

Исследования

по межкультурному коучингу



Понятие «Коучинг».

Откуда термин?

- **Коучинг** (*англ.* Coaching)
 - Наставлять
 - Воодушевлять
 - Тренировать для специальных целей
 - Подготавливать к решению определенных задач
- **Это система принципов и приемов, способствующих развитию**
 - Потенциала личности
 - Группы совместно работающих людей



Определения коучинга

1. **КОУЧИНГ** - это искусство создания (с помощью беседы и поведения) среды, которая облегчает движение человека к желаемым целям, так, чтобы оно приносило удовлетворение. (Тимоти Голви (англ. W.Timothy Gallwey, в русской транскрипции также Гэллоуэй или Геллви), «Работа как внутренняя игра»).
2. **КОУЧИНГ** - это искусство содействовать повышению результативности, обучению и развитию другого человека. (Майлз Дауни (англ. Myles Downey), «Эффективный Коучинг»).

История возникновения

- Само слово Коучинг (coaching) пришло к нам из спортивной лексики английского языка и связано с тренерством.
- В конце XIX века английские студенты называли так репетиторов.
- А в английский язык слово coach пришло из венгерского в XVI веке, и означало «повозку».
- В начале 90-х годов прошлого века термин «коучинг» стали применять в отношении бизнес-достижений, успеха и менеджмента.



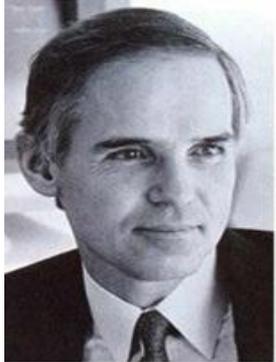
История

С середины 1990-х годов коучинг развился в отдельную дисциплину. Появились такие профессиональные ассоциации, как **Ассоциация коучинга, Международная федерация коучей, Европейский совет коучинга и менторства**, которые участвовали в разработке стандартов обучения.

Дженет Харви, президент Международной федерации коучей, считает, что развитие коучинга началось в 1970-х годах с **Движения за развитие человеческих потенциалов и тренинговой компании Эрхарда**. Томас Леонард, основавший объединения Coach U, Международную федерацию коучей и Международную ассоциацию коучинга, работал у Эрхарда в 1980-х годах; он был первым успешным популяризатором коучинга.

Многие коучинговые организации имеют стандарты поведения и «кодексы чести», следование которым они считают необходимым для защиты интересов клиентов.

Основоположники коучинга



У. ТИМОТИ ГОЛВИ (W. TIMOTHY GALLWEY) — автор концепции Внутренней Игры, лежащей в основе коучинга. Впервые концепция изложена в книге «Внутренняя Игра в Теннис» (The Inner Game of Tennis), изданной в 1974 г.



ДЖОН УИТМОР (JOHN WHITMORE) — Автор книги «Коучинг высокой эффективности», изданной в 1992 г. Развил идеи Голви в применении к бизнесу и менеджменту.



ТОМАС ДЖ. ЛЕОНАРД (THOMAS J. LEONARD) — основатель Университета коучей (Coach University — www.coachu.com), Международной Федерации Коучей, Международной ассоциации сертифицированных коучей (International Association of Certified Coaches — IAC) и проекта CoachVille.com.



В России первым, кто разработал и описал свою систему коучинга, был **Н. И. КОЗЛОВ**. Его система личного сопровождения "Дистанция", через которую прошли несколько тысяч человек и были воспитаны лучшие тренеры Синтона, была описана в книге "Истинная правда". Сегодня это самая распространенная в России система работы над собой.

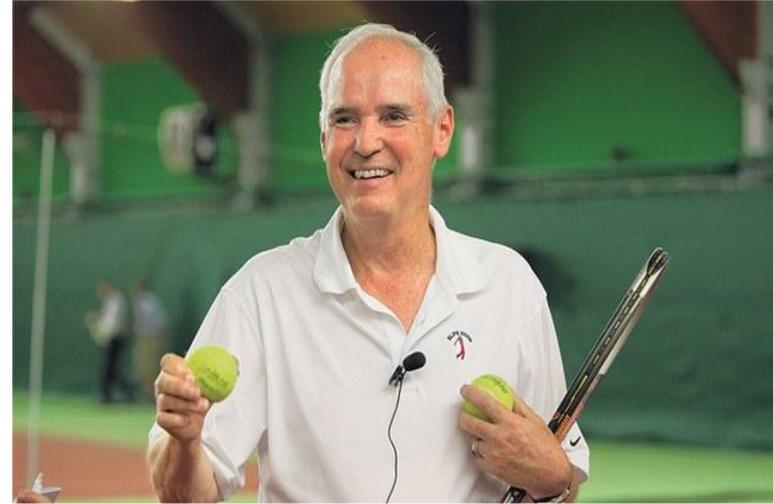
Основные принципы коучингового взаимодействия

- Вне системы
- Партнерство
- Экологичность
- осознанность
- Ответственность
- Творчество
- Безоценочность
- Позитивные подход
- Направлен в будущее
- Ориентация на результат
- Вскрываются и используются ресурсы коучи
- Нет готовых алгоритмов – следование за интересом и задачами коучи

ТИМОТИ ГОЛВИ – ОСНОВОПОЛОЖНИК КОУЧИНГА

W. TIMOTHY GALLWEY(1938, Калифорния) – автор концепции внутренней игры, лежащей в основе коучинга. Свою концепцию впервые опубликовал в 1974 году в книге «ВНУТРЕННЯЯ ИГРА В ТЕННИС» (THE INNER GAME OF TENNIS).

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ МЕТОДА: идея внутренней игры пришла ему в голову во время работы инструктором по теннису. Исследовать процессы обучения и перемен на примере спорта оказалось удобно, благодаря ясности целей и возможности непосредственно наблюдать достижения. Большая разница между лучшими и худшими результатами очевидна и ее нельзя объяснить исключительно отсутствием способностей. Различия напрямую связаны со способом обучения или осуществлением изменений в результативности. Голви заметил, что доверяя экспертной оценке тренера, спортсмен сводит свою ответственность до уровня точного выполнения того, что ему говорят. В результате такого подхода страдает готовность ученика учиться и нести ответственность за это обучение.



The Inner Game of Golf

"The best sports psychology book ever written about golf."
—Inside Golf

W. Timothy Gallwey

СУТЬ КОНЦЕПЦИИ ГОЛВИ: противник в голове гораздо опаснее соперника по ту сторону «сетки». Задача тренера — помочь игроку устранить или смягчить внутренние препятствия. В результате проявится природная способность человека учиться и добиваться эффективности. Цель «внутренней игры» — уменьшить любое вмешательство в раскрытие и воплощение полного потенциала человека.

Коучинг основывается на «осознании, доверии и выборе», то есть на доверии не оценочному сознанию («Я 2» в терминологии Голви) и предоставлении первого право выбора в обучении самому ученику.

Применение метода внутренней игры в компаниях заключается в поиске наилучших способов управления изменениями.

Тимоти Голви

- **Философия:**

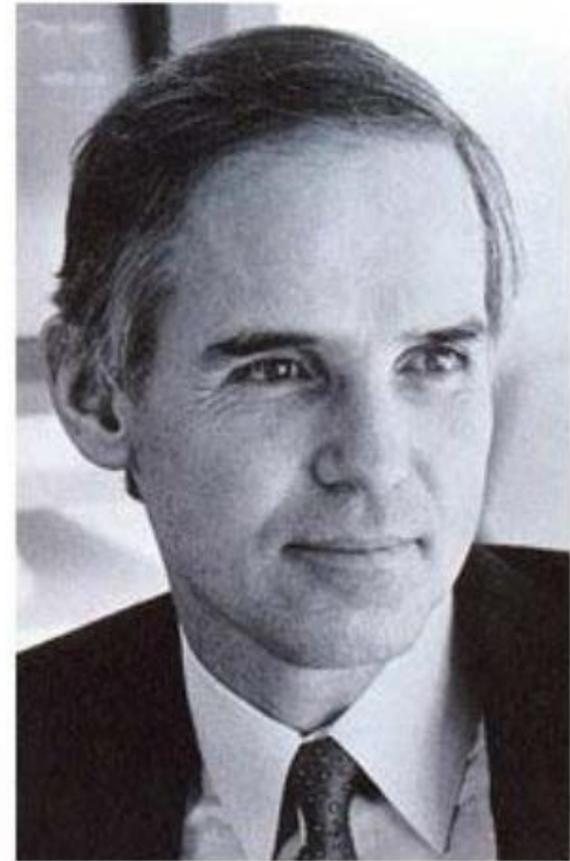
- «Успех в профессиональной деятельности = потенциал – помехи»

- **Задача коуча:**

- освобождение самопознания и потенциалов, скрытых в каждом работнике

- **Ключ к решению:**

- развитие самосознания и чувства ответственности у человека, занятого профессиональной деятельностью



Тимоти Голви фокусируется на трех основных целях

1. Помочь работникам в компании научиться учиться и думать самостоятельно
2. Помочь менеджерам научиться быть коучами
3. Помочь руководителям научиться создавать «обучающиеся организации»

В настоящее время профессиональные интересы связаны с тем, как помочь людям, работающим в команде работать более эффективно.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

1. **СТРАНИЦА ТИМОТИ ГОЛВИ НА BIGSPEAK.COM**
<https://www.bigspeak.com/speakers/tim-gallwey/>
2. **СТРАНИЦА ТИМОТИ ГОЛВИ НА AMAZON.COM**
http://www.amazon.com/Timothy-Gallwey/e/B000APOCUO/ref=sr_tc_2_0?qid=1448562685&sr=1-2-ent

Джон Уитмор (John Whitmore)



Родился 16 октября 1937 года. Британский автогонщик, один из ведущих бизнес-тренеров Великобритании, создатель популярной модели коучинга GROW, автор книг о спорте, лидерстве и коучинге, в том числе бестселлера **«КОУЧИНГ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ»**, проданного тиражом в 500 000 экземпляров и переведенного на 17 языков.

КАРЬЕРА

В 1961 году Джон Уитмор выиграл гонки British Saloon Car Championship . В течение пяти лет, с 1959 по 1966 год, Уитмор выступал также на гонках 24 часа Ле-Мана. В 1965 и 1966 годах он выступал на Ford GT40 и был вынужден сняться с гонок из-за технических проблем. В конце 1966 года Уитмор закончил карьеру автогонщика.

Закончив выступления в качестве автогонщика, Джон Уитмор руководил крупным агропромышленным комплексом. В 1968 году, оставив бизнес, изучал психологию в США, в том числе учился у Тимоти Голви. Вернувшись в Англию, основал школу тенниса и лыжную школу в Альпах, обучение в которых базировалось на принципах «внутренней игры» Тимоти Голви.

Уитмор основал компанию **«PERFORMANCE CONSULTANTS INTERNATIONAL»**, занимающуюся коучингом и бизнес-тренингами, старшим партнером и руководителем которой Уитмор остается и по сей день.

Уитмор разработал модель коучинга, получившую название **«GROW»**:

Goal — Цели — ранжирование целей на занятие, на ближнюю и долгосрочную перспективу;

Reality — Реальность — ориентация в текущей обстановке;

Options/Opportunity — Выбор — стратегия и альтернативные варианты действий;

Will/What Next — Воля — требования, рациональный выбор: что делать, как, кто это будет делать).

В 2007 году получил награду президента Международной федерации коучинга (ICF), которой было отмечено признание его работы по продвижению коучинга во всем мире.

Сэр Джон Уитмор — автор двух книг, посвященных коучингу.

Книга «**КОУЧИНГ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ**» (1992) была переведена на 17 языков, и разошлась тиражом в 500 000 экземпляров.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ коучинга Уитмора: осознанность и ответственность.

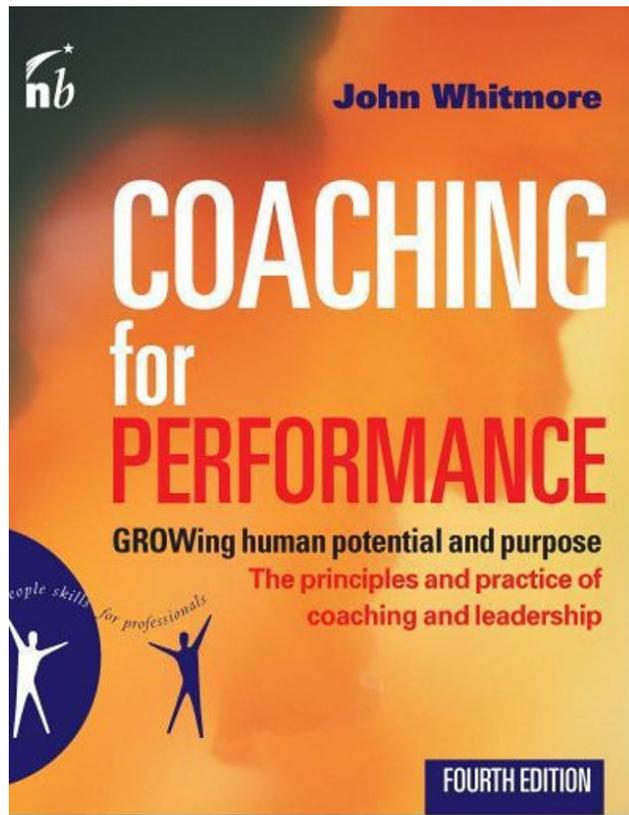
ГЛАВНЫЕ НАВЫКИ: эффективные вопросы и активное слушание.

КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ В КОУЧИНГЕ - ОСОЗНАНИЕ, которое становится результатом усиления внимания, концентрации и чёткости. Осознание — это способность отбирать и ясно воспринимать относящиеся к делу факты информации, определяя их важность.

В процессе коучинга есть **4 ЭТАПА**, каждому из которых соответствует свой тип вопросов:
Р — Расстановка целей — Что ты хочешь?
О — Окружающая реальность — Что происходит сейчас?
С — Список возможностей — Что ты можешь?
Т — Твоя воля — Что ты будешь делать?

ВОПРОСЫ КОУЧИНГА ДОЛЖНЫ БЫТЬ:

- 1) **открытые** (Что? Где? Когда? Кто? — факты);
- 2) **исследовательские** (Насколько? Как часто? Сколько всего? — детальные факты).



Джон Уитмор

1. Человек, обратившийся к коучу за помощью, – здоров и в полном порядке.
2. Каждый человек в каждый момент времени делает все, на что он способен. При этом он руководствуется известными ему вариантами решения задач, вариантами поведения, прошлым опытом.

Задача коуча

- помочь клиенту выйти за рамки привычных убеждений и сдерживающих его стереотипов.
3. Потенциал каждого человека не имеет границ. Всё что требуется от коуча – это помочь клиенту раскрыть его.



Джон Уитмор

4. Клиент знает о себе, своих проблемах и текущей ситуации больше, чем коуч.

- Не сможет помочь советом для решения текущей задачи настолько же эффективно, как это может сделать сам клиент.
- Не даёт советов и не предлагает готовых решений!

Задача коуча

- Помочь клиенту активизировать оба полушария
- Задействовать все его возможности и способности, сознательные и бессознательные
- Помочь клиенту повысить ясность восприятия, развить осознание

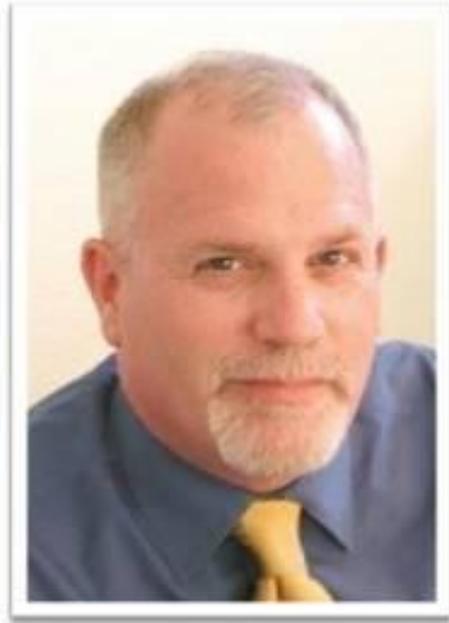
5. Люди не нуждаются в отрицательной оценке (критике) своих действий, чтобы совершенствовать свою жизнь.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

1. САЙТ КОМПАНИИ «PERFORMANCE CONSULTANTS INTERNATIONAL»,
ОСНОВАННОЙ УИТМОРОМ
<http://www.performanceconsultants.com/>
2. КНИГИ УИТМОРА НА AMAZON.COM
http://www.amazon.com/s/ref=nb_sb_noss?url=search-alias%3Dstripbooks&field-keywords=John+Whitmore+

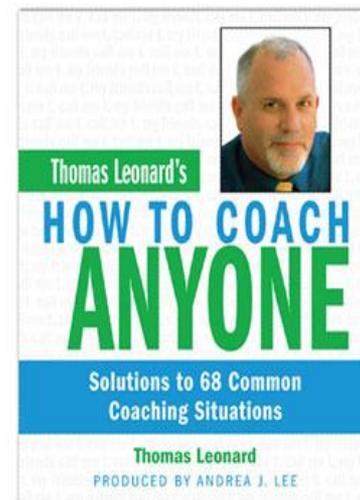
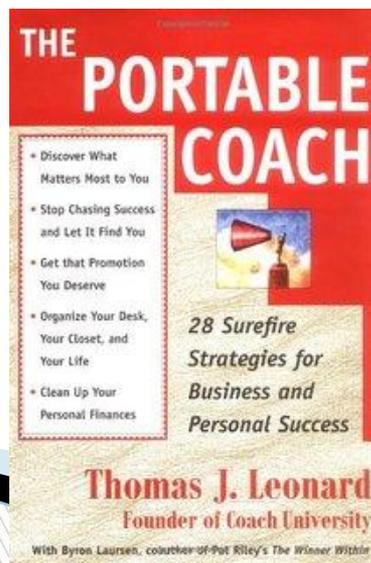
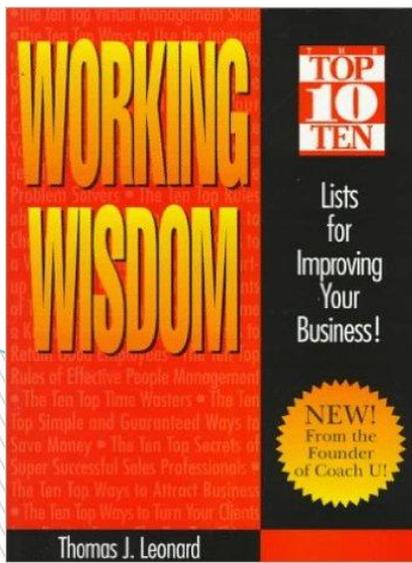
Томас Дж. Леонард



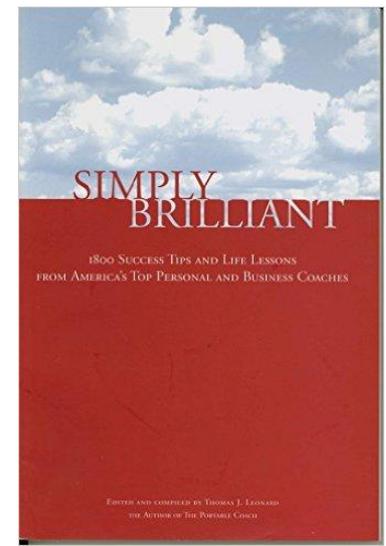
- Авторитетное американское издательство АМАЗОН назвало Т.Дж. Деонарда в 1998 году **"ОТЦОМ ПЕРСОНАЛЬНОГО КОУЧИНГА"**.
- 1 Родился 31 июля 1955 года в Сан-Франциско.
- 1 В начале своей карьеры работал финансовым консультантом.
- 1 С конца 80-х годов Томас Дж. Леонард профессионально занимался коучингом и подготовкой коучей.
- 1 В 1992 году он основал **УНИВЕРСИТЕТ КОУЧЕЙ** (Coach University - www.coachu.com), который является лидером в подготовке коучей с 7000 коучей в 38 странах.
- 1 В 1994 году основал **МЕЖДУНАРОДНУЮ ФЕДЕРАЦИЮ КОУЧЕЙ (INTERNATIONAL COACH FEDERATION - ICF)** - ассоциацию профессиональных коучей с 130 представительствами по всему миру.
- 1 В 1998 году стартовал его проект **TELECLASS.COM** - виртуальный университет с 20 000 студентов.
- В 2001 году он основал и руководил **COACHVILLE.COM** - крупнейший интернет-проект по подготовке коучей во всем мире с 20 000 членов и выпускников из 85 стран, а также **GRADUATE SCHOOL OF COACHING**, самую основательную школу по подготовке коучей (1000 курсов развития) с 1400 студентов из 35 стран. КоучВилле - это любимое детище Томаса - он называл его своим кибер-памятником.
- Он основал **МЕЖДУНАРОДНУЮ АССОЦИАЦИЮ СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ КОУЧЕЙ (INTERNATIONAL ASSOCIATION OF CERTIFIED COACHES - IAC)** - крупнейшую профессиональную ассоциацию коучей в мире.
- Томас Дж. Леонард скончался от сердечного приступа 11 февраля 2003 года в возрасте 47 лет у себя дома в Фениксе.

ТВОРЧЕСКИЕ ДОСТИЖЕНИЯ

- Он написал 28 персональных и профессиональных развивающих программ, в том числе: «ЛИЧНЫЙ ФУНДАМЕНТ», «СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ СТРАТЕГ», «НЕЗАВИСИМАЯ ТЕРПИМОСТЬ», «ЧИСТАЯ УБОРКА И СВЕРХЧУВСТВИТЕЛЬНЫЙ ЧЕЛОВЕК», «ИДЕАЛЬНАЯ ЖИЗНЬ», «ПРОВЕРЕННЫЙ КРИТИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД», которые используют коучи, тренируя организации и компании, входящие в список "Fortune 100".
- Томас Леонард написал 6 книг, связанных с коучингом с 1998 года: «РАБОЧАЯ МУДРОСТЬ», «ПОРТАТИВНЫЙ ТРЕНЕР», «СТАТЬ КОУЧЕМ», «ПРОСТО БЛЕСТЯЩИЙ», «ФОРМЫ КОУЧИНГА», «ОТЛИЧИТЕЛЬНОСТЬ».



First time in print: 250 pages, 8 by 10 inches paperback compendium



- Также Томас издал свыше 100 часов коммерческих наборов аудиозаписей, в которых демонстрировались методы и процессы коучинга.
- Он основал популярный веб-сайт WWW.TOP10EN.ORG, который содержит более 1000 списков и рейтингов Топ-10 по разным направлениям.
- Томас Леонард придумал и издавал крупнейшую рассылку в интернете, связанную с индустрией коучинга и которая насчитывала свыше 30 000 подписчиков – [TODAY'S COACH](#). Томас Дж. Леонард был ключевым игроком в области персонального коучинга и бизнес-коучинга.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

1. Крупнейший интернет-проект по подготовке коучей, созданный Т. Дж. Леонардом <http://www.coachville.com/>
2. Университет Коучей
<http://www.coachinc.com/CoachU/default.asp?s=1>
3. Личный сайт Т. Дж. Леонарда
<http://www.thomasleonard.com>
4. Книги Леонарда на amazon.com
<http://www.amazon.com/Thomas-J.-Leonard/e/B001I9RTQU>

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА

Коучинг

Тренинг

Цель коучинга – научить учиться, сделать человека способным к самостоятельному обучению	Цель тренинга развить у участников определенные навыки (умения, знания)
Коуч использует ошибки как материал для развития	Участники видят свои ошибки со стороны и составляют план по их исправлению
В результате человек сам решает, как он будет выполнять данную работу	В результате индивидuum овладевает инструментами для выполнения ...
Человек научается реагировать на ситуацию спонтанно и осознанно	Доведение до автоматизма навыков работы в определенных ситуациях

