

Марина Мелия

КАК
УСИЛИТЬ
СВОЮ СИЛУ?
Коучинг.

от автора бестселлера
«БИЗНЕС — ЭТО ПСИХОЛОГИЯ»



2-е издание
Дополненное

Марина Мелия

Как усилить свою силу? Коучинг

«Альпина Диджитал»

2012

Мелия М. И.

Как усилить свою силу? Коучинг / М. И. Мелия — «Альпина Диджитал», 2012

Книга «Как усилить свою силу? Коучинг.» о том, что каждый из нас может реализовать заложенный природой потенциал и повысить свою эффективность. Марина Мелия приглашает читателя в «мастерскую» коуча, где происходит обычно скрытый от посторонних глаз процесс консультирования. Свойственный автору диалогичный стиль изложения делает книгу своеобразным коуч-консультантом и помогает читателю по-новому взглянуть на себя, прояснить свои истинные ценности и цели, превратить жизненные проблемы в задачи, найти собственные ресурсы для их решения.

Содержание

Выражение признательности	6
Предисловие	7
Введение	10
Глава I	12
Мифы о гармоничном развитии	12
Как коучинг помогает усилить свою силу	15
Коучинг – ключ к себе	21
Глава II	23
Что такое коучинг?	23
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Марина Мелия

Как усилить свою силу? Коучинг

Научный редактор *Е. Щедрина*

Редактор *О. Нижельская*

Руководитель проекта *И. Гусинская*

Корректор *Е. Аксёнова*

Компьютерная верстка *К. Свищёв*

Дизайн *С. Прокофьева*

© Мелия М.И., 2012

© ООО «Альпина Пабlishер», 2012

Мелия М.

Как усилить свою силу? Коучинг. / Марина Мелия. – 2-е изд., доп. – М.: Альпина Пабlishер, 2012.

ISBN 978-5-9614-2715-8

Все права защищены. Никакая часть электронного экземпляра этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Выражение признательности

Коучинг и написание книги о нем – два настолько трудно совместимых дела, что вряд ли я смогла бы решиться на эту затею, если бы не помощь и влияние многих людей.

Я благодарна судьбе за то, что мне удалось увидеть воочию, как работают великие Карл Роджерс, Виктор Франкл, Карл Витакер, Вирджиния Сатир, Джеймс Бьюдженталь... Эти встречи изменили мою профессиональную жизнь и стали открытием в понимании реального человеческого контакта и возможности услышать Другого.

В этом ряду и два отечественных психолога – Владимир Столин и Андрей Копьев. С Владимиром Столиным мы были партнерами по первому в СССР психологическому кооперативу «Интеракт» и по первой в России психологической консалтинговой компании RHR International/ECOPSY. На это время приходится бесценный опыт первых контактов с руководителями предприятий, первые попытки «психологическими методами помочь развитию экономики России» (именно этот смысл мы вкладывали в название ECOPSY). Кроме того, я убеждена, что все отечественное корпоративное консультирование вышло из «столинской Погодинки»¹. С Андреем Копьевым меня связывают почти 20 лет совместной работы. Ежедневное общение с таким блестящим профессионалом дало мне больше, чем десятки прочитанных книг.

Я признательна всем моим коллегам по «ММ-Классу» за интеллектуальную поддержку: многие мысли, изложенные в этой книге, родились в диалоге с ними. Особенно мне хотелось бы поблагодарить Екатерину Гарсиа и Светлану Спичакову, которые не только сумели организовать меня для этой работы, но и очень тщательно работали с материалом книги. И, конечно, Марию Сидорову, которая прошла со мной весь этот путь: от распечаток материалов мастер-классов до сверки окончательного варианта рукописи.

Хочу выразить глубокую благодарность слушателям мастер-классов, подтолкнувшим меня к тому, чтобы поделиться своим двадцатипятилетним опытом.

Я благодарна всем своим клиентам, которые были и остаются моими главными учителями.

¹ По адресу Погодинка, 20/5 в 80-е годы прошлого века располагалась первая в СССР платная психологическая консультация

Предисловие

Коучинг – это что-то модное и таинственное. И очень современное. Личный психотерапевт, психоаналитик – это XX век, а вот личный коуч – это век XXI. Что же это такое? «Наука, искусство, ремесло, – отвечает Марина Мелия, – и все это сплавлено воедино». Как в профессии хирурга, или скульптора, или режиссера. Раскрыть в книге творческую составляющую профессии сложно. И все же в других творческих профессиях есть очевидный результат творчества – будь то сложнейшая операция на сердце, скульптура или кинофильм. Есть и место для подписи автора под своим произведением. Даже «ближайшие родственники» коуч-консультантов – спортивные тренеры – могут наслаждаться публичностью своего успеха – выигранными медалями и призовыми местами их подопечных. Продукты творчества коуч-консультанта – особенно работающего с Первыми лицами бизнеса – не видимы внешнему глазу, имена клиентов, сам факт работы укрыты завесой профессиональной тайны.

Марина Мелия не опирается на звучные имена и славу своих клиентов, не приписывает себе их успехи, не приводит многостраничных стенограмм своих встреч и не публикует рецептурное меню. И тем не менее после прочтения книги читатель поймет и что такое коучинг, и зачем он нужен, и на чем основан, как строится и что движет процессом, что должен уметь коуч-консультант и какие ловушки подстерегают коуча в его профессиональном деле. Более того, после знакомства с книгой – написанной удивительно легко, просто, в разговорной манере – возникает ощущение, что тебе продукт все же показали, что-то осязаемое, зримое все-таки было или как-то возникло в сознании.

Одна из опорных идей книги, вынесенная в ее заголовок, – «секрет успеха – в способности раскрыть свои преимущества и организовать свою жизнь так, чтобы максимально эффективно их использовать». Казалось бы, эта идея и так присутствует в сознании профессионального сообщества, да и в более широком плане – в общественном сознании. И все же для большинства людей – это просто красивые слова, элегантная идея. Ее чрезвычайно трудно использовать – как в отношении других людей, так и в отношении нас самих.

Коуч-консультант помогает другим людям, опираясь на их собственные таланты, достичь их целей. Обнаружить талант в другом – легко сказать! Мы – критичные люди. Мы научены видеть слабости и недостатки в любом профессиональном деле – политике, искусстве, бизнесе. Чужие успехи мы легко объясняем – удачными обстоятельствами, везением, ситуацией. Приписывать выдающийся успех другому таланту, уму, воле того, кто этого успеха добился, – значит идти наперекор своему нутру – совершить над собой насилие. Это все равно что признать: тебе самому чего-то из этого набора – таланта, ума, воли – не хватило. Ну хорошо бы еще речь шла о людях из другого мира – о Билле Гейтсе, например. Но о своих, выросших на той же коммунальной кухне... В психологии этот феномен обозначается «умным» термином – *каузальная атрибуция*, ну а на общепонятном языке – просто зависть. Чем ближе к нам человек – по возрасту, образованию, обстоятельствам жизни, – тем мощнее действует на нас скрытый импульс: объяснить его успех случаем, везением, отсутствием моральных запретов, и тем труднее обнаружить его особый талант.

Использовать идею опоры на сильные стороны в отношении самих себя тоже трудно. Таланты, способности – они уже есть, стоит ли уделять им большое внимание? Не правильнее ли поискать то, что в нас слабо, что есть тормоз и дефицит?

Марина Мелия раскрывает идею опоры на силу и вглубь, и вширь – что это значит в жизни каждого из нас и что это значит в работе коуча. Как научиться верить в неслучайность чужого успеха и вооружиться желанием разгадать талант своего клиента? Как избежать ловушек, создаваемых нашей природой и самой профессией, и как подвергнуть свое сознание и

подсознание химической чистке, избавиться от малейших пятен зависти, тщеславия, властолюбия, самоуничтожения – истинных врагов профессионального коуча.

Марина Мелия работает не с любыми клиентами. Ее специализация – Первые лица российского бизнеса: собственники и управляющие крупными организациями и предприятиями. Один из интереснейших разделов книги посвящен их обобщенному портрету.

В нашем обществе существуют устойчивые и преимущественно негативные стереотипы успешных предпринимателей. Эти люди в полной мере переживают проявления асимметрии каузальной атрибуции – их успехи приписывают случаю, обстоятельствам, низкой морали. Их богатство воспринимается окружением точно в соответствии с поговоркой «Трудом праведным не наживешь палат каменных». Постоянно цитируют поражающие воображение разрывы в доходах самых бедных и самых богатых. В их бескорыстных филантропических действиях ищут скрытую корысть.

Чем мощнее стереотип, тем интереснее понять, а каковы же эти люди на самом деле. И Марине Мелия есть что сказать по этому поводу – ее эмпирическая база шире той, что когда-то позволила Маслоу дать определение самоактуализирующейся личности. Да и доверительные отношения коуча и клиента позволяют увидеть предмет глубже и полней, чем любое интервьюирование или тестирование. Коллективный портрет российского предпринимателя получился красочный, точный, выпуклый, многомерный – далекий и от завистливой критики, и от безоглядного восхищения.

Любая профессия нуждается в каркасе – в своей конституции или «десяти заповедях». Марина Мелия предлагает свой вариант такой конституции – свои десять принципов. Описание принципов или заповедей провоцирует пафос, отвлеченность и метафоричность. Автору удалось избежать этих провокаций. В изложении Марины Мелия принципы – это рабочие моменты: «драйверы», запускающие правильное поведение, и «блокаторы» ошибок. Принципы, помещенные в реальный процесс, «обрастают плотью» подробностей и нюансов. Противоречия самих принципов открыто обсуждаются и снимаются. «Опора на позитив», но как быть, если видишь «негатив» – что-то мешающее и наносящее вред самому клиенту? «Безусловное принятие» – а как быть, если хочется возразить? «Ориентированность на клиента» и его проблему – а что делать с собственными эмоциями? Все эти реальные и кажущиеся противоречия снимаются не путем словесной эквилибристики, а на основе собственного опыта, с использованием примеров из богатой практики.

В профессиях, в которых один человек помогает другому, нередко ситуация, когда помогающему не хватает как раз того, в чем он стремится помочь другим. Семейный терапевт может быть одиноким, преподаватель менеджмента – не способным самостоятельно ничем управлять. Я знаю Марину Мелия 20 лет и могу – с удовольствием – констатировать: Марина живет так, как проповедует. Она сама сумела открыть в себе свой талант, найти свою силу, развить ее и сделать инструментом успеха. Ее собственные таланты – иллюстрация ее книги. Марина обладает особой природной способностью – умением максимально сосредотачиваться на своем клиенте. Это сосредоточение – великая концентрация внимания и большой труд – физический и духовный. Сосредоточение требует таких энергетических затрат, каким организм обычного человека противится, а партнером по общению ощущается почти как физическая поддержка. Сосредоточение позволяет проникнуть в другой мир, в личную семантику своего клиента – понять и почувствовать те значения и смыслы, которые определяют его восприятие реальности. И здесь раскрывается еще один талант Марины – способность не раствориться в этом другом мире, не потерять себя, не утратить здравый смысл и свой угол зрения. Ведь без этого, говоря современным языком, не удастся создать добавленной стоимости. Но и просто разума, здравого смысла тоже мало – нужна энергетика, неленивая душа, готовность отдавать, действовать, вникать, разбираться, следовать и преодолевать. И это тоже талант Марины.

Жизнь свела нас с Мариной в других ролях – коллег, партнеров. Но иногда я жалею, что не был ее клиентом – вероятно, я научился бы лучше использовать свои сильные стороны. В какой то мере эта книга может восполнить этот пробел: и для меня, и – я надеюсь – для других читателей.

*Владимир Столин,
доктор психологических наук, профессор,
председатель совета директоров «ECOPSY/Консалтинг»*

Введение

Название книги отражает саму суть коучинга. В основе книги – моя глубокая вера в возможности и скрытые силы, которые заложены в каждом человеке. Пятнадцать лет работы психологом с лидерами советского спорта и двадцать лет консультативной практики с Первыми лицами российского бизнеса только усилили мою убежденность в том, что секрет успеха победителей заключается не в борьбе со своими недостатками, а в способности найти свои преимущества и максимально эффективно их использовать. Очевидно, что стать тем, кем являешься потенциально, прожить действительно свою жизнь – можно, лишь наладив контакт со своей внутренней силой.

Коучинг – это возможность для делового, активного человека достичь успеха и при этом не потерять себя в водовороте современной жизни, осознать и понять свою цель, раскрыть свой потенциал, выполнить свое «жизненное задание». Коучинг помогает превратить жизненные проблемы в задачи, которые можно решить с помощью собственных ресурсов, о существовании которых человек порой не догадывается.

Коучинг способен принести пользу каждому, но услуга это эксклюзивная, воспользоваться ею могут немногие, так как профессиональных коучей пока мало, да и стоимость консультирования очень высока. Поэтому сейчас клиенты коуч-консультантов в первую очередь «чемпионы бизнеса» – руководители и владельцы компаний. Работа коуч-консультанта дала мне возможность ежедневного общения с такими уникальными людьми. В основе этой книги – попытка обобщения и описания моего опыта, того подхода, который сформировался в процессе моей работы с Первыми лицами. Это люди целедостижения, преодолевающие проблемы и принимающие решения в пользу роста, несмотря на возможные риски.

Каждому из нас тоже приходится принимать множество решений и нести за них ответственность, а значит, быть для себя Первым лицом. Коучинг дает прекрасную возможность для развития человека, который хочет управлять своей жизнью сам.

Читатель допускается в «мастерскую коучинга», в ту заветную консультативную комнату, где происходит этот обычно скрытый от посторонних глаз процесс. Таким образом книга становится своеобразным коуч-консультантом для читателя, который, как в настоящем коучинге, может включиться в диалог, прочувствовать атмосферу коучинга, а значит, задуматься о себе, о своих истинных ценностях и целях, начать поиск самого себя – самый главный поиск в жизни.

Кроме того, следуя принципам коучинга, можно не только помочь себе, но и поддержать другого человека в его стремлении раскрыть свой потенциал и достичь своей цели. Особенно значительного эффекта можно добиться во взаимоотношениях, которые в нашей культуре привычно осуществляются в иерархической системе руководства-подчинения, то есть «сверху вниз». Коучинг способен перевести их в продуктивные, партнерские отношения, в которых раскрываются возможности для сотрудничества и развития другого человека. Несомненно, это может принести пользу руководителю во взаимодействии со своими сотрудниками, тренеру – со спортсменами, преподавателю – со студентами, родителям – с детьми...

Для того, чтобы воспользоваться силой коучинга, необходимо разобраться: что такое коучинг и для чего он нужен; какие условия следует соблюдать, чтобы коучинг принес пользу; какие ловушки подстерегают на этом пути и как их избежать; в чем суть процесса коучинга и как он происходит; на какие свои качества здесь можно опереться. Эти вопросы и стали названиями глав, но сами главы – не ответы, а их обсуждение. Может быть, кому-то нужно прочитывать всю книгу, а кому-то – лишь одну главу. Это как в жизни: порой бывает достаточно одной сессии с коуч-консультантом, чтобы появился ответ на жизненно важный вопрос.

Написана книга так, что читать ее можно с любой главы, каждая из которых абсолютно самодостаточна. Это тоже один из принципов моей работы: каждая консультативная сессия,

даже если она включена в общую систему, должна иметь свой совершенно определенный результат.

Книга практически не содержит специальных терминов и написана тем языком, который сформировался в процессе моей работы с клиентами.

Кому адресована эта книга? Во-первых, всем, чья деятельность относится к коммуникативным или «помогающим» профессиям, конечно, моим коллегам – профессионалам в области коуч-консультирования. Во-вторых, безусловно, тем людям, которые собираются обратиться к коуч-консультанту. И, наконец, эта книга для вдумчивого читателя, который не хочет останавливаться на достигнутом, думает о своем развитии и просто хочет узнать больше о себе и о других людях.

Глава I

Как усилить свою силу?

Мифы о гармоничном развитии

Всякий раз, когда проводишь интервью с человеком, который преуспел в своем деле, будь то менеджер по продажам или владелец крупной корпорации, убеждаешься в том, что секрет успеха заключается в способности раскрыть свои преимущества и организовать жизнь так, чтобы максимально эффективно их использовать.

Казалось бы, рецепт понятен и каждый может им воспользоваться. Надо лишь внимательно присмотреться к себе, найти свой индивидуальный стиль, определить свои сильные стороны и затем, опираясь именно на эти преимущества, подкреплять их знаниями и опытом.

Почему же вместо этого мы игнорируем свои плюсы и тратим силы и время на коррекцию и искоренение минусов? Почему зачастую мы определяем достоинства лишь как отсутствие недостатков? Почему большинство из нас мало что знает о своих преимуществах, а еще меньше – о том, как на их основе построить свой успех?

Причина тому, на мой взгляд, – распространенные мифы.

Миф первый:

«Каждый человек может достичь любой цели, нужно только захотеть».

Авторы популярных изданий пишут об этом примерно так: «Вы способны добиться всего, чего пожелаете, даже если это кажется невозможным. Надо только поставить перед собой цель и, напряженно работая, к ней стремиться». Этот тезис иллюстрируется примерами невероятных превращений, напоминающих нам любимые с детства волшебные сказки. Такие чудеса дают нам надежду, что любую сказку «можно сделать былью», а любую мечту – реальностью, необходимо лишь проявить трудолюбие и настойчивость.

И действительно, заманчивые обещания типа «каждый может добиться любой цели, нужно только много трудиться», «каждый может стать тем, кем захочет», «каждый может достичь тех же вершин, что и другие» были бы выполнимы – не будь между людьми никаких различий и имей они все одинаковый потенциал.

Представим себе соревнование, в котором принимают участие десятки спортсменов. Каждый выходит на старт с одной целью – стать первым. У всех за плечами годы упорных тренировок, все имеют железную волю к победе, каждый видит себя на пьедестале. Но лишь один из них станет чемпионом. Получается, что горячее желание победы и упорный труд, безусловно, необходимые, но недостаточные условия для достижения своей цели.

Однако бывает нелегко признать, что недоступное тебе может быть доступно другому; еще обиднее, когда кто-то затрачивает меньше усилий и при этом получает лучший результат.

Мне вспоминается случай, который произошел много лет назад, когда я преподавала психологию спорта на курсах, организованных для подготовки тренеров из разных стран. Одним из слушателей был легкоатлет из Кении, серебряный призер Олимпийских игр. В конце первого занятия я спросила, есть ли у кого-нибудь вопросы. «Да, профессор, меня давно мучает один вопрос, – сказал он. – Я и мой товарищ (называет имя олимпийского чемпиона, с которым вместе бежал в финале) из одной деревни, мы занимались у одного тренера, у нас были

одинаковые нагрузки, мы выполняли одни и те же упражнения. Но он чемпион, а я никто. Почему такая несправедливость?..»

В течение полугода, пока продолжались занятия, «неудачник» с завидным упорством слово в слово спрашивал об одном и том же, даже не желая вступать в диалог. Этот случай, может быть, неординарный, но он демонстрирует глубинные вопросы, которые волнуют многих: почему кто-то добивается успеха, а кто-то всю жизнь вынужден «прозябать» на вторых ролях, почему при, казалось бы, равных усилиях результаты получаются такими разными, почему «одним все, а другим ничего».

Миф второй:

«Чтобы добиться успеха, главное понять, что нам мешает».

Он основывается на убеждении, что хорошее – это отсутствие плохого и надо лишь нащупать слабое звено в цепи. Нас еще в детстве учили: чтобы стать сильнее, нужно уметь находить свои слабости, определять и анализировать ошибки.

Действительно, в нашей культуре принято постоянно «работать над ошибками», пытаться их исправлять, «называть вещи (читай – недостатки) своими именами», то есть держать в фокусе негатив. Акцентировать на нем внимание помогает и наш язык: словарь понятий для обозначения человеческих недостатков весьма разнообразен. Большинство из нас, описывая свои и чужие слабые стороны, используют эти понятия с поразительной точностью.

В противоположность этому перечень человеческих достоинств куда более скромнен. Описывая их, мы быстро сбиваемся на формальные показатели – рассказываем об образовании, семейном положении, опыте работы. Зачастую и для профессионального консультанта облечь в слова свои позитивные впечатления о том или ином человеке – сложная задача. А ведь не назвав то или иное качество, не найдя нужного слова, мы рискуем пройти мимо особенного, неординарного и, возможно, самого главного в себе или в другом человеке. Поверив в первые два мифа, мы легко поддаемся соблазну принять и третий.

Миф третий:

«Наше развитие возможно лишь через искоренение наших недостатков».

Существует представление, что если много работать над своими слабыми сторонами, то в конце концов настойчивость их победит. Часто можно услышать такой совет: «Если что-то не удастся, снова и снова пытайся это сделать». Корректирующий подход к самосовершенствованию вдалбливают в нас с детства.

Стремление к развитию заложено в каждом человеке от рождения – эта сила и есть основа самореализации, постоянного движения. Но в большей степени такое желание реализовать себя свойственно успешным, смелым, активным людям, которые хотят многого достичь. Они ставят перед собой амбициозные цели и добиваются успеха там, где другие пасуют. Они – то самое беспокойное меньшинство, которому всегда нужно покорять одну вершину за другой. Они не из тех, кто доволен собой, а в своих неудачах винит окружающих или внешние обстоятельства. Они не закрывают глаза на свои проблемы и не загоняют их внутрь. Неудовлетворенность успешных людей носит конструктивный характер: если что-то в себе их не устраивает, они готовы меняться, чтобы становиться еще успешнее, развиваться, идти вперед. Зачастую именно это желание является мотивом их обращения к коуч-консультантам.

Как показывает мой опыт, во многих случаях успешный и даже выдающийся человек начинает разговор с коуч-консультантом так: «Мне важно понять, что я должен в себе изменить, чтобы стать эффективнее». Он вываливает на консультанта гору информации о собственных минусах, забывая рассказать о своих плюсах. Объясняется это так: «Чтобы сэкономить время и быстрее добиться результата». Иными словами люди изначально видят путь к успеху в борьбе со своими недостатками и ограничениями.

На вопрос консультанта «Что скорее поможет вам улучшить собственные результаты – знание сильных сторон или знание слабых?» подавляющее большинство отвечают, что полезнее, конечно, знать свои слабые стороны. И даже когда начинается работа, часто приходится слышать удивленное: «А где критика?»

Каждый настроен на беспощадный самоанализ и готов без устали работать над собой. Желание не иметь никаких слабостей, намерение искоренить или хотя бы нейтрализовать свои недостатки – та ловушка, в которую часто попадают энергичные, честолюбивые и целеустремленные люди.

Стремясь к самосовершенствованию, наши клиенты стараются быть предельно честными с самими собой. Однако попытки изменить себя, свою натуру, «повернуть реку вспять», стать совсем другим – это путь в никуда. Он ведет не к созиданию, не к развитию, а к разрушению тех качеств, которые при внимательном, «экологичном» и бережном отношении к ним могли бы обернуться силой.

Как коучинг помогает усилить свою силу

В процессе коучинга человек получает возможность развития своей личности, того лучшего, что в нем есть. Коуч верит, что это подвластно каждому. На встречах с консультантом создается особая атмосфера, в которой клиент раскрывается и его внутренние ресурсы высвобождаются для достижения истинных целей. Он обретает способность воспринимать различные аспекты своего Я, не прибегая к защитным реакциям. Вместо стремления быть «кем положено» позволяет себе быть тем, кто он есть на самом деле.

В своей работе я опираюсь на следующие постулаты, в корне отличные от приведенных выше мифов:

- Каждый человек уникален, а значит, и работа с каждым абсолютно индивидуальна и не может быть основана на стандартных, заранее заготовленных схемах и рецептах.
- Каждому человеку в первую очередь нужно найти свои таланты, ресурсы, конкурентные преимущества – то, что выгодно отличает его от других.
- Каждому человеку нужно развивать свой потенциал, свои достоинства, усиливать свою силу, а не искоренять свои недостатки.

Поговорим об этих постулатах подробнее.

Уникальность каждого и отсутствие готовых рецептов. Консультативная работа основывается на, казалось бы, простом утверждении: все люди разные. Все мы действительно отличаемся друг от друга. Каждый из нас по-своему реагирует на окружающий мир: что-то замечает, что-то игнорирует, что-то любит, а что-то ненавидит. То, что просто для одного, оказывается мучительно сложным для другого. То, что для одного – стимул, у другого вызывает скуку или сопротивление. Наверняка у любого из нас найдется хотя бы пара знакомых, которые по-разному реагируют на дефицит времени: у одного ситуация аврала вызывает азарт, эффективность его работы вырастает в разы, другой, наоборот, теряет работоспособность и не может сохранить даже свою обычную продуктивность. Таких примеров много. Если мы посмотрим вокруг, то увидим: один руководствуется желанием выделиться, в нем сильно чувство конкурентной борьбы, другому же вполне достаточно того, чего он достиг. Один нацелен на конкретные дела, другого привлекают отдаленные перспективы. Одному нравится знакомиться с новыми людьми, другому уютно только в компании близких друзей. Один ищет любую возможность поспорить, другой всеми способами избегает даже намек на конфронтацию. Каждый человек уникален не только в своих поступках, мыслях, чувствах, но и в своем восприятии мира.

Все мы ежедневно принимаем тысячи решений. Сидя за столом и просматривая список дел, мы думаем, с каких начать – с простых, которые не потребуют много времени, или со сложных, разбор которых займет полдня? Звонит телефон. Что мы сделаем: снимем трубку или не будем отвечать на звонок, предпочитая не отрываться от задачи, которую решаем? Если все же снимем трубку, узнаем ли голос собеседника? Вспомним ли сразу его имя? Уловим ли тон его голоса? А если услышим претензии, то какотреагируем: начнем оправдываться или внимательно слушаем? Осмысливать каждое из этих действий невозможно, поэтому мы следуем по пути наименьшего сопротивления и реагируем автоматически. Эти реакции, а тем более их сочетания, сугубо индивидуальны.

Сталкиваясь с различиями между людьми, мы порой предпочитаем укрываться от этого многообразия за безопасными схематическими обобщениями. Ошибка, которую в таком случае мы допускаем, состоит в стремлении подогнать человека под одну из известных категорий и «взирать на него со своей колокольни», руководствуясь нашими нормами, взглядами и установками.

Не существует единой формулы или единственно правильного рецепта, определяющего путь к успеху. У каждого свои цели и приоритеты, достоинства, присущие именно ему, выделяющие его из общей массы. Каждый человек обладает врожденными талантами, которые являются неотъемлемой частью его личности. Каждый делает что-то лучше, чем тысячи других людей. И от того, принимает ли человек в себе эту уникальность, зависит возможность его развития.

Общаясь с клиентами, поражаешься их оригинальности, неординарности, удивительному разнообразию и неповторимости характеров. Задача коуч-консультанта – сохранить и подчеркнуть эту неповторимость, помочь человеку стать таким, каким предназначено быть судьбой.

Уже привычное для нас выражение «каждый человек исключителен» применительно к коучингу можно истолковать так: «работать с каждым человеком нужно как с исключительным». Встречаясь с клиентом, коуч всякий раз ищет тот ключ, который поможет открыть сокровищницу, где хранятся таланты, особенности и ресурсы именно этого человека.

Из чего складываются наши преимущества

Преимущества складываются из наших талантов, навыков и знаний. Их сочетание и создает невероятно мощный потенциал. Однако важно уметь отличать одно от другого, иначе мы рискуем потратить время и деньги, пытаясь обучиться тому, к чему не предрасположены. В процессе наших сознательных усилий могут быть приобретены навыки и знания, но не таланты – они даны нам от природы.

Знания – это то, что нам известно, что можно выучить или приобрести эмпирическим путем. Их можно постоянно получать и накапливать. Знания не гарантируют совершенства в делах, но без них совершенства не достичь.

Навыки – это действия, выполнение которых не требует от нас сознательного контроля и специальных волевых усилий. Это то, что мы умеем и часто делаем автоматически.

Таланты – это особые природные способности, склонности. Часто под ними понимают лишь талант к музыке или пению, художественный или писательский дар. Между тем и любознательность – это, безусловно, талант. Склонность к соперничеству, настойчивость, ответственность – тоже таланты.

Например, для бухгалтера одним из наиболее важных талантов является врожденная склонность к точности. Успешно сводя баланс, он каждый раз испытывает удовлетворение. Сколь многие из нас могут похвастаться тем же? Любовь к точности – не навык и не знание. Это талант, без которого не стать настоящим бухгалтером.

Другой пример: у консультанта отсутствует талант сопереживания, однако он посещал соответствующие курсы и знает, что должен замечать «исходящие от собеседника эмоциональные сигналы» и показывать ему свое понимание, чтобы тот почувствовал, что его «услышали». Между тем в разгаре беседы такой консультант отвлекается, перебивает, когда надо слушать, отворачивается, когда следует смотреть в глаза, ерзает на стуле, когда язык тела должен говорить, что он открыт и принимает услышанное. Иногда его рациональный ум напоминает о необходимости помолчать или задать несколько вопросов, но даже в этом случае вопросы могут оказаться формальными или чересчур сложными.

В конечном счете, несмотря на «благие намерения», действия консультанта могут стать даже бестактными и будут лишь имитацией сопереживания.

Особая чувствительность, способность понять другого, проявить к нему интерес, сопереживать ему – это тоже не навыки и не знания, это – таланты. Есть консультанты, у которых настолько развит дар взаимодействия с другими людьми, что они могут успешно работать, даже если их специальные навыки и знания ограничены.

Если кто-то не любит встречаться с новыми людьми, способен ли он научиться испытывать удовольствие при контакте с незнакомым человеком? Если кто-то пасует при конфронтации, можно ли его заставить наслаждаться остротой и накалом спора? Если от яркого света и большого скопления людей кого-то бросает в жар, реально ли научить его радоваться перспективе выступить с речью перед многотысячной аудиторией? Безусловно, можно «подтянуть» эти ограничения, но превратить их в яркие достоинства вряд ли удастся.

Хотя для создания преимуществ важны все три составляющие, наибольшее значение имеют, конечно, таланты. Только определив их, можно понять, какие знания и навыки необходимы, чтобы они превратились в наши преимущества.

Поиск талантов и конкурентных преимуществ. Гораздо важнее найти свою уникальность, чем стремиться стать «круглым отличником», получать «пятерки» по всем предметам, но ни в одном из них так и не сделать открытия. Жизненные планы лучше строить, опираясь на «свою силу», выбирая соответствующие ей цели и средства. Ведь когда делаешь то, что тебе интересно и что дается как бы без труда, можно превзойти всех, и не важно, о чем именно идет речь – об управлении компанией, консультировании, исследовательской или политической деятельности.

Совет «опирайтесь на свои преимущества» сам по себе прост и понятен. Но мы знаем по опыту, что ему сложно следовать. Навыки и знания, которые мы приобрели в течение жизни, выявить значительно проще, чем таланты, которым не научишь, ведь их вначале нужно в себе открыть, а сделать это трудно. Почему? Есть по крайней мере две причины.

Во-первых, наши таланты кажутся нам такими естественными, что мы невольно попадаем в плен ложных представлений: «Разве не все воспринимают мир так же, как я? Разве не все стремятся начать новый проект? Разве не все хотят избежать конфликта и найти точки соприкосновения? Разве не все видят препятствия на этом пути?»

Таланты составляют нашу внутреннюю сущность, поэтому многим из нас трудно разглядеть их в себе. «Меньше всего рыба замечает воду, в которой она плавает», – гласит китайская пословица. Требуется умение, чтобы посмотреть на себя со стороны и «высветить» то уникальное, что делает нас самими собой.

Во-вторых, все наши преимущества бывают с самого детства прочно «замурованы» многочисленными запретами, «закатаны» социальной действительностью. Все эти «надо» и «нельзя» превращают наши таланты в недоступный капитал. Да мы и сами порой выставляем к ним, как часового, своего внутреннего цензора. И тогда нащупать свою «силу», осознать свои истинные мотивы и мечты, которые создают уникальность каждого из нас, становится почти невозможно.

Как же обнаружить свои таланты? Попробуем вспомнить спонтанные реакции на те или иные ситуации, в которые мы попадаем. Представим, что коллега сообщает: он не может выйти на работу – заболел ребенок. Какой будет наша первая реакция? Если мы подумаем о больном ребенке, поинтересуемся, что с ним, это, как правило, означает, что один из наших талантов –

сопереживание. Если же мы сразу сосредоточимся на том, как без ущерба для дела заменить отсутствующего сотрудника, это указывает на то, что мы по природе – организаторы.

Спонтанные реакции – четкие индикаторы наших талантов, но есть еще три признака, которые помогают их выявить.

Первый – это стремление заниматься любимым делом, ради которого человек готов упорно преодолевать трудности и во многом себя ограничивать. Порой в глазах окружающих такое поведение выглядит так, как будто человек приносит себя в жертву, но целеустремленный человек не чувствует себя обделенным, когда отказывается от того, что для других сверхзначимо. Для него эти самоограничения естественны – ведь только так можно двигаться по избранному пути.

Второй признак таланта – это удовольствие, которое мы получаем от своего дела. Попробуем вспомнить свои дела и занятия за последние две недели и ответить на такие вопросы:

- Какие из этих занятий доставили мне особое удовольствие? Какие из них меня воодушевляли? Что увлекало меня так, что я забывал о времени? О чем я мог бы сказать уверенно: «Мне нравилось это делать»?

- Какого дела мне больше всего не доставало бы в случае невозможности им заняться?

- Каких занятий, напротив, хотелось бы избежать? Что отнимало у меня силы?

- В каких ситуациях я испытывал особый душевный подъем (когда поджимало время; когда на меня были направлены взгляды многочисленных зрителей; когда другие думали, что я не справлюсь, и т. д.)?

- Если это была возможность выделиться, быть отмеченным, то каким образом – участвуя в соревнованиях, конкурсах? В каких именно?

- Что меня вдохновляло? Если общение с определенными людьми, то с какими? Что меня в них больше всего восхищало? Какие у меня с ними общие качества?

Еще один вариант – вспомнить себя в детском возрасте и подумать:

- Что мне нравилось делать больше всего? Какие дела и события будили во мне воодушевление и энтузиазм? За каким любимым занятием я забывал обо всем вокруг?

- Что отвечали родители, бабушки и дедушки, дяди и тети, когда их спрашивали о моих любимых занятиях?

- В каких ситуациях я был скорее зрителем, а в каких принимал активное участие?

- Какие занятия оказали наиболее сильное эмоциональное воздействие и запомнились особенно ярко?

Третий признак таланта – это быстрая обучаемость. Ведь не всегда талант дает о себе знать через стремление: зачастую мы не слышим его зов. Но скорость, с которой мы будем овладевать новыми знаниями и навыками в какой-то области, послужит верным признаком его наличия. Поэтому, когда мы осваиваем новое дело, стоит обратить внимание, как быстро мы начинаем «забегать вперед» и использовать приемы, которым нас еще не учили.

Итак, поняв, что мы делаем легко и с удовольствием, можно найти свои таланты.

Усиление силы, а не искоренение недостатков. Наши таланты – это важнейший исходный материал для создания конкурентных преимуществ. Как только мы обнаружим: «Вот она, наша сила!», то тут же начинаем разрабатывать это «месторождение»: даем себе возможность вкладываться в это целиком – привлекаем все свои ресурсы и «добираем» все, что нам необходимо, чтобы реализовать себя.

Обращаясь к коучу, люди понимают, что вложение в себя, наверное, самое выгодное предприятие, в котором невозможно «прогореть». «Инвестиции» в свою силу быстро прино-

сят плоды, что еще больше стимулирует человека. Я много раз наблюдала, как люди, легитимизируя свой талант, существенно увеличивают скорость собственного развития.

Вспоминается такой случай. Ко мне обратился совладелец крупной компании в сфере недвижимости. Он испытывал неудовлетворенность работой, усталость, хотел отойти от дел и бросить бизнес вообще. Выяснилось, что в соответствии с распределением обязанностей мой клиент занимался в основном разработкой бизнес-проектов, контролировал исполнение бюджета, финансовые расчеты и т. д., а его партнер – тем, что касалось концепций проектов, дизайнерских и архитектурных идей. Когда мы с клиентом стали обсуждать возможные варианты его дальнейшей деятельности, я спросила, чем вообще ему нравится заниматься, что ему интересно, что приносит удовольствие. Оказалось, в свободное время он руководит строительством дома для сестры, концепция которого была лично им разработана. Рассказывая об этом, он буквально преобразился: вместо утомленного человека с потухшим взором передо мной сидел энергичный и увлеченный собеседник. Затем выяснилось, что он также помогал своему другу в подготовке проекта его усадьбы. На вопрос, почему, работая в сфере недвижимости, он не занимается этим в своей компании, он ответил: «Ну, я же не специалист в этом деле, у меня даже образования такого нет».

Между тем в нашем разговоре он демонстрировал доскональное знание новых тенденций и технологий. Оказалось, что он постоянно заказывает журналы по архитектуре и дизайну. Еще он вспомнил, что после школы хотел поступать в архитектурный институт, но потом выбрал финансовый, тогда очень модный. Да и родители хотели, чтобы сын получил «серьезную профессию». Однако где бы он ни был, его внимание привлекали интересные дизайнерские решения. Так мы поняли: то, что он всегда считал своим хобби, на самом деле – его талант. За очень короткое время, подключив профессиональных архитекторов, он разработал новые интересные концепции проектов загородной недвижимости. С партнером они расстались мирно, и теперь он занимается своим делом, реализует собственные идеи, очень доволен работой и уж, конечно, не помышляет уходить из бизнеса.

Впрочем, открытие своего таланта совсем не обязательно приводит к изменению направления или сферы деятельности. Чаще люди занимаются именно тем делом, в котором могут проявить свой талант. И понимание, что «это мое», помогает еще больше сконцентрировать свои усилия и укрепить веру в себя.

Иногда к развитию достоинств можно прийти и через осознание слабых сторон. Например, одна моя знакомая много лет назад во время нашей учебы в медицинском институте сделала достаточно неприятное открытие: ей не нравилось быть среди больных людей. Но ведь врач, который не любит больных, – это такое же странное явление, как и коуч-консультант, который не любит слушать других людей. Она начала сомневаться в своей профессии. Однако вместо того, чтобы жаловаться на неудачный выбор, она постаралась проанализировать свои чувства, желания, предпочтения и постепенно поняла, что ей нравится помогать людям, но не тяжело больным. К тому же ею руководила потребность постоянно добиваться успеха и видеть доказательства своих достижений. Все это помогло ей точно определиться со своим делом – она выбрала специальность врача-диетолога. Сейчас это успешный, известный в своей сфере профессионал.

Понимание, что ты находишься на верном пути, дает ощущение той самой силы, которая позволяет человеку расправить плечи, уверенно смотреть в будущее и справляться с неудачами. Все действия, направленные на развитие, подчинены одной четкой цели. Все нужное культивируется, все лишнее отсекается. Совместная работа клиента и консультанта идет с удвоенной энергией, появляется столь необходимый азарт. Клиент понимает: надо находить и

развивать свои таланты, а не бороться с недостатками. Он верит, что у него есть нечто, присущее только ему, те сильные стороны, которые отличают его от миллионов других людей.

Коучинг – ключ к себе

Опора на силу не означает, что надо выявлять лишь свои сильные стороны и игнорировать то, в чем испытываешь трудности. Но знание своих преимуществ позволяет спокойно принимать свои ограничения. Борьба же со своими «слабыми сторонами» бесплодна, а иногда и разрушительна. Мы можем укорять себя, пытаясь что-то исправить, желая достичь невозможного, однако это стремление, даже в сочетании с упорным трудом, никогда не создаст абсолютно другую личность.

Порой, полагая, что учеба и практика помогут достичь совершенства в любой сфере, и желая подтянуть свои «минусы», мы проходим специальные тренинги (чтобы научиться соперничать, повысить уверенность в себе, выработать стратегическое мышление и т. п.). Мы сознательно стремимся изменить себя посредством обучения, самодисциплины и направить большую часть своей энергии на избавление от недостатков. Но на пути такой коррекции и превращения одних качеств в другие (например, тактического мышления в стратегическое, аналитических способностей в интуицию) многих ждет разочарование.

Безусловно, исправление недостатков может помочь избежать неудачи, но, выбрав этот путь и работая над своими слабыми сторонами, мы будем чувствовать радость преодоления, но не радость победы. Мы тренируемся и тренируемся, но все равно – то, что для нас неестественно, что «не наше», не принесет нам удовлетворения. Даже бесконечное обучение в «школе улыбок» кардинально не изменит того, кто не любит общаться и стремится к одиночеству.

Мы можем преуспеть, развивая свои преимущества и зная при этом о своих недостатках. Вместо того чтобы выставлять психологические защиты, пытаясь скрыть слабые стороны не только от окружающих, но и от себя самого, нужно, во-первых, их признать, а во-вторых, решить, что с ними делать. Порой даже просто принять их как свои особенности – уже полезно. Некоторые можно обратить в свои плюсы, а над другими поработать и их «подтянуть». Ведь при грамотном подходе можно даже свои слабости обратить себе на пользу. Главное – понимать относительность и условность нашей «силы» и нашей «слабости». Собственная сила может оказаться слабостью, а собственная слабость обернуться силой. Например, некоторые руководители считают своим недостатком тихий голос. Между тем, если принять его как личную особенность, это может принести пользу: в присутствии такого человека другие станут тише говорить и внимательнее слушать.

Отделять личные качества, которые нельзя исправить, от навыков, которые можно с успехом развивать, лучше не в одиночку, а с помощью коуч-консультанта. Коуч бережно относится к индивидуальности клиента. Он не стремится его переделать, несмотря на порой категоричные требования. Его задача – помочь клиенту опереться на свои преимущества и увидеть свои недостатки, какими бы они ни были. В процессе работы клиент перенимает бережное отношение к себе, к своим качествам и особенностям характера. Это требует определенной смелости. Лишь приняв не только свой «свет», но и свою «тень», можно прийти к своему настоящему Я, проявить свою подлинную внутреннюю силу. Хотя на первый взгляд такая «целостность» представляется абстрактной идеей, на самом деле она вполне достижима.

С помощью консультанта клиент отыскивает то, что Аристотель определил как энтелехию – «ту единственную форму в желуде, из которой неизбежно разовьется дуб». Ведь главная задача каждого – стать тем, кем он является потенциально, то есть прожить действительно свою жизнь. А сделать это можно, лишь наладив контакт со своей внутренней силой.

Развитие личности в процессе коучинга – это живой, динамичный процесс, который дает человеку возможность открыть для себя разные стороны своей натуры и увидеть, как они проявляются в реальной жизни. Коучинг помогает спокойно осознать и принять свои ограниче-

ния, ощутить себя цельной личностью, высвободить энергию, которая тратилась на возведение «защитных дамб», и направить ее на решение конкретных задач.

Осознав собственную уникальность, человек стремится понять себя еще лучше. Он пробует себя в различных ситуациях, рискует и позволяет себе быть разным, высвечивает сильные стороны, ищет свое истинное Я, «играет гранями своего таланта». В процессе такой творческой работы он все лучше и лучше понимает свою силу, и тогда его таланты находят практическое применение, превращаясь в неоспоримые преимущества.

Глава II

Что такое коучинг и откуда он взялся?

Что такое коучинг?

Понятие «коучинг» появилось в русском языке сравнительно недавно – в середине 1990-х годов. Но уже через несколько лет коучинг стал одной из самых популярных и востребованных услуг на российском рынке практической психологии. Сегодня мы слышим об executive-коучинге и коуч-менеджменте, о коучинге мотивационном, экзистенциальном и стратегическом, личностном и групповом, внутреннем и внешнем, о life-коучинге, об обучении и даже о продажах в стиле «коучинг». Проводятся многочисленные конференции и семинары по коучингу, Интернет пестрит статьями и предложениями коуч-консультантов. В справочник «Коучинг в России» включены около 300 компаний, предлагающих эту услугу.

Так что же такое «коучинг»? Даже специалисты не могут дать однозначного ответа. Одни рассматривают коучинг как длительную и сложную работу консультанта с руководителем, направленную на личностный рост клиента. Другие считают, что это управленческий консалтинг, но «с человеческим лицом». Третьи понимают под коучингом специальную тренировку для достижения определенного результата и способ сделать из клиента чемпиона не только в бизнесе, но и в других сферах жизни. Есть и такие, для кого коучинг – всего лишь модная «упаковка» традиционных услуг, благодаря которой их можно продать значительно дороже – что-то вроде психотерапии для успешных и богатых. У клиента уже есть собственный телохранитель, дантист, имиджмейкер, косметолог – так почему бы не завести еще и коуч-консультанта?

В числе наиболее интригующих вопросов – «Что является предметом купли-продажи в коучинге, за что платит клиент и за что получает деньги консультант?» Тем более что коучинг – дорогая услуга. Токарь выточил деталь, портной сшил костюм, дизайнер разработал проект – все они произвели продукт, который можно «потрогать руками», и получили за это деньги. А что считать продуктом в коучинге? Ведь консультанту порой трудно четко объяснить, что именно он продает: решение принимает сам клиент, говорит, рассуждает клиент, а консультант слушает, добавляет какие-то фразы, вставляет реплики... Даже опытный коуч в начале совместной работы не может точно сказать, как будет протекать процесс и чем он закончится. Отсюда и неуверенность многих консультантов, и стремление работать по готовым схемам.

Не затихает профессиональная дискуссия: должен ли коуч пользоваться общеконсультативными методами и техниками или для каждого конкретного случая следует разрабатывать специальные методики? Кто может стать коуч-консультантом, какое образование или специальную подготовку нужно для этого получить? Какие требования можно и должно к нему предъявлять? Как происходит процесс консультирования? Как следует вести себя консультанту – постоянно задавать вопросы, слушать и поддерживать клиента или спорить, не соглашаться, вступать в конфронтацию? С чем нужно работать – с чувствами, представлениями или поведением клиента? Да и сами клиенты обычно не могут четко сформулировать запрос, с которым приходят к коуч-консультанту, не могут однозначно сказать, в чем состоит их проблема и каких результатов они ждут от коучинга.

Когда речь заходит об эффективности коучинга, оценки специалистов оказываются не менее противоречивыми. Одни называют его «живой водой» и «путеводной звездой». Другие рассматривают этот метод скорее как «профессиональную экзотику» и используют лишь для расширения ассортимента консультационных услуг.

А если мы попытаемся еще и понять, «как это делается», то столкнемся с самыми разнообразными мнениями, вплоть до прямо противоположных: так, одни скажут, что самым эффективным является коучинг по телефону продолжительностью не более 30 минут, другие – что это длительное, порой многолетнее, ежедневное общение с клиентом «с глаза на глаз».

Причина такой разноголосицы в том, что коучинг сегодня – пожалуй, один из самых таинственных видов консультирования. Что это – наука, искусство, ремесло? Каковы объективные показатели успеха или неуспеха консультанта? Как, за счет чего происходит «прорыв», «чудо преображения», чем в действительности обусловлены достижения клиента, что заставляет его меняться, способствует его развитию?

Вопросов действительно много, но самый важный и самый сложный я бы сформулировала так: что определяет «чудо» той реакции, которая происходит в процессе контакта двух людей – клиента и коуч-консультанта? Ответить на этот вопрос – значит понять, в чем суть коучинга.

Мое отношение к слову «коучинг» с течением времени менялось. Познакомившись с работами зарубежных авторов, я была приятно удивлена: оказалось, то, чем я занимаюсь с середины 1980-х годов, практикуется во всем мире и имеет емкое и «громкое» название – коучинг. Лет десять назад я в числе первых стала использовать этот термин публично. Но когда хлынул шквал статей, конференций, рекламы, я дистанцировалась от этой суеты и шумихи, а на вопрос, как называется то, чем я занимаюсь, отвечала: консультирование Первых лиц.

И моя эйфория, и мое разочарование остались в прошлом. Сегодня я уверена, что коучинг занимает особое, очень важное место в системе индивидуального консультирования. Спрос на него, безусловно, будет расти, так как растет стремление людей к раскрытию своего потенциала.

Коучинг – понятие сложное и неоднозначное. Поэтому так трудно дать ему точное определение. И все-таки я попытаюсь это сделать. Начнем с того, что английское слово «coach» можно перевести на русский язык по-разному: «тренировать», «наставлять», «подсказывать», «направлять», «снабжать фактами», «воодушевлять». Но у «coach» есть еще одно значение – «каре́та», «повозка». И в этом я вижу некий символ. Для чего нужны повозки? Чтобы люди могли перемещаться из одного места в другое. Коучинг – как повозка – помогает нам перемещаться: из зоны проблемы в зону ее эффективного решения, из «здесь и сейчас» – туда, где мы хотели бы быть, – иначе говоря, способствует нашему переходу на качественно иной уровень. Недаром еще Альберт Эйнштейн говорил, что самые важные проблемы, с которыми мы сталкиваемся, не могут быть решены на том же уровне мышления, на котором они создавались.

Коучинг меняет картину мира клиента и выявляет систему его истинных ценностей, позволяет увидеть, почувствовать новые подходы и возможности, раскрыть свой потенциал и навести порядок во многих сферах жизни. Персональный коучинг руководителя дает мощный импульс развитию не только его самого, но и его бизнеса, помогает определению целей и направлений развития, выработке стратегии и реализации планов, освоению нового коммуникативного и поведенческого репертуара.

Я сознательно делаю акцент на истинных целях клиента. Почему? Да потому, что наше истинное «хочу» зачастую подмято, подавлено в нас чужими «должен», «обязан», «жизненно важно», «необходимо», «так принято»... И разобрать эти завалы, понять, кто ты на самом деле, найти цель именно своей жизни нам не всегда под силу, тем более в одиночку. Поэтому базовым моментом совместной работы является формулирование цели, основанной на ценностях и установках клиента. Иногда одно только осознание и принятие своих целей может кардинальным образом изменить жизнь человека, а когда цель выбрана – наметить пути ее достижения и, конечно, определиться с ресурсами. Именно консультант помогает клиенту по-новому взглянуть на себя, привести в действие систему мотивации, развить личностный потенциал и правильно себя позиционировать.

Другая важная задача коуча – помочь человеку увидеть, что лежит в основе его успеха, на какие базовые личностные качества и стратегии поведения ему стоит опираться. Коуч-консультант концентрируется не на психологических проблемах и исследовании их корней, не на анализе ошибок клиента. Он фокусирует внимание на его успешных стратегиях, на базовых жизненных ценностях, целях и путях их достижения. Коучинг основывается на оптимистичных моделях развития потенциала человека, не поддерживая представления о том, что каждый из нас – лишь пустой сосуд, который надо наполнить, или *tabula rasa*, на которой учитель может что-то написать.

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.