

Spis treści

Wstęp	11
Ramy	15
1. Uczenie innych jest pasją i misją	18
2. Najlepsi nauczyciele są zawsze najlepszymi uczniami	28
3. Nie ma trudnych uczniów, są tylko niekompetentni nauczyciele	31
4. Jesteś najbardziej spójną i etyczną osobą na świecie i dajesz sobą najlepszy przykład, że to, co robisz, działa	32
5. Reprezentujesz znacznie więcej niż siebie samego, bo jesteś przedstawicielem całego systemu	36
6. Niczego nie nauczysz bez autorytetu	38
7. Emocjonalne relacje są podstawą wszystkich ludzkich interakcji	44
8. Na Twoim treningu jesteś jedyną osobą, która prowadzi i decyduje	46
9. Jesteś absolutnie i perfekcyjnie konsekwentny	52
10. Twoja percepcja jest wynikiem Twojej projekcji	54
11. Nie uczysz ludzi – są doskonali – wpływaj na ich modele	55
12. Korzystaj zawsze z najbardziej fundamentalnej zasady teorii uczenia się – ludzie będą kontynuować to, co zostanie pozytywnie wzmocnione, a przestaną robić to, co będzie osłabione	57
13. Proces jest co najmniej tak samo ważny, jak treść	60
14. Pracujesz jednocześnie na poziomie grupowym i indywidualnym	63
Stan trenera	67
1. Podejście	67
• Zawsze bądź pewny siebie	69
• Baw się tym, co robisz	71
• Fascynuje Cię to, co robisz	73
2. Up-time	78

Fizjologia trenera 85

1. Jak stać	87
2. Jak siedzieć	100
3. Jak się przemieszczać	103
4. Jak gestykulować	105
• Wzrok	109
• Głos	125
• Uczucia i energia	131

Pięć pozycji percepcyjnych 137

1. Ty	139
2. Grupa	141
3. Wy w dysocjacji	145
4. Dowolny model	147
5. My	148
6. Ty jako Świat	150

Raport 153

1. Upodobnianie	156
• Środowisko i język	156
• Zachowania	159
• Wartości	160
• Energie	161
2. Prowadzenie	167

Feedback 173

4-mat prezentacyjny 181

1. Motywacja	182
• Dlaczego?	184
• Po co?	185
2. Treść	187
• Doświadczenie	189
• Refleksja	193
• Teoria	196
• Praktyka	208

3. Metodologia	209
• Ćwiczenia	212
• Demo	228
4. Generalizacja i ekologia	235

Procesy instalacyjne 237

1. Kotwiczenie	237
• Wizualnie	243
• Akustycznie	245
• Przestrzennie	246
2. Praca na linii czasu	250
3. Metafory	252
• Po co?	252
• Jak konstruować metafory	267
• Metafory wielopoziomowe	271

Interakcje grupowe 277

1. Pytania	277
2. Prowadzenie grupy przez jednego uczestnika	283
3. Tworzenie podgrup i zarządzanie nimi	285
4. Stadia rozwoju grupy	287
5. Interakcje z uczestnikami	290
6. Uczestnicy	295
7. Dystraktory i utylizacja	298
8. Praca w innej kulturze	301

Prowadzenie szkolenia przez kilku trenerów 307

Logistyka szkolenia 313

1. Organizacja sali konferencyjnej	313
2. Logistyka sali konferencyjnej	316
3. Sprzęt	320
4. Materiały szkoleniowe	327
5. Catering	328
6. Współpraca z najemcami	329
7. Współpraca z asystentami	330
8. Planowanie szkolenia	333

Szkolenia otwarte i zamknięte	343
--	------------

Biznes szkoleniowy	347
---------------------------------	------------

1. Kochamy to, co robimy	348
2. Gwarantujemy najwyższą światową jakość	348
3. Możesz albo ulokować się na istniejącym rynku, albo go stworzyć	349
4. Dbaj o ludzi – ponad wszystko!	350
5. Zorganizuj sprawną maszynę marketingową	351
6. Najważniejsza jest relacja z klientem	352
7. Pozycjonuj się na rynku	353
8. Nigdy się nie sprzedawaj	353
9. Pracuj, pracuj, pracuj	354

Epilog	355
---------------------	------------

Materiały	357
------------------------	------------