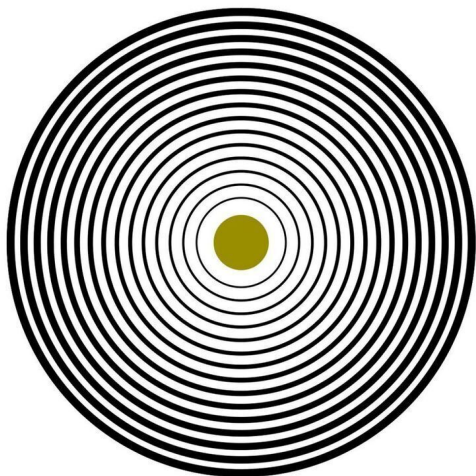


ОЛЬГА ВИЛЬКОВСКАЯ

ПУТЬ КОУЧА

НАЧАЛО



Ольга Вильковская

Путь коуча. Начало

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66878853

ISBN 9785005578082

Аннотация

Книга «Путь коуча. Начало» для тех, кто только присматривается к коучингу. Вы узнаете, какие сложности могут ждать молодого коуча, какие кризисы происходят в первые 100 часов практики с клиентами и как с ними справляться. Автор рассказывает, как проходила становление в новой профессии, как работала с первыми клиентами, как получала квалификацию. Книга поможет получить ответы на вопросы, с которыми сталкиваются начинающие коучи и понять, подходит ли для вас коучинг, как способ самореализации.

Содержание

Введение	6
Я/Мы в коучинге	11
Разница в понимании уровней «КТО» и «ЧТО» у мужчины и женщины. Забавный опыт совместной рефлексии	15
Хочу замуж!	20
Вечно разбивающиеся бокалы	24
Дилемма про любовь к клиенту. Коуч-позиция, роль коуча и коучинговое мышление	26
Сложности с вовлеченностью в ситуацию клиента	30
Как перестать быть директивным в сессиях, если директивность твоя вторая натура	33
Коуч. Инструкция по применению	38
Прежде чем стать коучем	46
Когда ты уже коуч, но еще не АСС	49
Ситуация-рекомендация	52
Спор с внутренним перфекционистом	56
Связь между коучингом и современным искусством	60
Инструменты развития коуча	64
Остановка и оценка пройденного пути	72
Реальные клиенты или бартерные сессии?	75

Зачем нужен менторинг?	81
Тренд на ускорение	83
Конец ознакомительного фрагмента.	84

Путь коуча. Начало

Ольга Вильковская

Корректор Наталия Карелина

Дизайн обложки Олег Дмитриев

© Ольга Вильковская, 2024

ISBN 978-5-0055-7808-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

*Мы должны знать, куда идем, во что верим,
и помнить, с чего все начиналось.*

*С разрешения моего клиента-чемпиона
использую это
как эпитафию для своей первой книги.*

Здравствуйтесь, дорогие друзья! Я надеюсь, что эта книга попадет в руки тем, кто найдет в ней истинную ценность для себя, и не важно, что это будет – план действий, решение изменить жизнь или инсайт касательно «тонких материй», а может быть, даже избытия Вселенной.

Я начинала писать заметки для этой книги за один день до наступления нового 2021 года по китайскому календарю. И всегда в это время года и примерно в эти дни у меня начинаются большие перемены в жизни, будь то новая должность, закрытие ипотеки, новое авто, долгожданный штамп в паспорте о разводе или решение изменить вид деятельности. Это по-настоящему магическое время для меня.

В 2021 году ровно в это время я начала писать эту книгу. Я не знала, какого она будет размера и толщины, какой у нее будет формат, будет ли она вообще опубликована или останется заметками в блоге, будет ли представлена широкому

кругу читателей в электронном виде или все же увидит свет на бумаге, как я мечтала, когда у меня впервые много лет назад появилась идея написать свою книгу. Но я знала точно, что я начинаю что-то особенное, свой путь в новой профессии. Опыт обещал быть уникальным, и я решила его описать.

Моя точка старта, точка «А». Тридцать три года и последние десять лет я занималась совершенно иным видом деятельности, была в бизнесе и некоммерческих организациях в области энергетики на руководящих должностях, до этого училась в университете на политолога со специализацией в политической психологии и политических технологиях. Я приняла решение кардинально изменить жизнь и отправиться в невероятно непривычное свободное плавание, я решила примерить на себя шляпу профессионального коуча. Мои шаги поначалу были не очень уверенными, но мои убеждения и вера в силу этого инструмента оставались непоколебимы. Свое первое коучинговое образование я получила в конце 2020 года, именно тогда у меня появился первый сертификат о прохождении программы коучинга, аккредитованной по стандартам ICF (International Coaching Federation).

Я очень ждала этого сертификата, чтобы наконец-то начать практику. И я ее начала. На момент старта книги у меня двадцать пять первых часов клиентской практики. Оставши-

еся семьдесят пять часов для сертификации на АСС я планировала пройти, делая заметки для книги, в надежде, что они помогут не только не свернуть с пути мне, но смогут помочь тем, кто будет проходить этот путь после меня и будет так же, как и я, испытывать сомнения относительно своего выбора, так же, как и я, бояться сделать что-то не так или просто периодами находиться в растерянности. Это целый новый мир, в котором масса неизвестного. И я буду рада, если мои заметки смогут сделать опыт других начинающих или продолжающих коучей комфортнее и эффективнее.

Точка «В». Как вы уже поняли, я поставила себе цель прийти к международной сертификации АСС ICF (Associate Certified Coach). Именно поэтому я решила отрефлексировать и описать первые сто часов клиентской практики, ровно столько необходимо, чтобы подать заявку на сертификацию. Ну и просто цифра красивая, первый маленький рубеж в профессии, которая может остаться со мной на всю жизнь.

На старте практики я была нацелена на работу с руководителями, предпринимателями, но запросы поступали абсолютно разные – из области отношений, планирования брака, переезда, разрешения конфликтов, даже вождения авто. Иногда начиналось что-то вроде небольшого головокружения, когда я понимала, насколько широко можно применять инструментарий коучинга и как далеко можно зайти в этих исследованиях.

Как новичок, я пыталась оценить применимость методов коучинга в каждой из ситуаций. Со временем я понимаю, что многие «страшные» на первый взгляд запросы, которые, как мне казалось еще два-три месяца назад, может решить только психолог или психотерапевт, подвластны коучингу. И это настоящая магия. Но я никогда не забывала о вопросах этики. И об этом будет многое написано в книге.

Что я испытывала на старте? Чувства были смешанные, что-то наподобие страха, приправленного восторгом. Я люблю все новое. Я фактически начинала жизнь с чистого листа, но нет, я не перечеркнула свой прежний опыт, я не забыла, что было в моей жизни до. Я взяла весь свой опыт с собой как ценнейший ресурс, бережно оберегая и обращаясь к нему по мере необходимости. Это мой фундамент, который позволяет строить дом с конструкцией любой сложности.

Я приняла решение сфокусироваться только на одном направлении, чтобы добиться в нем максимального, наилучшего для меня результата. Я приняла на себя небольшую миссию, частью которой я стала, называя себя профессиональным коучем, – работать на имидж профессии и явления в целом в нашей стране.

Забавно, что именно в тот день, когда я принялась писать

первую заметку для книги, мой сенсей, учитель, человек, которым я бесконечно восторгаюсь, Ольга Рыбина (МСС ICF), ответила на мой вопрос об имидже коучинга в сторис. Ее ответ: *«Повышать профессионализм, потому что чем больше профессионалов на рынке, тем в целом лучше имидж у явления»*. Это очень совпадает с моим видением ситуации! Я словно получила благословение.

Приглашаю вас отправиться в этот путь со мной. И несмотря на то, что мы с вами уже знаем пункты «А» и «В», я совершенно не представляла, какие сюрпризы и открытия ждут меня на этом пути, сколько нового мне предстояло узнать, с каким количеством людей познакомиться и поработать. Чудес вам в вашей практике и на вашем пути!

Москва, 2021

Я/Мы в коучинге

Думаю, что начинать надо с главного. Вероятно, не самая простая тема для начала, но она была для меня наиболее продвигающей в практике. Главным для меня стало понимание распределения ролей коуча и клиента и уровней ответственности за коучинговый процесс каждого участника взаимодействия.

На одной из учебных практик куратор отметил, что я внутри сессии несколько раз употребила местоимение «мы», хотя была в этот момент в роли коуча. Забавно, что это было самое начало моих учебных практик, и сама я за собой такого не замечала. Взгляд со стороны часто подсвечивает то, что мы не видим сами. А в процессе коучинга мы сами учимся выходить за пределы текущей ситуации и текущего образа мышления, и нам становится доступно это умение.

Вопрос был уточнен, насколько осознанно я употребляю это местоимение, какие цели внутри сессии для клиента я преследую. На тот момент мне было не очень понятно, насколько важен этот вопрос, но оказалось, что то, как мы отстраиваемся от клиента внутри сессии, имеет колоссальное значение.

Во-первых, нет никакого «мы», есть только коуч и клиент.

Во-вторых, то, что коуч и клиент являются отдельными единицами, четко разграничивает ответственность внутри и за пределами сессии. Обычно разграничение ответственности изображают как 50/50. Давайте подробнее. Коуч несет ответственность за процесс, за профессиональное и качественное исполнение обязанностей со своей стороны, пространство и время внутри сессии, соблюдение этики внутри и вне коучингового пространства. Клиент несет ответственность в первую очередь за тот результат, который он получает, за принятие на себя ответственности за свои действия.

Отстройка от клиента говорит именно об этом: результат работы – это результат клиента. «Приклеиться» к клиенту посредством «мы» кажется простым способом показать, что мы ближе, что у нас есть что-то общее, сделать попытку показать эмпатию. Но это не про коучинг. Клиент приходит в коучинг в позиции «взрослый», а значит, такой клиент готов нести ответственность за собственный результат. В этом суть и ценность коучинга. Мы не помогаем – мы поддерживаем, сопровождаем на пути, каждое действие и решение в котором есть результат мыслительного процесса клиента, основанного на потенциале и опыте, с которыми клиент пришел в работу.

Но все же есть редкие ситуации, в которых слово «мы» говорить уместно, например если говорить о том, какие были достигнуты договоренности, какой план движения наметен. Но это «мы» скорее инструментальное, нежели «мы» = единение, смешение, присоединение. Надеюсь, что мне удалось донести эту мысль. Главное помнить, что все, что мы делаем как коучи внутри сессии, направлено на клиента, не на нас самих. Это помогает действовать в определенной логике и колоссально влияет на поведение коуча.

Я мучилась с этим «мы» пару месяцев, но потом окончательно изжила его. Это примерно совпало по времени с осознанием, что я действительно не несу ответственность за результат клиента. Когда эта мысль улеглась в голове, разместилась там поудобнее и мне стало казаться, что она была там всегда, – вот тогда произошел сдвиг в сознании.

Это было сложно, потому что в нашем сознании сидят установки вроде «Клиент всегда прав» или «Чем дороже услуга, тем она качественнее». Все так, но надо открыть для себя вторую сторону взаимодействия – себя, коуча, человека, который эту услугу оказывает. Помните, что зависит от коуча, помните, что мы не можем подходить каждому клиенту и каждый клиент не может подойти нам, просто потому что мы не только применяем инструментарий и навыки – мы разговариваем на невидимом глазу глубинном энергетиче-

ческом уровне, от души душе. Коуч тоже человек.

И тогда установки начинают меркнуть и терять силу, и начинается настоящая жизнь.

Разница в понимании уровней «КТО» и «ЧТО» у мужчины и женщины. Забавный опыт совместной рефлексии

Во время практики, которая проходила по обмену (бартер-сессии), что неизбежно во многих сценариях (ведь мне поскорее нужны были эти сто первых часов), случались чудеса.

Была и учебная практика в моей Академии, она проходила еженедельно, что для студентов было настоящим праздником, потому что можно было отработать полученные на неделе знания в безопасной среде. Я стала все чаще замечать, что ко мне приходили те, кто был релевантен в своих запросах и уровне развития. Учебные практики не шли в зачет часов для сертификации в ICF, поэтому я искала на первых порах бартерную практику везде, где только можно было ее найти.

Мне повезло, у меня в один прекрасный момент, не без моего участия и применения мастерства нетворкинга, появился клиент, который был схож со мной бэкстейджем. Ру-

ководитель в бизнесе, заинтересован коучингом.

Сначала я заметила его, когда он был на открытом демо у мастеров нашей Академии, мы, студенты, с замиранием сердца наблюдали кусочек сессии, смотрели, как работают гуру.

Запрос был про бизнес, про осознание роли в компании после изменений, связанных с должностью и перераспределением обязанностей. Я сразу подумала, что вот такой запрос я бы проработала, меня увлекла и ситуация, и то, насколько человек сам был ей увлечен, разбирая ее по косточкам и совершенно не обращая внимания на то, что на него в это время смотрит более ста человек (конечно, через Zoom и с выключенными камерами, чего требовали правила проведения открытого демо).

После я встретила с ним на практике уже второго модуля спустя пару месяцев. Я была его клиентом, и несмотря на то, что у него проскакивала та самая директивность, которая свойственна руководителям, но не дай-то божечки коучу, я отметила, что он сумел создать комфортную мне атмосферу, пока я была его тренировочным клиентом.

Во время следующей лекции я нашла его в чате и написала в личные сообщения предложение практиковаться вместе.

Это отличный шанс поработать по бартеру с теми запросами, которые действительно интересны, а не со всеми подряд, какие попадутся. Это нормально, к тому же коучинговые часы по обмену между двумя коучами считаются оплачиваемыми, и они могут быть занесены в таблицу учета коуч-часов, которая заполняется для последующей сертификации в ICF и получения грейда. Я целенаправленно искала людей, которые бы подходили мне по тематике запросов и в то же время приятных в общении. Это был именно такой человек.

Однажды после сессии, которую мы проводили уже в рамках первого нашего долгосрочного контракта, мы стали в качестве рефлексии разбирать его реакции на те или иные реплики, связывая их с проявлениями невербалики. Мы учились, и это было стандартной ситуацией, когда после сессии происходили обсуждения в два раза длиннее самой сессии. В какой-то момент мы подошли к вопросу, который меня максимально интересовал: это работа на уровнях «КТО» и «ЧТО». Я в тот момент была заинтригована, насколько много глубины дает уровень «КТО» в сессии. Думала только об этом.

Поясню максимально простыми словами, о чем я пытаюсь сказать. Работа на уровне «ЧТО» – это про действия, а на уровне «КТО» – про чувства, ощущения, эмоции (это уровень бытия). Мы с коллегой начали обсуждать и поняли,

что говорим об одном и том же, только мой уровень «ЧТО» выше уровня «КТО», так как я считаю, что переход на уровень «КТО» – это про глубину, а для него «КТО», наоборот, выше, потому что для него это было про космос, про идеи. Ох уж эти мужчины! Он привел смешной аргумент в качестве шутки, что даже на слайде учебной презентации «КТО» было написано выше, чем «ЧТО». Мы посмеялись и порефлексировали и о наших различиях, которые, как мне показалось, были в тот момент совсем чуть-чуть гендерно окрашены.

Тем не менее, если говорить метафорами, а я не могу без них жить ни в выражении мыслей в коучинге, ни в выражении чувств в творчестве, то я бы это представила так. Уровень «ЧТО» – он про действия, как 1-2-3, как шаги в реальности, видимой глазу, которые можно спланировать на пути к цели, например. А уровень «КТО» – он глубже, нечто более вязкое и тяжелое, тут, чтобы шагнуть, надо как минимум сделать несколько итераций на каждый понятный в «верхнем» мире шаг, и не факт, что мы в это время движемся в верном направлении.

«Более плотные слои атмосферы» – так я это называю, потому что только после того, как мы разобрались в них, в реальном мире станет возможно оттолкнуться от воздуха, полететь, а полет для меня как раз про осознание себя на-

стоящего, своих истинных желаний, чувств. Это для меня про обретение своего «Я» после того, как с него аккуратно, но иногда все же болезненно снимаются скорлупки, культурный слой, состоящий из чужих мечтаний, навязанных убеждений и установок. Я люблю быть «КТО», именно поэтому я иду туда, куда иду.

Хочу замуж!

О нет! Только не подумайте, что это про меня. Я уже была замужем и сейчас не могу сказать, что сильно стремлюсь обратно. Это был запрос клиента. И для меня он был такой первый. Хотя нас предупреждали, что такое происходит довольно часто. И как бы мне ни казалось, что я была готова, он меня ошаршил своей прямоотой.

Это случилось тогда, когда у меня стало чуть больше двадцати часов практики, мой клиент на третьей сессии изрек это. Не сразу, словно готовился. Щеки краснели, смех лился рекой. Что мне было делать? Конечно, работать с запросом, потому что это вполне себе коучинговый запрос, на мой взгляд. «Выйти замуж» может быть выстроенной стратегией с определенными шагами и точкой «В», в которой клиент хочет оказаться спустя определенное время. И даже тут возможен SMART, так нежно нами обожаемый и часто применяемый для более точного описания целей.

Но прежде чем предпринимать действия по реализации цели, мы всегда задаем вопросы, которые помогают нам понять мотивацию клиента и истинные его потребности. «Замуж» лежит на поверхности, за ним может стоять очень многое, совершенно не имеющее отношения к замужеству.

- *Чего ТЫ хочешь на самом деле?*
- *Что это даст ТЕБЕ?*
- *Почему ТЕБЕ нужно именно это?*
- *Почему для ТЕБЯ это стало АКТУАЛЬНО именно СЕЙ-ЧАС?*

Я задавала эти вопросы, конечно, потому, что я очень старалась и была прилежным учеником и не менее прилежным начинающим коучем. Для меня важно было не только понять мотивацию, но и спуститься на уровень «КТО» с уровня «ЧТО». Мне казалось необходимым для расширения видения клиента погрузиться в эти более плотные и глубинные слои атмосферы. Я привлекла чувства, я отметила невербальные реакции клиента, я вернула это клиенту и постаралась уточнить:

- *Что за этим ТЫ видишь? Что это для ТЕБЯ?*

Я видела для себя возможность уйти в чувства и через них в истинные мотивы.

Но ничего не произошло. Все, что было сделано, не дало результата. Максимального замедления во время сессии мы добились после вопроса о том, чем клиент станет отличаться, уже будучи в браке, от себя сегодняшней. Это заставило задуматься, взгляд стал блуждать, а потом и вовсе застыл в точке пространства, которое отделяло нас и было символом той пропасти между текущим состоянием и выходом за его рамки. Так как мы остались работать на уровне «ЧТО» внут-

ри той сессии, клиент с радостью назвал первый шаг, который было запланировано сделать после сессии. И мы разошлись.

Я записала в свои заметки о практике, что это была средняя сессия (не хорошая, но и не плохая), потому что, несмотря на то что клиент был доволен, я осталась в раздумьях и долгое время рефлексировала на тему того, что мог бы дать нам переход на другой уровень, насколько бы качество сессии изменилось и улучшилось (мне кажется, здесь зарыт ключ к воспроизводимости качества работы коуча). Но после завершения сессии все мои предположения становятся лишь гипотезами, ничего нельзя изменить в прошлом, однако вполне можно быть готовой творить будущее и корректировать свои действия уже в новой практике.

Я была благодарна клиенту за доверие и за такой важный запрос, который был эмоциональным, был действительно насущным. Как это всегда бывает, мой вопрос не остался unanswered, и уже на следующий день у меня была сессия с коучем-психологом с огромным опытом. И как вы думаете, что она сказала мне в первые же минуты? *«Я не работаю на уровне «ЧТО»*, – сказала мне она. Это был настоящий подарок и подсказка для моих будущих изысканий.

Сейчас пришло понимание, что я прилагаю все усилия

к тому, чтобы выстроить партнерство с клиентом на уровне «взрослый – взрослый» и создать максимально доверительную атмосферу. Мы, как коучи, несем лишь часть ответственности за результат сессии, в разных источниках я вижу распределение ответственности как 50/50.

Но это еще и об одном из моих любимых вопросов о локусе контроля внутри почти каждой сессии. Осознавать, что от нас зависит, а что нет, важно каждому, просто потому, что мы становимся реалистами, адекватнее реагируем на происходящее и расширяем свое видение. Мы перестаем быть ребенком, который просто говорит «хочу», не понимая, что от него и его желания зависит не все. Мы перестаем возлагать на себя всю ответственность мира, пытаюсь принять на себя даже поступки других людей и последствия пандемии. Мы начинаем оценивать имеющиеся ресурсы и то, как мы можем их применить там, где мы находимся сейчас, чтобы движение к цели не останавливалось. И да, мы не пошли на более глубокий уровень, но не каждый клиент и не каждый человек в принципе готов туда идти, на это необходимо время, и я как коуч готова по-партнерски поддерживать своего клиента в любом его решении, быть рядом. Я всегда за клиента.

Вечно разбивающиеся бокалы

У меня страсть к бокалам, я обожаю то, как они выглядят. Тонкие ножки, стекло, формы – все! И конечно, как только я переехала в свою собственную первую квартиру, я первым делом купила красивое фиолетовое кресло (персонально для меня) и два бокала для вина. Бокалы для вина, а кресло, чтобы восседать на нем вальяжно и это же вино попивать, расслабляться и предаваться мыслям.

Сначала бокалов было только два. Их хватило ненадолго. Хотя мне и нужен был всего один, я подумала, что в паре они будут смотреться лучше. Я разбила сначала один, потом второй. Разбила одинаково глупо, после того как быстро их мыла и в момент убирания в шкаф разбивала об этот же шкаф. Бокалы я купила новые. И с ними повторилась та же история.

Я остановилась. Это было уже не смешно. Так продолжалось, пока я не сменила шесть бокалов (три пары за два года). И только тогда я остановилась и задумалась.

Я решила проанализировать ситуацию. Бокалы я ставлю левой рукой в шкаф после того, как помыла. Я правша. Вероятно, есть проблема с меткостью или координацией. Посуду я мою руками и делаю это настолько быстро, чтобы мне

не успело надоесть. Может быть, дело в скорости и невнимательности. Многие вещи, которые мне не нравятся, я делаю очень быстро, автоматизирую их. Мой автоматизм в данном случае приводил к тому, что я смотрела, куда ставлю бокал, лишь вполглаза. Он, естественно, встречался с полкой самым неудобным образом и разбивался.

Это же повторяющийся паттерн в поведении! Всегда один исход, потому что поведение никак не корректируется. Я просто изменила скорость постановки бокалов, и теперь они остаются целыми. Не чудо ли? Нет.

Сколько таких «бокалов» мы разбиваем в реальной жизни, в отношениях с людьми, в профессиональной деятельности, в ведении дел, – во всем, что только можно придумать? Как важно было просто остановиться и за минуту проанализировать, что делать по-другому, иначе, чем до этого. На чем мы фокусируемся в своей жизни и, главное, фокусируемся ли вообще, – или плывем по течению, не выходя из круга привычной рутины. Подняться над рутинной – первый шаг, чтобы поймать за хвост способность видеть больше.

Бокалы можно купить новые, а вот другие последствия привычного автоматического поведения часто стоят очень дорого, и это сложно измерить в денежном эквиваленте.

Дилемма про любовь к клиенту. Коуч-позиция, роль коуча и коучинговое мышление

На одной из сессий по бартеру (коуч – коуч) мы разговорились с коллегой о том, что многие люди не видят ценности в коучинге, а среди них есть те, кто активно транслирует в мир крайне негативное отношение. Причины негативного имиджа коучинга в качестве явления мы обсудим позднее и максимально подробно, потому что эта книга в том числе служит цели улучшения имиджа коучинга в целом в нашей стране. Сейчас же я хотела поговорить о любви к клиенту в широком смысле, о позиции или роли коуча и о коучинговом стиле общения.

После той самой сессии мы стали обсуждать то, как можно донести клиенту ценность работы коуча, на что моя собеседница сделала ремарку:

- *Если они не понимают ценности, значит, они дураки. Пусть так и живут.*

Тут у меня кольнуло внутри. Мне стало неприятно, но я захотела разобраться, потому что это было важно для меня в тот момент и остается важным сейчас, когда я пишу эти

строки. Постараюсь объяснить свое мнение, которое в некоторой степени не совпадает с мнением моего собеседника.

В своей деятельности, в том числе профессиональной, как и в своей жизни, мы руководствуемся принципами, у нас есть ценности. Если говорить проще – как мы живем, так и работаем, и наоборот. Если среди наших ценностей помощь людям, что не редкость для коуча, то, так или иначе, для того чтобы помогать, нам необходимо сформировать для себя определенное отношение как к человеку в целом, так и к человеку-клиенту. Мы не можем помочь клиенту, если не готовы принимать его во всех проявлениях, находиться с ним в партнерстве в качестве «взрослый – взрослый», не осуждать его. Это все не только профессиональные компетенции коуча. Они неотделимы от ценностей, под руководством которых проходит наша жизнь в целом.

Я не могу сказать, что клиента надо любить, но если разбираться в данном понятии, то все же наши отношения с клиентом обладают многими чертами именно этого чувства. Надо ли тогда любить всех людей вокруг? Ответ – НЕТ. Однажды на учебной практике куратор сказала фразу, которая запала мне в душу и теперь всегда со мной:

- *Мы не всеядны!*

О чем это для меня? Мы имеем право выбора.

Мы выбираем, работать ли с клиентом, а он выбирает, готов ли работать с нами как с коучем.

Мы выбираем, общаться ли в реальной жизни с теми, кто нас окружает, в коучинговом стиле, применяя знания и инструменты в экологических целях (не стоит пытаться коучить своих друзей и знакомых в реальной жизни, это не принесет позитивных результатов, а также противоречит этике).

Мы выбираем, во что верим, каких принципов придерживаемся, какие у нас ценности. Мы можем не работать с клиентом, если что-то не совпало, если не произошла «химия».

Но мы не имеем права выбора новой роли в случае, когда все выборы до сессии уже совершены и если коуч уже находится в сессии. Здесь мы не просто общаемся в коучинговом стиле потому, что считаем это приемлемым, **ЗДЕСЬ МЫ В РОЛИ КОУЧА, В КОУЧ-ПОЗИЦИИ**, а это **ЗНАЧИТ**, что все, что мы делаем, происходит в соответствии с этикой профессионального коуча, что нашими действиями руководят фундаментальные принципы коучинга и мы проявляем маркеры компетенций. Не так уж много, на первый взгляд. Но не тут-то было.

Я столкнулась с тем, что невозможно стать коучем, не затронув сферу мышления вне сессий. Коучинг, как процесс взаимодействия с клиентом, меняет нас тоже, точнее – нас, коучей, меняет в первую очередь. Мы сами становимся бо-

лее осознанными, более ответственными, начинаем мыслить фактично, чаще находимся в позиции взрослого. Мы меняемся. Мы совершенствуемся, а жизнь наша обретает новые краски, словно мы поднимаемся на ступеньку повыше, чтобы разглядеть то, что осталось позади, весь наш прошлый опыт.

Наша основная задача как коучей – привить клиенту осознанность и дать ощутить ответственность за все, что он делает и не делает, дать инструмент и во время сессий научить клиента самостоятельно применять в жизни то, что наработано в процессе взаимодействия с коучем, в процессе сессий. Как нам передать то, чем мы не обладаем сами, тем, кого мы не принимаем? Для меня ответ очевиден. Никак.

Пишу эти строки с бесконечным принятием и любовью к каждому клиенту, с которым работала, работаю и буду работать в будущем. И с бесконечной любовью к коллегам. Все мы идем по одному большому пути, и всем нам благоволит Вселенная, потому что мы стараемся сделать ее лучше.

Сложности с вовлеченностью в ситуацию клиента

У меня нет сложностей с вовлеченностью в ситуацию клиента. Считаю это моей собственной суперсилой. Так было не всегда. В самом начале практики меня волновал вот какой вопрос.

Начнем с того, что я для себя условно для упрощения разделила ситуации клиентов на максимально позитивные и максимально негативные. То есть это состояние безудержного счастья или ситуации, в которых становится страшно, как такое вообще можно пережить. Не поверите, но я даже нашла в таких противоположных направлениях общее – это **вовлеченность коуча в контекст клиента**.

Попробую сначала описать примеры «плохих» ситуаций у клиента. Особенно опасны случаи, когда коуч сам проживал подобный опыт. Как тут не начать вовлекаться?

Ситуация 1. У коуча уже все это было. Был развод, потеря близкого, потеря работы или что-то из ряда самых неприятных жизненных ситуаций. Нормальный обычный человек захочет оказать поддержку или пожалеть и, может

быть, посочувствовать. Но не коуч. Потому что коучу так делать нельзя, мы должны оставаться в позиции взрослого, но при этом отдельного человека. Мы здесь не за тем, чтобы описывать, как сами справились в подобной ситуации, у клиента свой путь и свой опыт. Мы не даем консультацию или совет, не оцениваем, не выступаем ментором или наставником. Важно помнить, что за «шляпа» сейчас надета на голову, что за роль сейчас необходимо выполнять. Но мы можем спросить клиента, как он хотел бы, чтобы мы его поддержали, мы можем быть с клиентом, мы много всего можем!

Ситуация 2. Коуч сам проживает в данный момент такую ситуацию. Стоп! Это еще опаснее. Не включиться, не начать рефлексировать, не начать выпадать из сессии и перестать держать фокус на клиенте. Пространство мы создаем для клиента, и подмешивать в него собственные переживания категорически не стоит. Но есть хорошие новости: с разрешения клиента коуч может делаться собственными ощущениями и мыслями, но в интересах клиента.

Лучшее, что можно сделать, если клиент заплакал, – уточнить, готов ли он продолжать сессию, нужна ли ему пауза, и задать вопрос:

- *Чем я могу поддержать тебя сейчас?*

На этом все. Клиент сам все скажет, он знает о себе гораздо больше. Гораздо больше, чем может представить даже са-

мое богатое воображение кого бы то ни было на этом свете, гораздо более, чем может представить коуч.

Вторая история про категорически хорошие, добрые, радостные ситуации. Как не порадоваться за человека, когда он открывает свое дело, соединяет свою жизнь с партнером, о котором давно мечтал, или едет в кругосветку? Никак не порадоваться. Спокойствие и мягкая улыбка на лице – вот наш ответ. Иногда мы зеркалим клиента, что очень важно для создания раппорта, тут можно и посмеяться и поулыбаться. Но не включаться в эмоции, потому что они снова унесут за пределы сессии и коуч-позиции.

Пишу это как напоминалку для себя в первую очередь. Совсем свежи воспоминания, когда я не знала, что же делать в таких случаях.

Как перестать быть директивным в сессиях, если директивность твоя вторая натура

Здесь будет немного о том, что было в мой докоучинговый период. Коучинг начался для меня в тридцать два, и это было следствием того, что я решила изменить в жизни все. Коучинг не был причиной.

Для целостности истории отмечу, что в 2020 году в соцсетях стало жутко модным писать о том, как люди бросали нелюбимую работу в найме и начинали новую жизнь фрилансерами, помогающими практиками или открывали свое дело. По моим подсчетам, примерно 95% таких историй касались «плохого» найма, когда человек работал продавцом или консультантом в магазине, секретарем в ненавистном офисе или кем-то подобным, не очень квалифицированным и очень низкооплачиваемым (ничего не имею против, но соцсети наводнили подобные истории). А потом происходил поворот на 180 градусов, и наступало счастье, свободный график и кратный рост заработка, который ежемесячно публиковался в сторис, чтобы другие тоже не боялись бросить ненавистное рабство и отправиться в новую жизнь.

Что касается остальных 5% – это были случаи менее описанные, часто те, что вообще не афишировались, но о них можно было услышать офлайн при личной встрече с главным героем. Там найм был высокооплачиваемый, а уход – вынужденная мера, потому что дальше так продолжаться не могло, причиной становилось расхождение действительного положения вещей и тех ценностей, которые были важны для человека. Я была в тех 5%.

Последние десять лет моей жизни я провела в офисах и других некоммерческих учреждениях, где я не принимала финальное решение, потому что у меня всегда был руководитель или собственник бизнеса (даже в том случае, если я технически была номером один и занимала должность генерального директора). То есть я занимала первое или второе место в организации, эти роли всегда подразумевали максимум ответственности и наличие подчиненных. Так как мою ответственность в рабочих вопросах можно было возвести в ранг персональной религии, я требовала того же от тех, кто работал на уровень ниже, и так по цепочке до самого последнего. Каждый должен был выполнять задачи вовремя, эффективно, думать головой, но при этом придерживаться плана, составленного мной. Чувствуете, чем сейчас повеяло? Конечно, директивностью! Десять лет директивности 24/7/365. Как вам такой опыт?

И если ответственность стала религией, то директивность стала второй натурой. Она проявлялась везде, не только в офисе или на заводе, но и дома с ребенком, в отношениях с близкими и всеми, кто готов был со мной продолжать общаться, хотя я сама в конце того периода не хотела бы общаться с таким человеком, которым я стала. Спасало лишь то, что я всегда верила, что у каждого есть потенциал и каждый может больше, вообще все что угодно, если он этого захочет. Поэтому директивность была разбавлена светлыми пятнами доверия к тому, как именно сотрудник решал выполнять задачу, тут давалась полная свобода, точнее даже, она была обязательным условием, всегда. Я верила, что это позволит человеку расти и проявлять креативность. Мне не хотелось доводить до «роботизации», хотелось, чтобы люди умели мыслить самостоятельно.

Когда в жизнь пришел коучинг, стало понятно с первых же минут, что одно из главных качеств коуча – недирективность. Мой мозг сначала оказывал сопротивление, потом мы вместе пережили все стадии отрицания, торга и принятия. Здесь важно было поговорить с собой и выяснить, что в данном случае дали бы мне оба из возможных вариантов выстраивания общения. Один дает ноль и зависание в ситуации, длящейся годы, а второй вариант открывает многие двери. Выбор был очевиден.

Перестройка поведения и стиля общения потребовала много работы, это заставило меня полностью переключить мышление. Это было как раз про то, что коуч меняет не только клиентов, но и себя самого, всегда, без исключения. Начать стоит с того, чтобы поверить на слово, что это первое и необходимое условие. Лишь потом мы с каждой лекцией (в теории) и с каждой сессией (на практике) понимаем все «зачем» и «почему». Отсутствие директивности позволяет показать клиенту то, что мы верим ему, что он сам принимает решения, потому что он находится в позиции «взрослый», что мы на равных. Мы выстраиваем то самое коучинговое пространство доверия, мы принимаем клиента, потому что принимаем его мысли и действия (и даже бездействие), потому что мы не говорим ему, что он должен делать.

В какое-то время, где-то между первыми пятнадцатью и двадцатью часами практики я стала отслеживать проявление определенных маркеров компетенций. Я стала замечать, что, несмотря на то что задаю «правильные» вопросы, иногда сама постановка вопроса и порядок слов в нем могут иметь оттенок директивности. И такое тоже бывает. Невербалика также имеет значение. Поза нависания над клиентом – это провал, голос – слишком громко, быстро или напористо – близко к черте аута, тоже провал. Я была вынуждена отслеживать все это, ставить себе задачи и исследовать себя, я никак не могла стать «идеальной» и сразу стать професси-

оналам. Пришлось учиться, и это была часть одного из самых продвигающих обучений для меня за всю мою жизнь.

На практиках с коллегами заметила, что у многих страдает самый последний вопрос сессии. Можно просто спросить: *«Можем ли мы завершить сессию?»*

Каких только вариантов я не слышала! Вплоть до утвердительного: «Мы можем уже завершить сессию!» – без намека на вопросительную интонацию. Как будто коуч спешит настолько, что ему уже все равно, что тут с клиентом, потому что он бежит дальше.

Конечно, я тоже допускала ошибки, скорее в невербалике. Ушло много времени для отслеживания и корректировки не того, как я веду себя, а того как я думаю. Вот он, ключ. В мышлении. Это была настоящая работа, думаю, что за такое надо платить зарплату и выдавать молоко за вредность. Шутка!

И что же в итоге? Кураторы на наблюдаемой практике больше не могли найти признаков директивности во время моих соло-выступлений в роли коуча. Но случилось кое-что более важное. На мягких лапах недирективность начала вкрадываться в мою жизнь вне профессиональной деятельности. И это было прекрасно.

Коуч. Инструкция по применению

Эта заметка назревала довольно-таки долгое время. Потому что это относится почти ко всему: к позиционированию коуча, к имиджу коучинга в целом и к тому, что должно быть в голове у клиента на тот момент, когда он только принял решение о том, что ему нужно обратиться к коучу. Мне приходилось сотню раз объяснять людям, которые впервые слышат слово «коучинг», что это такое. Тем, кто уже знаком с «другим» коучингом, не по международным стандартам, также нужны были объяснения, что происходит внутри взаимодействия в целом и внутри каждой сессии.

В тот момент, когда я писала эти строки, мы в России сталкивались (сейчас также продолжаем сталкиваться) с ситуацией, в которой в большинстве случаев среднестатистический житель нашей страны обладает одной из двух точек зрения относительно коучинга.

В первом случае он вообще не понимает, о чем это, и не знает, что это такое. Во втором случае, более сложном, человек может иметь негативное представление о явлении, что не исключает незнания, мнение может быть сформировано потому, что так кто-то сказал или написал.

Но есть еще и третья группа, пока что самая малочислен-

ная, это те, кто знает, что такое коучинг по международным стандартам на самом деле, среди них доминирующее положение занимают те, кто прошел обучение в аккредитованных международными коучинговыми федерациями программами, и лишь малая часть третьей лояльной аудитории – это наши клиенты, наша целевая аудитория, с которой просто работать. Сегодня положение таково, но оно не является тупиковым, если говорить о долгосрочной стратегии. Если мыслить в краткосрочной перспективе, вместо решения проблем своих собственных как профессионала и проблем явления в целом, можно лишь усугубить ситуацию, чуть позже я поясню почему.

Начиная свое обучение и делая первые шаги в позиционировании себя как коуча в социальных сетях, я увидела проблему воочию. Несмотря на то что на старте я еще не могла написать, что я коуч (не позволяли внутренние убеждения, которые были потом глубоко проработаны), так как я еще не обладала сертификатом, я стала делать небольшие заметки на тему, чтобы подготовить себя и свой аккаунт к продвижению в будущем. И вот что я вам хочу сказать: даже среди тех, кто был в моей, как мне тогда казалось, лояльной аудитории, состоящей из людей, знавших меня больше десяти лет, знавших мои возможности и опыт, оказались те, кто начал строчить негатив в комментариях и сообщениях. Конечно же, это не было обосновано, конечно же, это не было

аргументировано и подкреплено знанием вопроса. Но легче от этого не становилось. Это сложный момент, с которым может столкнуться коуч. Во мне стала зреть обида. Работа с возражениями в данном случае была бы допустима, если бы данный диалог можно было вести в конструктивном ключе. Но так как все было как было, я предпочла вообще не вступать в дискуссию и не плодить информационный мусор. Позже я поняла для себя, что это лишь вопрос нашего восприятия ситуации и отношения к ней, а еще спустя какое-то время научилась контролировать свой эмоциональный фон по данному вопросу (очень помог юмор).

У меня назрела потребность в том, чтобы описать самыми простыми словами, что же такое коучинг, для тех, кто хотел бы понять это как потенциальный потребитель услуги, а также сделать шпаргалку для начинающих профессионалов, которые раз за разом продолжают объяснять каждому новому клиенту суть своей работы.

Чего НЕ делает коуч?

- не оценивает,
- не планирует,
- не решает проблемы,
- не пишет стратегии и не составляет бизнес-планы,
- не принимает решения за клиента,
- не дает советов,

- не выступает наставником или ментором,
- не делится опытом,
- не занимается психотерапией.

Если вам нужно что-то из этого, вам нужен не коуч.

Логичный вопрос: что же тогда делает коуч, если все, что приходит на ум он НЕ делает? Скажу больше. Профессиональный коуч не только НЕ делает все перечисленное, он не имеет права этого делать, так как это противоречит его профессиональным компетенциям и блокирует применение того инструментария, который используется в процессе сессий. Если коуч делает то, что он НЕ должен делать, – он в первую очередь не доверяет своему клиенту.

Поэтому – внимание! – если коуч обещает точно решить ваш вопрос, разработать стратегию или написать бизнес-план за вас или что-то подобное (смотрите список выше), то, скорее всего, или вы что-то не поняли, или коуч слухавил и неверно описал услугу, или вы имеете дело не с коучем, а с человеком, который сам решил себя так назвать, не имея на это оснований.

Так все же, что тогда делает коуч? Чего ожидать и зачем идти в коучинг?

Мне очень нравится фраза одного из моих любимых пре-

подавателей, Юлии Затуловски (РСС ICF), которая говорит: *«Я не знаю ответов, зато знаю правильные вопросы».*

Что коуч может, или как все это работает на самом деле

В партнерстве с клиентом в позиции «взрослый – взрослый» работать над запросом/проблемой/вопросом и пр. Для коуча быть «взрослым» – это создавать коучинговое пространство, выполнять требования кодекса этики и профессионально соблюдать компетенции. Для клиента быть «взрослым» – принимать самостоятельные решения, нести за них ответственность, работать между сессиями на результат.

Результат работы зависит от коуча в части профессиональной реализации компетенций, от клиента – во всем остальном. То есть решения, действия по их реализации, планирование, изменение вектора взаимодействия, работа между сессиями и все остальное – все это поле игры и работы клиента. К этому надо быть готовым, поэтому, если клиент идет к коучу во взаимодействие, он должен понимать, что здесь нет готовых рецептов и волшебных таблеток, а есть работа и партнерство с профессионалом с ограниченными возможностями по вмешательству в процесс реальных шагов и действий вне сессии.

Коучинговые инструменты – это не только вопросы, это еще и этика профессионального коуча, маркеры коучинго-

вых компетенций, которые должны быть проявлены в каждой сессии. Это говорит о том, что, несмотря на то что профессии нет в справочнике профессий в нашей стране, но требования к деятельности сертифицированного коуча есть, несоблюдение требований и этики может привести к негативным последствиям. Поэтому если вы в руках сертифицированного коуча, точнее, в партнерстве с ним ведете работу – знайте, вы защищены кодексом этики и международной федерацией коучинга. Это важно понимать, на коуча без сертификации вам некуда будет жаловаться, поэтому обращаться следует к проверенным специалистам, готовым предоставить сертификат, подтверждающий компетенции, хотя бы на базовом уровне.

Основные принципы коучинга – это осознанность (честное объективное понимание о том, кто мы, какими ресурсами обладаем, а какими не обладаем, где находимся и к чему стремимся) и ответственность (ответственность за собственные решения, действия, понимание их последствий). Это два главных «кита», на которых держится планета под названием Коучинг. Важно, что во взаимодействии с коучем клиент обучается применению этих принципов, что является основой для того, чтобы клиент мог в последующем решать свои задачи самостоятельно, не привлекая специалиста. В этом и есть суть, не в том, чтобы стать зависимым от специалиста, а в том, чтобы прокачать себя и стать сильнее/лучше/осознаннее/самостоятельнее и т. д. В работе с ко-

учем сессия за сессией клиент меняет мышление и становится способным решать многие свои запросы самостоятельно более эффективно и комфортно для себя.

Коуч ведет взаимодействие с клиентом в нескольких формах. Их не так уж много. Коучинг может быть индивидуальным и групповым, а также краткосрочным (одна сессия, это еще называют «аспириновый коучинг») и долгосрочным (когда сессии складываются в более или менее долгосрочный цикл работы). Все. Остальное уже про специализации под запрос клиента, это может быть коучинг руководителей, life-коучинг, бизнес-коучинг, коучинг отношений, трансформационный коучинг и иные многочисленные специализации, которые в основном зависят от бэкстейджа коуча и той деятельности, которой он занимался прежде или продолжает заниматься.

Если все так сложно, тогда зачем нужен коуч? Я люблю метафору, которую мне подсказал мой коллега, что *коуч – это как дополнительный неокортекс, арендованный на время сессии. Представьте, что возможности вашего разума на время сессии становятся X2? Есть еще неплохая метафора, которая про то, что коуч как стена, о которую можно покидать мячик, который неизменно будет брошен вами и вернется тоже к вам же в руки.*

Человек зачастую не обладает возможностью самосто-

ательно подумать, ему необходимо не просто думать, но и озвучивать мысли при принятии решения и обдумывании путей. Человека в процесс глубинного обдумывания могут не пускать страхи, занятость или многие иные причины. Коуч нужен именно в этой ситуации. Самокоучинг тоже не работает, пока ты не станешь асом в данном навыке, пока не натренируешь мышцы осознанности и ответственности до максимума, пока это не войдет в привычку и не станет вторым «Я».

Иногда коуч необходим, но, как я писала выше, при правильном коучинге это не рабство и зависимость, это лишь период, когда мы не только решаем свои задачи и планируем стратегические цели, но и обучаемся мыслить иначе.

Прежде чем стать коучем

В тот момент, когда я начала писать эту заметку, я понимала, что настроение мое было всецело подчинено тому, что накануне я побывала на групповом менторинге. Не все сложилось так, как мне хотелось, я не смогла быть активным участником, хотя очень этого хотелось. У меня сразу сработал в голове подсчет оставшихся необходимых для сертификации менторингов, я поняла, что ни на шаг не приблизилась к цели, и мне стало немного обидно. Но кроме того, возникло желание идти дальше с большей скоростью.

После я решила, что мне просто необходимо рассказать, как я приняла окончательное решение пойти на обучение коучингу. Нахлынули воспоминания, и я поняла, что эмоционально они могут меня поддержать.

Был прекрасный сентябрьский день. Погода в Москве стояла отличная. У меня в гостях была младшая сестра, которая живет в другом городе. И ничего не предвещало беды.

На тот момент я уже посмотрела варианты школ на сайте ICF, уже подарила алгоритму «Яндекса» наводку, что мне надо рекомендовать именно такую рекламу. Уже заметила свою школу. Уже побывала на промовебинарах. Уже вошла

в несколько групп в социальных сетях для коучей.

И я поняла, что хочу попробовать себя в роли клиента. Клиентом психолога я уже была, а вот клиентом коуча ни разу. Как раз попалось объявление коуча, который только набирал практику на сертификацию, звали ее так же, как меня. И я записалась к ней на пробную 90-минутную сессию. Все произошло так быстро, насколько возможно. От момента опубликования объявления о готовности провести сессию до того, как я уже подключалась по Zoom к этой сессии, не прошло и нескольких дней.

Мой первый коуч показал мне всю мощь инструмента. Я даже не поняла, что со мной происходило внутри той самой первой сессии, но я воскликнула в конце: «А что, так можно было?» В последующем, когда я сама слышала эти слова уже от своих клиентов, они очень меня согревали и всегда напоминали о том, как состоялся мой собственный первый раз.

Это о том, что я сначала пробую все на себе: инструменты, методики, лайфхаки и прочее. Только потом готова рекомендовать их для использования другим. Тот случай был особенным, он показал мне не просто инструмент, а нечто, с чем я захотела связать свою последующую жизнь.

Та сессия подарила мне непоколебимую веру в коучинг,

ведь она помогла мне самой.

Когда ты уже коуч, но еще не АСС

Это ситуация, с которой сталкивается каждый, кто собирается пойти на сертификацию на уровень АСС ICF. Для того чтобы пройти эту сертификацию, необходимым условием является сто подтвержденных часов практики (плюс выполнение дополнительных условий к ним). У меня была та же ситуация.

Я набирала часы работы с клиентами, но АСС у меня еще не было. Казалось, что я еще не полноценный коуч. Как я решила для себя этот вопрос?

Сначала у меня были сомнения касательно того, кто же захочет ко мне пойти клиентом, если я еще не АСС? Клиенты идут. Это было лишь мое ограничивающее убеждение, которое недолгое время портило мне жизнь, но потом было разнесено мной же в пух и прах. Не каждый клиент вообще понимает, что такое АСС/РСС/МСС. Это понимаем мы, потому что в нашей системе координат это ориентиры. Клиент может понять количество часов практики, это более простой и показательный результат пройденного опыта. Клиент может также понять, когда вы опишете ему, с какими запросами вы работаете и насколько они релевантны его собственным. Или, например, прочитать кейс или отыз, которые бу-

дут напоминать клиенту его же ситуацию, – это тоже отлично работает.

Профессиональный корпоративный наниматель, конечно, более осведомлен. Но мы говорим сейчас о первых ста часах, о своих первых шагах, которые большинство из нас набирают в индивидуальном коучинге. Конечно, есть счастливики, которые со старта работают на компании, но таких не очень большое количество.

Я решила внутри себя этот вопрос таким образом. Сначала я получила свой первый сертификат о прохождении первой ступени программы по обучению коучингу. Это был важный момент для меня с точки зрения преодоления синдрома самозванца в новой для меня области. И только потом стала практиковать. Мне было комфортно поступить именно так. Какой путь выберете вы – я не знаю. У каждого он свой. Я знаю ситуации, когда люди еще до получения своего первого сертификата начинали вести практику, и это тоже нормально. Нет единых решений, которые подходили бы всем.

За первые два месяца практики я поняла одно. Нужна определенная доля смелости, чтобы:

- не бояться предлагать свои услуги;
- не бояться размещать информацию и рассказывать всем, что ты обладаешь коучинговыми навыками (после пяти-де-

сяти таких разъяснений у меня стала пробуждаться уверенность, потом гордость, а потом я стала учиться максимально доступно и понятно объяснять суть услуги всем, кто был в ней заинтересован и готов был меня слушать);

- не бояться клиентов, которых вы раньше не знали и клиентов не из «безопасной» коучинговой среды (например, коллег по бартеру), потому что именно такие клиенты являются для меня эмоционально и технически более сложными кейсами и именно такие клиентские запросы позволяют расширить практику, совершенствовать свои навыки, стать профессионалом. Мы не можем всегда плавать в безопасном озере таких же коучей, как мы сами, рано или поздно нас ждет океан клиентов с самыми неожиданными запросами. Могу сказать, для своего собственного успокоения в том числе, что не каждый запрос будет уникален, существует возможность типологизации запросов и их систематизации, но это приходит только с опытом и набором часов. И у каждого этот процесс происходит по-своему.

На то, чтобы это понять и принять, у меня ушло примерно два месяца, но это была борьба за выживание. Это не были простые выводы и простые решения, это пришлось пропустить через себя.

Мне помогло то, что я верила в коучинг и верила в себя, проявляла смелость и настойчивость.

Ситуация-рекомендация

Рекомендации – отдельная тема для разговора и очень сильный инструмент, который тем не менее стоит использовать очень осторожно.

Рекомендации – это то самое «сарафанное радио», которое многие специалисты, оказывающие услуги, в том числе коучи, называют одним из наиболее эффективных каналов продаж. И главное, что это, на первый взгляд, бесплатно. Оговорюсь – условно бесплатно. Потому что, чтобы тебя порекомендовали, надо как минимум поддерживать стабильные отношения с человеком, это трудо- и энергозатратно, требует постоянного приложения сил, времени и выработки определенной стратегии в действиях. Рекомендации, которые на самом деле являются оплаченной рекламой, я сейчас не беру в расчет, потому что это уже не рекомендации, а именно реклама.

Но я хотела бы поговорить не о том, когда тебя рекомендуют, а о том, когда рекомендуешь ты, и ситуация с оплаченной рекламой тоже касается этого разговора, когда я попытаюсь осветить вопрос именно со стороны рекомендателя.

Казалось бы, ситуация прекрасна сама по себе и возник-

нуть может в совершенно разных обстоятельствах. Для меня это, например, в ситуации с клиентами (сузим сейчас поле деятельности без потери смысла):

- если клиенту надо обратиться к другому специалисту, например психологу, – на этот случай у меня есть несколько психологов, которых я готова рекомендовать, на разные случаи жизни;
- если я сама не могу работать с клиентом согласно этике коучинга (родственные или иные отношения, создающие вероятность появления конфликта интересов);
- я просто не могу работать с клиентом или он со мной, потому что так случилось в процессе сессии-знакомства и мы не подошли друг другу, или мы приняли в партнерстве совместное решение закончить взаимодействие (или такое решение было принято мой или клиентом в одностороннем порядке – и на этот случай (и предыдущий тоже) у меня есть целый ряд проверенных мной коучей, которых я могу и готова рекомендовать клиенту в качестве замены себя.

Для меня важно, что, рекомендуя специалиста, я руководствуюсь всего двумя принципами.

В приоритете интересы клиента. Если я не могу по какой-то причине работать с клиентом, но он уже пришел ко мне и он уже находится в моем коучинговом поле, я делаю все, чтобы клиент чувствовал мое партнерское отношение на равных. А партнер честно обозначит причины и поможет

сделать так, чтобы ситуация сложилась наилучшим образом для всех участников.

Я рекомендую только тех специалистов, с которыми я сама имела дело в качестве клиента. Психолог, коуч, мастер маникюра или клинер, дизайнер или риелтор, прораб или репетитор для ребенка – только собственный пользовательский опыт является для меня мерилom в вопросе, могу ли я порекомендовать специалиста другому человеку, тем более коуча клиенту, который уже пришел ко мне.

Теперь об опасностях, которые подстерегают на пути рекомендаций. Часто вижу, как рекомендуют разных специалистов в социальных сетях. Что меня заботит, так это имидж и репутация. Есть опасность, что человек, которого вы порекомендовали, в какой-то момент станет вести себя иначе, исповедовать принципы, противоречащие вашим, совершать действия, не отвечающие вашим ценностям (могут быть гораздо более суровые и необратимые ситуации, но не будем нагнетать обстановку).

Пост с рекомендацией этого человека в социальных сетях можно удалить, конечно, но те, кто уже последовал рекомендации, будут помнить, кто именно привел к этому человеку.

Аналогично будет и в ситуации, когда, не испытав на себе эффект воздействия специалиста, вы его рекомендуете,

а он не оправдывает надежд. Будете виноваты вы, многим просто необходимо найти виноватого, чтобы снять с себя ответственность, если что-то пошло не так. Память не сотрешь. И несмотря на то, что намерения были благие, никак не получится смыть со своей собственной репутации это небольшое, но очень неприятное пятнышко. Может быть долго, а может быть, никогда.

Рекомендуя специалиста, я чувствую собственную ответственность за его работу, поэтому я очень осторожно и системно подхожу к этому вопросу.

Кстати, за рекомендацию клиенту обратиться к специалисту можно получать выплаты от специалиста, и это нормальная практика, которая не противоречит этике коуча. Сумма может быть любая, валюта тоже – это почти как реферальная программа (кстати, у меня есть своя реферальная рекомендательная программа, и называется она именно так, чтобы всем было понятно, о чем речь). Есть одно, что важно помнить в этой ситуации: такие обремененные финансовой составляющей отношения должны быть максимально прозрачными для клиента. На этом все.

Спор с внутренним перфекционистом

Внутренний критик просыпался во мне не однажды. И я всегда считала себя перфекционистом. Но с коучингом пришло понимание, что лучше делать что-то не идеально, чем не делать вообще ничего в ожидании того, пока обстоятельства сложатся наилучшим образом или «сойдутся все звезды». Я именно про понимание, потому что знала я это давно. Но знать и применять на практике, конечно, совершенно разные вещи. Знание ничто без опыта.

И вот мой перфекционизм, который родился, скорее всего, еще во времена отличных оценок в школе и желания показать себя прекрасным учеником, чтобы меня ценили родители, начал медленно терпеть крах.

Приходя в новую профессию, я понимала, что я уже не стану самым первым коучем, самым молодым коучем, самым крутым коучем – потому что это просто невозможно. Не получится сделать идеально. Не получится дождаться идеального момента. Но получится делать шаги каждый день.

Моя более опытная коллега, когда я сокрушалась о низкой скорости достижения моей цели, посоветовала мне записывать, что я делаю для коучинга каждый день. И я стала записывать: сессии, обучение, прочитанные заметки и посещенные вебинары, новости для моего канала, в котором я собираю статистику и многое другое. Каждый день я видела, что сделала сегодня и насколько это было «масштабно» по сравнению со вчера или днем до того. И так как это не планы, а уже выполненные дела, список согревал сердечко и давал некоторое состояние удовлетворенности. Я отказалась от перфекционизма даже в этом процессе, потому что понимала, что если стану разрабатывать специальную систему записи, а не документировать события спонтанно, то я свалюсь в прокрастинацию.

Коучинг прекрасен. Главное – это не получение знаний, хотя это одно из обязательных условий для тех, кто выбрал профессию, главное – получение опыта. Это наша работа с клиентами. И здесь не может быть перфекционизма в принципе, потому что, постоянно развиваясь, мы наращиваем мастерство, остановка в развитии – стагнация, которая своей сутью противоречит тому, чтобы нечто стало идеальным. Мы также не можем сделать сессию идеальной, потому что делим ответственность за то, что происходит внутри сессии, напополам с клиентом. Мы не знаем, куда заведет нас тот или иной вопрос в сессии, потому что мы не можем знать за-

ранее, что ответит клиент, но при этом наша задача – следовать за клиентом. Мы не можем сделать сессию идеальной, но можем принять ту мысль, что она сложится наилучшим возможным сейчас образом для клиента.

И еще пара слов о перфекционизме. Иногда за тем, что называют перфекционизмом, может стоять совершенно другое. Это может быть приступ прокрастинации, нежелание в принципе приступать к тому или иному делу, неверие в то, что игра стоит свеч.

Иногда помимо критиков внешних, которые то и дело стараются сопротивляться переменам в нашей жизни, потому что мы развиваемся, а они стоят на месте, просыпается критик внутренний. Он может предательски шептать на ухо что-то вроде: «У тебя точно не получится! Сколько таких, как ты, провалились? Кто ты вообще такой? Почему ты лезешь не в свое дело, там уже все занято до тебя!» Список ядовитых мыслей можно продолжать до бесконечности, такие списки удивительно похожи, но все же у каждого они свои. Прекрасное средство, чтобы внутренний критик наконец-то заткнулся или его просто стало не слышно, – начать действовать. Для этого нужна смелость. Это может быть больно, сложно или, наоборот, может неожиданно принести удовольствие от того, что мы наконец-то пробуем делать то, чего боялись, и у нас получается. Пока не попробуешь – не узнаешь! Мой

девиз на этом пути, мой девиз, пока я делаю первые шаги, пока я совершенно не уверена, как все закончится и закончится ли как-то вообще.

Смелости! Есть только путь, и нет ничего идеального.

Связь между коучингом и современным искусством

Отношение к коучингу сейчас в нашей стране «не очень». Это еще мягко сказано. Я уже писала об этом раньше. Так я решила провести для себя аналогию еще с одним явлением, моей второй страстью.

Современное искусство. Крайне неоднозначно воспринимается и вызывает волны негатива. Не у всех все одинаково в восприятии этого явления. Люди относятся или восторженно, или настолько отрицательно, что неизбежно начинаются споры и вспышки агрессии.

Около двух лет назад я решила для себя все же попробовать понять современное искусство, пошла на лекцию, и дверь приоткрылась. И там был свет. До того мое главное впечатление от современного искусства выглядело так: мантия, но ничего не понятно.

Чтобы упростить и донести мысль, попробую объяснить следующим образом. Раньше рисовать реалистично было необходимо, чтобы показать то, что видит художник. Чем более реалистично было нарисовано нечто, тем художник был более профессиональным.

Потом появилась фотография, которая научилась фиксировать реальность в точности за секунды. Искусство умерло, не было потребности сидеть часами за мольбертом, вырисовывая волоски на шкурке горносталя, можно было просто сделать снимок. И тогда открылась другая часть процесса – идея. Ради чего все делается? Что хочет сказать художник, показывая свое произведение? Идея стала важнее, чем четкость и реалистичность картинки. Идею можно выразить не только изображением, понятным зрителю, можно использовать все, можно создавать эмоцию, ощущение, чувство. Можно заставить любить и ненавидеть, испытывать страх и необъяснимый восторг, плакать и смеяться. Не нужно иметь академическое образование, нужно иметь опыт. Художником может быть каждый, зрителем может быть каждый, потому что искусство для всех.

Это настолько поразило, настолько было мне близко, как человеку, который так и не научился рисовать, хотя с детства мечтал о художественной школе. Я смогла выражать свои чувства и делиться ими. Я смогла творить. И конечно, когда я делилась своими работами, были «неравнодушные», те, кто пытался не понять, а осудить, потому что ничего там не пытались увидеть.

«Не нравится», «мазня», «абсурд», «ничто» – это лишь

реакции. Реакция – это привычка действовать без попытки остановиться и понять, остановиться и почувствовать. Это не про восприятие, потому что восприятие требует усилий. Мы ленивы в восприятии, оно требует времени, внимания, энергии и вовлеченности, цели. Восприятие позволяет научиться чувствовать, понимать себя и другого, расширяет рамки, в которых мы живем в повседневной жизни. Это ценно, потому что делает нас лучше, но этому надо учиться и фокусироваться. Это не для каждого, но подходит для всех.

При чем тут коучинг? На первый взгляд, это просто задавание вопросов. Это «даже не психология», к которой все более или менее привыкли, хотя процесс привыкания тоже был болезненным. Коучи терпят нападки в свой адрес, подготавливаются в шарлатанстве, инфоцыганстве и некомпетентности. Тут тоже нужен фокус внимания, вдумчивая проба инструмента. Коучинг тоже не для каждого. Принципы, лежащие в его основе, руководящие деятельностью коуча и клиента – осознанность и ответственность. Если нет готовности применять их в жизни, то процесса не случится. Можно обвинить коуча в том, что сессии не дают результата, не осознавая своих реальных ресурсов и отрицая ответственность за действия, которые необходимо совершать для движения вперед. Все просто.

Наша задача не только самим быть осознанными и ответ-

ственными, но и учить клиента в процессе взаимодействия. И тогда станет понятно, зачем все это, и тогда будет результат. Результат зависит от обеих сторон.

Недавно я подумала, почему я почти всегда выбираю новое, то, что не подходит массам и вызывает негативные реакции? Хороший вопрос для рефлексии! Могу только пошутить, что не ищу легких путей.

И коучинг, и современное искусство вызывают во мне отклик именно благодаря ценностям и принципам, которые лежат в основе. Но, как сказала моя более опытная коллега-коуч в один из моментов моего почти что отчаяния, к УЗИ тоже было неоднозначное отношение (поговаривали что это шайтан-машина и она убивает детей, я утрирую, конечно). Если интересно, загуглите, станет легче. Мне стало!

Мой выбор, как правило, – это про стратегическое мышление и только потом про тактику. И результаты таких решений будут видны не прямо сейчас, а через годы. Наша задача сделать все экологично, по-честному, не пытаюсь заработать, отступаясь от принципов.

Инструменты развития коуча

Когда мы учимся быть коучами, нас в первую очередь учат тому, как взаимодействовать с клиентом внутри сессии, как задавать вопросы, а главное, зачем их задавать, почему мы должны делать именно так. В моем случае была еженедельная практика в тройках внутри школы, на практиках мы отработывали полученные навыки. Это были наблюдаемые **практики-сессии в тройках** с куратором Академии. Почему тройки – это эффективно?

Во-первых, ты успеваешь побыть в роли коуча и поработать с запросом, отработать то, что тебе дали в теории, попробовать новое в учебном пространстве с другими такими же коучами, которые изучили то же, что и ты. Это безопасно и комфортно.

Во-вторых, ты успеваешь побыть в роли клиента и посмотреть, как работает изученное с другой стороны, как чувствует себя клиент, получая такие вопросы, отвечая на такие вопросы. Как чувствует себя тот, кто сидит напротив коуча в сессии? Часто ли вы задавались таким вопросом? Все мы люди, и работаем мы тоже с людьми. Нам важно расширить свое поле зрения и поле эмоциональной картины мира. Получать коучинг для коуча в качестве клиента – условие обя-

зательное, я считаю. Например, я знаю, что для психотерапевтов быть в роли клиента при обучении – тоже обязательное условие, это неспроста. Даже закончив обучение, я продолжаю получать коучинг от коллег, сверяясь с собственными ощущениями.

В-третьих, внутри сессии в тройке ты можешь побыть в роли наблюдателя, и это особо ценно, потому что ты уже не вовлечен в коучинговое взаимодействие, и ты можешь выйти за пределы ситуации, подняться над ней и мыслить инструментально: что было использовано, что не было, как можно было сделать иначе, попробовать выстроить собственные гипотезы, наметить план рефлексии. Отдельная роль куратора в такой практике также заслуживает внимания, потому что он дает продвигающую обратную связь.

Эта услуга доступна во время учебы, хотя никто не мешает сделать то же самое самостоятельно, привлекая коллег, с которыми вам интересно практиковаться для развития и движения вперед.

А еще у коуча есть два незаменимых инструмента для прокачки себя профессионально и развития себя как личности. Не забывайте, даже будучи профессионалом с сотней дипломов, мы в первую очередь остаемся людьми, как бы радостно или грустно это ни звучало. И развитие не может останавливаться. Оно постоянно, пока мы живы. Иначе стаг-

нация и неминуемая смерть, не важно, на каком уровне.

Итак, **менторинг!** Одним из обязательных условий для аттестации на АСС в ICF является прохождение десяти часов менторинга, три часа из которых должны быть индивидуальными. Это тоже неспроста. Оттачивая мастерство, мы можем привносить в сессии со временем собственные фишки, персональный стиль. Это развивается медленно, с каждой проведенной сессией. Но нам всегда надо сверяться со стандартами. Для такой сверки и существует менторинг для коуча.

Вот что сказано о менторинге на сайте ICF (ссылка на источник <https://icf-russia.ru/icf-info/mentoring/>):

«Менторинг – это самая эффективная форма поддержки коучей, один из методов обучения, при котором более опытный коуч (ментор) делится имеющимися знаниями со своими подопечными на протяжении определенного времени с целью помочь им более эффективно выполнять работу и строить карьеру.

Менторинг – обязательная процедура для сертификации коучей в Международной федерации коучинга (ICF). Несмотря на глубокие теоретические знания, полученные во время обучения коучингу, практически все начинающие коучи испытывают трудности в работе с клиентами. Вот

тут-то и пригодится менторинг».

Несмотря на то что на первый взгляд новичку может показаться излишним ходить к ментору, на деле мы убеждаемся, что это максимально продвигающая процедура. Десять часов менторинга на сто часов практики также неслучайно, вообще рекомендуется проходить менторинг один раз в десять-двадцать клиентских сессий. Со временем я поняла, что это оптимальный режим для меня тоже.

О том, как проходит процедура, написано в отдельной заметке, я рассказываю, как прошел мой первый персональный менторинг. Там много про инсайты и эмоции, сейчас предлагаю сконцентрироваться на технической стороне вопроса.

Так зачем же менторинг? *Менторинг способствует:*

- *профессиональному росту и повышению мастерства коуча,*
- *овладению глубинной структурой процесса работы с клиентами,*
- *расширению поведенческого репертуара коуча (что и в какой ситуации делать),*
- *умению создавать собственные технологии и уникальные решения,*
- *определению неповторимого стиля в коучинге.*

Мне забавнее всего читать про стиль в коучинге. Раньше я недоумевала, как же может появиться стиль, когда компетенции у всех одни и те же, принципы одинаковые, вопросы плюс-минус повторяются. Может! У меня отмечено максимальное количество воздуха в сессии, наличие сильных продвигающих вопросов, есть юмор и провокации клиента (с разрешения клиента, конечно), а также неукоснительное следование принципам. Это уровень АСС, я пока не пошла дальше, дальше, как мне говорят менторы и супервизоры, на уровнях РСС и МСС будут изменения. Там другие уровни, к ним я пока только стараюсь подступить. Это зона роста.

Менторинг может быть в индивидуальном формате (вы с ментором один на один), в групповом формате (ментор, менти и активные наблюдатели), также могут быть приглашены так называемые наблюдатели «в аквариуме», которые могут только смотреть, но не принимают активного участия. Я ходила в «аквариум» два раза, прежде чем набраться смелости пойти на менторинг активным участником, очень помогло привыкнуть, понять, что же там происходит.

С менторингом мы примерно разобрались, он обязателен для получения АСС ICF. Но есть еще одна важная процедура, которая хоть и не обязательна, но является колоссально продвигающей и важной для развития коуча как личности.

Это супервизия.

Начнем с главного, описания понятий.

Супервизия – это форма поддержки коуча в индивидуальном и профессиональном развитии. Во время супервизии у коуча есть возможность исследовать свои взаимоотношения с клиентом и свои переживания во время работы относительно клиента и справиться с ними. (Взяла на сайте уважаемого мной Эриксоновского университета ссылку: [https://erickson.ru/coaching/mentoring-i-superviziya/.](https://erickson.ru/coaching/mentoring-i-superviziya/))

Позже в отдельной заметке я описываю свои эмоции и инсайты после первой супервизии, спойлер – это было непередаваемо и максимально продвигающе, как будто мои коучинговые крылья выросли еще на сантиметр за полтора часа. Пока для понимания опишу, зачем она нужна.

Супервизия способствует:

- развитию осознанности коуча в области коучинговых отношений с клиентом с помощью анализа происходящего между коучем и клиентом взаимодействия в процессе сессии и коучинговых отношений;*
- приобретению понимания места и времени применения коучинговых техник и методик, а также их влияние на коучинговые отношения, на клиента и на его продвижение*

к коучинговым целям;

- *расширению понимания и осознанности своих сознательных и бессознательных стратегий и обучению использовать их как ресурсы для дальнейшего развития и возможностей в работе с клиентами.*

Процедура супервизии может отличаться у каждого отдельного супервизора, потому что это творческий процесс, главное в котором создать доверительное комфортное пространство, в котором все участники в первую очередь смогут получить возможности для личностного роста. Супервизия, как и менторинг, может быть индивидуальной и групповой.

Эту процедуру я также крайне рекомендую. Она окрыляет. У нас в школе в общем чате выпускников есть шутка, которая звучит частенько. Когда кто-то пишет кейс, с которым не может справиться, а коллеги видят, что ситуация эта у коуча повторяющаяся, кто-то обязательно напишет: «К супервизору!» и обязательно добавит смайлик. Потому что у нас там тоже очень классная безопасная среда, а дать такой совет – не значит лезть не в свое дело, это про поддержку.

Описанные процедуры являются платными. Но бывает, что некоторые клубы коучей или школы включают такие мероприятия в свой план, тогда можно суметь попасть в список активных участников или даже стать менти/супервизи

и быть везунчиком.

Остановка и оценка пройденного пути

«Налет» в качестве коуча в какой-то момент превысил тридцать часов, целый день после этого я не коучила и не коучилась в качестве клиента, был день отдыха, который я дала себе осознанно. Я надеялась, что в голове что-то уляжется. Причиной стало отсутствие полной ясности в дальнейших шагах и реальных сроков достижения поставленной цели при имеющихся ресурсах и скорости работы.

Когда я пошла учиться коучингу и отдала деньги за первый модуль обучения, у меня еще был шанс «соскочить», потому что я могла сделать выбор не идти на второй, более длительный и дорогой, модуль. Потом наступил второй модуль, и вот он уже идет, и денег потрачено еще больше, и времени тоже. Моя первая, главная и самая дорогостоящая ошибка была в том, что я не видела полной картины.

Цель по получению сертификата ACC ICF я считала для себя краткосрочной, потому что на нее было отведено менее полугода. Что же было, когда я углубилась в детали? Я поняла, что не имела сколько-нибудь четкого представления о цене вопроса и о том, что надо было делать.

Поэтому я устроила для себя сверку. Информация, описанная ниже, была актуальна на февраль 2021 года. Я собрала ее для себя, чтобы понимать, как я смогу стать ACC ICF по пути ACSTH (есть, между прочим, и другие пути).

Что необходимо.

Более шестидесяти часов обучения обучения коучингу по программе ACSTH или частично по программе АСТР. (Так как ACSTH мой путь, привожу его для примера, у меня будет в итоге семьдесят шесть часов после прохождения второго модуля курса, который идет сейчас.)

Прохождение десяти часов менторинга с коучем-ментором уровня ACC, PCC, MCC (всего десять часов на протяжении минимум трех месяцев, из которых минимум три часа в индивидуальном формате).

Минимальные требования к опыту: сто астрономических клиенто-часов с минимум восемью клиентами, из них минимум семьдесят пять оплаченных. Все ACC-кандидаты могут включать в таблицу клиентских часов сессии, проведенные после начала обучения на программе. Кроме того, по крайней мере двадцать пять из этих часов должно пройти в течение восемнадцати месяцев до подачи заявки на сертификацию.

Оценка результатов работы: аудиозапись (в формате MP3) одной сессии (двадцать-шестьдесят минут) и ее письменная

транскрипция на английском языке.

Онлайн-тестирование (условие введено начиная с 1 апреля 2014 года).

Подача заявки на сертификацию.

Кстати, кроме одного из указанных выше пунктов, все перечисленное является платным.

Прийти к сертификации и стать коучем уровня АСС – очень недешевое удовольствие. Вопрос в том, что цена и ценность для каждого свои. Для меня это стоило того.

Инвентаризация понимания, что мне предстоит сделать, очень помогла в какой-то момент мобилизовать усилия, все просчитать и спланировать.

Реальные клиенты или бартерные сессии?

У меня есть более опытная коллега из другой страны, я частенько бегаю к ней, чтобы получить информацию из первых уст, основанную на опыте. Я могу сказать, что этот человек не только работает как коуч со мной и обменивается сессиями, которые идут в зачет оплаченных часов в мою таблицу учета часов, но и дает мне реальный результат на пути к сертификации АСС. Осознала я это в момент, когда ощутила состояние выхода из прокрастинации, которая длилась какое-то время после того, как я поняла, как много всего мне еще предстоит сделать. Я начинала действовать даже в тех случаях, когда были какие-то неприятные эмоции и хотелось отложить что-то на попозже. Я словно натренировала в себе какую-то мышцу, которая работала по схеме: **остановка – оценка стимула – решение – реакция**.

Я не могу не упомянуть, что на меня очень сильно повлияла одна фраза. Это была неожиданно приятная встреча с человеком, который для меня гуру. Он также работает с людьми, но до его уровня только тянуться с благоговением.

И вот он, показав мне мою неготовность действовать, за-

мешательство в моменте, сказал: *«Просто оцени, насколько это {твое действие} двигает тебя к твоей цели»*. Если двигает, делай и достигай. Не двигает – забей. Просто, да не совсем. Есть страхи, мозг сопротивляется, не желая выходить из состояния покоя и наименьших затрат энергии. Но это тоже оправдания. Мозг может сражаться сам против себя и своей природы, на то он и самый умный орган в нашем организме. Неокортекс нам в помощь!

На переваривание и применение на практике даже самых глубоких инсайтов у меня уходит время, иногда много времени, колоссальное количество (при моем-то стремлении все сделать скорее). Упасть на дно, чтобы было дальше некуда падать, а потом оттолкнуться от него – работает. Проведя рефлекссию сессий с коллегой, я поняла, что все, что я делала последние два месяца – это училась действовать согласно той самой мысли: *«Просто оцени, насколько это {твое действие} двигает тебя к твоей цели»*. И мне до сих пор неприятно, мозг саботирует, тело сопротивляется, но я иду к цели, потому что я делаю. Действия и опыт важнее тысячи прочитанных книг. Для меня это не просто слова. Так как в фокусе у меня на тот момент была именно практика, самое сложное для меня было предлагать себя как коуча не только незнакомым людям, но и людям из моего окружения, которые были частью моей целевой аудитории.

Примерять новую роль для меня всегда было сложным. Страх того, что же подумают, как оценят, осудят или нет, всегда был со мной в качестве наследства со школьных времен, когда внимание ко мне со стороны семьи измерялось качеством моих оценок в дневнике. Не делайте так! Я так со своим ребенком не делаю (тут директивность незаметно вошла в чат). Вместо достигатора, страждущего получить оценку повыше и одобрение на свои действия, можно получить человека, который станет намеренно саботировать систему и правила. Ничего плохого ни в одной, ни в другой крайности нет, кроме того, что ребенок не чувствует себя любимым. Кто бы объяснил это в моем детстве всем тем, кто рожал в 80-90-е годы прошлого столетия!

Так вот, я сфокусировалась на том, чтобы набрать практику. Практика для АСС нужна в количестве ста астрономических часов. Из них семьдесят пять часов должны быть оплаченными. Не менее восьми клиентов в общем зачете. Это количественные показатели, среди которых качества касается лишь требование об оплате.

Мы же с коллегой, той самой, о которой я рассказала в начале заметки, подняли вопрос о качестве наших сессий. Она уже прошла свой путь и уже была АСС на тот момент (шла к РСС). И качество между собой мы обозначили как работу с неподготовленным реальным клиентом. Если сессия идет

в формате коуч – коуч, мы многое теряем. Мы не имеем потребности объяснять, что такое коучинг, давать понимание о том, какие вопросы он может или не может решить, мы имеем дело с человеком подготовленным, который понимает суть нашего вопроса и зачем мы его задаем. Эта тренировка словно в треть силы, а то и менее интенсивная. Как плавать в бассейне у отеля, когда тебя ждет океан с волнами четыре метра высотой. Это несопоставимо (хотя бартерные сессии важны и необходимы, я пишу об этом отдельно).

Что о реальном клиенте?

Часто он не понимает, что такое коучинг, и даже если работал раньше с коучем, нам все равно необходимо потратить время на пояснения, потому что тот коуч мог быть выпускником другой школы, придерживаться иных стандартов или не придерживаться вообще.

Должны дать ясное понимание того, что коучинг может, а чего не может. Это рассказ о том, что коучинг – это работа и между сессиями, что решений за клиента приниматься не будет, что не существует «волшебной таблетки». Чувствуете, как все становится сложнее?

Реальный запрос может быть какой угодно. Из любой сферы, любой сложности. Он может быть нереалистичным,

не отSMARTованным. Может быть как на уровне действий, так и на уровне чувств. О чем угодно. И вы можете не быть готовы к такому многообразию жизни и такой высоте и напору волны в океане.

Клиент реальный, в отличие от клиента-коуча, не будет понимать ваши вопросы о поиске мотива, локусе контроля и о том, что он чувствует в моменте с полуслова. Потому что клиенту таких вопросов, возможно, вообще никто никогда не задавал. Надо будет объяснять. Говорить на языке клиента – одна из наших важнейших задач, но при этом и одна их наиболее необходимых для качественной сессии. А это значит стать зеркалом для совершенно разных людей, стать другим несколько раз в день (по количеству сессий) и не забыть вернуться и снова стать собой. Я воспринимаю это как игру, поэтому у меня очень высокая устойчивость к проблеме клиента, моя суперсила – уметь переодеться за секунды и не оставить ничего чужеродного внутри себя. Это важно для эмоционального и психического здоровья как коуча, так и других людей, которые работают с людьми в помогающих профессиях.

Добавьте к перечисленному случаи, когда вы с клиентом просто несовместимы на каком-то более глубинном уровне. Страшно? Мне да. И я преодолеваю. Учусь работать с возражениями, учусь объяснять понятно, учусь доносить смыс-

лы. И практика в этом непростом деле помогает мне выстраивать практику в коучинге. Все взаимосвязано. Во всем есть смысл.

Зачем нужен менторинг?

Я впервые транскрибировала свою сессию, записанную с клиентом днем ранее написания этой заметки. Сделала это самостоятельно. Почему я так сделала, почему не отдала фрилансеру? Тут две важных причины.

Я очень хотела себя послушать и понять для себя, что я делаю так или не так. Посмотреть на сессию «сверху», не будучи внутри процесса.

Этика. Я не знала, насколько это «ок», потому что клиент дал разрешение в начале сессии передавать ее запись на менторинг и использовать в учебных целях, а транскрибация фрилансером не может быть отнесена ни к одному из этих случаев. Хотя я думаю, что полное обезличивание материала помогло бы (звук не выдает, кто именно клиент). Позже я поняла, что все отдают свои сессии на транскрибацию, и в этом нет ничего такого, но обезличить материал стоит заранее.

На короткую тридцатиминутную сессию ушло около трех с половиной часов работы по транскрибации. Это не долго, могло быть гораздо хуже, здесь помогло, что я сама ранее была в этой сессии и знала, о чем мы говорили, мне не приходилось переслушивать.

Зачем я все это делала? Я готовилась к тому, чтобы в первый раз опробовать на себе роль менти. Еще за месяц до этого я вообще никогда не бывала на менторинге для коучей и не знала, как это происходит.

Мнеторинг является неотъемлемой частью развития коуча, менторинги необходимо проходить по рекомендации опытных товарищей раз в десять-двадцать часов работы с клиентами, чтобы понимать, насколько ты хорош в работе, насколько ты придерживаешься этики, насколько в твоей сессии проявлены маркеры компетенций. Это если говорить о функционале широко.

Если более узко, то перед менторингом менти ставит себе цель на этот менторинг, она может быть привязана к компетенциям коуча, например рассмотреть, насколько проявлено партнерство со стороны коуча (компетенция №4) или заключен ли контракт (компетенция №3). Ментор не только дает обратную связь в формате да/нет, но и может поделиться опытом и рассказать, как можно было сделать иначе, помогает выстраивать гипотезы и моделировать вопросы.

Менторинг – это про инвентаризацию и точки роста в дальнейшем. До АСС-менторингов надо пройти не менее десяти часов, из них не менее трех часов индивидуально. На тот момент у меня было «зеро» по этому показателю.

Тренд на ускорение

Мир ускоряется, ускоряются процессы создания и распространения информации, мы уходим в онлайн, и теперь нет границ в пространстве, достаточно стабильного соединения, устройства с выходом во всемирную сеть, и все, мы снова на связи. Перед нами безграничный выбор, мы можем получить профессию не выходя из дома, мы можем познакомиться и общаться с человеком, который живет по другую сторону экватора, с человеком, с которым мы, скорее всего, никогда даже не увидимся в реальном мире. Мы можем заказать почти любой товар, если это законно в нашей стране. Кажется, что, нажимая кнопки или заставляя активизироваться сенсоры на экране, мы становимся всемогущими.

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.