



Роковые ошибки в коучинге



**Заиграева
Наталья**

Директор психологического центра Salve (г. Мурманск), мастер-коуч, психофизиолог, преподаватель

Первые результаты начинающего коуча чаще всего далеки от ожидаемых. Личный опыт автора данной статьи поможет избежать грубейших ошибок в коучинговой практике.



nzaigraeva@
inbox.ru



nzaigraeva





Вспоминается история, которую я услышала, будучи студенткой. Это произошло во время учебной практики в школе. После самостоятельно проведенного урока студент-практикант вышел из класса, распираемый от важности и необычайно довольный собой. Куратор, оставшийся с детьми, спросил:

- Ну как, ребята, вы все поняли?
- Да! – прозвучало единодушно.
- Отлично! А что вы поняли?

– Он такой умный, – был ответ детей.

Узнав нечто новое или попробовав себя в каком-то деле, многие грешат синдромом «всезнайки». Разочарование приходит, когда наши клиенты в коучинге не получают желаемых результатов. Кажется, что мы все делаем, как надо, постоянно заряжаемся новыми знаниями, тщательно готовимся к сессиям, но результата нет!



Разочарование приходит, когда клиенты в коучинге не получают желаемых результатов.

Любое дело начинается с «набивания шишек». Только постоянная практика превращает ремесленника в мастера. А разница лишь в подходе: ремесленник знает, что сделать, а мастер – как сделать.

Кто такой коуч?

Коуч – это человек, помогающий достигать цели. Но не просто достигать их, а делать это осознанно и максимально эффективно. Коуч – это отражение намерений и желаний

клиента. Как бы тот ни пытался найти оправдание своему бездействию и уйти от принятия ответственности, коуч выведет его на осознанную работу с внутренними блоками, удерживающими от движения к цели.

Существуют две взаимоисключающие позиции коуча: «зеркало» и «поводырь».

Начинающий коуч, как правило, стремится стать для клиента «поводырем». Он считает, что привести человека за руку к его цели бы-



стрее и легче. Только будет ли эта цель его?

Например, клиент хочет купить квартиру.

Коуч-«зеркало» стремится выяснить намерения относительно желания: для чего именно клиенту нужна квартира?

Коуч-«поводырь» старается сразу решать поставленную задачу и ак-

центрирует внимание клиента на характеристиках будущей квартиры.

Каким будет итог?

В первом случае клиент осознает, что одинок и хочет семью. Он счастлив и активно действует, но уже в ином направлении.

Во втором – план разработан, но последующих действий нет. Цель не достигнута, клиент недоволен.



Существуют две взаимоисключающие позиции коуча: «зеркало» и «поводырь»

ВАЖНО! Оставаться в роли коуча, а не стремиться занять место клиента.

Две главные ошибки начинающего коуча

Ошибка № 1. Имеющий уши да слышит.

Существует разница между понятиями «слушать» и «слышать». Одно из слов обозначает физиологический процесс улавливания воздушных волн, а второе – глубинный процесс восприятия. Первое дано от рождения, вто-

рое приобретается путем упорной тренировки.

«Слышать» подразумевает более глубокое понимание человека в диалоге: наблюдение, восприятие истинного смысла слов, тона, позы, контекста. Совокупность этих данных подсказывает коучу, что делать дальше: задать вопрос, дать обратную связь, помолчать.

ВАЖНО! Коуч слушает клиента не менее 80% времени, причем не просто слушает, а стремится услышать.



Задание.

Тренировка навыка активного слушания: в течение недели проведите анализ повседневных разговоров. Данные заносите в таблицу с вопросами:

- Имя собеседника и дата разговора
- Как он себя чувствовал во время разговора?
- Из чего ОБЪЕКТИВНО я это понял (слова, движения, интонации)?

- Какие у него проблемы в жизни (в бизнесе)?
 - Из чего я это понял (ОБЪЕКТИВНО)?
 - Какие скрытые (неосознаваемые) проблемы есть у собеседника?
 - Из чего я это понял (ОБЪЕКТИВНО)?
- Результаты помогут вам осознанно поработать над навыком слушания.



Коуч не просто слушает клиента, а стремится его услышать.

Ошибка № 2. К нам приехал лектор, или замена коучинга на консультацию.

Когда моя карьера коуча только начиналась, на одну из бесплатных сессий клиентка пришла с запросом – узнать мое мнение о коучинге и где этому можно научиться. Согласитесь, запрос совершенно не для коучинга.

Самым простым вариантом решения стала бы «Я-история» о личной позиции в коучинге. Чаще всего начинающие специалисты так и поступают. Но где же здесь коучинг?

Помните сущность коучинга по У. Тимоти Голви (W. Timothy Gallwey)?

**Потенциал – Вмешательство =
= Результат**

Эта незамысловатая и одновременно бесконечно мудрая формула изменила вектор консультации на коучинг. В ходе сессии клиентка осознала потребность в смене профессиональной деятельности, где коучинг был одним из вариантов. В ходе диалога она поняла, что этот вид деятельности ей по душе, и, до-



вольная результатом сессии, продолжила самостоятельный поиск информации про обучение коучингу.

Коуч – это носитель инструмента, помогающего достичь результатов. И чем больше коуч говорит или консультирует, тем меньше работает сам клиент.

ВАЖНО! Хороший коуч во время сессии говорит не более 20% времени.

Задание.

Проконтролируйте, сколько раз во время сессии вы взяли инициативу на себя и посоветовали клиенту, как поступить? Выпишите эти ситуации.

Измените каждый совет на вариант действий, причем обязательно в вопросительной форме. Например, «Сделайте так...» меняем на «Могу я предложить?» или «Как вам такой вариант?»



Коуч – это носитель инструмента, помогающего достичь результатов.

Надеюсь, что мой опыт, отраженный в статье, и незатейливые упражнения уберегут начинающих коучей от множества ошибок.

