ВСЕМ О КОУЧИНГЕ

34 / 2019

Хореография клиента
Поговорим о непроявленном

Сторителлинг в коучинге
Истории — это сила!

Сценарий или приговор?
В поисках золотого ключика

Все дело в мелочах!
Изучаем нюансы сотрудничества

Ирина Джадж
Коуч PCC ICF, супервизор для коучей, соавтор и ведущая программы «Супервизия в коучинге» (CCE ICF), партнер компании Crucial Difference, представитель Международной ассоциации супервизоров в коучинге в России, СНГ и Швеции (AOCS)

ТЕМА НОМЕРА

КОУЧИ́ И КО́УЧИ

Фото: Татьяна Пахомова

Здравствуйте, дорогие читатели!

Совсем скоро наступит 2020-й. Красивая цифра венчает год, который можно наполнить важными идеями, проектами, отношениями. Как много всего хочется сделать… Поскольку под Новый год принято писать письма Деду Морозу, давайте сделаем это в коучинговом формате.

К примеру, можно задать себе такие вопросы: «Чего я хочу по-настоящему сильно, до мурашек, как в детстве? Как описать эту мечту так, чтобы поверить в нее еще сильнее? Если бы у моей мечты была спецификация качества, что в ней важно указать?»

Уверена, что за этим последует новая волна размышлений: «От чего мне стоит отказаться в следующем году, чтобы было больше времени на мечту? Какой план здесь сработает, да и нужен ли он вообще? Какой попутчик нужен, чтобы наполнить мое Путешествие в Мечту незабываемыми моментами?»

И напоследок главные вопросы: «С какого шага начнется летопись моих побед, и какая поддержка мне нужна на старте? Кто поможет мне осознанно прожить этот важный отрезок жизненного пути? Рядом с каким коучем я смогу быть настоящим и не стесняться собственной уязвимости?»

Поискам ответов на эти вопросы (и не только) посвящен последний номер уходящего года. Коллеги-коучи поделились уникальными историями о том, какими удивительными гранями наполнены отношения «ко́уч — коучи́». О том, как стать достойным клиентом коуча, когда речь идет об истинном партнерстве длинного пути. И о том, как быть коучем, рядом с которым люди становятся сильнее и готовы воплощать свои заветные мечты.

С уважением,
Резеда Шакурова,
главный редактор «Все(м) о коучинге»

По вопросам сотрудничества и размещения статей пишите: **rezeda@prosto-coach.ru**

Ирина Джадж:

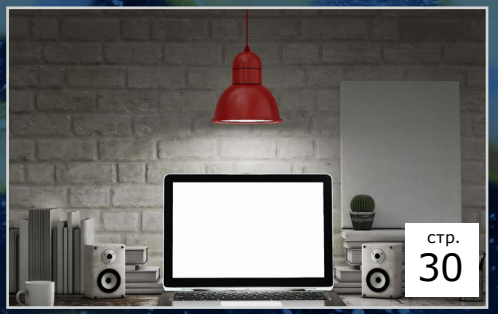
Важно следить за «чистотой» своего «вклада» в других людей. Супервизия — это место, где в пространстве честности, не-суждения и партнерства наше «зеркало» может снова стать ясным

стр. 3

Персона номера

стр. 20

Ольга Сахарова (Козлова)
С чего начинается коучинг...

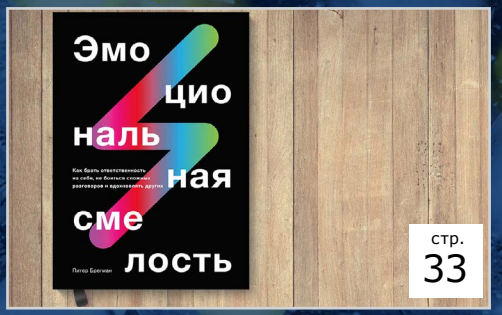


стр. 30

Анна Комлева
История как основа доверия

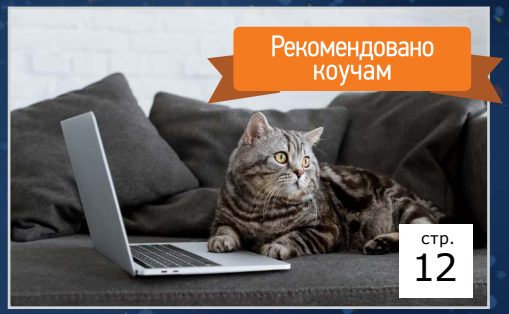
стр. 23

Андрей Плигин
Ушел из жизни, так и не сыграв главную роль



стр. 33

Мария Морякова
Читаем по-умному



стр. 12

Елена Фарба
А что, так можно было?

стр. 16

Светлана Мишина
Коучинг: продавать, не продавая

стр. 26

Наталья Дудыкина, Марина Захарова
Сделать неявное явным

Все права защищены © 2019, журнал «Все(м) о коучинге». Все публикации, размещенные в журнале, являются собственностью их авторов.
Любое использование материалов возможно только с письменного согласия авторов и с указанием ссылки на первоисточник.

Фото на обложке: depositphotos.com

Фото: Ольга Грачева

Ирина Джадж:

Важно следить за «чистотой» своего «вклада» в других людей. Супервизия — это место, где в пространстве честности, не-суждения и партнерства наше «зеркало» может снова стать ясным

Коуч PCC ICF, супервизор для коучей, лидеров, практиков (живет в Швеции/Стокгольм, работает онлайн по всему миру), соавтор и ведущая программы «Супервизия в коучинге» (CCE ICF), партнер компании Crucial Difference (Великобритания), владелец компании «Студия Коучинга Ирины Джадж», представитель Международной ассоциации супервизоров в коучинге в России, СНГ и Швеции (AOCS)

Резеда Шакурова (РШ): Ирина, первый вопрос будет с подвохом. Каково происхождение твоей фамилии? Как тебе живется с ней в коучинге? Я нашла в сети информацию о том, что слово «джадж» в коми-пермяцком разговорном языке обозначало полку в избе, на которой размещались предметы первой необходимости. Как тебе откликается такое толкование?

Ирина Джадж (ИД): Слушай, я даже представить себе не могла, что фамилия Джадж имеет такое значение. Это похоже на новое «окно», через которое я могу иначе посмотреть на это слово. Я привыкла думать, что «джадж» — это judge в английском языке, что означает «судья», и это звучит еще круче, чем в языке народа коми.

Носить такую фамилию — большой вызов для меня. Она вошла в мою жизнь вместе с коучингом и супервизией. А это, как ты понимаешь, пространство без суждения, где есть открытость, честность и принятие. Поначалу я не обращала на это внимания, пока иностранные коллеги не спросили меня: «А как ты живешь с фамилией „Джадж“ в профессии „коуч“?» Тогда я задала вопрос своему мужу: «А ты знаешь происхождение своей фамилии?» На что он мне ответил: «Точно не знаю, но кажется, кто-то в моем роду был мелким приставом. Так как его все называли судьей, это закрепилось и пошло дальше, в следующие поколения».

Носить такую фамилию — это моя точка роста и постоянного развития. Ведь «как корабль назовешь, так и поплывешь», поэтому быть в принятии и открытости и носить фамилию со значением «судья» — это вызов для меня. Суждение или оценка незримо присутствует в общении с разными людьми, и мне всегда интересно наблюдать, как развиваются отношения, как возникает интерес в процессе разговора, как оставаться в принятии того, что есть и в этой жизни, и в этом разговоре, и в этих отношениях. И как можно двигаться вместе, взращивая отношения, и как находить пути совместного развития.

РШ: Если принятие — главный элемент диалогов в коучинговом формате, то как тебе удается использовать этот навык в других областях? Ведь не секрет, что всеобъемлющая толерантность сродни мягкотелости и даже имеет привкус некоторой беспринципности. Ты, по сути, — человек мира, который живет на несколько стран. Где тебе удается быть в полном принятии, не делая над собой усилие, а где твои принципы не позволяют делать то, что тебе не свойственно?

ИД: Ты затронула глубокую тему, в которой я пребываю в постоянном росте. Что такое принятие лично для меня? Это, скорее, принятие наблюдения за всем, что происходит вокруг меня, с одновременным принятием того, что происходит во мне в этот момент. Принятие всего, что есть во мне, и в первую очередь того, какой я могу быть в разных ситуациях. Могу быть доброй, осуждающей, располагающей, эгоистичной… Когда я принимаю безо всякого осуждения все, что есть во мне как в человеке, то с этого момента могу двигаться вперед, развивать общение и меняться с каждым мгновением, через обычные диалоги, работу в коучинге и в супервизии.

РШ: «Что русскому хорошо, то немцу — смерть». Ты активно сотрудничаешь с представителями разных стран и континентов. В каких рабочих диалогах принятие стало для тебя серьезным вызовом? Как ты себя ощущаешь, когда являешься сотворцом процессов, в которых на уровне элементарных бытовых вещей происходит тесное переплетение разных культур и традиций?

ИД: Первый опыт общения с разными культурами вошел в мою жизнь вместе с замужеством. С одной стороны, это было счастье, любовь на уровне встречи двух сердец, где был огромный интерес к развитию отношений. С другой стороны, быстрый переезд в другую страну стал вызовом, и я поначалу часто задавала себе вопрос: «Как сохранить то, что к чему я привыкла, и при этом быть открытой новому?»

Признаюсь честно, у меня была сильная ломка. Я заново училась принимать себя. Хотя нет, правильнее будет сказать, Я УЧИЛАСЬ ПРИНИМАТЬ СЕБЯ такой, какая я есть. В первую очередь в личных отношениях.

При этом мне важно, принимая себя, развивать наши отношения. Для этого мне нужно было учиться принимать любимого человека, который является носителем других традиций. Без искреннего интереса к узнаванию друг друга движения вперед не получится. Мы каждый день работаем в этом направлении.

Суждение или оценка незримо присутствует в общении с разными людьми, и мне всегда интересно наблюдать, как развиваются отношения, как возникает интерес в процессе разговора, как оставаться в принятии того, что есть и в этой жизни, и в этом разговоре, и в этих отношениях

РШ: Ирина, ты считаешь себя решительным человеком?

ИД: Да… (*долгая пауза*) Я вдруг задумалась. Я принимаю решения, не думая, так как они идут от сердца. Я следую за мечтой или вдохновляющей идеей, и зачастую мои решения выглядят импульсивными. К примеру, переезд за границу — это был быстрый шаг. Мне казалось, что это нормально: вот просто взять «два чемодана своей жизни» и переехать в другую страну. Я много путешествовала в те времена, поэтому решение было принято быстро.

Если бы я дала себе время (а у меня был такой выбор, но я в тот момент почему-то его не увидела), чтобы взять паузу «на подумать», не разрывая отношений, то я бы, конечно же, задала себе вопросы типа: «А как я буду жить в новой стране? Что мне важно заранее предусмотреть?» И тогда, возможно, моя интеграция произошла бы мягче и легче. Но случилось так, как случилось, и для меня это был важный опыт. Кстати, при переезде в следующие страны (муж работает по контракту) я уже была более внимательна к себе и обязательно задавала себе вопрос: «Как я хочу провести время в этой стране полезным и наилучшим для себя образом?»

РШ: Я знаю, что ты любишь путешествовать. Кстати, сколько стран ты уже посетила? И в чем состоит истинный смысл путешествий лично для тебя?

ИД: Честно говоря, я никогда не считала, но думаю, я посетила более 40 стран, причем в некоторых из них я была по несколько раз. А если говорить о том, что для меня значат путешествия, нужно вернуться в юношеские годы. Мы жили в Омске, потом переехали в Казахстан, в город Целиноград (сейчас он называется Нур-Султан), и все наши (мои) путешествия были только между этими городами. Родители много работали, и у них не было возможности куда-то ездить.

Я хорошо помню, как однажды сказала своему отцу: «Когда я вырасту и у меня будут деньги, буду везде путешествовать и есть разную еду». И это было важно, так как я считала, что именно через еду (традиции ее приготовления) можно проникнуться духом новой страны и по-настоящему почувствовать, как живут коренные жители. Когда у меня появилась возможность ездить по миру (это был не только персональный отдых, но и рабочие поездки), я старалась не пользоваться туристическими программами.

Мне хотелось заглянуть в те места, о которых не пишут в рекламных буклетах, поговорить с теми, кого не предлагают посетить в рамках программы. Я расценивала это как возможность на какое-то время стать представителем этой национальности/страны/города. Это помогало (и до сих пор помогает) посмотреть на многое в своей жизни глазами другого человека. Думаю, что принятие рождалось именно из этого процесса.

РШ: Когда есть возможность «примерить» разные традиции и культурные особенности, постепенно становишься более разборчивым. Можно ли про тебя сказать, что ты гурман (в разных контекстах — профессия, отношения, стиль в одежде, вкусовые предпочтения)?

ИД: Ты знаешь, не так давно я думала об этом. Случайно увидела пост коллеги, в котором она пишет, как изменилось ее восприятие жизни с определенного момента. И я поймала себя на похожих ощущениях. Для меня сейчас нет никакой сложности в том, чтобы взять только ручную кладь и отправиться в путешествие на 2–3 месяца. Мне достаточно иметь в сумке пару-тройку вещей, которые я буду там носить.

Многие вещи и процессы утратили свою ценность, например, мне неинтересно составлять гардероб, зато я очень внимательно отношусь к тому, что я ем. Мне неважно, где я буду спать (при этом я всегда думаю о собственной безопасности). Важно лишь само пространство, где я могу передохнуть, а потом двинуться дальше, чтобы изучать, впитывать, работать. В какой-то момент я почувствовала легкость единения с любым пространством, в котором нахожусь.

Фото: Ольга Грачева

РШ: А что для тебя безопасность? Как ты распознаешь, что вот здесь безопасно?

ИД: Безопасность — это базовое состояние, основанное на доверии. Доверии к себе и миру. И чем больше я путешествую, тем проще решаются многие бытовые вопросы: где лучше разместиться, куда сходить, какую еду есть. К тому же Интернет предоставляет широчайшие возможности изучить все заранее.

К примеру, следующий пункт нашего семейного путешествия — это город Эль-Пасо, он находится в Техасе на границе с Мексикой. Это противоречивый город, но при этом очень самобытный. Вообще я воспринимаю Техас, с одной стороны, как серьезного бизнесмена, а с другой стороны, он похож на сильного домовитого мужчину. Эль-Пасо уникален тем, что в нем одновременно сочетаются вызов и спокойствие. И мы с мужем открыты к тому, чтобы увидеть там то, о чем нигде и никогда не напишут.

РШ: Мне кажется, многие гениальные творения рождаются как раз на границе разных культур, и любое развитие происходит именно на стыке несочетаемых процессов. Ирина, можешь ли ты поделиться, на каких спонтанно-пограничных территориях твоей профессиональной жизни создавалось нечто уникальное? Возможно, в тот момент ты даже не осознавала, что создаешь нечто такое, что будет в твоей жизни надолго.

ИД: Да, ты знаешь, сочетание несочетаемого и границы разности — эти две темы в последнее время стали для меня любимыми. Создание чего-то нового, большего, чем то, что есть сейчас у тебя и у другого человека. И в этом процессе важно первое соприкосновение, когда одновременно есть то, что было во мне, и то, что зарождается во мне прямо сейчас.

Впервые я поймала себя на этой мысли, когда приняла решение обучаться супервизии в Лондоне на английском языке. В тот момент я не чувствовала себя в безопасности, так как мои познания в английском языке были слабыми, а мне предстояло обучаться в англоговорящей группе.

Придя на обучение, я почувствовала эту колоссальную разницу между мною (моим миром, который я выстроила вокруг себя) и тем пространством, в которое я попала. Я медленно вливалась в него со всеми своими ограничениями. Словно была окружена каким-то заборчиком, за пределы которого сложно было выйти.

> Когда открываешь себя другому миру, людям, у которых другой опыт и другие представления о жизни, в тебе зарождается нечто новое. Вот что сейчас всегда со мной, вот что я развиваю...

Мне было сложно «открывать заборы», потому что я не знала, как это делается. Но в процессе обучения я поняла, что если так и буду цепляться за свои «заборы» (мои убеждения, представления, страхи, имеющийся опыт и в целом моя история), то не позволю проявиться чему-то новому. Словно я препятствую проникновению света и воздуха…

И я расслабилась, когда поняла, что не случится ничего больше того, что уже произошло. Я решила просто быть во всем этом — и в тот момент все изменилось. С одной стороны, я чувствовала себя голой, без своего «привычного одеяния». А с другой стороны, когда ты нагая плаваешь в океане, это дает удивительные ощущения! Именно тогда я осознала: когда открываешь себя другому миру, людям, у которых другой опыт и другие представления о жизни, в тебе зарождается нечто новое. Вот что сейчас всегда со мной, вот что я развиваю…

РШ: Ирина, скажи, а почему твой выбор пал именно на супервизию? Что ты обрела на этом пути?

ИД: Как говорят мои коллеги-супервизоры: «Супервизия — моя любовь». Я чувствую людей, которые близки мне по духу. Незадолго до того, как я узнала о супервизии, я была в поисках ответа на вопрос: «Куда дальше? Что поможет мне развиваться в профессии?» К тому моменту я жила в Лондоне, в городе, где образование считается одним из важных вкладов в свое развитие.

Мне хотелось найти такую программу обучения, в которой бы сочетались харизма преподавателей, интересная информация и интернациональный дух. Помню, как я слушала вебинар коллеги-коуча, где она вскользь упомянула о том, что есть еще одна форма поддержки коучей, которая называется супервизией.

Она заключается в том, что в процессе общения супервизора и супервизи́ рождается нечто новое, к чему причастны оба собеседника. И эта фраза ударила меня, как молния. Я поняла, что хочу быть вкладом в своих коллег, я хочу уметь это делать. И я сразу же стала искать курсы, где я могла бы этому научиться. То есть, достаточно было одной фразы, которая прозвучала в нужный момент, — и мое сердце отозвалось на эту подсказку.

Поиски длились достаточно долго, и мне отказали в паре школ, так как мой английский был слаб. Случайно я нашла старейшую школу в Великобритании — Академию коучинга и супервизии. На вопрос: «Так что, вы меня берете?» — их ответ был такой: «Безусловно, твой английский достаточен для того, чтобы дать возможность твоему интересу к теме супервизии развиваться дальше».

Так супервизия вошла в мою жизнь и полностью изменила ее. Я не только добавила специализацию к моей профессиональной коучинговой деятельности, но и мой коучинг стал совершенно иным. И для меня сейчас так естественно быть супервизором коучей и самой получать супервизию. Мне нравится быть вкладом в коллег, оказывая им такую поддержку.

Фото из архива Ирины Джалж

РШ: Как сказал Лев Толстой: «Если можете не писать, тогда не пишите». Осмелюсь развить эту идею: «Если можете обойтись без коучинга и преподавания, тогда не занимайтесь этим». Мы хотим делиться чем-то, что нас переполняет, когда оно перестает в нас помещаться. Помнишь, мы как-то разговаривали с тобой о фотографии, — и родилась спонтанная фраза: «Когда фотограф перестал во мне помещаться, я начала фотографировать». Когда наступил поворотный момент и в тебе накопилось так много ценного, что ты решила заняться тренерской работой?

ИД: На самом деле, я до сих пор не рассматриваю то, что делаю, как преподавание в том представлении, в каком чаще всего это видит бóльшая часть людей. Да, я хочу делиться с коллегами своим опытом и рассказывать о важности и значимости такой профессиональной поддержки, как супервизия для коучей. Я приглашаю международных коллег делиться накопленным опытом, и в этом пространстве рождаются новые супервизоры.

Например, мы с британскими коллегами разработали программу обучения супервизии в коучинге. Ценность этой программы в том, что она создана людьми, которые любят свое дело. Ее авторы — профессиональные коучи и профессиональные супервизоры.

Уникальность курса в том, что в процессе обучения создается международное пространство, в котором каждый может развить свои сильные стороны, сохранить уникальность и усилиться за счет разницы, которая присутствует в этом поле. Мы открыты для всех участников, говорящих на разных языках. Представляете, какая это сила, когда в одном пространстве собираются представители разных культур и традиций? И какой это вызов для каждого, кто участвует в этом проекте?

РШ: Скажи, Ирина, кому бы ты не рекомендовала идти на обучение в вашу программу «Супервизия в коучинге»?

ИД: Я бы сказала так: тем, кто хочет сделать это только бизнесом (то есть, тем, кто хочет увеличить свой доход за счет еще одного навыка), не стоит заходить на территорию обучения супервизии для коучей. Я объясню, почему я так считаю. Супервизия — это непрерывный процесс, место, где встречаются твоя профессиональная и личная составляющие. Поэтому так важно не только давать супервизию, но и получать ее самому.

Мне кажется, это больше, чем профессия или отдельное направление профессиональной деятельности. Это образ жизни. Как сказала Эдна Мердок (CEO Академии коучинга и супервизии): «Ты тот, как ты супервизируешь/коучишь/управляешь». Важно быть в постоянном процессе развития и исследования того, что ты делаешь, и кто ты есть в этом процессе делания.

РШ: Думаю, у наших читателей сейчас в голове роится куча вопросов. К примеру, принято считать, что коуч — это неутомимый драйвер, человек с открытым сердцем и горящим взором. Одно его присутствие вдохновляет и мотивирует на подвиги. Он, как Ленин на броневике, может зажечь клиента, говоря ему: «Давай, ты все сможешь! У тебя все получится! Ты же чемпион!»

И в противовес этому супервизионный процесс начинается с того, что коуч для начала должен признать: «Вот тут я был совсем не ОК, и вообще я частенько феерично косячу». И когда он будет готов поработать над этим, коуч придет к супервизору и скажет: «Ну, у меня вон чего произошло. И, честно говоря, похвастаться особо нечем. Но мне важно с этим разобраться».

Возможно, это очень упрощенный взгляд на процесс развития, но все же хотелось бы узнать твое мнение. Как тебе кажется, на каком этапе практики коуч «дозревает» до того, чтобы обратиться к супервизору за поддержкой? В какой момент наступает готовность заглянуть в собственный опыт феерических провалов, чтобы сделать это бесценным ресурсом?

ИД: Интересно посмотреть на супервизию с этой точки зрения. Думаю, со мной такое тоже случалось. Например, когда я чувствую, что где-то застряла, в голове начинается жужжание: «Ты и так была не ОК, а теперь ты еще больше не ОК. Что теперь делать-то? Надо быстрее искать кого-то: супервизора, психотерапевта, коуча».

Мне кажется, готовность к супервизии приходит постепенно. Это похоже на то, как ребенок развивается в чреве матери, и в мир он приходит уже с тем, что в него заложили родители. Со мной происходило так же: я созревала в супервизии не через то, что я не ОК и надо это быстро поправить, а через создание чего-то нового, к чему причастны оба — я и мой супервизор.

Именно на этом выстроена наша программа обучения, и супервизия — это постоянный процесс развития в точке, где происходит единение меня как профессионала и меня как личности в профессии. И там не надо что-то чинить, менять, исправлять.

Там можно посмотреть на свою коучинговую практику под другим углом зрения, увидеть свои провалы как некие важные состояния, найти причины, почему так произошло.

Когда ты способен посмотреть на то, что делаешь в коучинге, через «другие окна», становится легче идти дальше. Супервизия трансформируется в ресурс, который помогает легче двигаться к своим целям и достигать желаемых результатов. Это маленькая, но крайне важная разница.

РШ: Считается, что если ты можешь понятно объяснить маленькому ребенку или пожилому человеку то, чем ты занимаешься, то у тебя не возникнет проблем с продажей такой сложной услуги, как коучинг или супервизия. Как ты рассказываешь о том, чем занимаешься, своим родителям? Насколько тебе легко (или сложно) продавать свои услуги?

ИД: О, это чудесный вопрос! (*смеется*) Я сразу вспомнила, как мой муж пытался объяснить своей бабушке, чем он занимается. Она из особой категории пожилых женщин, которых принято считать родоначальницей. Когда она заходит в комнату, все мгновенно «делают стойку»: один бежит стул пододвинуть, второй тут же чай подает, третий под локоток поддерживает. В ней столько безусловной любви и принятия, что для нее всегда хочется сделать что-то хорошее.

Мой супруг много лет работает в фармацевтической компании в части продаж и маркетинга. Он часто ездит в командировки и много времени проводит за компьютером. Его бабушка периодически задавала ему вопросы о том, чем же он все-таки занимается. Она говорила: «Так раз ты все время с ноутбуком, значит, ты — компьютерщик?» Он в какой-то момент сдался и сказал: «Да, ты права, я — компьютерщик».

Родным очень сложно объяснить, чем ты занимаешься, и я до сих пор объясняю это своей маме. Но мне проще, она — бывший учитель, и ей понятно соединение моей профессиональной деятельности с преподаванием. То есть, она понимает, что я делюсь своим опытом и знаниями с коллегами, и этого объяснения ей достаточно.

Я помню, как раньше пыталась объяснить, что такое коучинг. Я только завершила свое обучение и хотела рассказывать об этом всем подряд. Я снимала какие-то ролики, писала вдохновляющие тексты про коучинг. Так продолжалось до тех пор, пока моя бывшая коллега после просмотра не сказала мне, закрыв глаза рукой: «Господи, ну это же не ты… Ну скажи ты как-нибудь это по-другому».

А я не понимала, как это сделать! Я знала, что коучинг — это «партнерский диалог» и «развитие ресурса человека», почему люди этого не понимают? Это ведь так просто! И только когда я начала слушать, о чем спрашивает этот человек, какова его картина мира, каким языком он привык изъясняться, из какой позиции он смотрит на мир, мне удалось понять, какими словами ему можно рассказывать о коучинге, чтобы быть понятой. Поначалу это было довольно непросто, но по мере моего развития мои объяснения «что такое коучинг» становятся более приближенными к языку тех, кто о нем спрашивает.

А что касается продажи моих услуг коуча и супервизора, в какой-то момент я поймала себя на том, что мне сложно это делать только потому, что я думаю, что это сложно. Я поняла, что продажа коучинга — это не продажа какого-то товара или результата, а передача того, чем ты любишь заниматься. Ведь так просто рассказывать о том, отчего у тебя внутри «дзынькает».

Именно это является важным, именно это и будут покупать люди, так как они чувствуют это сердцем. Иногда они даже не могут объяснить, почему, просто в какой-то момент их состояние совпадает с тем, где я сама сейчас нахожусь, с уровнем моего профессионального и личного развития.

И когда меня спрашивают: «К кому пойти учиться?» — я отвечаю: «Иди к тому, кто тебя слышит. К тому, чьи слова в тебе отзываются каким-то особенным образом. К тому, кто искренне верит в то, что говорит, и кто сам может применить все сказанное в своей жизни».

Фото: Ольга Корнилова

Продажа коучинга — это не продажа товара или результата, а передача того, чем ты любишь заниматься

Если смотреть на это так, продажи становятся простым делом. И это не просто навык, это больше про соединенность одного человека с другим. Когда я поняла, что я — «сапожник с сапогами», то есть, применяю в своей жизни все, чему обучаю, я почувствовала легкость. Я долго шла к этому (и иду до сих пор) и однажды поняла, что произошел переход от «я — коуч с сертификатом» к «я — коуч-личность».

Crucial Difference

> Очень важно отметить, что супервизия — это не просто инструмент или навык. Это место, где встречаются личность и профессионал

РШ: Мне кажется, что развитие коуча как личности происходит в процессе прохождения сертификации. То есть, это не просто аббревиатура (ACC, PCC или MCC), смысл которой понятен только тем, кто давно в этой профессии. Для меня сертификация — это путь трансформации личности, это больше похоже на некий духовный процесс. И это не только прокачка конкретных навыков коммуникации, которые должны соответствовать определенным маркерам. Это гораздо больше, это серьезная переплавка личности. А какими важными открытиями сопровождался твой путь к PCC?

ИД: Это был интересный и очень естественный процесс. Он точно соотносился с тем, что происходило в моей жизни. Ведь коучинг — это про жизнь и конкретную личность. Мы часто говорим про VUCA-мир, быстроту изменений, масштабность, новые фокусы, и коучинг не может оставаться вне этого. Поэтому так естественно, что сейчас происходят изменения в описании компетенций.

И да, мой путь к PCC — это было не только профессиональное, но и личностное развитие. Я медленно расту, так как для меня важен процесс наблюдения, соотнесения, исследования. И это такое поступательное развитие, где есть возможность задержаться и понаблюдать за тем, что было вчера, и тем, кто я сегодня и как себя в этом чувствую.

Мне понравилось то, как происходит сертификация в новых условиях. Уже не нужно прикладывать лист с именами клиентов, подтверждающий количество часов коучинговой практики. Тебе дают возможность самому честно посмотреть на свою практику и соотнести себя с тем, что происходит. И в этом столько доверия, а оно, как ты знаешь, является одной из профессиональных компетенций коуча.

Когда коллеги меня спрашивали: «Ну чего ты? Когда ты уже подашь документы? Чего ты тянешь?» — я отмахивалась, говоря: «Да мне это неважно. И какая разница, какие буквы будут стоять на моей визитке?» Но со временем поняла, что это не просто буквы, это признание себя в первую очередь и внутреннее разрешение о том, что ты — профи.

РШ: На недавней конференции в Праге обсуждались разные направления развития коучинга, и меня зацепило то, что одним из потенциальных направлений будет «коучинг без вопросов». Я была удивлена: «Как это? Разве такое возможно?» Но чем больше я думала об этом, тем больше склонялась к мысли, что супервизия уже сейчас вписывается в это новое направление, тем самым опережая свое время. Как тебе кажется, насколько глубоким должен быть пласт работы коуча в пространстве супервизии, чтобы он перестал причинять другим людям «непоправимое добро»?

ИД: Я второй год слушаю выступления коллег на Executive Summit, и там много говорят о рефлексивной практике, которую коучу важно впускать в свою жизнь. Учитывая то, что все супервизоры разные, существует много разных ассоциаций супервизоров и пока еще нет единого стандарта на компетенции супервизора, можно говорить о том, что каждому коучу важно найти «своего» супервизора.

При всей «разности супервизионных стилей», возможно, со временем я буду думать иначе, но сейчас я точно уверена: супервизором для коучей может стать только активно практикующий коуч, вообще активно практикующий профессионал, если говорить и про другие направления деятельности.

Супервизия — это одна из форм рефлексивной практики. К нашей программе могут присоединиться и HR-специалисты, тренеры, лидеры, то есть, все те, кто используют коучинговые технологии в своей работе. Пройдя наш курс, они могут привнести в свою профессиональную среду рефлексивную практику, а могут и стать супервизорами для своих коллег в той сфере, где они являются профессионалами.

И еще очень важно отметить, что супервизия — это не просто инструмент или навык. Это место, где встречаются личность и профессионал. Через супервизионный процесс мы даем себе возможность заглянуть внутрь того, что и как мы делаем, и как проявления личности коуча/специалиста влияют на его профессиональную составляющую.

Важно следить за «чистотой» своего «вклада» в других людей. В нашем «зеркале» может накопиться столько своего опыта, реакций, представлений и т.д., что через него становится сложно смотреть на то, с чем приходит клиент. Супервизия — это то место, где в пространстве честности, не-суждения и партнерства (для коучинговой супервизии это важно) наше «зеркало» может снова стать ясным.

Мне кажется очень правильным то, что в профессиональном сообществе стали много говорить о супервизии, так как это ценный ресурс для коучей. Я по себе знаю: после того, как пройдешь супервизию в роли супервизи (то есть, станешь клиентом супервизора), коучинговый процесс становится очень глубоким и объемным.

Фото из архива Ирины Джадж

Супервизия — это взаимодействие двух систем (коуча и супервизора). В этом процессе присутствуют и другие важные элементы: система тех организаций, в которых работают клиент и супервизор, система этических норм, система коучинговых компетенций и т.д. Работа происходит в широком контексте, благодаря которому можно посмотреть на то, кем является коуч в процессе работы со своим клиентом, и как можно расширить его профессиональный взгляд на эти отношения в процессе супервизии. Честно говоря, я даже не знаю, как в коучинге можно обойтись без супервизии.

РШ: Ирина, чуть раньше ты сказала о том, что ты — решительный человек, который принимает решения по зову сердца. А что для тебя сейчас является самым большим вызовом в профессии?

ИД: Я сегодня набрела в сети на одно интервью, где увидела имя человека, с которым мы работали в одной компании, но в разное время. Про него говорили, что он — бриллиант, человек, подающий большие надежды.

В интервью его представили как экс-миллиардера, который уехал жить и работать в США. На вопрос журналиста: «Что важно знать, когда начинаешь заниматься бизнесом?» — он ответил: «Когда вы начинаете какой-то проект, не смотрите на него локально. Приучайтесь с первой минуты смотреть на развитие своего проекта с международной точки зрения».

Меня зацепило это высказывание, так как то, что мы сейчас создаем с коллегами, имеет международный масштаб. И пойти по этому пути — это серьезный вызов. Мозг все время старается вернуть меня на привычные дорожки запуска проектов. И мне приходится каждый день делать усилие над собой, чтобы выйти из привычных рамок и мыслить более масштабно.

Международность нашей программы не в том, что она представлена на двух языках, а в мультикультурном подходе в обучении. Я говорю на русском языке, но, прожив по несколько лет в разных странах, впитала в себя культуру разных мест. Мои британские коллеги говорят на одном английском языке, но живут в разных частях Соединенного Королевства и являются носителями шотландской и английской культуры. Коллеги, которые присоединяются и еще присоединятся к нашему обучению, будут представлять разные страны и культуры.

Мы все время ищем точку сборки нашей разницы, даже в том, как может звучать дефиниция самого термина «супервизия». Именно из этой точки, объединяющей нас, проект развивается, и в этом творчестве заключена колоссальная энергия. Это то, чем я всегда хотела заниматься, и быть во всем этом — мощный вызов для меня.

РШ: И напоследок я задам традиционный вопрос. Пользуясь возможностью быть услышанной огромной аудиторией читателей нашего журнала, какое послание миру ты хотела бы сейчас отправить?

ИД: Большое спасибо за возможность быть собой в этом разговоре! Поскольку мне выпала уникальная возможность поделиться своим посланием с читателями журнала, я с большой радостью отправляю следующее.

«Если хочешь идти быстро — иди один. Если хочешь идти далеко — идите вместе». Это не мои слова, но их смысл очень важен для меня. Идти далеко — это мой фокус сегодняшнего дня. Идти вместе — это стратегия моего развития и дела, которым я занимаюсь.

Послушайте себя. Какая даль вас влечет, куда вы хотите дойти? А затем послушайте/посмотрите вокруг, найдите тех, кто так же, как и вы, хочет туда идти, и объединитесь с ними. Возможно, ваш путь не будет простым, но он будет полон вызовов и поддержки друг друга и точно станет большим интересным путешествием с множеством открытий.

Irina Judge's Coaching Studio

Как расширять
важные компетенции для коуча?

КоучПрофи
Клуб

- Секреты коучей-практиков с мировым именем;
- дополнительный инструментарий в работе;
- возможности для PR и развития практики;
- глубокое изучение технологий коучинга;
- новые направления в коучинге;
- маркетинговые стратегии.

Записаться в клуб
edu.prosto-coach.ru/coachklubnow

Рекомендовано коучам

А что, так можно было?

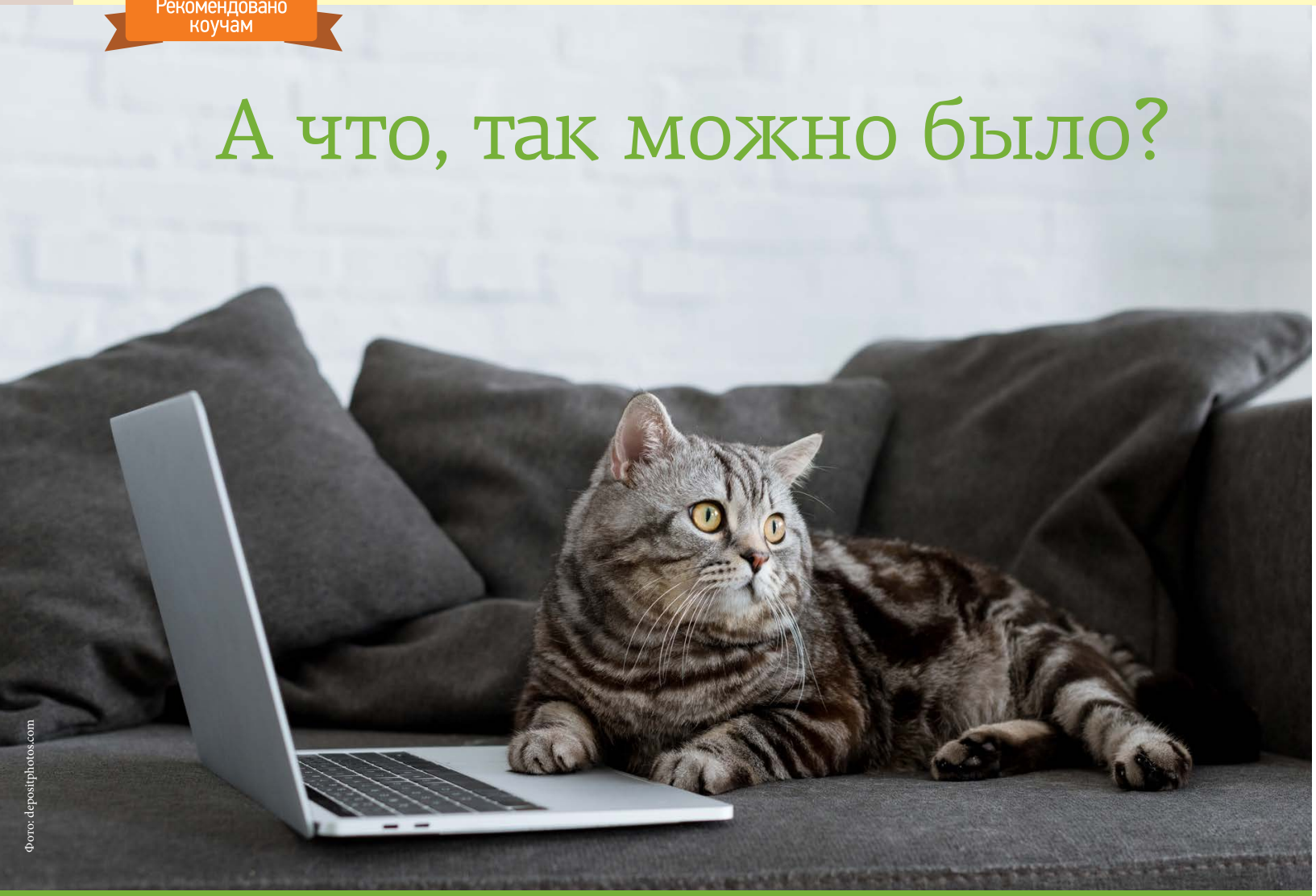


Фото: depositphotos.com

Автор: **Елена Фарба**

Организационным нюансам коучингового взаимодействия «коуч-клиент» обычно уделяется мало внимания. Эти мелкие вопросы решаются спонтанно, оставляя ощущение «само собой разумеется». Но в профессиональной коучинговой поддержке не существует мелочей. И зачастую все они завязаны на этике взаимодействия, которую можно выразить коротким вопросом: как понять пределы того, что «можно»?

Тонкая ткань сонастройки человека со своим внутренним миром в присутствии посредника-коуча сплетена из многих нюансов. И если для одного коуча создание комфорта, глубины и скорости продвижения для клиента — это «встроенная опция», то для другого это может стать квестом, для прохождения которого потребуется много часов тренировки и рефлексии с регулярной обратной связью. Итак, какие организационные составляющие коуч-сессии важно обсудить с клиентом «еще на берегу»?

1 **Первая тема — онлайн-формат коуч-сессии**. Широкий диапазон возможностей, свобода и упрощение процессов коммуникации призваны создавать комфорт для клиента и не должны влиять на эффективность сессии. Но в вопросах организации самого процесса есть много вопросов, например, кто звонит первым (клиент или коуч)? И почему?

2 **Вторая не менее важная тема — дисциплина**. Чтобы сессия состоялась, важно не просто договориться о времени и месте встречи, но и соблюсти принятые договоренности. А что делать, если клиент пропускает сессию или опаздывает? Кто несет финансовое обременение в случае пропуска сессии, когда есть дополнительные расходы (например, бронь кабинета)? Работает ли в коучинге принцип «пропущенная сессия оплачивается в той же мере, что и проведенная»?

3 Ну и, наконец, тоже важная **третья тема — какова дополнительная временная дельта к оговоренному времени сессии?** Насколько сессия может удлиниться без потери результата?

Что делать, если клиент пропускает сессию или опаздывает?

Фото: depositphotos.com

Тонкости работы в онлайн-формате

Не существует строгих правил использования онлайн-формата. Одни коучи используют только аудиоканал («телефонный коучинг»), другие добавляют видео. Каковы преимущества обоих вариантов?

Плюсы «телефонного коучинга» очевидны. Внимание клиента не распыляется на собственное изображение в телефоне или компьютере. Качество связи выше по сравнению с Интернет-каналом, и диалог происходит без перерывов и заминок. Не имея перед глазами образа клиента, у коуча появляется возможность глубоко исследовать его голос, подмечая мельчайшие изменения в интонации, скорости, дыхании, громкости.

Каковы плюсы видеосвязи в ходе коуч-сессии? Видео помогает клиенту быть сосредоточенным на процессе. Как показывает личный опыт, концентрация внимания клиента резко снижается, когда во время сессии по телефону параллельно падают оповещения из различных мессенджеров. Такие моменты важно заранее учесть и открыто обсудить с клиентом. К тому же видео помогает поддерживать практику невербального коучинга и исследовать телесные реакции клиента.

Какова этическая составляющая обоих форматов общения? Для качественного «телефонного» коучинга необходимо создать тишину в эфире. Это технически сложно сделать, когда коуч едет в машине, сидит в кафе, идет по улице в ветреную погоду. Фоновые звуки могут мешать клиенту, создавая ощущение, что разговоры и смех на заднем фоне вызваны деталями его беседы с коучем. Важна и концентрация коуча на процессе, так как требуется высокая доля ответственности и самодисциплины, чтобы не отвлечься от разговора, мельком зацепившись за мелькнувшее на экране уведомление.

Для качественного «видеокоучинга» важно отсутствие людей в кадре. Это кажется очевидным, однако риск неожиданных вторжений велик, если коуч не создал предварительных договоренностей с теми, кто теоретически может попасть в «зону видимости». И тогда встает вопрос конфиденциальности: если в любой момент в пространство коуч-сессии может внедриться посторонний человек, как коуч может гарантировать сохранение конфиденциальности?

Не менее важен и внешний вид коуча. Нет нужды всегда выходить в эфир в пиджаке, однако неаккуратный или чересчур домашний вид тоже неуместен. Оптимальным будет сочетание классики и творческого компонента, например, одежда в стиле smart casual.

Вопросы и ответы

Кто звонит первым? Клиент или коуч? И почему? Здесь открывается пространство вопросов внутренней мотивации и ответственности обеих сторон. Кроме того, в соответствии с транзактным анализом Эрика Берна, выход на позицию Взрослого (взамен опекаемого Ребенка). Думаю, вы поняли, куда я клоню. Да, первым коучу звонит клиент.

Что делать, если клиент пропускает сессию или опаздывает? В качестве превентивной меры коуч может заранее выслать клиенту на подпись коучинговое соглашение, где наряду с гарантией конфиденциальности прописана ответственность сторон. К примеру, в моих договоренностях с клиентами о временных границах сессии четко обозначено: в случае опоздания клиента сессия сокращается на время задержки, но оплата при этом остается фиксированной.

Однако в лайф-коучинге процесс взаимодействия менее формализован, поэтому ситуации с опозданиями и отменой сессии чаще проясняются устно. В данном случае ключевым звеном становится установление раппорта. Когда он есть, обе стороны коучингового взаимодействия сонастроены друг на друга, поэтому технические вопросы решаются без напряжения.

Однако если коуч замечает раскачку своих границ как проявление устойчивого паттерна со стороны клиента (например, опоздания становятся регулярными), такой вопрос выносится на обсуждение. Это влияет на общее качество взаимодействия «коуч-клиент» и позволяет выявить генеративные паттерны клиента.

Кто несет финансовое обременение в случае пропуска сессии клиентом? При неожиданной неявке клиента финансовые затраты коуча вполне очевидны. Это не только оплата брони кабинета, которую невозможно отменить в последний момент, но и его профессиональное время. Однако коучи не всегда готовы открыто проговаривать правила отмены, опоздания и передвижек во времени. И здесь лучше всего работает принцип «один раз хорошо подумай, потом радостно рассылай или рассказывай правила новым клиентам — и работай себе спокойно». Обычно формализация правил происходит с увеличением потока клиентов и, соответственно, с разнообразием их поведенческих проявлений. И я считаю справедливым, что, когда клиент внезапно отменяет сессию, он покрывает расходы коуча.

Пропущенная сессия оплачивается в той же мере, что и проведенная? Думаю, многие коллеги со мной не согласятся, но я не верю в этот принцип. Если клиент заблаговременно предупреждает об отмене сессии (горизонт планирования опять-таки индивидуален), а коуч настаивает на полной оплате сессии, исходя из первоначальных договоренностей,— это выглядит очень странно.

И, наконец, последний из поставленных в статье вопросов. **Какова дополнительная временная дельта к оговоренному времени сессии?** Насколько сессия может удлиниться без потери результата и авторитета коуча? Ответ на него стыдливо умалчивается коллегами, несмотря на то, что регламент сертификации гласит: длительность сессии на подступах к профессии — 30 минут, при шлифовке мастерства — 60 минут.

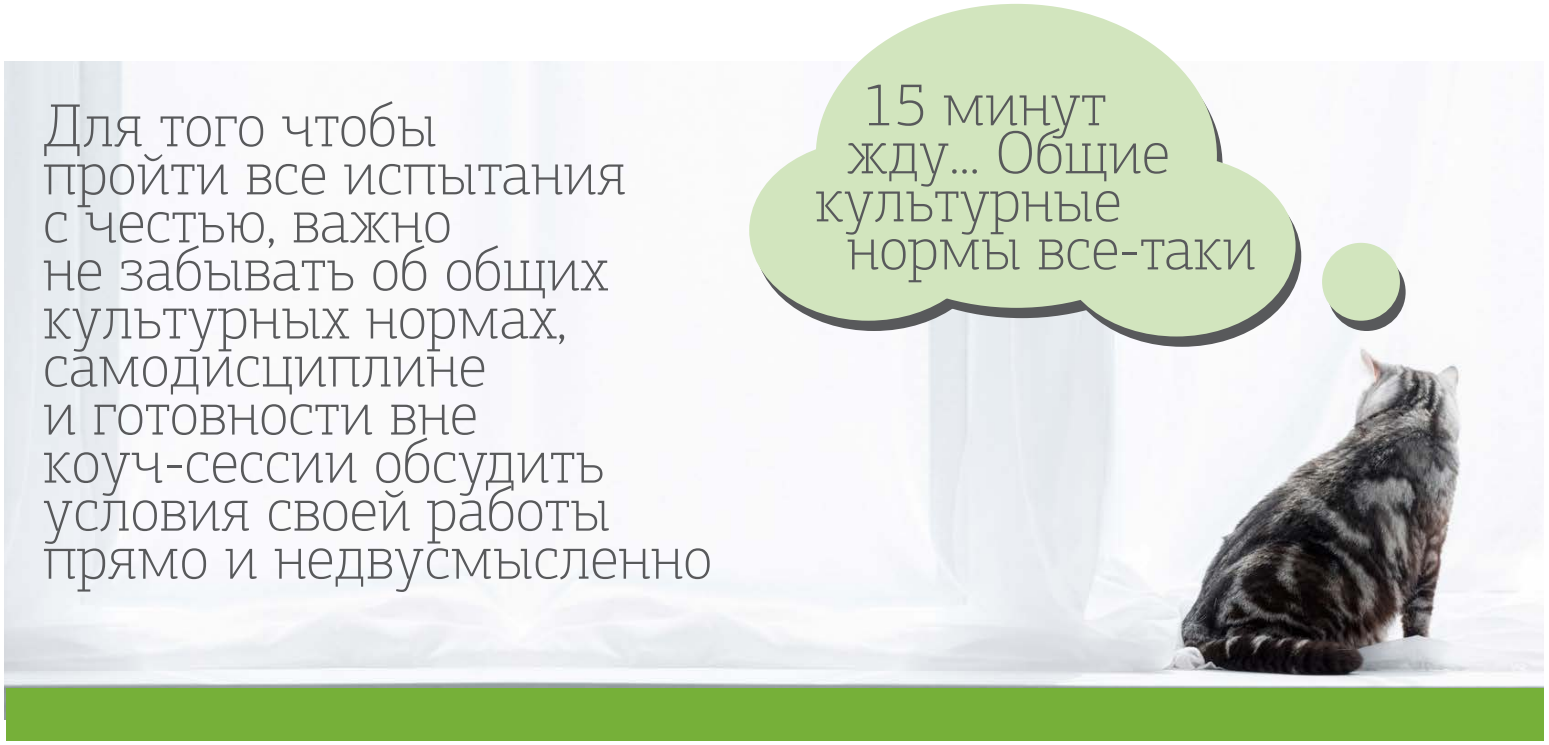


Фото: depositphotos.com

Для того чтобы пройти все испытания с честью, важно не забывать об общих культурных нормах, самодисциплине и готовности вне коуч-сессии обсудить условия своей работы прямо и недвусмысленно

В эти жесткие временные рамки зашито много премудростей: интенсивность и глубина исследования, системное видение процесса для создания внятного старта и полновесного финиша и многое другое. Но в реальности бывает по-разному, особенно когда у коуча и клиента есть возможность продлить тайминг. Так, на сколько будет «прилично» растянуть сессию, если клиент заплатил за астрономический час (60 минут)?

Предлагаю исходить из подзабытого термина «академическое опоздание». Возможная временная дельта, равная 15 минутам, расслабит внутренний перфекционизм и позволит завершать сессии без стресса и суеты. Но, как показывает личный опыт, внутреннее устремление коуча следовать регламенту замечательно прокачивает сессию и помогает закончить диалог вовремя.

Подводя итоги короткого погружения в нюансы взаимодействия коуча и клиента, хочется сказать, что в своей практике мы встречаемся с массой интригующих ситуаций и вызовов, не прописанных в нормативных регламентах коучинговых отношений. Для того чтобы пройти все испытания с честью, важно не забывать об общих культурных нормах, самодисциплине и готовности вне коуч-сессии обсудить условия своей работы прямо и недвусмысленно. Надеюсь, что эта статья станет подсказкой для коучей и придаст больше уверенности во взаимодействии с клиентом.

Елена Фарба

Кандидат психологических наук, PCC ICF, международный тренер тренеров (Швейцария)

eofarba@mail.ru
https://www.instagram.com/eofarba/

Как применять
коучинговые навыки
в повседневных ситуациях?

Как узнать, из чего состоит
твоя уникальность в коучинге?

Как стать коучем, свободным
от техник, моделей и схем?

старт
программы
-
24
ФЕВРАЛЯ
2020
-

Практический интенсив
для тех, кто готов превратить
теорию в навык

КОУЧИНГ. КАК ДУМАТЬ «ВНЕ КОРОБКИ»

42 дня на «прокачку коучинговой мускулатуры»

-

Для подписчиков журнала — специальная цена*

-

КоучРезультат
Программы

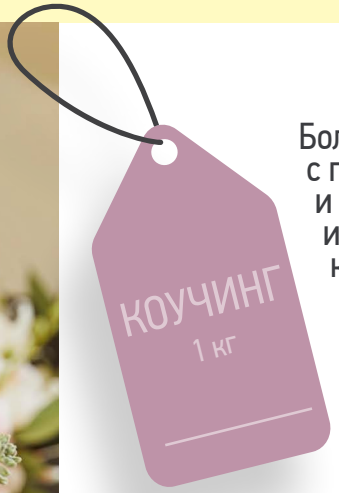
Найди мышку и
нажми на нее, чтобы
узнать подробности

* Специальная цена действует до 15 января 2020 года

Фото: depositphotos.com

Автор: **Светлана Мишина**

Коучинг: продавать, не продавая



Большинство начинающих коучей сталкивается с парадоксом: коучинг — штука тонкая и эфемерная, прямые продажи выглядят вульгарно и непривлекательно, как для клиента, так и для самого коуча. Но если не говорить: «Я — коуч. Со мной можно решить серьезные задачи»,— то как клиент сможет меня найти? Как заинтересовать клиентов, не становясь при этом циничным smm-щиком?

Черный с белым не берите. «Да» и «нет» не говорите

Эта присказка из детской игры крутилась в моей голове, когда я приступила к решению квеста «Как находить клиентов, не предлагая услуги коуча напрямую». Основными барьерами в решении данной задачи стали убеждения:

- коучинг не продается (так говорили тренеры, у которых я обучалась коучингу),
- коуч не является экспертом,
- коуч должен отлично держать безоценочную позицию.

Помню, как я начала писать заумные (это я сейчас понимаю) посты о том, как работает коучинг. Я рассуждала о силе открытых вопросов, необходимости соединения уровня действий с уровнем ценностей и миссии, ограничениях, зашитых в наши стратегии мышления. Я вещала о возможностях снять эти ограничения и расширить горизонты видения при помощи коучинга, сопровождая описания короткими примерами.

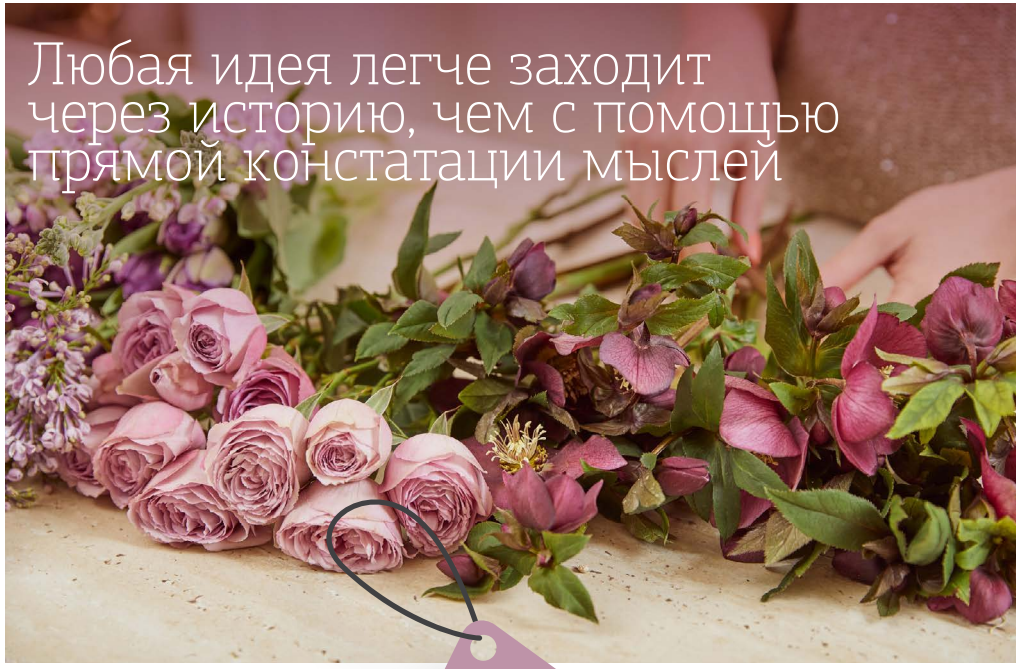
Я честно ждала, что читающие меня люди всплеснут руками и скажут: «Ах, нам срочно такое нужно!» — и выстроятся ко мне в очередь за решением своих задач и проблем. Конечно же, этого не произошло, и теперь даже понятно — почему.

Коучинг действительно не продается

По сути, коучинг — это технология поиска оптимальных решений и стратегий. То есть, один человек (клиент) делает это с помощью другого человека (коуча). Для того чтобы решить свою задачу, человеку не обязательно разбираться в технологии, которую будет применять коуч. Понимать в общих чертах — да, но совсем не обязательно знать все детали.

К примеру, если вы хотите сшить себе платье или вылечить зуб, то, рискну предположить, не погружаетесь в детальное сравнение методик кроя и не стремитесь освоить пошаговую последовательность установки пломб из разных материалов. Вы ищете мастера, который, во-первых, профессионал в своем деле и, во-вторых, подходит вам по каким-то неведомым параметрам.

Фото: depositphotos.com



Причем вы безошибочно определяете, что рядом с этим специалистом вам безопасно и спокойно.

Помимо профессионализма, мы всегда ищем комфорта в общении. Не согласны? Но разве вы никогда не меняли парикмахера или маникюршу, которые делают идеальную стрижку или покрытие, только потому, что от общения с ними (точнее, словесной трескотни) голова потом просто раскалывается?

Поэтому мало рассказывать день за днем о коучинге (хотя говорить о самой технологии нужно хотя бы для того, чтобы термин стал более привычным). Так же важно говорить о себе — своих ценностях, мировоззрении, стратегиях принятия решений, способах выхода из проблемных ситуаций и умении создавать качественную жизнь.

Не так давно я провела на Facebook опрос на тему: «Что вас останавливает от того, чтобы обратиться к коучу за поддержкой в решении своих проблем/задач?». Ответ «Не верю, что коуч может мне помочь» был в тройке явных лидеров. В моей личной интерпретации (не претендую на истину) этот ответ звучит так: «Я не вижу в коуче того человека, которому можно доверять и обсуждать с ним свои проблемы/задачи».

Человек выбирает человека

Есть два способа выразить свою способность быть полезным и эффективным в коучинге. Первый — приводить примеры из имеющейся практики (рассказывать, с каким запросом клиент обратился, как работали, что получилось в результате). И второй — рассказывать личные истории (как справляетесь с трудностями, во что верите, с чем категорически не согласны, как коучинг помогает вам меняться).

Я начинала с клиентских историй, которые находили живой отклик. Их активно комментировали, так как многие узнавали себя. Даже несмотря на то, что нет похожих запросов и одинаковых коучинговых контрактов. Задачи и решения каждого человека уникальны. Но тем не менее в голове у читателя рождалась такая цепочка мыслей: «У другого человека была похожая проблема. Он работал с коучем и решил ее. Возможно, этот коуч тоже сможет мне помочь».

Однако этот путь пестрел шероховатыми моментами. Несмотря на то, что мои клиенты разрешали мне рассказывать их истории, я все равно испытывала некоторую неловкость. Поэтому всегда старалась описывать ситуацию размытыми фразами, чтобы никоим образом не задеть чувства клиента. Кроме того, я понимала, что истории неизбежно остаются однобокими. Я рассказываю о том, что заметила в клиенте в процессе нашего коучингового сотрудничества, но не пережила этого сама…

Моя жизнь сегодня. Коучинг работает

Внезапно я поняла: лучший клиент коучинга, о котором я могу рассказывать,— я сама. Мои сегодняшние стратегии, размышления, способы взаимодействия с возможностями, страхами, трудностями — это действия, пропитанные коучингом. Это результаты моей работы с личным коучем и неустанного исследования себя с помощью коучинговых вопросов.

Я разрешила себе говорить о себе как о примере эффективного и результативного коучингового исследования. Легко сказать — разрешила. Прежде чем начать действительно писать о себе, мне пришлось разобраться с оставшимися двумя барьерами («коуч не является экспертом» и «коуч должен отлично держать безоценочную позицию»). И это был тот еще квест…

Тексты первого года были очень аккуратными, а мои ответы на комментарии бесили своей абстрактностью. Никаких выводов, призывов, полное отсутствие авторского мнения. Чистая коуч-позиция, в которой не было меня самой. Но разве кому-то будет интересно читать пресный текст, где нет живого автора? Да кто придумал, что у коуча не может быть выраженной позиции?

Я проявляю коучинговые навыки (включая ту же безоценочную коуч-позицию) всего лишь несколько часов в неделю во время коуч-сессий. Все остальное время я — обычный человек!

Живой, думающий, со своими взглядами на жизнь, интересующийся разными темами и имеющий ярко выраженную точку зрения на разные события.

Когда я стала рассказывать об этом другим людям, оказалось, что это совсем не нарушает мои личные границы. Ведь я с удовольствием делилась тем, что мне интересно, проявляя при этом собственнную авторскую позицию. Что изменилось? Отклик стал ярче, клиентов стало больше. Со временем стало понятно, что глобально они разделились на две категории. Те, кто поняли, что мы близки по духу, а значит, им будет комфортно со мной в коучинговом пространстве глубины и доверия. И те, кто признали, что совсем не похожи на меня, но хотят перенять некоторые стратегии для решения личных задач.

Есть ли в этом нарушение правила «коуч не является экспертом»? Нет, ведь я не раздаю советы в ходе контракта, не обучаю других, как освоить тот или иной прием. Но часто слышу, что доверие рождается после прочтения историй о том, как я сама проработала какую-то сферу жизни. То есть я — сапожник с сапогами, причем классно сшитыми. Рассказывая о себе и своей позиции в жизни, мы даем возможность найти нас тем людям, которым сейчас нужны.

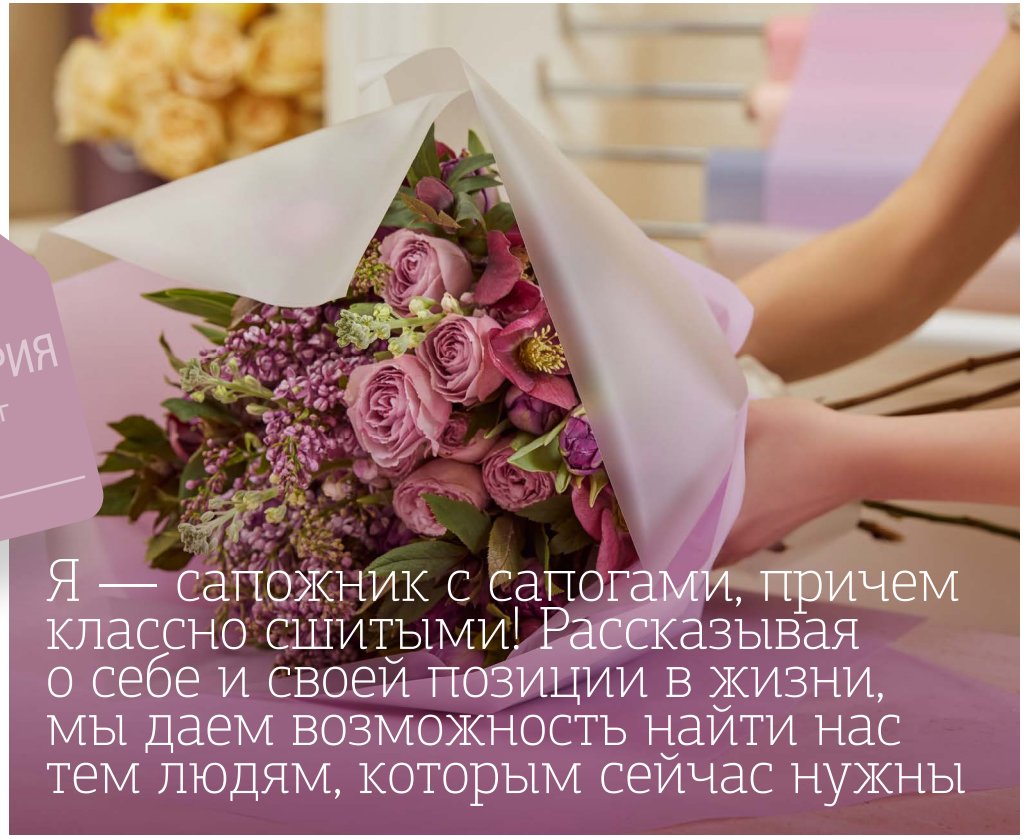


Фото: depositphotos.com

Я — сапожник с сапогами, причем классно сшитыми! Рассказывая о себе и своей позиции в жизни, мы даем возможность найти нас тем людям, которым сейчас нужны

Так как же продажи без продаж?

Если резюмировать все написанное, получится короткий список рекомендаций с выраженной авторской позицией (возможно, вы с ней не согласны).

1. Рассказывайте о технологии коучинга. Чтобы повышать узнаваемость самого термина и себя как коуча. Вряд ли читатели хорошо разберутся в технологии, читая ваши посты, но общее представление у них точно сформируется, а за вами закрепится причастность к коучингу.

2. История — это сильный способ взаимодействия. Любая идея легче заходит через историю, чем с помощью прямой констатации мыслей. Рассказывайте истории о себе и своих клиентах (не забывая заручиться их согласием).

3. Выражайте свою точку зрения. Чтобы потенциальные клиенты смогли выбрать «своего» коуча, им нужно почувствовать, увидеть, понять, принять. Пишите искренне о том, что вы думаете, а не о том, что, как вам кажется, может сработать.

4. Периодически открыто сообщайте: «Я — коуч. Со мной можно решить такие-то задачи. Если вы узнали в этой истории себя, можете проработать свой запрос со мной». Никто не обязан помнить, чем вы занимаетесь, или додумывать это между строк, читая очередную историю в ленте. К тому же, люди не знают, берете ли вы сейчас клиентов, если вы прямо об этом не говорите.

5. Посты в социальных сетях и публикации в периодических изданиях (включая этот журнал) — это не продажи. Посмотрите на данный процесс как на возможность найти вас.

Быть коучем — это...

Быть коучем означает заниматься любимым делом, поддерживать людей в их изменениях и получать за это адекватную плату. В моей жизни это работает именно так, но я допускаю, что, возможно, в вашей жизни все происходит иначе.

Светлана Мишина

Основатель Центра бизнес-обучения Make Sense. Профессиональный коуч

mscoach@yandex.ru
https://www.facebook.com/MS.svetlana.mishina

Запустите
реализацию ваших желаний!

РобоКоуч

Исполнитель

Внимание! Эта технология на самом деле способна запустить процесс исполнения вашего желания. Несмотря на некоторую сказочность и малую толику волшебства, отнеситесь серьезно к процессу запуска исполнения желания.

Начать исполнение

prosto-coach.ru/instrumenty/ispolnitel/index.php

С чего начинается коучинг...

Фото: depositphotos.com

Автор: **Ольга Сахарова (Козлова)**

Отовсюду мы слышим, что работа с коучем полезна и эффективна. И в каждом выпуске журнала рассказываем о том, как именно может быть полезен коуч. Итак, вы решили поработать с коучем. Как сделать взаимодействие максимально эффективным для обеих сторон? Как подготовиться к первой встрече с коучем? Что важно обсудить на старте?

Скорее всего, вы искали информацию о специалисте, изучая профили коучей в соцсетях, читая публикации или просматривая их выступления. Но каково будет во время общения с коучем «тет-а-тет»? Говорят, должна случиться какая-то «химия», но как это происходит на самом деле?

Не стройте ожиданий, оставьте пространство свободным для ее возникновения. Даже если коуч не предлагает встретиться и просто пообщаться (а так бывает), просите о встрече с ним до начала основной работы (коуч-сессий). Это общение (знакомство) не должно проходить в формате демо-сессии, на которой коуч продемонстрирует свое мастерство. Это открытый диалог двух людей, которые планируют сотрудничество друг с другом.

Сила первого впечатления

Цель первой встречи — прояснить ожидания, условия работы, особенности каждого собеседника. И, конечно же, проверить наличие коучинговой «химии». Прислушайтесь к себе: хочется ли вам раскрываться и говорить о сокровенном именно с этим человеком? Данный пункт можно отнести к разряду очевидных, но почему-то коучи часто им пренебрегают, а клиенты редко настаивают на встрече-знакомстве, в итоге теряя время, деньги и веру в коучинг (что меня особенно расстраивает).

Для чего еще нужна эта встреча (кроме того, чтобы посмотреть друг на друга и «принюхаться»)? Коуч на первой встрече может оценить ожидания клиента (а также, насколько он им соответствует) и максимально подробно рассказать о методах своей работы. Если коуч не понимает, чего от него ждут, начинать работу бессмысленно. Коучей обучают проводить такие встречи, но как же быть клиенту?

Клиенту важно понять, как именно работает выбранный им коуч, чего от него можно ожидать (а чего нет), какую роль в достижении целей клиента может сыграть коучинг и личность коуча. Вы же помните, что целей будете достигать именно вы, а не ваш коуч? Благодаря первой встрече у обеих сторон выстраивается четкая картинка: что может (или должен?) делать коуч, чтобы это было действительно полезно и помогало клиенту двигаться быстрее?

Сразу скажу: вам придется много думать, и, по сути, ваш коучинг начнется задолго до первой встречи с коучем.

Первые вопросы, которые стоит себе задать: «Что именно мешает мне сейчас действовать так, как хочется? Ну в самом деле, я — взрослый человек, который многого добился в своей жизни. Что изменилось именно сейчас? Где именно я споткнулся или застрял? Какая поддержка будет сейчас мне особенно полезна? И может ли именно этот коуч ее создать?»

Коучинговая поддержка

В коучинге существует много вариантов поддержки клиента, среди которых самые распространенные следующие.

· Структурирование

Когда информации слишком много, в голове каша, неясно, за что хвататься, и от переизбытка задач возникает ступор. Коуч способен структурировать этот хаос — и тогда вам будет проще двигаться к намеченной цели.

· Внимание к деталям/глобальное видение

Каждый из нас склонен выбирать свой способ мыслить и действовать. Человек, который внимателен к деталям, делает все классно и качественно, но ему тяжело самостоятельно расширить перспективу и увидеть главные векторы движения. Нужен коуч, который изменит масштаб видения и поможет выстроить системную картину происходящего. Бывает и наоборот: есть целостная картина желаемого, но с какой стороны подступиться к реализации задуманного — непонятно.

· Просчет рисков/поиск ресурсов

Некоторые люди так сильно верят в идею, что перестают видеть риски. И здесь нужен коуч, который поможет бережно посмотреть на задачу с критической точки зрения, но сделает это так, чтобы не исчез запал к ее реализации. А другие склонны замечать в любой идее только недочеты: им поможет коуч, который своими вопросами «подсветит» имеющийся потенциал и скрытые ресурсы.

· Поддержка в переходные периоды

Когда перед вами стоят глобальные задачи, а близких бросает в дрожь от ваших замыслов, нужен непредвзятый (но поддерживающий) взгляд коуча, который поможет удержать позиции под внешним и внутренним натиском вопросов а-ля «да зачем это все нужно?».

· Взгляд независимого наблюдателя

Он важен в вопросах, которые касаются отношений. Когда вы пребываете внутри ситуации, накал страстей не позволяет сохранить объективное восприятие происходящего. Нужен кто-то, кто поможет вам остудить пыл и посмотреть с позиции логики на то, что происходит.

Очевидно, что каждый из этих вариантов коучинговой поддержки будет выражаться по-разному. А ведь мы упомянули далеко не все имеющиеся возможности! И если вы заранее ответите на вопрос «Что я хочу получить в результате этого сотрудничества?», будет понятно, где именно и в каком объеме вам нужна внешняя поддержка. Это даст более глубокое понимание, зачем вам коуч. Хотя…

А может, рванем на авось?

Вы можете даже не задумываться об этом до встречи с коучем. Можно просто после первых приветственных фраз сказать ему: «Хочу повышения, чтобы получать больше денег», — и посмотреть, что будет дальше. Если коуч ответит что-то типа: «Не вопрос. Задача простая. Предлагаю пакет из 12 коуч-сессий, стоит xx рублей, сумма предоплаты такая-то, перечислить можно туда-то»,— имеет смысл остановить его и задать вопросы. Например, «Почему 12, а не 5 встреч? А что мы будем делать? А почему именно так? А что будет результатом?» Если перед вами коуч-профи, он сам задаст вам все эти вопросы в разных вариациях, прежде чем перейти к рассказу о деталях сотрудничества.

Предположим, вы разобрались с вопросом, зачем вам нужен коуч. Но как вы поймете, что это взаимодействие действительно приносит нужный результат? Возьмем пример с повышением зарплаты. Коуч не сможет «пробить» вам повышение, этим будете заниматься вы сами. И даже если у вас есть гениальный план того, как улучшить свое финансовое положение, в нем обязательно будут области, которые находятся вне зоны вашего контроля. И что тогда? Если вы так и не получите повышения, будет ли это означать, что коуч плохо работал?

Этот вопрос тоже важно себе задать (и на первой сессии вы обязательно его коснетесь). Как именно вы будете понимать, что получаете от сотрудничества с коучем желаемую пользу? Как сможете отслеживать, что происходят перемены в нужном направлении? Как узнаете, что движетесь правильно, даже если первые попытки будут неудачными?

Ответы на все эти вопросы можно поискать вместе с коучем. А если коуч на первой встрече не задал ни одного похожего вопроса, стоит задуматься о том, кто перед вами. Можно поинтересоваться имеющимся практическим опытом, уточнить, где он повышает квалификацию и как ее подтверждает. Это нормально, и коуч не станет скрывать эту информацию от вас. Не забывайте, что при знакомстве вы, по сути, проводите собеседование, чтобы понять, готовы ли нанять этого человека, довериться ему и сделать частью своей «команды».

Клиенту важно понять, как именно работает выбранный им коуч, чего от него можно ожидать (а чего нет), какую роль в достижении целей клиента может сыграть коучинг и личность коуча

КоучРезультат
Программы

▶ КЛИЕНТ ПРОСИТ СОВЕТ (ХОТЬ Я И РАССКАЗАЛ, ЧТО Я КОУЧ И СОВЕТОВ НЕ ДАЮ). ЧТО ДЕЛАТЬ?
▶ КАК УКЛАДЫВАТЬСЯ В ОТВЕДЕННОЕ ВРЕМЯ?
▶ В СЕССИИ НЕТ РЕЗУЛЬТАТА. ЧТО ДЕЛАТЬ И КАК ЭТО ПЕРЕЖИТЬ? КАК НЕ ДОПУСТИТЬ?
▶ КЛИЕНТ УХОДИТ В НЕГАТИВ. ЧТО С ТАКИМ КЛИЕНТОМ ДЕЛАТЬ?
▶ В КАКОМ МЕСТЕ ВЫРАСТАЕТ «БОЛЬШОЕ УХО»?

ОНЛАЙН-ПРОГРАММА ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ КОУЧЕЙ
РЕШЕБНИК ДЛЯ КОУЧА

СТАРТ 20.01 2020

ДВА МЕСЯЦА РАБОТЫ. ТОЛЬКО КОНКРЕТНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ФОРМАТА «ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ...» ПРАКТИЧЕСКАЯ ОТРАБОТКА СЛОЖНЫХ СЛУЧАЕВ.
И В РЕЗУЛЬТАТЕ...
ВНУТРЕННЯЯ СВОБОДА В КОУЧ-СЕССИЯХ

СКИДКА 1000 РУБЛЕЙ ПО ПРОМО-КОДУ «ЖУРНАЛ»

УЗНАТЬ ПОДРОБНЕЕ ТУТ

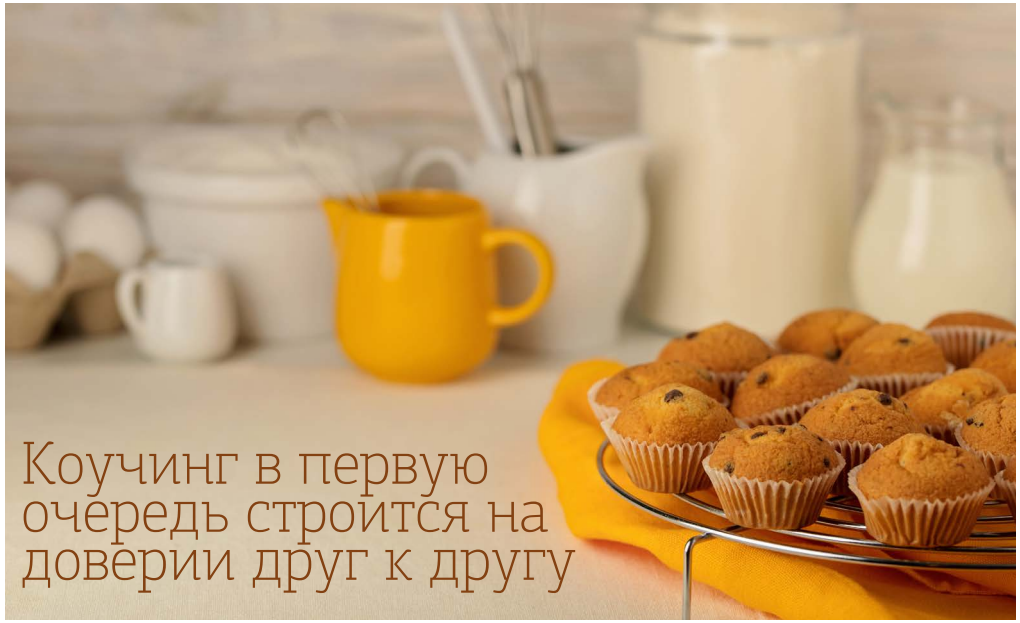


Фото: depositphotos.com

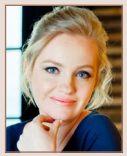
Коучинг в первую очередь строится на доверии друг к другу

Внимательно слушайте ответы коуча и наблюдайте, не мерещатся ли вам недомолвки или лукавство. Нет ничего зазорного в работе с начинающим специалистом. Куда важнее, чтобы сам специалист осознавал границы своих возможностей. Коучинг в первую очередь строится на доверии друг к другу, и будет странно, если коуч пытается добавить себе «веса» размытыми формулировками о своей коучинговой практике.

Во многом результативность коучингового сотрудничества зависит от того, как выстроились отношения коуча и клиента. Есть ли в них доверие, восприятие друг друга как партнеров, понимание своих ролей и ограничений.

Самым первым шагом в выстраивании таких отношений служит встреча-знакомство (еще ее называют вводной встречей, а некоторые — установочной). Задача этой встречи — не бежать скорее к целям, а принять решение: готовы ли вы взять в попутчики именно этого коуча, и какая роль будет отведена ему в предстоящем путешествии.

Ольга Сахарова (Козлова)



Профессиональный коуч PCC ICF, автор проекта «ПроКоучинг», создатель журнала «Все(м) о коучинге»

olga@prosto-coach.ru
https://www.facebook.com/olgavkozlova

Ушел из жизни, так и не сыграв главную роль

Новые инструменты коучинга

Фото: depositphotos.com

Автор: **Андрей Плигин**

Каждый актер, закончив театральное училище, мечтает сыграть главную роль. Однако одним отводится место исключительно в массовке (в лучшем случае — на вторых ролях), а другие получают роль мечты. На этом пути кто-то «сходит с дистанции» и перестает мечтать, смирившись со своей заурядной участью. Но особо упрямые продолжают движение к заветной цели и однажды ее достигают. Очень напоминает нашу жизнь во всех ее контекстах, не правда ли? Насколько уместно использовать термин «сценарий» применительно к понятию «жизнь»?

Эрик Берн первым заявил о существовании жизненного сценария, который закладывается в детстве и во многом определяет судьбу человека. Звучало бы достаточно фатально, если бы он также не утверждал, что сценарий не приговор и из него всегда можно выйти. Действительно, те, кто преодолевают заложенный в детстве сценарий, часто становятся довольно успешными в социуме, но удается это далеко не всем.

И все же… Если существует внешне заданный жизненный сценарий, можно ли его поменять? Какова вероятность того, что можно написать собственный сценарий жизни и стать хозяином выбора роли? Можно ли перепрограммировать человека, который уже вжился в роль «персонаж из массовки» и не умеет мыслить иначе? Как перепрограммировать жизнь? Несмотря на наблюдаемую практику и заявление о возможности изменения сценария, дверь осталась «за холстом», путь к ней не указан, как не выдан и ключ к этой двери.

Идея поиска «золотого ключика» захватила меня настолько, что в итоге это исследование привело к созданию авторского метода «Системное формирование жизненного пути» и технологии «Коучинг жизненного пути личности».

Тайна двери за холстом

Каждый человек неповторим. И чем больше развита его субъектность, тем успешнее он преодолевает сложности, возникающие на жизненном пути, и тем выше его шансы прожить жизнь по собственному сценарию. Одни люди влияют лишь на свое эмоциональное состояние, другие — только на свои действия, а третьи осознанно (то есть, субъектно) создают свой жизненный путь.

Именно последних Сергей Леонидович Рубенштейн (выдающийся советский психолог и философ, доктор педагогических наук, член-корреспондент Академии наук СССР) называл личностями. Развивая эту мысль, я готов уточнить: «Личность в большей степени определяет ее будущее, чем настоящее и прошлое». Но как же тогда персонализировать субъектность человека (готовность взять на себя ответственность за собственную жизнь)? От чего зависит процесс ее формирования? Когда и как человек выходит за рамки детско-родительского сценария? Какие варианты жизни (и сколько их) существуют внутри общего сценария?

Поскольку мы управляем лишь тем, что понимаем, структуру и динамику чего знаем, я посвятил несколько лет исследованию метафор жизни своих клиентов. В результате появилось описание 28 жизненных вариантов (составляющих сценария). В каждом из них есть свои стратегии, присущие только этому варианту жизни, и метастратегии, которые проявляются во всех сценариях (например, способы реагирования на жизненные трудности).

Стратегии в значительной мере предопределяются глубинными установками и цепочками негативных или позитивных убеждений, обусловленных вариантом жизни. Сопоставив разные варианты жизни, стратегии и глубинные установки, я обнаружил огромное количество закономерностей. И тогда возникли вопросы: «Какая модель позволит описать это структурно? Как увидеть жизнь человека в динамике?».

Каждый человек неповторим. И чем больше развита его субъектность, тем успешнее он преодолевает сложности, возникающие на жизненном пути, и тем выше его шансы прожить жизнь по собственному сценарию

Четыре грани коучинга

Одним из ключевых оказался вывод о том, что субъектность надо описывать не как набор качеств человека, который может целеустремленно и осознанно влиять на себя и свою жизнь, а через набор ролей, потому что субъект — это тоже личностное своеобразие. Так появились семь ролей, соотношение и рейтинг которых определяют индивидуальный субъектный профиль человека, и четкое описание качеств этих ролей. Кроме того, возникла идея экстраполировать взгляд на иерархию структуры индивидуального опыта и рассматривать ее не только применительно к личности, но и к понятию «жизнь», а также к стратегиям человека, которыми он строит свою жизнь.

Пришло осознание, что многие модели не укладываются в три рефлексивные позиции (мир своими глазами, мир глазами другого и объективизированная рефлексия или взгляд со стороны). Потребовалась еще одна ветвь — ветвь значимого социального окружения. Ведь взаимодействие со значимыми другими, «встреча личностей» всегда оказывает мощное влияние на жизнь человека, часто оказываясь поворотным событием, разворачивающим ее на 180 градусов.

Ключ найден!

Так появилась идея сбора информации о жизненном пути в консультационной сессии через 4D-модель, на основе которой была создана школа консультирования — 4D-коучинг. Модель содержит четыре измерения, каждое из которых состоит из особых компонентов:

— подструктуры индивидуального опыта («Я»): конструкт личностного своеобразия (структура соподчиненых базовых ролей), жизненно-важные установки и убеждения, ценности, мотивы, намерения и т.д.;

— жизненные события: виды событий, индивидуальные этапы жизни, смысл жизненного этапа (миссия), смысл жизни в целом и т.д.;

— значимое социальное окружение: личное окружение, профессиональное окружение и т.д.;

— контексты-миры: значимые ситуации, структура жизненных контекстов и т.д.

Предметом консультирования в этом случае является постоянное осознание пересечения осей в прошлом, настоящем и будущем человека. Это стало ключом к той самой «заветной двери за холстом», за которой скрывалось пространство новых возможностей.

Что в итоге?

Исследуйте

идеи комплексно

Инструмент, который позволяет рассмотреть любую идею с трех сторон: идеальный образ, план действий и проверка рисков. Стратегия Диснея добавит творчества, покажет нестандартные пути решения, выявит внутренние возражения и сопротивления и поможет составить план действий!

РобоКоуч

Стратегия Диснея

Сделать упражнение

prosto-coach.ru/instrumenty/wolt_disn/index.php

Осознание — первый шаг к решению проблемы. Если человек понимает причину, он может влиять на дальнейший ход событий своей жизни

Мы получаем возможность раскрытия типа личности и вариантов жизни, которые человек поддерживает, его основных глубинных установок о себе и о мире вокруг, что в итоге определяет его жизненные стратегии и способы принятия важнейших жизненных решений. Далее можно проследить, как стратегии клиента складываются в маршрут построения жизненных этапов.

Эти оси в совокупности являются средством системной и одновременно экспресс-диагностики всего, что происходит на уровне личности и в жизни человека. Они позволяют выявить связи, установив которые, мы получаем шанс с максимальной достоверностью определить причину, которая привела к проблеме. Как следствие, более понятными и прицельными становятся необходимые методы работы, поскольку проблема часто находится далеко не на том уровне, на котором ее заявляет клиент, и даже не на том, на котором ее решает отдельная психотерапевтическая школа или школа коучинга.

В предложенном методе обобщен опыт различных школ психотерапии, консультирования и коучинга. Он позволяет осуществить «выигрыш-выигрыш» для коучей, психологов и психотерапевтов. Каждый из профессионалов может обогатить компетентность «на пересечении» своих компетенций со смежными. Кроме того, мне хотелось создать субъектный метод, когда человек сам понимает причины своих сложностей и то, почему он находится именно на данном этапе жизни и в текущей ситуации.

Осознание — это первый шаг к решению проблемы. Если человек понимает причину, он может влиять на дальнейший ход событий своей жизни, у него навсегда остается не только «удочка» (способы и рычаги влияния на ситуации), но и осознанная позиция, как и на что смотреть, на что воздействовать. У клиента появляется шанс написать свой сценарий и сыграть в нем свою главную роль.

Андрей Плигин

Доктор психологических наук, 28 лет практической работы с клиентами, использует методы разных школ практической психологии

pligin@nlpcenter.ru

https://coaching-psy.ru/

Выбор редакции

Авторы:
Наталья Дудыкина,
Марина Захарова

Сделать неявное явным

Коллаж из фотодепозитфотос.com

Взаимодействие коуча и клиента происходит сразу на нескольких уровнях. Мы обмениваемся мыслями, чувствами, посылаем друг другу невербальные сигналы посредством мимики и жестов. Из этой информации складывается особое пространство коучингового взаимодействия, где параллельно с обсуждением запроса разворачивается особенная хореография партнерских отношений.

Это поле неявного содержит множество ценной информации. Почти незаметные детали взаимодействия могут стать для коуча примером системообразующего паттерна внутреннего мира клиента. Они покажут то, в чем на самом деле сейчас нуждается клиент, чтобы выйти на новый уровень действий, способностей или существования. Как же коучу уловить крупицы информации, значимой для достижения целей клиента? Открытым текстом клиент об этом не скажет. Какие инструменты может задействовать коуч?

Послушать себя

Например, к коучу приходит клиент, который недавно стал руководителем подразделения в крупной компании. У него есть амбиции показать себя в этой роли и видение того, на что и как он хочет влиять на новой позиции. Но есть одно НО: ранее клиент чаще работал один или отдавал распоряжения подчиненным, а теперь ему нужно вдохновлять своим видением команду равных. И он ставит цель — «прокачать» вдохновляющее лидерство.

Вроде бы все гладко: цель прекрасная, клиент осознанный. Бери и работай! Но если коуч настроен замечать неявное, он будет внимателен к своим ощущениям от взаимодействия с клиентом. Возможно, коуч заметит легкое ощущение безразличия, которое вызывает в нем история этого клиента.

Зафиксировав такое наблюдение, коуч продолжит спрашивать себя: «Что еще неявно присутствует прямо сейчас на сессии?» Например, каков тон голоса клиента, насколько обстоятельно он говорит о себе, как расположено его тело в пространстве по отношению к коучу и т.д. Эти мелкие детали покажут ему, что клиент вместо вдохновения вызывает безразличие. Если коуч готов рассказать об этом клиенту, безразличие «всплывет» на поверхность и станет явным объектом, доступным для исследования и влияния.

Почувствовать

На каком бы уровне — изменения, научения или роста — коуч ни работал, бывает полезно прояснить, что скрывается за явным намерением клиента. Неявное есть всегда — и оно может тормозить продвижение к цели. Поэтому для коуча особенно важно развивать тонкую чувствительность к таким намерениям. Не торопиться и почаще задаваться вопросом: «А что стоит ЗА реакциями, словами, интонациями клиента?»

Коллаж из фото: depositphotos.com

Иногда скорость общения и гладкость процесса — сигналы о том, что здесь что-то не так

На данном этапе самый серьезный враг коуча — это скорость. Работая с «продвинутыми» клиентами, мы радуемся их осознанности, способности к саморефлексии, ясности целей и мотивированности на их достижение. Мы задаем вопросы, получаем ответы, достаточно быстро двигаясь в сессии, и на позитивной ноте гладко завершаем диалог с клиентом. Но иногда скорость общения и гладкость процесса — сигналы о том, что здесь что-то не так. Либо клиент «гуляет по знакомой территории», либо есть что-то, что коуч упускает. И тогда самое время…

Замедлиться

Не бежать бодро к цели вместе с клиентом, а проверить, как он говорит о ней. Это помогает распознать, куда можно направить фокус внимания для более глубокого понимания происходящего. Замедление располагает к вхождению в состояние тонкой восприимчивости и дает возможность настроиться на уникальную хореографию клиента.

Например, коуч может заметить, что беседа пошла по кругу (точнее, по спирали). И тогда компасом коучингового диалога будут интерес и чувство наполненности смыслом от происходящего. Чтобы отследить момент, когда необходимо замедление, коуч может задать себе вопросы:

- Чего я еще не вижу или не улавливаю?
- О чем на самом деле говорит мой клиент?
- Какие паттерны в его поведении я замечаю?
- Как он проявляет один из них прямо сейчас?
- Без какого паттерна этот человек не будет самим собой?

Резонировать

Замедление таит в себе угрозу не выполнить план сессии, но дает возможность создать новый опыт для клиента. Чаще всего в конце такой «медленной» сессии клиент говорит: «Да, мы отклонились от курса, но то, что мы раскрыли, оказалось для меня очень ценным. Найденное в ходе этой сессии сильно влияет на достижение моей цели».

И это объяснимо: чем более системные и глубокие осознания приходят к клиенту во время коуч-сессии, тем проще ему будет справляться с простыми задачами. Именно поэтому, помимо основной цели, «на заднем плане» всегда присутствует вопрос: «О каком росте просит эта система? Чему я должен научиться, чтобы это способствовало росту и развитию клиента?»

Коллаж из фото depositphotos.com

Сочетание движения к цели и замедления дает возможность проявиться непроявленному

Настроиться

Есть и другие практические приемы, которые помогают коучу «настраивать» свое внимание на «действия за кадром». Например, можно после первой встречи с клиентом письменно зафиксировать первое впечатление о нем. Эта информация, с одной стороны, обостряет восприимчивость коуча, а с другой, может помешать ему увидеть многогранность системы мира клиента.

Если какая-то черта личности клиента бросается в глаза или часто упоминается им самим, можно поискать примеры того, как в словах и поведении клиента проявляется противоположное. Это позволит коучу сохранить свободу и остроту восприятия. Можно настроить свое внимание на то, о чем и как рассказывает клиент, какой паттерн отслеживается в его повествовании, и как этот паттерн проявляется в общении с коучем.

Перед любой сессией важно сознательно настраиваться на то, чтобы быть внимательным к неявным проявлениям хореографии клиента, и размышлять, как сочетать движение к цели и замедление, чтобы дать возможность проявиться непроявленному.

Тонкая настройка восприимчивости коуча — гарантия того, что сотрудничество в коучинговом формате приведет к устойчивым изменениям в жизни клиента. Причем эти изменения органично впишутся и укоренятся в представлениях клиента о самом себе и его взаимодействии с миром, что в результате приведет к большей свободе и переходу на новый уровень осознанности.

Наталья Дудыкина

Коуч. Управляющий партнер Академии Трансформационного Коучинга и Лидерства (ATCL). Соавтор проекта «Хореография отношений»

Natalia@cr-coach.ru
coachacademy.ru, cr-coach.ru

Марина Захарова

Психолог, коуч. Управляющий партнер Академии Трансформационного Коучинга и Лидерства (ATCL). Соавтор проекта «Хореография отношений»

Marina@cr-coach.ru
coachacademy.ru, cr-coach.ru

Посмотрите

на жизнь с высоты птичьего полета

РобоКоуч

Колесо

Колесо баланса — самый популярный коучинговый инструмент. Нарисовать свое колесо, ответить на коучинговые вопросы и завершить упражнение с готовым планом действий может каждый пользователь РобоКоуча.

Сделать колесо

prosto-coach.ru/instrumenty/koleso/index.html

История как основа доверия

Фото: depositphotos.com

Автор: **Анна Комлева**

Мы живем в удивительное время, когда для того, чтобы найти покупателя на свой товар или услугу, можно даже не вставать с кровати. Достаточно открыть ноутбук или телефон и разместить в сети фотографию, сопроводив ее увлекательной историей. Сторителлинг — это продающий жанр текста, и происходит он от английского «story» — рассказ.

В гиперконкурентном мире чаще покупают у тех, кому доверяют. С помощью историй можно внушить доверие, вызвать определенную эмоцию, продать товар или услугу, нежно передав их из рук в руки. Помните, когда в детстве родители читали сказки, вы переживали за героев, обдумывали, как поступили бы в аналогичной ситуации, мысленно спорили с автором и предлагали новые решения?

У историй есть одна особенность, созвучная коучинговому формату,— это метафоры, в которые можно вплести подтекст и тем самым быстрее достучаться до сердец читателей. Подписчики чувствуют то же самое, читая ваши тексты-рассказы. К примеру, полуночные разговоры с подругой — истинная цитадель очерков. Именно так стоит писать — жизненно, ярко, хлестко. Как если бы вы рассказывали близкому человеку историю, взволновавшую вас до глубины души.

Как научиться писать?

Писательство — это такой же навык, как вождение автомобиля или вязание на спицах, который можно развить. Для начала выполните простое упражнение: напишите текст о том, что вас раздражает. Возьмите эпизод из жизни, который вывел вас из равновесия, и максимально подробно опишите его, делая акцент на эмоциях. Чем больше буря, тем лучше. Дайте чувствам прорваться на бумагу.

Чем больше буря, тем лучше. Дайте чувствам прорваться на бумагу

В результате вы получите яркий цепляющий текст. Когда мы отключаем «внутреннюю училку», которая знает «как надо», и пишем о том, что задело за душу, в тексте появляется много деталей, глаголов, эпитетов. Когда из него уходят канцеляризмы, избитые фразы, общие описания, текст начинает «дышать».

Как рассказать о себе?

Рассказывайте о себе и о полученных выводах. В сторителлинге даже есть отдельный жанр, который называется «драмеди». С его помощью автор блога рассказывает о своей жизни так, словно это сериал. Иногда с грустью, чаще с юмором и легким подтруниванием над собой.

Вовлекая читателей в перипетии личной жизни, автор быстро превращает их из холодных наблюдателей в заинтересованных зрителей. Люди, увлеченные поворотами сюжетной линии, впускают вас в свой ближний круг и становятся группой поддержки или даже соучастниками. Почитайте популярных блогеров и комментарии под постами «из жизни», чтобы понять, как работает сторителлинг.

Где брать идеи?

Приключения из личной жизни — все, что происходило с вами в детстве, школе, вузе, общении с женихом (мужем, мамой и т.д.) Можно рассказать о первом опыте вождения, свидании вслепую, неудачной Интернет-покупке, казусах с домашним питомцем, сложностях в изучении иностранного языка, отношении к вегетарианству или занятиям спортом и так далее.

Приключения, связанные с вашей работой. Расскажите о том, как вы пришли в профессию, как расставались с работой или совмещали ее с коучингом, как начали вести блог, каким был первый клиент, как преодолевали непонимание близких, как проходили специализированные курсы и мастер-классы, какими были первые победы и памятные поражения.

Приключения вашего продукта или услуги. Поведайте о том, как коуч-сессия с вами изменила жизнь клиента, как продукт или услуга постепенно расширялись и трансформировались, какие шишки были набиты на этом пути, как сами пользуетесь тем, что продаете.

Приключения клиента. Опишите своих клиентов: как они решают проблемы, и что изменилось в их жизни благодаря общению с коучем. Часть историй будет завязана на этике и конфиденциальности, поэтому обязательно попросите у клиента разрешения на публикацию. Уберите из кейса все подробности, замените имя, город, пол, чтобы вывести ситуацию на уровень истории, с которой может столкнуться любой человек.

Как создавать истории?

Для начала нужно выбрать главного героя. Им можете стать вы, ваш родственник, клиент, продукт/услуга. Затем набросайте сценарий: о чем будет история, с какой проблемой столкнулся герой, как он вышел из этой ситуации. Подумайте о том, в чем будет заключаться смысл вашего рассказа: кому сопереживает автор, о чем заставит задуматься читателя.

Когда история обрисована широкими мазками, вернитесь в прошлое — в момент, с которого начнется повествование. Наблюдайте за героем со стороны: что чувствовал, как выглядел, как реагировал. Опишите все действия шаг за шагом, делая акценты на мелких деталях (например, каким был голос одного из персонажей, во что были одеты второстепенные герои). Наполните рассказ метафорами и сравнениями — не боясь переборщить.

Что делать дальше?

Когда вы поняли, о чем хотите рассказать, погрузились в прошлое, все посмотрели и прочувствовали, фиксируйте все, что приходит в процессе. Пишите, как слышится и дышится, не погружаясь в логику и стилистику и не слушая Внутреннего Критика. Можно наговорить текст на диктофон, чтобы потом расшифровать. Записывайте все, что приходит в голову, делая отступления и активно используя нелитературные фразы. Затем дайте тексту отлежаться пару суток. И только после этого можно приступать к редактуре.

> Люди любят истории. Читая рассказы о других, они узнают в них себя и своих знакомых, «примеряют» предложенные решения на свои ситуации, мысленно отвечают на вопросы

Как «причесать» текст?

В любом тексте всегда присутствуют важные составляющие: заголовок, лид, введение, основная часть и заключение.

Лид — это первый абзац, который решает судьбу текста. Он должен быть резким и ярким. Читатель не будет пробираться сквозь длинную преамбулу, заскучает на третьей строчке и уйдет «пить чай» к другому блогеру.

Замените глаголами причастные и деепричастные обороты. История интересна лишь тогда, когда в ней много действия. Почистите текст от лишних местоимений. Подберите синонимы с помощью специальных онлайн-сервисов.

После того, как закончите с правками, прочтите свою историю вслух. Читается легко — история хороша, а если в ней есть места, от которых клонит в сон, их нужно сократить и облегчить. Публикуйте историю после того, как прочтете ее несколько раз.

Люди любят истории. Читая рассказы о других, они узнают в них себя и своих знакомых, «примеряют» предложенные решения на свои ситуации, мысленно отвечают на вопросы. Так, между строк, создается доверие, которое влияет на решение о сотрудничестве с коучем.

Анна Комлева

Коуч ACC ICF, ментор по маркетингу для коучей

anna@annakomleva.ru
www.annakomleva.ru

Что делать,

если нет возможности
пройти сертификационную программу,
а научиться коучингу
очень хочется?

КоучАзбука

Медиа-курс

От создателей журнала
«Все(м) о коучинге»

ERICKSON International

Курс создан на основе материалов
и по лицензии Международного
Эриксоновского Университета Коучинга

Начните обучение сегодня

web.prosto-coach.ru/coach-azbuka

Эмоциональная смелость

Как брать ответственность на себя, не бояться сложных разговоров и вдохновлять других

Питер Брегман

Пер. с англ.
Москва, издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2019 г., 304 стр.

Каждый из нас может оказаться в ситуации, когда нужно обсудить болезненные, но при этом очень важные темы. Это могут быть диалоги с близкими, детьми, начальством, коллегами, клиентами, подчиненными. Диалоги, в которых важно дать возможность себе и другому проявить эмоции, выразить свою позицию и справиться с негативом.

Эмоциональная смелость — это компетенция, которая помогает стать коучем, способным поддержать глубинные трансформационные процессы клиента. Она напрямую влияет на проявление таких коучинговых компетенций, как установление доверительных отношений, коучинговое присутствие, активное слушание, прямое общение и стимулирование осознанности.

Основная мысль книги: «Если вы готовы испытать любые эмоции, то сможете сделать что угодно». Эмоция — всего лишь мгновение выбора, который способен изменить последующую жизнь. Чтобы делать выбор в пользу изменений к лучшему, нужно управлять своим состоянием. Те, кто разрешают себе чувствовать и интегрируют эти ощущения с логикой, принимают более продуктивные решения.

Парадокс заключается в том, что наибольший дискомфорт мы испытываем от самой мысли, что нужно доводить дела до их логического завершения. Заранее составляя списки возможных рисков, мы начинаем чувствовать напряжение задолго до того, как будет сделан первый шаг. Зная о том, что придется испытать негативные эмоции, мы не даем себе возможность выйти на новый уровень развития и намеренно удерживаем себя в «коконе внутреннего комфорта».

Питер Брегман выявил несколько базовых элементов, которые поддерживают в людях готовность добиваться важных целей: уверенность в себе, отношения с другими людьми, наличие глобальных целей, эмоциональная смелость. Именно так построено повествование в книге, где в каждой главе можно найти рекомендации о том, как нарастить силу одного из элементов и внедрить это качество в жизнь.

Раздел под названием «Уверенность в себе» подскажет, кто вы и кем хотите быть. Это поможет твердо стоять на ногах, сохранить свою индивидуальность и приступить к действиям. В разделе «Выстраивание отношений» можно найти ответы на вопросы: «Как показывать другим свою заинтересованность и открытость? Как внести ясность в отношения и создавать доверие каждым касанием?».

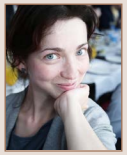
Раздел «Будьте верны своей цели» поможет создать глобальное видение того, как вдохновлять людей и действовать более сплоченно в командной работе. Главный вопрос этого раздела: «Как понять, что для меня более значимо?». Раздел «Развитие эмоциональной смелости» поможет действовать без стыда и колебаний. В финале книги автор предлагает соединить четыре ключевых элемента, чтобы продолжить развитие эмоциональной смелости и поддерживать других людей в ее проявлении.

Я очень эмоциональный человек, и эта особенность моего характера содержит в себе огромное количество энергии, необходимой для работы в коучинговом пространстве. Более 10 лет я занимаюсь развитием эмоционального интеллекта, и эта книга стала настоящим подарком, которым я охотно делюсь со своими клиентами.

Книга «Эмоциональная смелость» — решительное и великодушное практическое руководство с наглядными инструментами коммуникации, мастерски рассказанными историями из бизнес-практики и полезными выводами для лидеров, которые ежедневно работают на свой успех.

ЗАКАЗАТЬ

Мария Морякова



Коуч по управленческому и личностному развитию, управляющий партнер проекта Coach's Lab

moryakova.mv@gmail.com
https://www.facebook.com/MoryakovaMV

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

ВСЕ[М] О КОУЧИНГЕ

ВЕСЬ АРХИВ НОМЕРОВ ЖУРНАЛА ВСЕГО ЗА

299

РУБЛЕЙ

Купить здесь

edu.prosto-coach.ru/magazine

ВСЕ[М] О КОУЧИНГЕ

34 / 2019

Команда номера

Создатель журнала

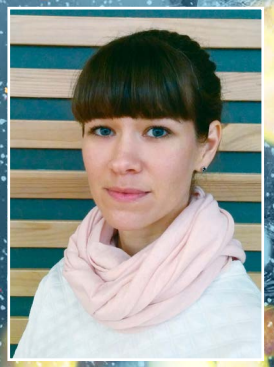
Ольга Сахарова (Козлова)

Главный редактор

Резеда Шакурова

Бильд-редактор

Анна Блинцова



Литературный редактор

Дарья Купко

Команда авторов:

Елена Фарба, Светлана Мишина, Ольга Сахарова (Козлова), Андрей Плигин, Наталья Дудыкина, Марина Захарова, Анна Комлева, Мария Морякова

Все права защищены © 2019, журнал «Все(м) о коучинге». Все публикации, размещенные в журнале, являются собственностью их авторов. Любое использование материалов возможно только с письменного согласия авторов и с указанием ссылки на первоисточник.