

КОУЧИНГ КАК СТИЛЬ ЖИЗНИ



Коучинг как новое направление в консалтинге зародился на Западе в 70-е годы XX века. Его основателями можно считать английского спортивного тренера Джона Уитмора (*John Whitmore*) и финансового консультанта из Америки Томаса Дж. Леонарда (*Thomas J. Leonard*). На постсоветском пространстве о коучинге все заговорили после того, как в 2001 году в продаже под названием «*Coaching – новый стиль менеджмента и управления персоналом*»^{*)} появилась переведённая на русский язык знаменитая, ставшая на Западе бестселлером ещё в 1992 году, книга Уитмора «*Coaching for Performance*».

Согласно Уитмору, «философия коучинга основана на убеждении, что любой человек может гораздо больше, чем кажется. Просто его способности скрыты, заблокированы внутренними проблемами. Скажем, страхом потерпеть неудачу. Убери страх – и деятельность человека, его деловые способности сразу улучшатся. Эту задачу и выполняет коучинг. Но не обучая новому, а, так сказать, расчищая внутренние завалы. Результаты впечатляют: люди действуют гораздо эффективнее, быстрее учатся новому, работают с удовольствием».

Основными принципами философии коучинга Уитмор считает осознанность и ответственность. А главными навыками – эффективные вопросы и активное слушание.

О сути коучинга

Занимаясь коучингом уже более 25 лет, развивая его теорию и практику, успешно применяя его в бизнесе и считая коучинг технологией^{**)}, обладающей неограниченными возможностями для применения в бизнесе, Джон Уитмор вместе с тем говорит, что однозначного определения коучинга нет: «Их так много, что можно определять, что такое коучинг, целый день».

«Коучинг – это искусство, наука и практика личного и профессионального развития»;

«Коучинг – это процесс профессионального и личного развития, осуществляемый с применением инновационных методик по работе с собственным сознанием»;

«Коучинг – это раскрытие потенциала человека с целью максимального повышения его эффективности. Коучинг не учит, а помогает учиться» (Тимоти Гэлвэй (*Timothy Gallwey*));

«Коучинг это не просто техника... Это путь управления, путь общения людей, путь размышления, путь существования» (Дж. Уитмор);

«Коучинг – это поведение, практика вашего эмоционального интеллекта (*EQ*), а эмоциональный интеллект – это коммуникация, отношения, способ существования. И коучинг, и (*EQ*) – два бесценных жизненных навыка, которые можно и нужно развивать» (Дж. Уитмор);

«Коучинг – это работа над улучшением способности человека фокусироваться, обучаться и создавать что-то новое»;

«Коучинг – это практическое умение вдохновлять человека, заряжать его энергией игрока, помогать ему самообучаться и

саморазвиваться и содействовать росту его производительности»;

«Коучинг – это не курс лекций, а практическое освоение новых позитивных навыков успешной жизни»;

«Коучинг – это непрерывное сотрудничество коуча и клиента, которое помогает клиентам достигать реальных результатов в своей личной и профессиональной жизни, это стиль жизни и самого коуча, и его клиента, определяемый учением, возникшим на стыке психологии, менеджмента, философии, логики и жизненного опыта»;

«Коучинг – это технология, приемлемая для большого количества людей. Его техника близка к психотерапии, но не аналогична ей. Если у вас есть психотерапевт, то люди думают, что с вами что-то не так, а вот иметь личного коуча – это престижно».

Из приведённой выше TOP-10-ки определений видно, что коучинг – понятие очень широкое, состоящее из целого спектра значений. Один край этого спектра упирается в **коучинг как общую культуру управления компанией**, а другой – в **коучинг как метод разрешения личностных кризисов успешных людей**. Понятно, что в середине этого спектра есть масса решений и возможностей использования технологии коучинга.

По этой же десятке определений можно понять, что основная задача коучинга – помочь человеку полностью реализовать себя, выделив из множества целей главные, не навязанные социумом или отдельными жизненными обстоятельствами. Из этой задачи следует, что результатом коучинга может быть только достигнутая ЦЕЛЬ, а коуч нужен тому, кто идёт вперёд, кто уже многого достиг, но хочет достичь ещё большего в своей жизни, в профессии, в бизнесе, то есть он нужен не рефлексирующему нытику (этому требуется именно психотерапевт), а человеку, нацеленному на успех (этим коучинг и отличается принципиально от психологического консультирования), человеку, ставящему перед собой ЦЕЛЬ и желающему максимально сократить сроки её достижения. А практика показывает, что после прохождения коуч-сессий, время достижения результата – ЦЕЛИ – сокращается в 2-3 раза.

Направления коучинга

Современный коучинг принято делить на ряд направлений, но в общем все эти направления можно свести в две основные магистрали (иначе – два вида коучинга): **коучинг как вид консультирования** и **коучинг как стиль управления**. В рамках данной статьи рассмотрим (очень кратко) коучинг как вид консультирования, а о стиле управления поговорим в следующей публикации.

^{*)} Уитмор Дж. *Coaching – новый стиль менеджмента и управления персоналом / Практическое пособие*. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 160 с.

^{**)} ТЕХНОЛОГИЯ, и, ж. Совокупность производственных методов и процессов в определённой отрасли производства, а также научное описание способов производства (С.И.Ожегов, Н.Ю.Шведова. Толковый словарь русского языка. – М.: Изд-во «Азъ», 1992. – 506 с.)

В коучинге как виде консультирования принято выделять:

Бизнес-коучинг. Это совместная работа коуча и клиента над достижением профессиональных и личных целей клиента в контексте его бизнеса или организации. Целью в этом случае может являться как улучшение результатов и показателей бизнеса, так и карьерная самореализация человека. Бизнес-коучинг может проводиться как индивидуально, так и для команд (например, в рамках выполнения какого-либо проекта);

Персональный или **лайф-коучинг** (*life coaching*). Это программа индивидуального общения, рассматривающая достижение цели в интересах отдельной личности;

Самокоучинг. Это вообще потрясающая техника, так называемая «палочка-выручалочка», овладев которой, человек быстро и эффективно сам решает возникающие вопросы, без обращения за помощью к коучу-специалисту;

Корпоративный коучинг. Это достижение поставленной цели или решение проблемы в интересах всей компании. В результате внедрения корпоративного коучинга все оказываются в выигрыше: ключевые сотрудники получают ОСОЗНАНИЕ перспектив, ясность направления движения, самостоятельность, поддержку собственной инициативы. Глава же получает лояльных, заинтересованных, ЭФЕКТИВНЫХ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ, что непременно отражается на стремительном росте прибыли.

Деление это весьма условно: все перечисленные выше коучинг-процессы присутствуют и во втором магистральном направлении коучинга – в коучинге как стиле управления; отличия обуславливаются целевыми нюансами и поставленными задачами, тонкостями применяемых коучинговых технологий и методологией действий коуча. Так же условно и деление на «деловые» и «личные» коучинг-процессы даже в рамках направления «коучинг как вид консультирования», потому что бизнес – это, как правило, неотъемлемая часть нашей жизни. Но в то же время это деление вполне оправданно, так как в современной традиции принято считать, что бизнес – это бизнес, а личная жизнь – это личная жизнь. Ровно в такой же степени условно, как и оправданно, деление на «индивидуальный» и «групповой» бизнес-коучинг. Всё зависит от того, кто и какие цели ставит, кто инициирует обращение к коучингу и в чьих интересах.

Коучинг как вид консультирования обычно представляет собой серию коуч-сессий – интерактивных контактов коуча и клиента (реальных встреч-бесед или общения по телефону или интернету), в процессе которых рассматриваются интересующие клиента темы и происходит поиск оптимальных решений задач, стоящих перед клиентом. Подразумевается, что у клиента уже есть решение, причём самое лучшее, но он его просто не видит. И коучу нужно лишь помочь клиенту отыскать его. Именно поэтому коучинг не является собственно «чистым» консультированием: к консалтингу обращаются за готовым решением, которое преподносит «на блюде» сторонний специалист, узкопрофильный профессионал в какой-либо бизнес-сфере, а в коучинг-процессе не коуч находит решения, а именно сам клиент. Коуч ему в этом только помогает. Можно сказать, что коуч в этом случае играет роль своего рода зеркала для ума клиента. Без зеркала обойтись, конечно, можно, но с зеркалом всё же гораздо удобнее.

В ходе коуч-сессии коуч задаёт вопросы и слушает клиента, а клиент на эти вопросы отвечает. Естественно, что коуч задаёт ему вопросы не произвольно, а по определённой методике, это и позволяет клиенту самому найти ответ на интересующий его вопрос или решить задачу, которую он сам перед собой поставил.

Важная цифра!

По данным Международной Федерации Коучинга, окупаемость затрат на коучинг равна 5.3 к 1. Есть над чем задуматься?

Коучинг как стиль жизни

Используя коучинг, люди достигают своих целей намного эффективнее и быстрее, и получают уверенность, что выбранное ими направление развития – это действительно именно то, что им нужно. Раз включившись в коучинг-процесс, пообщавшись с коучем, убедившись, что коуч не переделывает его личностное «Я», а помогает ему раскрыться, и почувствовав вкус победы при достижении цели, человек «подсаживается» на коучинг, делает его стилем своей жизни, поскольку осознаёт его актуальность для себя и приходит к пониманию того, что нет такой области в его жизни, где коучинг не был бы эффективен.

Коучинг помогает, работать со своим НАСТОЯЩИМ и БУДУЩИМ, позволяет по-другому взглянуть на жизнь, осознать свои ИСТИННЫЕ, а не навязанные общественным мнением, желания, потребности и ценности, избавиться от внутренних барьеров, препятствующих достижению целей, и научиться находить СОБСТВЕННЫЕ решения адекватные состоянию ПРОЦВЕТАНИЯ ЗДЕСЬ и СЕЙЧАС. Коучинг увеличивает эффективность любого общения в десятки раз, а самое главное – явно демонстрирует РЕЗУЛЬТАТ, конечную ЦЕЛЬ того процесса, в котором человек принимает участие. Это помогает людям не только повышать качество работы и строить карьеру, но и повышает качество их жизни.

Мы сейчас живём в очень интересное время, и, отвечая на вызовы этого времени, очень многие люди начинают ощущать необходимость перехода с уровня «статус и признание» на уровень «вера в себя и личная ответственность», поэтому коучинг в качестве развивающей технологии становится всё более востребованным и популярным.

Коучинг способен адекватно соответствовать потребностям времени, личности и общества. Особое значение коучинг приобретает в вопросах воспитания подрастающего поколения и становления его на ноги. От личностных качеств, знаний и умений молодёжи, от её навыков обращения с поступающей ИНФОРМАЦИЕЙ зависит будущее нашего государства!

Галия Хамитова,
директор Академии коучинга «STEP&GROW»

STEP & GROW

Академия Коучинга

официальный представитель

Международного Эриксоновского
Университета коучинга

Адрес: г. Алматы, Республика Казахстан
ул. Чайковского, 144, офис 246

Тел/Факс: +7 727 250 22 52,
+7 727 250 61 16

E-mail: info@step-grow.kz

www.step-grow.kz

www.erickson.ru