

18+



Светлана Королева

Изменения неизбежны

Настольная книга для начинающих коучей

Светлана Королева
Изменения неизбежны

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Королева С. В.

Изменения неизбежны / С. В. Королева — «ЛитРес: Самиздат»,
2020

ISBN 978-5-532-99876-6

"Изменения неизбежны" - книга для тех, кто интересуется коучингом и хочет себя попробовать в роли коуча. Коучинг - это искусство задавать вопросы, которые помогают людям быстрее и эффективнее достигать целей. Книга написана простым языком, с примерами из личной практики. Автор - Королева Светлана, коуч, преподаватель ИППК РУДН, ведущая собственного курса по коучингу "Старт", блогер (ник в "Инстаграме" @talented_coach). В этой книге описана суть коучинга и даны практические инструменты, которые можно применять в работе с клиентами.

ISBN 978-5-532-99876-6

© Королева С. В., 2020
© ЛитРес: Самиздат, 2020

Содержание

Введение. От автора	6
Глава 1. Что такое коучинг?	10
Чем отличается от психологии, консультирования и наставничества	10
Глава 2. Принципы коучинга и схема работы коуча	14
Базовые принципы, на которых строится коучинг	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Светлана Королева Изменения неизбежны



Введение. От автора

Приятно познакомиться. Меня зовут Светлана Королева. Я преподаватель ИППК РУДН (Институт повышения квалификации и переподготовки кадров Российского университета дружбы народов), в настоящее время веду 2 курса – «Тренинг для тренеров» и «Коучинг». Также у меня есть свой блог в «Инстаграме» @talented_coach, где можете узнать обо мне подробнее.

Свое знакомство с коучингом я начала в январе 2015 года. Этот год был переломным для меня, только об этом я еще не догадывалась. Я сидела в третьем декрете и думала, чем я на самом хочу заниматься. Эти мысли меня терзали, когда я мыла пол, гуляла с ребенком, готовила ужин. Единственная здравая идея, которая пришла ко мне в голову: «А почему бы мне не совместить два моих высших образования?»

По первому образованию я преподаватель культурологии. Закончила МГУКИ (Московский университет культуры и искусств) в далеком 2002 году и категорически отказывалась идти преподавать. На тот момент мне казалось, что хуже, чем быть училкой, и придумать ничего нельзя. Я отчаянно пробовала себя в разных направлениях: пошла на курсы менеджеров, флористов, работала продавцом фарфора. Лишь бы не быть преподавателем. Ну-ну. Моя судьба, наверное, сидела и посмеивалась надо мной. В итоге я остановилась на страховании. И мне казалось, что вот оно – мое призвание. В страхование я окунулась с головой. Мне очень нравилась идея, заложенная в страховании, – это помощь людям, попавшим в критическую ситуацию. Мы были соломкой, которую люди подстилали заранее, чтобы немного освободиться от страха за будущее.

Я очень комфортно себя чувствовала в роли страховщика. Мне нравилось помогать другим сделать правильный выбор компании. Я любила вникать во все тонкости, мне хотелось нырнуть в страхование еще глубже. И, конечно же, я пошла получать второе высшее образование, чтобы чувствовать себя полноправным специалистом. После второго декрета я вышла на работу в страховую компанию. И вдруг упс... на испытательном сроке я узнала, что опять беременна. Моя начальница была страшно недовольна, она рассчитывала на меня, а оказалось, что я неблагонадежный персонаж. Ушла в декрет я со скандалом. Поэтому во время третьего декрета и возник вопрос: чем я хочу заниматься? Потому что возвращаться в ту компанию не имело смысла.

Когда гениальная идея о совмещении двух специальностей полностью созрела в моей голове, я твердо решила стать тренером и обучать сотрудников страховой компании. Начала искать подходящие курсы, увидела РУДН, решила, что это для меня – идеальный вариант: рядом с домом, приемлемая цена, да и диплом престижного вуза мне не помешает. Сказано – сделано. Я набрала номер, пообщалась с прекрасной милой женщиной по имени Ольга. Она сказала, что мне вечером перезвонит руководитель программы. И с этого момента я перевернула волшебную страницу моей жизни, за которой начались сплошные приключения:

- Аллю, Светлана?
- Да, слушаю вас.
- Меня зовут Александр Александрович.

После этого меня пригласили на первую в моей жизни коуч-сессию. О коучинге я что-то слышала, но что это такое, представляла весьма смутно. Я впервые переступила порог РУДН и не могла дышать от счастливого предчувствия, что здесь моя жизнь изменится. Действительно, дальше произошло то, что я даже представить себе не могла. Саму коуч-сессию я помню плохо, фрагментами. Сначала об одном поговорили, потом о другом. С каким запросом пришла, уже тоже не воспроизведу. Помню только, мой коуч рассказывал, что ему благодарный клиент пода-

рил машину за его работу. Я тогда слегка обалдела и не поверила. В какой-то момент я, заискивающе заглядывая в его глаза, спросила: «А что, я тоже смогу стать коучем?» Он говорит: «А давай попробуем. Садись на мое место». Я, недоверчиво поглядывая на него, встала и пересела в черное глубокое кожаное кресло. Сначала на кончик кресла, а потом взяла и села развалившись, закинув ногу на ногу. Именно в этот момент я впервые ощутила себя коучем. Всем своим существом, каждой клеточкой. Это было отправной точкой для изменения всей моей жизни. Домой я шла как пьяная, под впечатлением. Я чувствовала, что могу все, что захочу. Для меня нет преград. Я – Света Всемогущая! Голова отказывалась в это верить: «Свет, ну ты что. Для этого же надо много учиться. Быть хорошим психологом, а ты – страховщик. Да еще и в декрете сидишь», – пыталась образумить меня моя умная голова. А внутри уже запустился процесс трансформации.

Изучать коучинг я начала после того, как закончила курс «Тренинг для тренеров». Два года я училась у Сергея и работала индивидуально с Александром Александровичем.

У меня совершенно чудесным образом нашлись деньги на обучение и работу с коучем, хотя в этот год я развелась с мужем и осталась с тремя детьми на руках. Оглядываясь назад, я понимаю, что учеба в РУДН, поддержка коуча и помогла мне вылезти из той ямы, в которой я оказалась. Я вцепилась в коучинг «мертвой хваткой». Он стал моей последней надеждой на выживание. Я ходила на все занятия, выполняла все задания, рассказывала всем окружающим про коучинг. Пыталась работать без запроса (наверное, это характерно для всех новичков). Если честно, коучинг у меня сначала не пошел. Я видела, как у других легко получается проводить сессии, а я... пробовала работать «головой», не могла отключить свое «я» и пыталась всем давать советы, что в коучинге исключено.

Обучали нас абсолютно нестандартным способом. Начали мы с телесноориентированной практики. На первое занятие мы пришли с ручками и тетрадками, но они нам не понадобились. Потому что мы учились ощущать свое тело и отслеживать его состояние. До инструментов коучинга мы добрались только на 2-й год. Как же это было правильно! Только сейчас я понимаю, что этот подход был самым лучшим для нас. Сначала мы проработали свои боли, залатали свои дыры, стали более цельными, научились улавливать свои ощущения, подстраиваться под другого человека и только потом приступили к инструментам. И тогда они уже отлично легли на подготовленную почву.

Хорошо помню одно занятие, когда мы делали упражнение «чего ты хочешь на самом деле». Нужно было выйти и рассказать о том, кем ты себя видишь через год. Я вышла в центр кабинета и начала рассказывать, что я себя вижу перед огромной аудиторией и ей что-то вещаю. Сергей хитро поглядел на меня и говорит, как Станиславский: «Не верю! Когда ты об этом говоришь, ты это не чувствуешь. А теперь давай садись на стул и погрузись в ощущения. И еще раз задай себе вопрос – что ты хочешь на самом деле?» Я села, опустила глаза в пол, сложила руки и погрузилась в тело. Через несколько минут сказала низким голосом: «Писать». А вот это была чистая правда! Дело было в 2015 году. Результат работы с Сергеем – эта книга.

Еще я столкнулась с тем, что о коучинге нет нормальной литературы, написанной простым человеческим языком. Чтоб можно было взять, прочитать и понять, что такое коучинг и как проводить коуч-сессии. В основном попадались заумные книги, написанные так витиевато и мудрено, что за этой «водой» сложно было уловить суть. Это меня и побудило сесть и написать книгу своими словами, с пошаговой инструкцией и без лишней терминологии.

В этой книге я даю свой взгляд на коучинг, очищенный от всяких примесей. Самую его сердцевину. Сюда я включила весь мой опыт как преподавателя, как коуча и как коучи (клиента). Я изучала разные подходы. Работала с разными коучами. Погружалась в разные практики. Все это изложила в книге.

Что же было дальше, после того как я столкнулась с трудностями при обучении коучингу?

Сначала я хотела сбежать. Бросить к чертовой матери. «Не мое! Вон, у нее получается, а у меня – неееет, – ныла я в трубку коучу. – Я не хочу работать с людьми и слушать об их проблемах. Я не психотерапевт, в конце концов!» «Да ты не для людей, ты для себя учишься. Тебе же интересно?» – спросил меня коуч. «Эх, ладно. Для себя, так для себя», – решила я.

Дальше я пошла заниматься разными практиками, чтобы прокачать свою чувствительность. Потому что работать через «голову» было неэффективно. А чтобы стать хорошим коучем, мне нужно было сначала научиться чувствовать себя, потом других людей. Кому-то это дается легко, а мне – со скрипом. Видимо, моя чувствительность была заблокирована из-за психологических травм, полученных в течение жизни. Это был мой способ защитить себя от враждебной среды. И, чтобы вернуть себе себя, и отправилась на поиск лучшего способа, который мне в этом поможет.

В 2017 году я получила диплом коуча. Гордилась собой невероятно! В начале обучения и подумать не могла, что когда-нибудь дойду до финала. А дальше... дальше я положила диплом в красивую коробочку и продолжила работать в найме. В моей жизни ничего не поменялось. Я пару раз рыпнулась в поисках клиентов, но ничего не получилось, и я забила на это дело.

Между тем я продолжала ходить в РУДН уже в качестве эксперта. Меня приглашали к новичкам, которые только начинают осваивать профессию тренера. И тем, кто, возможно, решат пойти дальше, изучать коучинг. И продолжала работать с коучем, потому что всегда были запросы, которые требовали проработки.

Как-то во время телефонного разговора меня мой коуч спросил: «Свет, а вот что ты хочешь на самом деле?» И тут я разрешила произнести эту фразу вслух: «Я очень хочу работать преподавателем в РУДН!» «Так чего ж ты раньше молчала! Наша Лена как раз ищет замену».

Я не поверила своим ушам! Как, разве так бывает? Просто можно было сказать вслух о своем намерении – и вот тебе, пожалуйста!

С осени 2018 года я стала вести курс «Тренинг для тренеров» в РУДН. Я, бывшая домохозяйка с тремя детьми, не верившая в то, что когда-нибудь смогу связать хотя бы два слова, стояла перед студентами и обучала их, как вести тренинги. Оказалось, что и курс по коучингу тоже должна вести я. Вот к такому повороту событий я не была готова вовсе! Тренинги я знала, как вести, а вот как обучать коучингу, если я сама не веду сессий? Все эти события заставили меня активно шевелиться, искать литературу, поднимать мои записи по коучингу и начать наконец-то работать с клиентами.

Где искать клиентов? В «Инстаграме», конечно же! В январе 2019 года я выложила первый свой пост в аккаунте @talented_coach. В то время мой аккаунт назывался по-другому. Я несколько раз меняла ник, пока не придумала этот talented_coach («талантливый коуч» или «коуч по талантам»).

Долго не могла определиться с нишей. Коучей много, и у каждого своя специфика. Мне хотелось работать с теми запросами, которые мне интересны и где я могу быть максимально эффективна. Меня кидало из стороны в сторону, пока я точно не поняла, что хочу помогать другим людям находить их таланты. С тех пор все и закрутилось.

У меня уже есть свои довольные клиенты, которые получили результат больше, чем планировали. Есть успешные ученики, которые ведут коуч-сессии. Я им передала те знания, которые накопила за это время. Свой вводный курс по коучингу, где я даю базовые знания для тех, кто думает, идти ли в коучинг или нет.

Моя жизнь теперь неразрывно связана с помощью людям и с преподаванием. Если бы мне об этом кто-то сказал несколько лет назад, я бы не поверила! Но чудеса возможны! Коучи – это те самые волшебники, которые меняют судьбу. А как они это делают – изложила в этой книге. Уверена, что она послужит хорошей основой для тех, кто хочет помогать людям через инструменты коучинга.

В конце каждой главы я буду писать коучинговые вопросы, которые вы сможете использовать в работе с клиентами.

P. S. На всякий случай хотела сказать, что специалиста, который называется «коучер», не существует.

Глава 1. Что такое коучинг?

Чем отличается от психологии, консультирования и наставничества

*В дверь постучали. Штирлиц прошел по коридору и спросил:
– Кто там?
Из-за двери ответили:
– Вопросы здесь задаем мы!
«Коучи», – подумал Штирлиц.*

В книге я буду давать общепринятые формулировки, разъяснять их, приводить свои примеры и интерпретации.

Итак, поехали.

«Коучинг (англ. coaching) – система реализации совместного социального, личного, творческого потенциала участников процесса развития с целью получения максимально возможного эффективного результата (определение Международной федерации коучинга ICF)».

Какие ключевые слова в этом определении?

1. Потенциал.

Это то, что заложено в каждом человеке, но, к сожалению, не каждый это осознает. Во время коуч-сессии часто клиенты приходят к тому, что им подвластно все! И они всемогущи. Интересно наблюдать за человеком, когда он впервые это понимает. У него расправляются плечи, он становится чуточку выше, у него появляется блеск в глазах и разглаживается лицо. Он начинает лучиться изнутри, и это очень красивый процесс.

Вот эти внутренние и внешние изменения влияют на состояние человека, и после коуч-сессии он чувствует прилив энергии и желание действовать. Важно не дать клиенту потерять это состояние, чтоб он начал сразу предпринимать шаги к своей цели.

Немаловажный факт, что осознание своего «социального, личного и творческого потенциала» происходит не только у клиента, но и у коуча. Потому что коучинг – это совместный процесс. Коуч чувствует, что он провел качественную работу. Понимает, что благодаря изменениям клиента максимально полно раскрывается и потенциал коуча. Именно поэтому эта сфера деятельности – благодатная для всех участников процесса.

2. Реализация.

Смысл коучинга не в совместном диалоге, когда встретились два хороших человека и полтора часа душевно поговорили «за жизнь», а в том, что клиент начинает думать и действовать по-новому, что и приводит к другим результатам. Реализация того плана действий, который обсуждали во время коуч-сессии, – это и есть основная задача коучинга.

3. Результат.

Это итог, который получается благодаря совместной работе коуча и клиента. Результат можно измерить по-разному: для кого-то это написанная и изданная книга, определенная сумма денег, получение желаемой должности или просто изменение состояния клиента (ему стало легче жить, у него изменился взгляд на жизнь, он начал замечать новые возможности).

То есть какой-то факт из реальной жизни клиента, который можно потрогать, пощупать, проверить.

Качество работы коуча измеряется результатами его клиентов. Только это является фактором, подтверждающим, что коуч провел работу на высшем уровне, а не количество часов работы или количество сертификатов.

Отличительные характеристики коучинга:

- отсутствие готовых советов и решений;
- партнёрские взаимоотношения с клиентом;
- способность вдохновить его на самостоятельный выбор действий;
- достижение гарантированного результата.

1. Отсутствие готовых советов и решений.

Часто коучей путают с консультантами, к которым приходят за советом или рекомендацией. И большинство людей искренне убеждены, что коуч – это мудрый наставник, который знает ответы на все вопросы и отлично разбирается в вашей области.

Нет, и еще раз нет! Коуч должен виртуозно владеть инструментами коучинга, управлять своим состоянием и состоянием клиента и вести его к результату, а не быть «ходячей Википедией».

Коуч заранее не знает, к какому выводу придет клиент и что он будет делать после сессии, но коуч однозначно должен уметь вести клиента во время сессии, задавая нужные вопросы в нужное время.

Если коуч «придумает» решение за клиента, он своими вопросами будет как бы подталкивать клиента в нужную ему сторону. А идея коучинга в том, что человек сам знает, что и как ему делать, задача коуча – это знание из клиента вытащить.

Для меня это оказалось самым трудным во время обучения коучингу. «Отключить себя», убрать свое «я», перестать думать за другого человека – этот навык приходит не сразу. Это то, что требует времени и тренировки. Есть специальные техники, как это можно сделать. Я об этом расскажу, когда мы дойдем до 5 позиций восприятия.

2. Партнерские взаимоотношения с клиентом.

Вы как коуч не находитесь выше клиента. Вы не гуру, не господин Бог, чтобы знать и уметь все. Вы на равных. Каждый сам несет ответственность за свою жизнь, за тот выбор, который он делает каждый день. Вы – партнер клиента в контексте достижения результата. Вы учитесь тому, как помогать людям в этом, но при этом вы не являетесь обслуживающим персоналом. Об этом тоже важно помнить, когда работаете с клиентом!

У меня были случаи, когда клиенты «путали берега» и вели себя некорректно. Типа, ну, ка, коуч, покажи мне свое умение, а я посмотрю. Я тебе деньги плачу! Еще раз хочу подчеркнуть, что это партнерство. Вы делаете свою часть работы, клиент свою. И вы на равных.

3. Способность вдохновить на самостоятельный выбор действий.

Как лучше решить свой запрос и с чего начать действовать – это выбор клиента. Вы ему помогаете, вдохновляете, поддерживаете, находитесь рядом, но действует в любом случае он. И самостоятельно. Вы не сможете за него написать книгу, но вы можете быть для него опорой в решении этой задачи. Например, периодически спрашивать, как у него продвигается работа. Если ему нужны отчеты, то можно предложить вариант с еженедельным отчетом по промежуточным результатам.

Помимо коучинговых технологий, на результат влияет и тот факт, что многим людям нужен человек, перед которым нужно отчитываться. Ему в этом случае становится неудобно,

что он не сделал то, о чем вы договорились. Еще на мотивацию влияет то, что в жизни клиента появляется человек, который искренне заинтересован в его развитии и ему правда интересно, какие изменения происходят в его жизни. От этого хочется действовать еще больше, чтобы порадовать своего коуча. Не забывайте про это!

Как вдохновлять клиента?

Искренне верить в то, что ваш клиент может это сделать. Это в его силах и он справится с любыми трудностями. И показывать ему это любыми способами: словами, молчаливой поддержкой, «активным слушанием», вниманием, заботой, интересом к его жизни и образу мыслей. Верить в принципы коучинга, о которых пойдет речь в следующей главе.

4. Достижение гарантированного результата.

Вот это то, что пугает коучей-новичков: как я могу гарантировать клиенту, что он получит результат?

Здесь 2 момента: ответственность коуча за результат клиента и ответственность клиента за свой результат.

Есть гениальная фраза, которую я не раз слышала от своего коуча: «Я беру на себя 100 %-ную ответственность за результат при условии, что клиент берет на себя 100 %-ную ответственность этот результат получить».

Если вы будете помнить об этом принципе, то вам будет легче работать с клиентами.

Что зависит от коуча?

- Его состояние (коуч должен быть полностью включен в работу, не должен быть усталым, невыспавшимся, голодным и т. д.)

- Формирование запроса на сессию. Это тоже зона ответственности коуча, он должен помочь правильно сформулировать запрос, иначе не получится качественно провести сессию и, соответственно, понять, достиг ли клиента результат.

- Создание доверительной атмосферы на сессии
- Технические моменты, связанные с организацией работы
- Выбор нужного инструмента
- Придерживаться принципов коучинга
- Отслеживание состояния клиента во время работы
- Формирование плана действий
- Контроль и сопровождение после сессии

Что зависит от клиента?

- Быть вовремя на сессии
- Сформулировать запрос на сессию
- Выполнять договоренности, о которых шла речь на коуч-сессии
- Писать отчеты и высылать их удобным для него и коуча способом
- Вовремя оплачивать работу коуча
- Если все эти элементы будут соблюдены, то можно говорить о достижении гарантированного результата. Знаю, что некоторые коучи подписывают с клиентами контракт в письменном виде, где все эти нюансы прописаны заранее. И это еще один инструмент для организации плодотворной работы. Ведь если бы все люди четко и ясно мыслили; точно знали, что они хотят; всегда соблюдали договоренности и взятые на себя обязательства; не сдавались при первых неудачах, то мы, коучи, были бы не нужны человечеству.

И еще часто встречающийся вопрос от людей «не в теме»: чем отличается коуч от...?

- Тренера.

Здесь возникает путаница, потому что тренер на английском – это coach. Но в русском языке «тренер» и «коуч» – это два разных понятия. И две разных профессии.

Тренер – это тот, кто обучает других людей новым умениям. Например, тренер по продажам обучает персонал, как продавать, используя для этого пошаговые алгоритмы. Он сначала рассказывает, как это сделать, а потом дает возможность попрактиковаться. После этого дает обратную связь, где объясняет, что было сделано хорошо, а какие действия можно лучше изменить. Тренер чаще всего работает с группой людей, а коуч – индивидуально. Тренер также может использовать коучинговые технологии при групповой работе (существует групповой и командный коучинг), но все же чаще всего тренер находится в роли учителя, наставника, человека, передающего свой опыт группе людей. К тренеру обязательно предъявляют требования, чтобы у него был опыт в том виде деятельности, о котором идет речь на тренинге.

- Психолога.

Психолог работает с прошлым опытом человека. Во время консультации с психологом обычно исследуются моменты в прошлом, которые влияют на сегодняшнюю жизнь. Прорабатываются травмирующие ситуации. Много внимания уделяется эмоциям и состоянию человека в текущий момент.

Коуч работает с будущим. Он помогает сформировать цель и идти к ней. Коуч не будет «ковырять» старые болячки и копаться во взаимоотношениях с родителями. В коучинге это не имеет значения. Коуч будет погружаться в клиента настолько глубоко, насколько готов пустить клиент. Если коуч наткнется на травму, он должен ее аккуратно обойти и при необходимости, порекомендовать клиенту уже за рамками сессии обратиться к специалисту.

ВАЖНО!

Если вы не обладаете знаниями в области психологии, то категорически запрещается лезть в те области человеческой психики, где вы можете клиенту навредить!

Меня часто спрашивают, нужно ли психологическое образование, чтобы стать коучем. Я обычно отвечаю, что нет, если вы будете строго придерживаться правил и норм коучинга. Не все психологи могут быть хорошими коучами, так и не все коучи могут быть хорошими психологами.

- Консультанта.

Консультант – это эксперт в своей области. К нему обращаются, чтобы получить совет, рекомендации и руководство к действию. Ему платят деньги за тот опыт, который он накопил, и за то, что он может подсказать, какое лучше принять решение.

В коучинге, как вы уже поняли, нет готовых решений и советов. Поэтому работа коуча называется не консультация, а коуч-сессия.

Коучинговые вопросы

Что для вас означает жить богатой и насыщенной жизнью?

Какие внутренние и внешние условия присутствуют, когда вы на высоте?

Как бы вы могли это делать с легкостью?

Глава 2. Принципы коучинга и схема работы коуча

Базовые принципы, на которых строится коучинг

За что я обожаю коучинг, так это за веру в человеческие возможности, за отсутствие директивности и уверенность, что со всеми все хорошо!

Ниже я приведу основные принципы коучинга. Их нужно не просто знать или выучить наизусть, лучше их принять всей душой. Тогда вам будет проще работать с клиентами и поддерживать их на пути достижения цели.

1. Со всеми все в порядке (я – ОК, ты – ОК).
2. У каждого человека уже есть все необходимые ему ресурсы для достижения цели.
3. Человек всегда делает наилучший выбор из возможных в данный момент.
4. В основе каждого поступка лежат позитивные намерения.
5. Изменения неизбежны.

1. Со всеми все в порядке (я – ОК, ты – ОК).

О чем для меня этот принцип?

О том, что клиента не нужно спасать, лечить, чинить. Он здоров, адекватен, полон сил, чтобы реализовать все, что он хочет. Он нормальный! С ним все в порядке! Коучу нужно учиться убирать оценочное суждение, чтобы стать ближе к клиенту. Перестать его сравнивать с собой. Нужно учиться быть его зеркалом. Как это сделать, мы поговорим в следующей главе. Здесь самое важное – принять тот факт, что мы разные, но при этом с каждым из нас все ОК.

И с коучем тоже все ОК. Если клиент обратился к вам, значит вы обладаете всеми ресурсами, знаниями и навыками, чтобы помочь решить его запрос.

2. У каждого человека уже есть все необходимые ему ресурсы для достижения цели.

Клиент приходит к коучу, когда он исчерпал, как ему кажется, все возможные ресурсы для достижения цели и не знает, что ему делать дальше. Часто бывает так, что человек упирается в невидимую стену и не видит выхода. Или видит несколько вариантов, которые его не устраивают. Задача коуча – помочь заглянуть за эту стену, увидеть новое пространство вариантов, расширить картину мира клиента. «А что, так можно было?» – самый частый инсайт клиента во время коуч-сессии. «Да, можно как угодно. У тебя есть все необходимые ресурсы для этого».

Самое интересное, что, когда клиент на коуч-сессии начинает допускать, что все возможно, в реальном мире открываются новые возможности: появляются нужные люди, предложения о работе, проекте, деньги и прочее. Чаще всего изменения происходят уже в первую неделю после коуч-сессии. Например, у клиентки был запрос про работу, не могла определиться, в какую сторону идти: найм или развивать свой бизнес. Во время сессии клиентка пришла к выводу, что можно совмещать, и через несколько дней ей пришло предложение о работе. Вот это хороший результат сессии, который дает понять, что у каждого человека есть все необходимые ресурсы для достижения цели.

3. Человек всегда делает наилучший выбор из возможных в данный момент.

Случалось ли вам сожалеть о содеянном? «Знал бы прикуп, жил бы в Сочи». Часто мы жалеем о прошлом и мучаемся от того, что не в силах его изменить. Если руководствоваться принципом, что мы всегда делаем наилучший выбор, тогда мы, оглядываясь назад, понимаем, что не могли поступить иначе. В тот момент, когда человек делает выбор, он основывается на тех данных, которые есть на тот момент. Были бы другие входные данные – и выбор мог быть другим. Поэтому все, что мы делаем, – это наилучший выбор из всех возможных. Так и

после коуч-сессии клиент сам выбирает тот план, по которому он будет действовать, и это его лучший выбор. Наша задача – помочь этот план осуществить, не включая своего внутреннего критика. Ведь вы заранее не знаете, к чему это приведет. Дайте возможность клиенту самому делать выбор и верьте в то, что это для него самый лучший вариант.

4. В основе каждого поступка лежат позитивные намерения.

Человек всегда действует исходя из позитивных намерений относительно себя. Он не будет делать что-то во вред себе, даже если окружающие не понимают мотивов его поступка. Проанализируйте то, как вы действуете. Даже если на первый взгляд кажется, что позитивного намерения нет, загляните внутрь себя. Под самым неблагоприятным поступком скрывается позитивное намерение. Что изменится, если вы будете смотреть на поведение других людей под этим углом? Вы начнете лучше их понимать, искать то позитивное намерение, которое для вас может быть неочевидно. Перестанете осуждать других людей. И вам будет проще работать с клиентом, потому что вы будете понимать, что за каждым его поступком скрыто что-то позитивное для него.

5. Изменения неизбежны.

Это мой самый любимый принцип, и его я взяла в качестве названия для книги. Изменения рано или поздно обязательно будут, жизнь не стоит на месте. Только благодаря коучингу изменения наступают раньше. Человек может достичь цели и без коуча, только идти он к ней будет дольше. Благодаря коучингу быстрее запускается процесс изменений. Важно, чтобы клиент после сессии отслеживал те изменения, которые происходят внутри него, и как меняется окружающий мир. Иногда изменения могут быть минимальные, но ежедневные, иногда – резкие, глобальные и сразу в один день. Задача клиента – наблюдать, фиксировать и сообщать об этом коучу. А в том, что изменения обязательно будут, можете не сомневаться!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.