

АЛЕКСЕЙ ПАНОВ

Базовый курс лайф-коучинга

МЕТОД УЛУЧШЕНИЯ ЖИЗНИ



Алексей Панов

**Базовый курс лайф-коучинга.
Метод улучшения жизни**

«Издательские решения»

Панов А.

Базовый курс лайф-коучинга. Метод улучшения жизни /
А. Панов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-906364-9

Эта книга написана в виде вводного курса обучения лайф-коучингу. В таком формате она будет одинаково полезна тем, кто хочет обратиться к коучу и хочет больше узнать про этот метод, а также тем, кто планирует стать лайф-коучем. Для начинающих лайф-коучей этот курс будет бесценен, так как он дает точное представление о том, что такое лайф-коучинг и с какими запросами работает, а также в книге представлены конкретные техники коучинга и списки коучинг-вопросов для работы над собой и с клиентами.

ISBN 978-5-44-906364-9

© Панов А.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Глава 1. Что такое лайф коучинг	8
Глава 2. Кто и зачем обращается к лайф коучам	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Базовый курс лайф-коучинга Метод улучшения жизни

Алексей Панов

© Алексей Панов, 2018

ISBN 978-5-4490-6364-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Я психолог по образованию. Живу в Канаде. У меня частная практика, и я доволен тем, что у меня есть, и тем, чем я занимаюсь. Несмотря на это, я знаю, что могу достичь большего, и я двигаюсь в нужном мне направлении. Конечно, это состояние покоя, свободы и уверенности у меня было не всегда. Я начал работать ещё в студенческие годы, и мне всегда казалось, что цель моей жизни – стать руководителем крупной компании. В 2007 году я был заместителем генерального директора в одной коммерческой организации. Тогда для меня основным мотивирующим фактором было продвижение по службе и увеличение зарплаты. Каждый будний день я вставал в 6:30, умывался, завтракал, надевал костюм, галстук, гулял с собакой, гладил кота и в 7:45 выезжал на работу. Рабочий день проходил насыщенно, но чаще однотипно: переговоры, совещания, телефонные звонки, отчеты, опять совещания и опять телефонные звонки. Время от времени это происходило под аккомпанемент матерной речи генерального директора. Часто я либо не успевал обедать, либо обедал прямо за рабочим столом. В 18:00 рабочий день заканчивался, и меня ждала полуторачасовая дорога домой по пробкам из центра города в спальный район на окраине.

Каждый день утром я считал, сколько дней осталось до выходных, а утром в воскресенье я с ужасом думал, что завтра опять на работу.

Так проходила неделя за неделей, месяц за месяцем. К 2007 году это длилось уже шесть лет. Я так жил, стремился к карьерному росту и большой зарплате. Каждый день ненавидел свою работу, но считал её необходимым злом, так как не знал, что можно жить иначе.

За это время от стресса и сидячего образа жизни в офисе я набрал лишних 50 килограммов.

В один из таких будничных дней мы с моей женой ехали вечером домой. Она рассказала, что сейчас в Америке и Европе популярна такая вещь как коучинг. Она сказала, что люди обращаются к коучам за помощью в решении их жизненных трудностей и даже не только для преодоления трудности, но и просто выбрать одежду, избавиться от табакокурения, похудеть и так далее. Для меня это тогда выглядело странно. Я считал, что каждый человек способен сам справиться с любой трудностью в жизни, ему только нужно захотеть. Ирония в том, что в тот момент лайф коучинг – это было именно то, в чем я остро нуждался, но мне он показался средством для слабаков. Зачем просить кого-то о помощи?! Лучше меня самого мне никто не поможет! Все зависит от меня! Эти и множество других лозунгов тогда определяли мою жизнь. Поэтому каждый раз, когда сейчас я слышу те же слова от других, я тихо улыбаюсь, вспоминая себя.

Как бы то ни было, но именно 2007 год стал переломным в моей жизни. В том году я решил, что для успешной карьеры менеджера мне необходимо дополнительное образование в области психологии, и поступил в Восточно-Европейский Институт Психоанализа. Психология меня увлекла и затянула. Спустя два года я вспомнил о лайф коучинге, и теперь я видел его в совершенно другом свете. Я видел, как меняется моя жизнь. Я перевернул свою жизнь – ушел с хорошо оплачиваемой должности, получил сертификат лайф коуча, открыл кабинет и стал работать лайф коучем, а затем, после получения высшего образования по психологии, ещё и психотерапевтом.

Мне в жизни повезло. Я нашел свое дело, дело которое приносит мне истинное удовольствие. В своей работе я вижу смысл, я вижу, как вокруг меняются люди. Как и их жизнь приобретает смысл. Теперь я не считаю, сколько дней и часов осталось до выходных, я не думаю с ужасом, что завтра на работу. Я просто живу и получаю удовольствие. Работа гармонично интегрирована и прекрасно сочетается с моими целями, моими мечтами.

Я помню, как негативно отнесся к коучингу, когда он мне был нужен, и я вижу, что не я один такой, поэтому и хочу поделиться своими мыслями в этой книге. Она написана в виде вводного курса обучения лайф коучингу. В таком формате она будет одинаково полезна тем, кто хочет обратиться к коучу и больше узнать про этот метод, а также тем, кто планирует стать лайф коучем.

Для начинающих лайф коучей этот курс будет полезен, так как он дает точное представление о том, что такое лайф коучинг и с какими запросами работает. Я постарался разбавить сухую теорию примерами из моей практики. Кроме того, в каждой главе есть упражнения.

Для тех, кто рассматривает коучинг как средство достижения своих целей, эта книга раскрывает некоторые тайны профессии, и они смогут получить вполне точное представление о том, что происходит во время сессии с лайф коучем, понять какой круг вопросов помогает решить лайф коучинг. В некоторых вопросах читатель сможет стать сам себе лайф коучем.

Лайф коучинг – это комбинация различных видов терапии и тренинга. Это означает, что в формате коучинга используется множество терапевтических видов и методов.

Курс дает представление о различных типах клиентов и их проблемах. В реальной жизни вы увидите множество вариаций и комбинаций этих типов.

ПРИЯТНОГО ПУТИ В МИР ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ!

Глава 1. Что такое лайф коучинг

Для коучинга есть множество определений. Даже сами коучи понимают свое занятие по-разному. Кто-то считает, что основная цель консультирования – это обучение, или что это просто вид консалтинга, или вид психологического консультирования, тренинга, передачи опыта и т. д. Я встречал людей, которые называли себя коучами, потому что долго работали в продажах на должностях руководителей отделов, и считали, что могут успешно передавать свой опыт, хотя, по моему мнению, это совсем не коучинг, это только его часть. Само понятие коучинг гораздо шире.

Профессиональное сообщество коучей делится на две большие группы: первая группа считает, что для того, чтобы хорошо работать коучем, нужно хорошо разбираться в предмете, на тему которого оказываешь консультации.

Вторая группа считает, что совсем не обязательно разбираться в предмете, так как техники коучинга и правильные вопросы помогают найти решение для клиента. Ещё лучше, если коуч делает упор на психологические особенности клиента, мешающие достижению его цели: психологические сопротивления, сценарные решения и мотивацию.

Как специалист, совмещающий в себе и лайф коуча и психотерапевта, я разделяю позицию второй группы, так как считаю, что более глубокий подход дает более стабильные и долговременные изменения в поведении и жизни клиента.

Мне ближе определение коучинга как сочетания психологического консультирования, тренинга и обучения, направленного на достижение цели за счет обнаружения и развития резервов клиента. Другими словами, я предпочитаю более полный подвод к проблеме клиента для достижения цели клиента, хотя, конечно, это в многом зависит от самого клиента, его запроса, располагаемым временем и желанием «лезть глубоко»

ЧТО ЖЕ ТАКОЕ ЛАЙФ КОУЧИНГ В КЛАССИЧЕСКОМ ПОНИМАНИИ?

Термин «лайф коучинг» появился в США, где, наряду с НЛП (нейролингвистическим программированием) стал частью новой волны проактивных терапевтических модальностей.

Во многом и коучинг, и НЛП – это реакция против определенных аспектов гуманистического направления, в частности клиент-центрированной терапии. Недостаток клиент-центрированного подхода состоит в том, что он не проактивный, а реактивный. Некоторым клиентам это подходит, но с другими приводит к тупикам и потере времени и сил. И коучинг, и НЛП являются гуманистическими по своей сути, однако они фокусируются на улучшении жизни клиента, а не на погружении в его детство, как традиционный психоанализ. Коучинг и НЛП высоко проактивны и направлены на решение конкретных задач. Другими словами коучинг активно побуждает клиента к изменениям, направляет его, тренирует его, а при клиент-центрированном походе психолог ждет когда клиент сам осознает и примет решение меняться и техники нацелены в основном на осознание, а не на достижение как в коучинге

В лайф коучинге используются следующие психологические подходы:

– **Гуманистический:** этот подход помогает клиентам сфокусироваться на своем благополучии здесь-и-сейчас, а не выискивать у себя неврозы;

– **Когнитивно-поведенческий:** он экспериментален по своей сути. Коуч поощряет клиента пробовать новые стратегии и решать, подходят ли они для него. Кроме того, когнитивно-поведенческая терапия помогает достичь кардинальных изменений в поведении и восприятии;

– Лайф коучинг содержит **моделирование** других и себя. С помощью коуча клиент пытается моделировать и повторять стратегии, которые ранее привели его или других людей к успеху.

Основное отличие лайф коучинга от других форм терапии в том, что главным в нем является научение клиента. Научение клиента – это базис лайф коучинга.

Чему учат клиентов? Или правильнее сказать чему учатся клиенты – так как, коучинг это не передача опыта от коуча к клиенту, а активная работа клиента над собой, где лайф коуч – это скорее проводник, чем наставник. Итак, чему учатся клиенты в лайф коучинге:

- Новым стратегиям разрешения проблем
- Новым стратегиям поведения
- Новым способам восприятия
- Навыкам переговоров
- Методам релаксации
- Способам позаботиться о себе
- Методам самосовершенствования
- Как найти ресурсы и поддерживающую инфраструктуру
- Моделированию себя и окружающих

В лайф коучинге мы учим/тренируем/сопровождаем клиентов, и очень важно, чтобы вы понимали теорию и практику обретения знаний, умений и навыков.

В лайф коучинге используются различные виды терапии для научения клиента.

Что должен уметь успешный лайф коуч?

Он должен

- обладать знаниями о различных видах и методах консультирования
- постоянно повышать свою профессиональную квалификацию
- уметь передавать клиентам свои знания и помогать им овладеть новыми навыками.

Фактически лайф коуч – это фасилитатор, который помогает клиентам узнать себя и овладеть новыми навыками и информацией для личностного развития и достижения поставленной цели.

Лайф коуч не говорит клиентам, что делать. Это распространенное заблуждение. Некоторые коучи успешно работают в сфере бизнеса, а затем решают заняться лайф коучингом, думая при этом, что смогут с легкостью поделиться с клиентами своей мудростью. Это скорее похоже на менторство (наставничество) в определенной сфере, такой как бизнес или карьера. Лайф коучинг же имеет дело со всеми аспектами жизни клиента и его мировоззрением.

Навыки, которым лайф коуч учит клиента, помогают им самостоятельно решать собственные задачи. Коуч не говорит клиентам, что делать.

На это есть простые, но важные причины:

– Некоторые проблемы клиента проистекают как раз от того, что кто-то учит их жить. Если вы будете поступать так же, это усугубит проблему клиента или оттолкнет его;

– Решая за клиента его проблему, вы обесцениваете его. Важно научить клиента тому, что в их силах найти собственный путь, найти свое решение. Если вы даете клиенту готовый ответ, вы признаете, что сам он не в состоянии этого сделать;

– Вы не можете быть экспертом в чужой жизни! Любой человек и его жизнь уникальны. На него влияют сотни финансовых, духовных, юридических, социальных, сексуальных, религиозных, расовых, географических, карьерных, медицинских и других факторов. Вы просто не можете быть экспертами во всех;

– Нельзя давать директивных советов в областях, в которых вы не являетесь квалифицированным профессионалом. Например, если вы не дипломированный экономист, не давайте советов по экономике;

– Стратегии решения проблем, которые посоветуете вы или окружающие, возможно, помогли вам или им, но могут не подходить для вашего клиента. Таким образом, вероятно, вашему клиенту стоит принять их во внимание, но ему не обязательно их применять.

Задачи лайф коучинга:

– Помочь клиенту определить свои цели;

– Помочь клиенту увидеть вещи с другой точки зрения;

– Помочь клиенту найти свое решение проблемы. Пока он занят этим, вы можете делать замечания или давать рекомендации, но нельзя навязывать свое мнение;

– Помочь клиенту выбрать успешные стратегии поведения.

Это не полный список, и Вы сможете дополнить его.

Жизненные навыки.

Для достижения своих целей нам иногда не хватает каких то определенных навыков. Например, чтобы быть успешным коммерсантом, необходимо иметь навыки эффективной коммуникации и презентации, способность делать продажи, представительная внешность и так далее – это все деловые жизненные навыки. Чтобы стать успешным коммерсантом нужно определить какие навыки у Вас уже есть, а какие необходимо ещё развивать в себе.

В процессе работы с клиентом, я как коуч рассказываю, что существует множество необходимых жизненных навыков. Четкого определения жизненных навыков не существует. Мне кажется, что само название говорит само за себя. Каждый можете составить свой собственный список своих жизненных навыков, и вот мой, который можно взять за основу:

Персональные жизненные навыки

- Выбор соответствующей одежды для разных ситуаций;
- Обращение с деньгами и кредитами;
- Способность вести себя по-разному в разных ситуациях;
- Способность контролировать свое поведение и избегать излишеств (например, не выпивать лишнего на публике, вести себя тактично и т.п.);
- Любовь к себе;
- Самоуважение;
- Забота о собственном здоровье.

Деловые жизненные навыки

- Эффективная коммуникация и презентация
- Способность делать продажи
- Представительная внешность
- Профессионализм
- Пунктуальность
- Компетентность
- Способность чувствовать удовлетворение от своей работы

Духовные жизненные навыки

- Не терять связь с теми сторонами окружающего мира, которые гармонизируют и дарят хорошее настроение: поездки за город, на море, в зоопарк и т. п.
- Способность выражать себя и понимать других людей через творчество (например, музыку, живопись, рукоделие)
- Обладание верой, которая помогает жить и дает внутреннюю силу (любая религия, атеизм, агностицизм)
- Способность понимать свои чувства и потребности
- Уверенность в том, что поступаешь правильно в повседневной жизни – моральные ценности.

Кризисные жизненные навыки

- Кризисный менеджмент
- Помощь окружающим
- Физическое и эмоциональное выживание
- Стратегия поведения при болезни, травме, боли
- Помощь другим людям при болезни, травме, боли

Жизненные навыки заботы о себе и окружающих (родительские)

- Забота о детях – материальная, физическая, эмоциональная
- Постановка границ
- Способность справляться со стрессом
- Управление гневом
- Способность сотрудничать с внешними агентами
- Общение с бывшими партнерами

Социальные жизненные навыки

- Уверенность на публике
- Легкость в общении
- Приемлемое поведение (например, способность выпивать умеренно)
- Способность легко общаться с представителями противоположного пола
- Принятие любой сексуальной ориентации
- Принятие и уверенность в своем партнере на публике
- Отсутствие ревности и чувства собственности

Жизненные навыки любви и отношений

- Избегание ревности
- Доверие
- Безусловная любовь
- Выбор подходящего партнера
- Принятие любой сексуальной ориентации
- Общение с родственниками
- Избегание зависимости
- Избегание доминирования
- Управление гневом

УПРАЖНЕНИЕ: Добавьте в каждый раздел несколько своих жизненных навыков, а также создайте раздел «Разное». Список жизненных навыков бесконечен и индивидуален для каждого клиента, и нет правильных или неправильных навыков.

Какие элементы психологического консультирования содержатся в лайф коучинге?

Пожалуй, лучший способ это понять – разобраться, какой вид психологического консультирования представляет собой лайф коучинг. Я уже сказал, что он близок с когнитивно-поведенческой терапией и гуманистической моделью, а также что лайф коучинг – это интегративная форма консультирования.

Лайф коучинг – это по сути гуманистическая форма когнитивно-поведенческой терапии с использованием научения.

Таким образом, лайф коучинг содержит две основные группы терапевтических модальностей:

- Когнитивно-поведенческая терапия
- Виды психологического консультирования, которые позволяют обучить клиента новым жизненным навыкам, например, НЛП, гипнотерапия, транзактный анализ и так далее.

В дополнение можно составить ещё длинный список терапевтических моделей, которые лайф коуч может использовать при наличии соответствующей квалификации.

По некоторым вопросам лайф коуч не может оказать квалифицированную помощь самостоятельно, но может помочь клиенту найти, систематизировать и структурировать информацию и ресурсы в их отношении. Помочь составить план действий, а потом следовать ему. В таком случае лайф коуч как бы является руководителем проекта, который помогает заказчику (клиенту) в работе с подрядчиками (приглашенные специалисты из разных областей). Примеры таких вопросов:

- Здоровое питание
- Траволечение, гомеопатия, аюрведа
- Физкультура и фитнес
- Потеря веса
- Избавление от зависимости
- Рейки, кристаллотерапия и т. п.
- Массаж
- Поддерживающая инфраструктура
- Новые хобби и занятия

Конечно, это тоже не исчерпывающий список. Он зависит от характера проблем, с которыми к вам обратился клиент и от Ваших дополнительных компетенций. То есть, если Вы имеете образование в области диетологии, то Вы, в рамках запроса клиента освоить здоровое питание, с легкостью сможете применять эти навыки – не прибегая к посторонней помощи. Если же Вы не имеете образования в области диетологии, то Вам необходимо помочь клиенту найти такого специалиста и перенаправить его к нему. Далее Ваша работа с клиентом по данному вопросу будет сводиться только лишь к контролю выполнения им рекомендаций диетолога, конечно, с согласия клиента.

Упражнение: В течение 15—20 минут составьте список вопросов, которые вы в данный момент можете решать в работе с клиентами, а также список вопросов, в которых лично у вас нет квалификации, но вы можете направить клиента к соответствующему специалисту или показать клиенту, где найти информацию по этому направлению.

Например, план работы может быть таким:

Проблема – боли в спине, необходим массаж, направить к специалисту

Проблема – набор веса, необходима программа потери веса, ресурс: информация о калорийности продуктов, рекомендации диетолога

Проблема – невозможность расслабиться, необходимы техники релаксации и ресурс: коучинг и йога

Глава 2. Кто и зачем обращается к лайф коучам

Рано или поздно человек может принять решение, что для достижения его целей ему необходима помощь со стороны. Часто таким помощником бывает лайф или бизнес коуч. Мотивация принятия такого решения может быть как «у меня все плохо и нужно срочно что-то делать», так и стремление развить свой успех. Примером первого типа может быть руководитель, стоящий на месте или терпящий убытки, а примером вторь типа может быть человек которого только что назначили на руководящую должность и он стремится стать более эффективным. При этом, все множество клиентов, которые приходят к лайф коучу на консультацию, можно условно разделить на два типа и не важно с какой мотивацией они пришли:

– Те, кто чувствуют, что в их жизни «что-то идет не так», но не могут точно сказать, в чем причина. С помощью коучинга они рассчитывают исправить это, избавиться от этого, вылезти из этого и улучшить свою жизнь;

– Те, кто знают, в чем именно состоят их проблемы, и приходят к коучу со списком задач, которые необходимо выполнить.

Для каждого типа клиентов необходимо проводить диагностику, то есть проверять его запрос на истинность, достижимость и экологичность. Даже если клиент утверждает, что точно знает, зачем пришел к консультанту, или вы с первых минут видите, в чем состоит его запрос. Причины беспокойства часто кроются на разных уровнях, проявляются в комбинациях, могут выражаться как психосоматические симптомы, а также влияют на поведение. Если вы сразу скажете себе, что точно знаете, зачем клиент пришел к вам, вы закроетесь от дополнительной информации и не сможете правильно провести диагностику, а значит и помочь клиенту достичь того, что улучшит его жизнь.

Если вы будете воспринимать клиентов стереотипно, а не индивидуально, вы можете, например, любого клиента с запросом потери веса считать перепадающим от недостатка положительных эмоций, хотя проблема может крыться совершенно в другой области. Многие люди перепадают или переусердствуют в других своих привычках в рамках психологической защиты, навязчиво-принудительного синдрома или агрессии, направленной на себя. У клиента с избыточным весом могут быть скрытые проблемы, такие как тревожное расстройство, сексуальное насилие, неприятие собственной сексуальности, домашнее насилие, расстройство пищевого поведения или медицинские проблемы, вызывающие полноту.

Никогда не делайте скоропалительных суждений, всегда проводите полный процесс исследования цели и оставайтесь открытым любой новой информации. Часто клиент не видит очевидных симптомов и причинно-следственных связей, особенно если источник проблемы в травматических событиях, которые он полностью или частично вытеснил или забыл.

Необходимо помнить об этом, имея дело с каждым из двух типов клиентов.

Часто бывает, что легче работать с клиентами, которые не знают, что именно в их жизни не так. Их разум открыт, и они признают тот факт, что существует нечто, чего они не видят. Даже если в процессе диагностики вы не выявили проблему, нужно идти вслед за клиентом и продолжать работу по формулировке запроса, потому что проблема точно есть. Важно понимать, что клиент не придет к вам просто так и не будет платить деньги за привилегию находиться в вашем обществе, если с ним действительно ничего не происходит.

Клиент может «играть» с вами не признаваясь в том, зачем он на самом деле пришел, потому что боится или стесняется признаться и тогда вам необходимо проявить терпение и выдержку, не давить на клиента, не провоцировать и не подгонять. Клиент принимает решение сам, в том числе и о том, когда и что говорить. Мы как коучи можем только предлагать ему тему для беседы.

С другой стороны, клиенты, которые верят, что знают, в чем их проблема, часто приходят со списком своих проблем, похожим на список покупок в супермаркете, и намереваются все их исправить. В таком подходе есть свои достоинства и недостатки. Такие клиенты приняли решение изменить свою жизнь к лучшему и признают наличие у себя определенных проблем. Им бывает трудно принять, что проблемы, с которыми они пришли, могут быть симптомами других, скрытых проблем в решении которых и есть их успех.

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.