

18+

АЛЕКСЕЙ ТИЩЕНКО

ПРАКТИЧЕСКАЯ ТЕТРАДЬ КОУЧА

30 ПРАКТИЧЕСКИХ УРОКОВ

Алексей Тищенко

**Практическая тетрадь коуча.
30 практических уроков**

«Издательские решения»

Тищенко А.

Практическая тетрадь коуча. 30 практических уроков /
А. Тищенко — «Издательские решения»,

Эта тетрадь — ваш рабочий инструмент. В ней собраны техники, которые помогут вам не «лечить» человека, а переводить его из состояния «я не могу» в состояние «я сделаю».

Практическая тетрадь коуча 30 практических уроков

Алексей Тищенко

© Алексей Тищенко, 2026

ISBN 978-5-0071-4061-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Практическая тетрадь коуча: 30 практических уроков

Инструментарий для превращения потенциала в результат

— — — — —

ВВЕДЕНИЕ: В чем сила коучингового подхода?

Коучинг — это не про «советы бывалого» и не про «психотерапию травм». Это про создание среды, в которой человек, с которым вы работаете (клиент, сотрудник, коллега), совершает квантовый скачок в своем мышлении.

Ваша роль как коуча:

1. Зеркало: Отражать клиенту то, что он не замечает (его ограничивающие убеждения и слепые зоны).
2. Архитектор: Помогать строить структуру из его хаотичных мыслей.
3. Катализатор: Ускорять процесс принятия решений, задавая правильные вопросы.

Как пользоваться этой тетрадью:

- Фокус на действии: Теория в коучинге мертва без эксперимента. Каждый урок заканчивается «Полемика для практики» — обязательно заполняйте его после реальной сессии.
- Честность с самим собой: Прежде чем применять инструмент к другим, опробуйте его на себе. Коуч — это инструмент, и этот инструмент должен быть настроен.

Вы готовы стать проводником к чужому успеху? Тогда приступим к первой настройке.

— — — — —

УРОК 1. Смена парадигмы: Переход от «Почему?» к «Как?»

Большинство начинающих коучей совершают ошибку: они спрашивают «Почему ты это чувствуешь?» или «Почему ты не сделал?». Это путь в никуда. Вопрос «Почему?» уводит в анализ прошлого, в поиск оправданий и бесконечное «копание» в причинах.

Коучинг фокусируется на будущем. Ваш главный инструмент — переход от анализа причин к дизайну решений.

Практическое задание: «Трансформация вопроса»

Теория: Вопрос «Почему?» — это допрос. Вопрос «Как?» или «Что?» — это исследование.

- Вместо: «Почему ты боишься?» \$→\$ Спроси: «Что именно происходит, когда этот страх активируется?»

- Вместо: «Почему ты не начал проект?» \$→\$ Спроси: «Что является первым шагом, который ты можешь сделать прямо сейчас?»

Поле для практики:

Запишите 3 вопроса, которые вы задавали (или могли бы задать) клиенту, и трансформируйте их в коучинговые:

1.

Старый вопрос: _____

Новый вопрос: _____

2.

Старый вопрос: _____

Новый вопрос: _____

3.

Старый вопрос: _____

Новый вопрос: _____

— — — — —

УРОК 2. Колесо баланса: Визуализация «слепых зон» клиента

Это классика коучинга, но мы разберем её через призму «быстрого сканирования». «Колесо баланса» нужно не для того, чтобы заставить клиента идеально сбалансировать жизнь, а для того, чтобы моментально выявить приоритет.

Практическое задание: «Экспресс-колесо»

Коуч не должен тратить час на рисование кружков. Используйте быстрый протокол.

Инструкция для клиента:

1. Назови 8 сфер своей жизни (например: Карьера, Деньги, Здоровье, Отношения, Окружение, Личностный рост, Яркость жизни, Духовность).

2. Оцени каждую сферу от 1 до 10 по шкале удовлетворенности прямо сейчас.

3.

Критический вопрос: «Если бы ты мог поднять только ОДНУ сферу на +2 балла в течение недели, что принесло бы максимальный эффект для всех остальных?»

Поле для практики:

Запишите результаты экспресс-сессии:

- Самая провальная сфера (ниже 4): _____

- Выбранная сфера для фокуса: _____

- Ответ клиента на вопрос: «Какой один маленький шаг ты сделаешь в этой сфере завтра утром?»

— — — — —

Секрет коуча: Не позволяйте клиенту планировать «большие изменения». Коучинг эффективен только тогда, когда он превращается в микро-действие.

— — — — —

Вы сделали первые два шага. В Уроке 3 мы разберем, как слушать «между строк» и почему тишина — самый дорогой инструмент в вашем арсенале.

УРОК 3. Активное слушание: Услышать то, что не сказано (и почему тишина — ваш лучший друг)

Большинство людей слушают, чтобы ответить. Коуч слушает, чтобы понять. Активное слушание — это не просто кивание головой. Это полное погружение в карту реальности клиента, считывание его невербальных сигналов, темпа речи, пауз и, самое главное, умение использовать тишину.

Тишина в коучинге — это неловкая пауза. Это самый мощный катализатор для клиента. Она заставляет его мозг искать ответы глубже, формулировать мысли точнее и заполнять пустоту своими истинными, часто скрытыми, желаниями.

Практическое задание: «Тишина как радар»

Теория: Когда вы задаёте вопрос, и клиент замолкает, не торопитесь. Считайте про себя до 5—10. В этот момент его мозг не просто «думает» — он работает над преодолением внутреннего сопротивления, ищет формулировки, которые раньше были заблокированы.

Инструкция:

Во время следующей коуч-сессии (или просто важного разговора, где вам нужно, чтобы человек задумался):

1. Задайте открытый вопрос (не «да/нет»).
2. После ответа клиента (или после того, как он начнет отвечать и запнется), сознательно помолчите 3—5 секунд.
3. Наблюдайте, что произойдет.

Поле для практики:

Запишите:

- Вопрос, который вы задали: _____
- Первая реакция клиента: _____
- _____

Что произошло во время вашей паузы? (Клиент заговорил снова? Изменил формулировку? Сделал глубокий вдох?):

• _____

Что нового вы узнали, чего бы не узнали, если бы не молчали?

Секрет коуча: Чем дольше тишина, тем глубже ответ. Используйте это как стратегический инструмент, а не как проблему.

— — — — —

УРОК 4. Модель GROW: Шаблоны для структурированного роста

Модель GROW — это фундаментальный каркас коучинговой беседы. Это как GPS-навигатор, который помогает вам и клиенту не заблудиться в поиске решения.

G — Goal (Цель): Чего ты хочешь? Каков желаемый результат?

R — Reality (Реальность): Что происходит сейчас? Каковы факты?

O — Options (Варианты): Какие есть варианты действий?

W — Will (Действие/Воля): Что конкретно ты сделаешь? Когда?

Практическое задание: «GROW-скелет»

Теория: Модель GROW позволяет перейти от абстрактных желаний к конкретным шагам. Ваша задача — задавать вопросы, которые последовательно ведут клиента по этому пути.

Инструкция:

Проведите мини-сессию по модели GROW (с собой или с коллегой/другом, который готов к такому эксперименту).

Поле для практики:

Запишите ключевые вопросы и ответы клиента по каждому этапу:

1.

G (Цель): «Какой конкретный результат ты хочешь получить? Как ты поймешь, что достиг (ла) его? Как эта цель согласуется с твоими ценностями?»

Ответ клиента (формулировка цели): _____

2.

R (Реальность): «Что происходит сейчас в связи с этой целью? Что уже сделано? Что является препятствием? Кто еще вовлечен в ситуацию?»

Ответ клиента (описание реальности): _____

3.

O (Варианты): «Какие есть варианты действий? Что еще можно попробовать?»

Если бы у тебя было 10 миллионов долларов/волшебная палочка, что бы ты сделал (а)?» (Это расширяет мышление).

Ответ клиента (список вариантов): _____

1. W (Воля/Действие): «Какой один конкретный шаг ты сделаешь в течение 24/48 часов? Когда именно? Что тебе нужно, чтобы его сделать? Что может помешать, и как ты это преодолеешь?»

Ответ клиента (конкретный шаг): _____

Секрет коуча: Каждый вопрос должен быть направлен на то, чтобы клиент сам нашел ответы. Вы не даёте решений, вы задаёте вектор.

— — — — —

Вы начали осваивать глубокое слушание и структурирование. В Уроке 5 мы перейдем к работе с ограничивающими убеждениями — вашим главным врагом в коучинге.

УРОК 5. Работа с ограничивающими убеждениями: Взлом невидимого потолка клиента

Ограничивающие убеждения — это невидимые «стены», которые клиент строит вокруг себя. «Я недостаточно хорош», «У меня никогда не получается», «Это слишком сложно». Они звучат как абсолютная правда, но на самом деле это всего лишь привычные мысли, которые блокируют действие.

Задача коуча — не спорить с этими убеждениями, а подвергнуть их сомнению, показать их относительность и создать пространство для новой, поддерживающей мысли.

Практическое задание: «Детектор убеждений и сомнений»

Теория: Убеждения не рушатся прямой атакой. Их нужно расшатать изнутри. Самый эффективный способ — поиск исключений и доказательств обратного.

Инструкция:

Во время сессии, когда клиент озвучивает ограничивающее убеждение:

1. Повторите его убеждение: «Я слышу, что ты веришь в то, что „у тебя никогда не получится начать новое дело“».

2. Задайте «вопрос-скептик» (поиск исключений): «Было ли хоть ОДНО исключение, когда у тебя ПОЛУЧИЛОСЬ начать что-то новое, пусть даже самое маленькое?»

3. Задайте «вопрос-масштаб» (поиск последствий): «Если бы это убеждение было истинной в 100% случаев, что бы произошло? Какие последствия для твоей жизни?»

4. Задайте «вопрос-выбор» (смена перспективы): «Во что ты ХОЧЕШЬ верить вместо этого? И что произойдет, если ты поверишь в это?»

Поле для практики:

Запишите:

- Ограничивающее убеждение клиента: _____
- Ответ клиента на вопрос о исключениях: _____

- Ответ клиента на вопрос о последствиях: _____
- Новое убеждение, которое клиент готов попробовать: _____

Секрет коуча: Вы не меняете убеждение за клиента. Вы помогаете ему САМОМУ увидеть его нелогичность и выбрать более выгодную для себя версию.

— — — — —

УРОК 6. Техника «Что если бы...»: Расширение карты возможностей клиента

Часто клиент застревает в проблеме, потому что видит только один путь или не видит выхода вообще. Его мышление сужено текущими обстоятельствами и страхами.

Задача коуча — временно убрать эти ограничения и пригласить клиента в мир бесконечных возможностей. Для этого используется метод «Что если бы...» — он позволяет мозгу начать генерировать идеи без цензуры и страха неудачи.

Практическое задание: «Волшебная палочка и другие чудеса»

Теория: Гипотетические вопросы отключают рациональную критику и активируют творческое полушарие.

Инструкция:

Когда клиент не видит выхода или говорит «я не знаю»:

1. Задайте «волшебный» вопрос: «Если бы у тебя была волшебная палочка, и ты мог (ла) изменить ОДНУ вещь в этой ситуации прямо сейчас, что бы это было?»

2. Задайте «идеальный» вопрос: «Если бы ты точно знал (а), что не можешь потерпеть неудачу, что бы ты сделал (а)?»

3. Задайте «ресурсный» вопрос: «Представь, что у тебя есть 10 миллионов долларов/идеальная команда/безграничное время. Что бы ты сделал (а) по-другому?»

Поле для практики:

Запишите:

- Проблема клиента, в которой он застрял: _____
- Ответ клиента на «волшебный» вопрос: _____
- Ответ клиента на «идеальный» вопрос: _____
- Ответ клиента на «ресурсный» вопрос: _____
- Какие новые, неочевидные варианты действий появились после этих вопросов?

Секрет коуча: Вы не ищете практические решения в этих ответах. Вы ищете направление мышления и новые идеи, которые потом можно будет заземлить в реальность.

— — — — —

Вы начали осваивать глубокий уровень работы с мышлением клиента. В Уроке 7 мы разберем, как работать со страхами клиента, не углубляясь в психотерапию, а переводя их в ресурс.

УРОК 7. Страх как навигатор: Перевод тревоги в конкретный план

Коучинг — это не работа с травмами прошлого (это область психотерапии), но это работа со страхами перед будущим. Когда клиент говорит: «Мне страшно провалиться» или «Я боюсь осуждения», он замирает. Ваша задача — не «успокоить» его, а использовать этот страх как информацию.

Практическое задание: «Деконструкция монстра»

Теория: Страх — это не результат, это «сигнал о нехватке данных». Если мы разложим страх на составляющие, он превращается из «монстра» в список задач.

Инструкция:

Когда клиент озвучивает страх, используйте технику «Разборка на запчасти»:

1. Конкретизация: «Чего именно ты боишься в самом плохом сценарии?»

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.