

ВСЕ^М О КОУЧИНГЕ

32/2019

Сергей Меньшой

Коуч РСС ICF, ментор-коуч,
супервизор, тренер, специалист
по стратегическому планированию
коммуникации, автор спецкурсов
для профессиональных коучей,
организаций и творческих
команд

Коучинг как услуга
Осваиваем навыки продаж

О ценности доверия
Видеть и слышать сердцем!

Ходите с козыря!
Секреты работы с командой

ТЕМА НОМЕРА

КОМПЕТЕНЦИИ КОУЧА

Рекомендовано
коучам

Ловушка для партнера

Вы привлекательны. Я чертовски привлекателен. Чего зря время терять?



Автор:
Ирина Кадочникова

Личность коуча постоянно меняется, соответственно меняются и отношения, которые он выстраивает. Именно поэтому партнерство в коучинге является «вечнозеленой» темой. Каждый новый клиент помогает посмотреть на вопросы партнерства через новую призму восприятия. Давайте обсудим несколько аспектов коучинговых отношений, понимая при этом, что целый пласт исследований лежит за пределами коучинга.

Коучи хорошо знают: если что-то проявляется в одной сфере жизни, оно автоматически проникает и в остальные. Так, изменения в бизнес-партнерстве всегда сказываются на личной жизни и наоборот. То, как обе стороны коучингового процесса понимают суть партнерства, влияет на их взаимодействие. А оно, в свою очередь, повлияет на результаты, чувства, эмоции, ощущения, мысли и выводы, которые будут сделаны в ходе контракта и после него.

Эффективный бизнес-коучинг невозможен без понимания сути партнерских взаимоотношений, в семейном коучинге важно учитывать разницу восприятия мужской и женской систем мышления, а в life-коучинге создание изменений в философии жизни основано на партнерстве человека с самим собой. Рассмотрим суть партнерских отношений в коучинге и то, как проявление личности коуча может создавать новые ловушки восприятия.

Мы будем исследовать пять ловушек, но для начала предлагаю определиться с терминологией.



Терминология

Что такое партнерство, и какова его суть. Партнерство — система взаимоотношений между людьми, которая в бизнес-среде подкрепляется договором, где отражены вклад и ответственность каждой из сторон. Если посмотреть на партнерство с социологической точки зрения, первоочередными критериями будут:

договоренности, созданные совместно и, как минимум, проговоренные;

вклад — желание следовать договоренностям, сверять и пересматривать их;

ответственность по обязательствам — сюда входит соблюдение договоренностей, озвучивание невозможности их соблюдения и инициирование создания новых.

С точки зрения психологии, зрелое партнерство — это отношения взрослых людей, основанные на способности каждой стороны выстраивать отношения из взрослой позиции восприятия. Это всегда сопряжено с добровольностью, взаимодействием «на равных», разделением ответственности и возможных рисков. В профессиональном коучинге знание того, как партнерство проявляется для обеих сторон, имеет существенное влияние на развитие взаимоотношений. ▶



Ловушка 1

Несозданные договоренности не говорят об отсутствии партнерства.

Приведу пример из личной коучинговой практики. Клиенту нужно было подготовиться к сложным переговорам. Отношения с людьми, участвующими в переговорном процессе, складывались несколько лет, и поведение другой стороны на уровне действий и реакций создавало много сложностей на пути достижения общего результата. Мой клиент, попав в ситуацию, где возможность достичь результата была сомнительной, испытывал негативные эмоции и был в плену неконструктивных мыслей типа «разве это партнерство?». Знакомая ситуация, не правда ли?

Я задала ему ряд вопросов:

- Что для тебя партнерство?
- Как ты понимаешь, что оно есть?
- Как ты понимаешь, что его нет?

Каждый из вопросов требовал размышлений и раскрывал целый пласт убеждений и систему ценностей. В какой-то момент клиент сказал: «Я все понял! Сегодня на переговорах нужно сфокусироваться на создании дополнительных договоренностей только по одному вопросу. Нет взаимопонимания в том, какова ответственность каждой стороны, и в чем именно она проявляется».

С подобными нюансами сталкиваются и коучи в момент создания первых договоренностей с клиентом (либо их пересмотра, когда в контракте проявляется нечто новое). К примеру,

в договоре указано, что перенос даты и времени встреч возможен за 24 часа и ранее. В противном случае клиент обязан произвести 50–100% оплату за несостоявшуюся сессию. Но как быть, если клиент заболел, уехал в срочную командировку или отправился на незапланированную ранее встречу? Как поступит коуч, если с ним случится что-то незапланированное, но он не сможет заранее предупредить об этом своего клиента?



Ловушка 2

В жизни каждого человека случаются события, которых он не ожидает.

Ситуации, описанные выше, должны обсуждаться в любых долгосрочных отношениях. Поднимая подобные вопросы (или избегая их), вы в любом случае оказываете влияние на партнерские отношения. Задумайтесь, как результаты такого влияния соотносятся с представлениями о партнерстве для обеих сторон процесса. К тому же, важно помнить о контексте, в котором живет клиент: наличие маленьких детей, количество времени, которое ему потребуется, чтобы добраться до места встречи, его обязательства, связанные с рабочими и семейными вопросами. То же самое коучу важно осознать и про себя.

Например, когда мои дети были маленькими, создавая договоренности с клиентами, я всегда проговаривала этот момент. Мне были важны как отношения с клиентом, так и отношения с близкими. Близкие не обязаны были ради меня менять свои планы,

поэтому в тот период в разговорах с клиентами часто звучала фраза «Я буду создавать договоренности со своими близкими в меру возможностей и ситуации».

Этот пример служит иллюстрацией того, как важно понимать себя и честно признаваться в том, что для вас важно. Что вы выбираете, каковы ваши ожидания от партнерства, насколько они реалистичны по отношению к другой стороне? Создавая партнерские отношения, важно четко представлять систему мышления клиента: что ему важно, и как это может быть реализовано.



Ловушка 3

Партнерские отношения нельзя создать «единожды и навсегда».

Перед стартом коучинговых отношений необходимо «договариваться на берегу», а затем помнить о том, что любые отношения не являются стационарными. Меняются обстоятельства и мышление, приходит новый опыт, открываются новые таланты и способности, человек пересматривает свою систему ценностей и открывает в себе новые грани. Поэтому важно сверяться и создавать дополнительные договоренности: такие регулярные корректировки свидетельствуют об открытости, честности и доверии в отношениях.

В процессе коучинговых отношений раскрывается личность клиента, он, подобно бриллианту, начинает сиять новыми гранями. Эти изменения влияют на развитие отношений в коучинге. Мы

редко задумываемся о том, что они влияют и на личность самого коуча, а это, в свою очередь, меняет траекторию развития контракта.



Ловушка 4

Личность коуча, его философия жизни и отношение к партнерству влияют на проявление компетенций.

Что коуч думает о себе и клиенте, что чувствует, общаясь с клиентом? Как создает договоренности и следует им, сверяясь и меняя при необходимости? Кем себя ощущает и как видит свою роль в процессе движения клиента к цели?

Помня об 11 компетенциях ICF и сознавая то, как их они связаны друг с другом, можно выявить свои сильные стороны в коучинге. Работа с ментором помогает понять, на чем основан ваш коучинг, что помогает вам создавать партнерские отношения, и что еще можно изменить. Это понимание своих сильных сторон и проявления их в компетенциях дает ощущение стержня. Тогда появляются новые ресурсы и возможности для перехода на следующий уровень.

Коуч, поймав себя на какой-то эмоции или чувстве, может погрузиться во внутренние диалоги и перестать полноценно присутствовать в сессии. К примеру, если коуч не доверяет себе, он не может полноценно доверять клиенту.

Если коуч не замечает собственных эмоций и чувств — не будет замечать, в должной степени, того, что происходит с клиентом. ▶



Если коуч не верит в свои способности к обучению и развитию, так же он будет относиться и к клиенту.

Все эти моменты можно исследовать вместе с супервизором: какие паттерны поведения мешают коучу быть конгруэнтным в отношениях с клиентом, какие паттерны и убеждения мешают ему полноценно присутствовать в сессии.



Ловушка 5

«Коуч — это белый лист», «коуч как бы не присутствует в сессии», «в коуч-сессии все для клиента». Если это так, с кем у клиента партнерские отношения? Эта ловушка возвращает нас к самой сути партнерских отношений. Мысли, убеждения, представления о партнерстве, которые есть у одного из партнеров, влияют на то, что будет происходить на уровне действий. Приведу примеры проявления «партнерства», возможно, знакомые вам:

— Ты прекрасен/прекрасна, у тебя все получится!

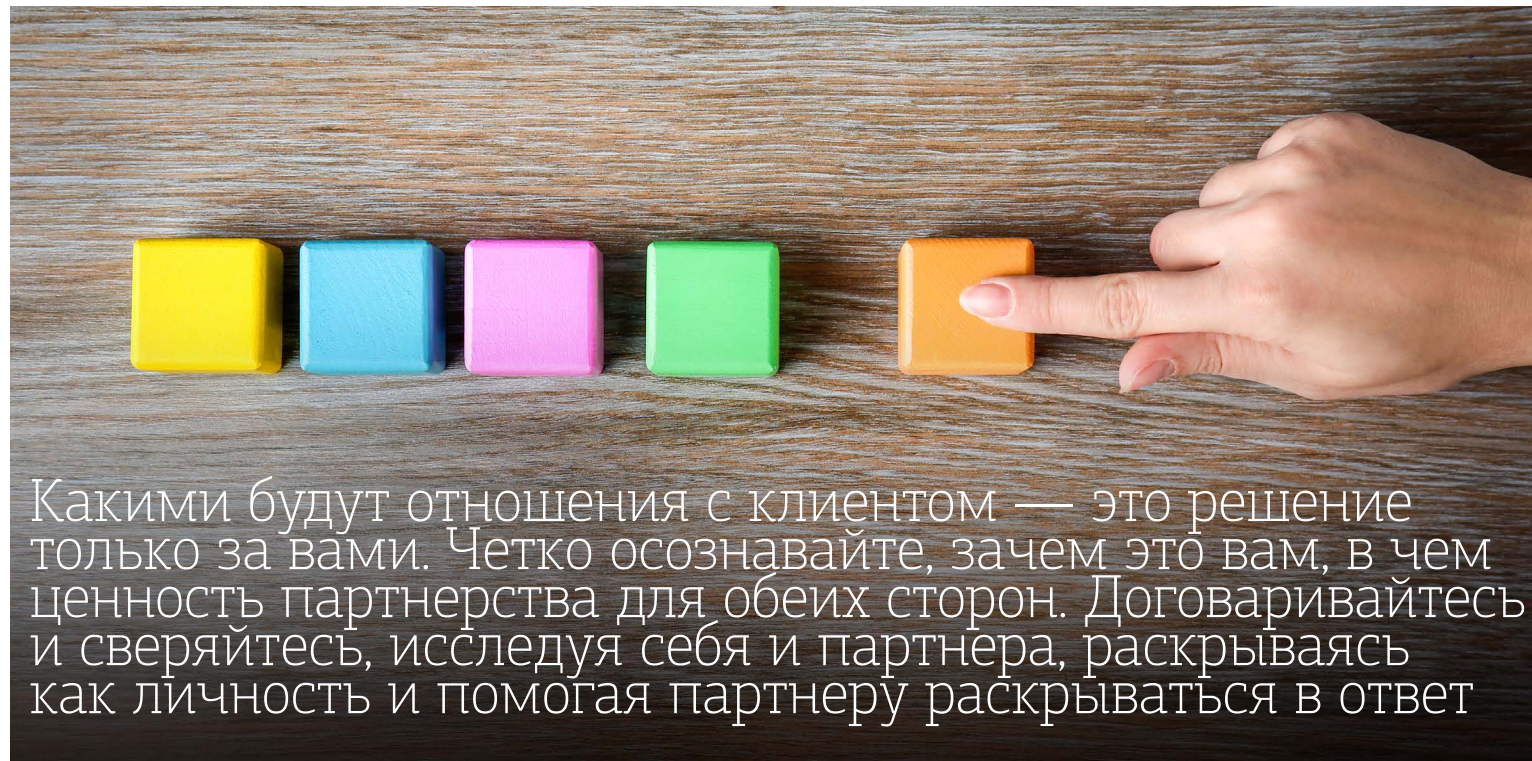
— Я прекрасна/прекрасна, со мной у тебя все получится!

— Вы привлекательны. Я чертовски привлекателен. Чего зря время терять?

(цитата персонажа Андрея Миронова из фильма «Обыкновенное чудо»)

Как вы думаете, что будет на уровне действий в каждом из случаев? Давайте сверимся.

В первом случае отношение к партнеру как к ребенку, которого надо вдохновлять, поддержи-



вать, создавать для него тепличные условия. Либо как к любимому родителю, которому надо выказывать почтение, делать все, чтобы ему было хорошо, восхищаться тем, что он лучше всех знает, как надо поступить. Фокус внимания на клиенте и только на нем.

Во втором примере отношение к себе как к ребенку. Я такой умный и прекрасный, пусть все и всё будет для меня. Партнер же должен следовать моим правилам потому, что я так хочу. Либо как к знающему родителю: я же лучше знаю, это ты ко мне пришел, значит, должен меня

слушаться. Фокус внимания на себе и только на себе.

В третьем эпизоде присутствует отношение и к себе, и к партнеру. Там и могут зародиться партнерские отношения. Фокус внимания на себе, партнере, самих отношениях и на том, что происходит в моменте.

Какими будут ваши отношения с клиентом — решать только вам. Четко осознавайте, зачем это вам, в чем ценность партнерства для обеих сторон. Договаривайтесь и сверяйтесь, исследуя себя и партнера, раскрываясь как личность и помогая партнеру раскрываться в ответ. Снова

договаривайтесь и передоговаривайтесь, чтобы потом вовремя закончить то, что должно закончиться. ☺

Ирина Кадочникова



Кандидат экономических наук, магистр социологии, сертифицированный коуч РСС ICF, сертифицированный бизнес-тренер, ментор (ССЕ ICF) и супервизор

✉ iakadochnikova@gmail.com

📘 facebook.com/irina.kadochnikova.1