания является сегодня ведущим тренинговым и консалтинговым центром по вопросам развития личности и комфортного позиционирования человека в обществе – в семье, карьере, бизнесе.

Группа компаний работает с 1989 года в 139 городах России и еще 12 странах мира. Книги и методические материалы о ритмометодике переведены на английский, итальянский, немецкий, испанский, литовский, украинский, французский, шведский языки.