

О книге

Капелька по капельке – наберется море...

Однажды в 2012 году я ехала в машине и слушала радио. Плохо помню дорогу. И к радио я почти не прислушивалась, но вдруг услышала слово «невидимый». И подумала: «невидимый коуч»? В тот момент появились первые зачатки идеи, которые вдохновили меня на критическую оценку своей коучинговой практики, результатом чего и стала эта книга.

Я часто размышляла о своем коучинге и стала использовать слово «невидимый» в качестве краеугольного камня размышлений. По каждой сессии с клиентом я отмечала основные компоненты своего метода: подготовка, структура, методы вмешательства, а также его причины и многие другие моменты. Эти размышления и оценочный анализ открыли мне, что «невидимость» – прекрасный термин для описания важнейшего принципа моего коучинга – лейтмотив всей моей работы, хотя и не единственный ее элемент. Продолжая анализировать свой коучинг, я в итоге выяснила, что использую четыре отдельных метода. Каждый метод предполагает совершенно особый подход к клиенту, а выбор самого метода зависит от моего стремления научить чему-то клиента; то есть все зависит от уровня самосознания клиента (подробнее об этом позже). Ростки принесли плод. Я поделилась своими мыслями с другими коучами и поняла, что эти четыре метода работы связаны с тем призрачным и практически не поддающимся определению явлением, которое мы называем «коучинговым присутствием». Я преобразовала четыре метода в модель коучинга, которая и легла в основу этой книги.

Почему именно эта книга?

Я писала эту книгу в надежде на то, что она поможет вам развить вашу собственную модель присутствия намного быстрее, чем это удалось мне. Я не утверждаю, что достигла совершенства в своей профессии или нашла ответы на все вопросы, совсем наоборот – я все еще многому учусь. Однако я обладаю определенным опытом и профессионализмом, которые позволяют мне помочь людям достичь того уровня коучинга, которого достигла я.

Я в мельчайших подробностях проанализировала свои методы работы, чтобы рассказать вам о них. Этот процесс сам по себе помог мне усовершенствовать мою модель присутствия, мои отношения с клиентами, методы работы, самосознание и профессионализм, и я вижу, что моим клиентам это пошло на пользу. Поэтому я практически уверена в том, что эти методы коучинга помогут вам сделать большой шаг вперед; а я также продолжу свой путь к совершенству.

Эта книга посвящена коучингу «один на один», в основном в области бизнеса, а также она будет полезна супервизорам коучей. Однако основные принципы, о которых мы поговорим, применимы в любой сфере коучинга – включая коучинг по персональному росту, групповой или командный коучинг и консультирование, а также терапию различных видов. Моя знакомая – консультант и психотерапевт уже размышляет о том, как применить в своей практике принципы, предложенные в этой книге.

Что предлагает эта книга

Эта книга предлагает определенный метод восприятия собственного присутствия во время работы с клиентами, а об этом мы редко задумываемся. Однако сначала следует изучить принципы действия этого метода, прежде чем превращать его в привычку на подсознатель-

ном уровне – точно так же, как мы учимся водить машину. И в этой книге вы найдете принципы построения различных моделей присутствия.

Эта книга поможет вам задуматься о том, как вы общаетесь с клиентом, насколько вы учитываете его первостепенные интересы и в какой мере используете весь свой внутренний потенциал, чтобы стать потрясающим коучем. Этот метод работы позволяет использовать все ваши знания, опыт, чувства, эмоции, интуицию и креатив (и все остальное, что я забыла упомянуть!), что, в свою очередь, помогает достичь более значительных результатов в работе, когда клиенты не просто получают новые знания, а добиваются процветания.

Успех сотрудничества с клиентом зависит от того, как вы начинаете коучинг. В первой главе мы обсудим основы успешного коучинга, а также условия, необходимые для преобразующего обучения. Поговорим о заключении договора с клиентом, чтобы он уже до начала коучинга понимал, как будет проходить обучение и как вы будете действовать. Обсудим также, как подготовиться к коучингу, чтобы сохранить стопроцентное присутствие, и как помочь клиентам сосредоточиться. Кроме того, мы рассмотрим, как место проведения коучинга может стимулировать процесс обучения.

В главе 2 я рассматриваю некоторые личностные факторы, которые влияют, способствуют или мешают коучингу. Сюда входят методы анализа и повышения уровня своего самосознания. В этой главе будет достаточно пищи для ума, так что уделите время размышлениям. Здесь мы рассмотрим ряд аспектов, которые могут повлиять на коучинг.

Основная часть книги, главы 3–6, структурирована по тому же принципу. Эта модель поможет вам добавить осознанности и четкого понимания в ваше вмешательство. Это определенный подход к осмыслению нужд клиента и своих действий. Это схема анализа вашего коучинга (Schön, 1991). Возможно, вам покажется, что трудно думать обо всем этом во время коучинга, но эта модель поможет вам быстро принимать решения по

поводу вмешательства и учитывать при этом интересы клиента. Эта модель также позволяет многому научиться, анализируя особенности вашего коучинга.

В главе 7 мы поговорим о «каналах восприятия». Я имею в виду огромное количество методов обучения клиента. Это также связано с умением распознавать новую информацию. В этой главе вам предстоит подумать, какие каналы восприятия вы стимулируете у клиента и как увеличить их количество. Мы вкратце рассмотрим различные методы вмешательства и воздействия на клиента.

В конце книги вам будут предложены советы, как продолжить путь самопознания. Вы найдете здесь план действий, который поможет вам многому научиться, опираясь на анализ вашей практики, а также способы усовершенствования своей модели присутствия, обретения профессиональной зрелости и достижения преобразующих взаимоотношений с клиентом.

Как пользоваться книгой

Разрешите дать вам несколько рекомендаций о том, как пользоваться этой книгой, чтобы извлечь из нее максимальную пользу.

1. Читайте по одной главе. Закончив главу, уделите время вопросам в конце главы.
2. Запишите свои мысли и чувства относительно ответов на вопросы в конце глав. Решите, что можно изменить в ваших коучинговых отношениях с клиентом.
3. Назовите один фактор, который можно изменить, чтобы оказать самое положительное воздействие на обучение клиента.
4. Найдите возможность попрактиковаться в этом (см. главу 8).
5. Проанализируйте результаты и подумайте, какое воздействие это оказало на клиента. Возможно, вы могли бы рассказать клиенту, что вы изменили в ва-

ших отношениях, и спросить, как это повлияло на него.

6. Учитывая все это, подумайте, что можно изменить в следующий раз.
7. Подумайте, что еще вы узнали из прочитанной главы и как это можно использовать в коучинге. Пункты 3–6 можно повторять столько раз, сколько вам хочется.
8. Перейдите к следующей главе.

В конце каждой главы я предлагаю вопросы для размышления о полученных знаниях. Будьте смелыми, рискуйте, проявляйте любопытство, уделите время тому, чтобы перечитать что-то, задуматься и главное – наслаждайтесь процессом. Именно на эти принципы следует опираться в коучинге.

Профессиональные коучинговые организации

Эта книга поможет вам развить компетенции, рекомендованные тремя основными профессиональными коучинговыми организациями Великобритании.