**Что такое коучинг? О коучинге простыми словами.**

Здравствуйте! Меня зовут Илья Рудник.

Я коуч, бизнес-тренер и эксперт по индивидуальному развитию и корпоративному коучингу.

В этом видео я расскажу о том, что такое коучинг, и отвечу на наиболее часто задаваемые вопросы в рамках этой темы. Сразу уточню, что речь пойдет о классическом коучинге, берущем своё начало в практической деятельности таких известных консультантов в области бизнеса, как Тимоти Голви, Джон Уитмор,Томас Леннон и Майлз Дауни. Именно эти люди сформировали недирективный подход, на котором, по сути, основана вся работа.

Для кого подходит коучинг?

Прежде, чем углубиться в детали подхода, определим целевую аудиторию. В современном мире коучинг, в наибольшей степени, связан со спортом и бизнесом и предназначен для людей, которые ставят перед собой высокие цели. Важным критерием является то, что человек, приглашающий коуча, ясно осознает ― самостоятельно достичь поставленной цели ему, по каким-то причинам, удается не столь успешно. И, правда, если у вас всё получается на 100%, и вы довольны своими результатами, коучинг не нужен. Вероятно, именно поэтому основные потребители коучинга в организациях ― это амбициозные руководители среднего и высшего звена. Они быстро приходят к мысли, что наибольшую эффективность в работе даёт высокая степень осознанности и внимание к собственным действиям. Проще говоря, чем лучше человек знает себя, тем более сложные управленческие задачи он в состоянии решить.

Для каких задач подходит коучинг?

Важно сразу отметить, классический недирективный коучинг имеет мало общего с психологической консультацией. Коуч не нацелен на решение психологических проблем, он работает с задачами. Бизнес-коучинг в индивидуальном формате чаще всего проводится в рамках следующих тем: цель, связанная с бизнесом цель, связанная с обучением и развитием индивидуальная эффективность управление результативностью реализация сложного проекта новые возможности комплексные задачи управление командой взаимодействие и управление бизнес-процессами.

Важно отметить, что, конечно, большинство людей так тему не формулирует. Когда мы начинаем работать, их первая фраза может звучать так: «Ммм…есть небольшая проблема, или я в затруднении, или я чувствую, что что-то не так». Но в итоге суть большей части консультации укладывается в перечисленный список.

Каковы основные принципы коучинга?

Классический коучинг опирается на несколько простых принципов: во-первых, коучинг должен уменьшить влияние внутренних интервенций, то есть помочь человеку самостоятельно избавиться от сомнений, беспочвенных опасений, неуверенности. Во-вторых, коучинг нацелен на осознание ситуации, в которой находится клиент, то есть руководитель или предприниматель. Чем больше человек осознает, тем больше шансов на успех. Здесь, как и в коучинге в целом, действует принцип недирективности. Коуч не запихивает правильные идеи в голову своего клиента, а помогает ему самостоятельно разобраться в ситуации и увидеть важные для него вещи. В-третьих, коучинг учитывает и поощряет интерес человека и его собственные методы исследования текущей ситуации или задачи, которые он перед собой ставит. Таким образом, многократно повышается уровень ответственности, когда доходит до реализации выработанных в ходе коуч-сессии планов. В-четвёртых, коучинг не работает с прошлыми причинами возникновения проблемы или сложности. Смысл коучинга в том, чтобы в настоящем моменте найти внутренние ресурсы, которые позволят придти к цели, в чем бы она ни заключалась, и в-пятых, и это, пожалуй, наиболее важное, коуч, эксперт по созданию таких условий, в которых человек сможет глубоко и серьезно изучить поставленную задачу и самостоятельно найти её решение. Такой подход гарантирует как более высокий уровень обучаемости, так и более сильную мотивацию на этапе внедрения принятых решений.

Как проходит сессия коучинга?

Индивидуальный коучинг проходит в виде беседы коуча и его клиента в ходе начала разговора определяется его цель и желаемый результат, также обсуждаются цели на весь период коучинга; кстати, нередко изначально заявленная цель может трансформироваться или даже поменяться. И это хорошо, так как свидетельствует о возросшей осознанности клиента. Важным фактором коучинга является доверие, необходимое для действительно хорошей работы. Только в этом случае возникает ощущение партнерства, столь необходимое для эффективного сотрудничества. Технически же работа коуча выглядит как задавание эффективных вопросов и предоставление своему клиенту безоценочной обратной связи. Длительность одной встречи может составлять, в среднем, от 40 до 90 минут, в зависимости от поставленной задачи и особенностей руководителя, с которым ведётся работа. Классическая сессия коучинга составляет 50 минут, количество и частота встреч также зависит от поставленной задачи. Наиболее часто работа строится по принципу: от 8 до 10 встреч с интервалом 7-10 дней, после чего подводятся итоги и принимается решение о продолжении или завершении работы. Встречаются ситуации, когда требуется более частое или более продолжительная работа, а иногда хватает 2-3 сессий для существенного продвижения к цели. В случае с корпоративным коучингом, когда, зачастую, задачи ставит руководитель человека, с которым будет работать коуч, часто проводится трёхсторонняя встреча: руководитель–клиент–коуч, на которой обозначается нужное направление работы.

Какие результаты дает коучинг?

Наиболее часто клиенты говорят, что коучинг помог им быстро и глубоко разобраться в ситуации, принять наиболее эффективные решения и спланировать действия для его реализации, то есть после хорошего коучинга человек жаждет двинуться к цели. А после серии консультации он эту цель достигает, зачастую, быстрее и легче, чем представлял изначально. Так же важно отметить, что после качественно проведенных встреч у клиента формируется навык работы с подобными задачами, но уже в самостоятельном режиме. Человек приходит к ясному пониманию, в чём он силен, что ему имеет смысл развивать, у него появляется спокойствие и уверенность.

Как коучинг связан с другими видами консалтинга?

Каждый коуч использует свой набор методик. Известны успешные коучи, применяющие инструменты психотерапии, педагогики, Гештальт- подхода и так далее… На мой взгляд, область, из которой используются инструменты, не столь важна, главное, чтобы консультант не подменял понятия и действительно владел коучингом, как технологией развития успешных опытных людей.

На сегодня это всё. Если вы хотите обсудить эту или какую-либо другую тему о коучинге или его применении в организации, пишите мне на почту, позвоните по телефону, заходите на мой сайт.

С вами был Илья Рудник. Увидимся.