Автор: Axestalker
05.12.2009 07:16 -

Коучинг сравнительно недавно появился в России. Наибольшее распространение он получил в бизнес - среде. Это обусловлено тем, что коучинг – это и мощное средство личностного развития, что делает его привлекательным для руководителей различного уровня, и наиболее эффективная на сегодняшний день система управления персоналом, преимущества которой заслуживают отдельного разговора. Но надо заметить, что область применения коучинга никоим образом не ограничивается сферой бизнеса. Коучинг направлен на развитие человека независимо от того, в какой области он хочет развиваться: карьера, бизнес, личная жизнь, спорт, искусство и так далее – всюду использование коучинга будет эффективным. В любой области работа с коучем позволит добиться отличных результатов.

Часто человек, который раньше никогда не слышал о коучинге, спрашивает: «А как, собственно, выглядит сам процесс коучинга?». Вопрос очень важный и актуальный. Дело в том, что под коучингом сегодня часто понимают всё что угодно: персональное обучение, тренинги личностного роста, консультирование по тем или иным вопросам и так далее. Всё это, конечно, по-своему эффективно, но это не коучинг. Коуч не ничему не учит, коуч не консультирует и не советует, коуч только задаёт вопросы. Именно так выглядит типичная коуч-сессия: клиент определяет тему сессии и желаемый результат, затем коуч задаёт вопросы, а клиент на них отвечает. Поиск ответа на вопросы коуча позволяет клиенту увидеть ситуацию в новом ракурсе, найти решение, которое будет в сложившейся ситуации оптимальным, обнаружить в себе скрытые ранее ресурсы. Решение, найденное самостоятельно, всегда гораздо более ценно, чем просто следование чужим советам и рекомендациям.

Коуч понимает, что каждый без исключения человек наделён колоссальным потенциалом для решения практически любых задач, которые он может встретить в своей жизни. И задача коуча помочь своему клиенту этот потенциал раскрыть и использовать себе во благо. Именно на это нацелены вопросы коуча. Умение грамотно задавать вопросы – это, пожалуй, главное умение коуча. Эти вопросы ещё называю «эффективными вопросами» – они выстраиваются так, чтобы клиент смог отойти от привычных стереотипов, снять ненужные ограничения, смог чётко сформулировать свою задачу и найти пути её решения. Вопросы требуют ответа, требуют чётких формулировок, осознанности и ответственности. А это уже путь к решению задачи, путь к достижению поставленной цели.

В своих вопросах коуч постоянно следует за интересом клиента. Именно интерес клиента является определяющим фактором в любой коуч-сессии. Чего именно на самом деле хочет клиент? С выяснения этого вопроса, как правило, начинается сессия. И часто клиенту, особенно в первое время, бывает очень сложно чётко сформулировать своё желание, свой вопрос, свою задачу, которую он хочет решить в процессе сессии. А между тем, чётко сформулированный вопрос зачастую уже содержит в себе ответ. Конечно, задавая вопросы и следуя за интересом клиента, коуч всё же старается соблюдать определённую схему, модель сессии. Это делается для того, чтобы сессия носила конструктивный характер и была максимально эффективна для клиента. Модель

может быть любой, но цель всегда одна: помочь клиенту найти оптимальное решение.

Коуч в процессе сессии помогает клиенту сделать несколько качественных преобразований. Прежде всего, проблема после чёткого её оформления преобразуется во вполне конкретную задачу, которую теперь предстоит решить. Далее клиент находит эффективное решение поставленной задачи, причём зачастую это решение находится совершенно не там, где его искали ранее, а совсем в другой плоскости. И, наконец, клиент находит в себе необходимые для решения данной задачи ресурсы и возможности, о которых он ранее и не подозревал. Он полностью принимает на себя ответственность за воплощение решения в жизнь. Более того, почувствовав в себе новые силы, осознав свои возможности, клиент начинает гораздо более позитивно относиться ко всем встречающимся в жизни проблемам.

В коучинге очень многое зависит от того, насколько клиент готов работать в процессе коуч-сессии. Собственно, от этого зависит весь успех коучинга. Коуч может мастерски задавать вопросы, но если клиент не готов работать в процессе коучинга, то результат будет минимальным. Работа клиента в процессе коуч-сессии заключается в поиске ответов на вопросы коуча. Но не формальных ответов, а тех, что идут «из глубины» и действительно отражают то, как клиент видит ситуацию. Конечно, в первых сессиях бывает трудно раскрыться и работать в полную силу. Однако со временем клиент осознаёт, что коуч не оценивает его поступки и не даёт каких-либо характеристик, что коучу можно доверять. Коуч просто задаёт свои вопросы и всегда остаётся на стороне клиента. Вот тогда можно говорить о серьёзной работе. И чем раньше это произойдёт – тем лучше. Очень важно давать искренние и чёткие ответы на вопросы коуча – ведь, по сути, клиент отвечает самому себе. И от этих ответов во многом зависит его будущее.

В процессе коучинга клиент не только ищет решение поставленной задачи, он ещё и учится. Причём это не коуч проводит обучение, а именно клиент учится сам в ходе коуч-сессий. Учится чётко и правильно формулировать свои мысли, позитивно относиться к происходящему и любую проблему воспринимать как жизненную задачу, которую ему вполне по силам решить. Такое отношение к жизни эффективно уже само по себе – в этом не приходится сомневаться. Поэтому коучинг, как правило, даёт двойной эффект: первый виден сразу как итог конкретной коуч-сессии или цикла сессий. Второй становится виден спустя некоторое время, когда в жизни клиента происходит ряд позитивных изменений, которые являются следствием его нового отношения к жизни, которое сформировалось в процессе коучинга.

Коучинг как вид профессиональной помощи человеку в определении и решении им своих жизненных задач уже не раз доказывал свою эффективность. Но это, кроме того, ещё и мощный инструмент личностного развития человека, средство для повышения личной эффективности в самых различных областях деятельности, формирования позитивного отношения к жизни.

Михаил Казарин.
Коуч. Бизнес-консультант.