



ЧТОБЫ ПОМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ, НУЖНО ВЗЯТЬ СЕБЯ В ОХАПКУ, УВЕЗТИ СЕБЯ ДАЛЕКО, КАРДИНАЛЬНО СМЕНИВ ОБСТАНОВКУ. В ТАКИХ СИТУАЦИЯХ ЧЕЛОВЕК СОВЕРШЕННО ПО-ДРУГОМУ ОРГАНИЗОВАН

Второй блок тренинга был связан с тем, опираясь на научные достижения, различать психотипы людей и типы их мотивации. Тому, как эти типы соединяются между собой. «Опираясь на первый и второй блоки, третий был посвящен теме построения команд. Любое достижение без команды практически невозможно. Поэтому мы учили людей тому, как можно добиваться поставленных целей с теми, кто уже есть, и с теми, кого можно найти и привлечь в свою команду», — рассказал господин Федюнин. Еще одним элементом тренинга традиционно стали заседания «совета директоров». В рамках этого мероприятия любой из участников тренинга мог обозначить перед собравшимися тему, волнующую именно его и связанную с развитием его бизнеса. Остальные участники тренинга в группе отработывают эти моменты, задавая инициатору различные, порой очень неудобные вопросы. «Любой бизнес — это детище участника, и любое несогласие с его позицией сначала воспринимается негативно. Но потом человек проходит стадию неприятия и понимает, что это просто альтернативная точка зрения, позволяющая увидеть проблемы, которые он раньше не замечал, и найти путь их решения. Мы прово-

дим такие «советы директоров» почти каждый вечер на протяжении всех «Дозаправок», и в этом году процесс организации таких встреч вышел, что называется, на проектную мощность», — рассказал Олег Корень. Говоря о том, почему для проведения тренинга выбираются экзотические страны, находящиеся за тысячи километров от Нижнего Новгорода, он пояснил, что в таких условиях предпринимателям удается лучше абстрагироваться от привычного контекста. «Когда ты находишься дома, у тебя всегда рядом есть семья или сотрудники, которым постоянно необходимо твое участие для решения каких-то проблем. Фактически ты находишься в привычной для себя обстановке, и в этой ситуации мозг принимает привычные для него решения, и ты ничего не изменишь. Чтобы поменять ситуацию, нужно взять себя в охапку, увезти себя далеко, кардинально сменив обстановку. В таких ситуациях человек совершенно по-другому организован», — отметил господин Корень. При этом он напомнил, что помимо «Дозаправок» НБД-Банк организует и другие выездные тренинги для предпринимателей, у которых нет возможности выехать на учебу

на 10–14 дней. Один из таких тренингов прошел в 2018 году в Стамбуле и продолжался четыре дня. Он был посвящен тому, как вовремя распознать назревание кризиса внутри компании или снаружи, а также вопросам организации b2b-продаж. Кроме того, в конце апреля в Нижнем Новгороде пройдет большое мероприятие — тренинг Максима Дорофеева «Жедайские техники доведения дел до ума». В ходе тренинга его участники смогут научиться тому, как правильно справляться с большим потоком различных задач. По словам Олега Кореня, стать участником образовательных программ НБД-Банка может любой предприниматель. Для этого не обязательно быть клиентом банка. «Задача нашего проекта — создание предпринимательской среды и стимулирование ее развития. В том, чтобы выстраивать как наши отношения с предпринимателями, так и предпринимателей между собой. Для нас важно, чтобы «Дозаправка» могла стать своеобразной площадкой, где люди могли бы общаться, дружить и обмениваться опытом. Наша цель сделать так, чтобы в частном бизнесе работать было интересно, а предприниматели заслуживали уважение со стороны общества», — подытожил Олег Корень.