Сегодня конкуренция среди бизнес-тренеров как никогда высока: под сокращение попали даже ведущие специалисты и руководители отделов обучения, десятки профессионалов предлагают компаниям свои услуги. Компании, в свою очередь, не спешат с выбором: от тренера ожидают многого, очень многого.

Тренер сегодня – больше чем «ведущий тренингов», это грамотный консультант по развитию персонала, способный в сложный кризисный период вдохновлять сотрудников, заряжать энергией, формировать не только навыки, но и установки на успех. Одной из наиболее эффективных технологий в этом направлении является коучинг.

О том, какие навыки коуча и зачем нужны бизнес-тренеру, рассказывает директору Центра подготовки бизнес-тренеров «ТренерПРОФИ» Галине Елисеевой в своем интервью Марина ШОРЕЦ – сертифицированный коуч, бизнес-тренер, психолог, автор и ведущая программы «КОУЧИНГ-ИНСТРУМЕНТЫ В РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ».

Г.Е.: Зачем тренеру нужны навыки коуча? Где и как он может их применить?

М.Ш.: Любой тренер уже является коучем – он предлагает освоить новые методики, благодаря которым вы сможете достигать своих целей быстрее и с меньшими затратами. И хороший тренер отличается от плохого тем, что кроме новой информации, он вдохновляет вас действовать. После коучинг – тренинга шансов, что вы начнете действовать по-новому, преодолете инерцию старых привычек гораздо выше.

Г.Е.: Один мой знакомый называл работу своего коуча «волшебным пенделем». Так и говорил: «Пойду к..., получу волшебный пендель». Как думаешь, что он имел в виду?

М.Ш.: Большинство людей признают, что самое сложное не поставить цели, и не написать программу их достижения. А начать действовать. Сложно встать рано утром, открыть план и сделать шаг №1.

Коучинг «заряжает» человека энергией, благодаря которой он начинает шевелиться. Коучинг не только отвечает на вопрос «Что делать?», но и заставляет делать.

Г.Е.: А в чем причина такой активности?

М.Ш.: Открою секрет, которым вы можете воспользоваться для сессии «самокоучинга» . Для каждого человека очень важно сформулировать тот результат, к которому он хочет прийти. В то же время очень трудно удерживать это «картинку будущего» перед глазами.

Поэтому так популярны письма Деду Морозу, картинки, на которых мы рисуем свои мечты – любая формулировка и фиксация на целях работает. Один из важных коучинг – инструментов – коуч фокусирует внимание клиента на результат.

Проработка цели, обсуждение оптимальных путей ее достижения, поиск возможностей – благодаря опыту коуча клиент достигает поставленной цели и «заодно» проясняет очень важные для себя вопросы. Которые касаются самого клиента: видит свои привычные уловки, которые приводят к неэффективности, способы взаимодействия с коллегами и друзьями, отношение к личным ресурсам (времени, здоровью, деньгам). Осознает свои ценности, установки, ограничения.

Г.Е.: В каких ситуациях коучинг эффективен?

М.Ш.: Традиционная сфера коучинга – личная эффективность. Коуч помогает клиенту определить свои цели и двигаться к их реализации.

Часто встречается ситуация, когда коуч специализируется в определенной сфере бизнеса – финансы, управление, маркетинг. Но, благодаря профессиональной «проработке» вопросов из одной сферы, клиент начинает лучше ориентироваться и в других сферах своей жизни.

Обычная ситуация, когда после коучинг-сессии по вопросам бизнеса, клиенты замечают, что у них улучшились отношения в семье, изменилось отношение к своему здоровью. Благодаря профессиональной работе коуча, клиент начинает лучше понимать себя и видит возможность улучшить свою жизнь.

Коучинг – это улучшение качества жизни человека.

Г.Е.: Кто может считать себя «коучем»?

М.Ш.: На мой взгляд, коучинг – не столько профессия, сколько инструмент. Коуч – тот, что помогает ясно увидеть цели и вдохновляет действовать.

Руководитель может быть коучем для своих подчиненных, дизайнер - коучем для своих клиентов, тренер – для группы продавцов.

Обычно так и бывает, коучинг «прикладывается» к основной профессии. Умение вдохновлять своих клиентов на поиск лучших решений сегодня - одно из самых ценных

умений. Людям хочется реализовать себя, свою уникальность – будь то выбор одежды или развитие бизнеса.

Конечно, чаще себя позиционируют «я – коуч!» психологи, психотерапевты, бизнес – консультанты. Но иметь психологическое образование для того, чтобы быть коучем, не обязательно.

Коучинг можно сравнить с профессиональным вдохновением к изменениям. Коуч – тот, кто верит в вас даже больше, чем вы сами.

Г.Е.: Возможен ли коучинг в работе с группой или это только индивидуальная форма работы?

М.Ш.: Групповой коучинг распространенная, давно работающая, эффективная форма работы. Часто в групповом формате вы можете быстро решить такие задачи, которые в индивидуальной работе потребовали бы гораздо больших усилий и времени. Группа – маленькая модель нашей жизни со сложными внутригрупповыми взаимоотношениями и многие возможности или ограничения наших клиентов становятся особенно заметными именно в группе.

Кроме того, есть задачи, которые надо решать только в группе. Стратегическое планирование в компании в командой топ – менеджеров. План развития бизнеса с 2 и более собственниками.

Конфликты в отделе, компании.

В то же время, индивидуальная работа предполагает более глубокую проработку вопросов, более личностную работу.

И финансовый аспект – индивидуальная коучинг сессия, конечно, обойдется вам дороже.

Я ответила на вопрос?

Г.Е.: Кстати, что такое коучинг? Как он возник?

М.Ш.: Коучинг возник в результате совместной работы мудрого учителя и талантливого ученика.

Учитель заметил, что правильно сформулированные вопросы помогают ученику быстрее достигать поставленной цели. Не ограниченный чужими советами, ученик двигался вперед с интересом и энергией. И – самое главное – он находил свои собственные уникальные решения.

А это, согласитесь, уже мастерство.

Благодаря коучингу ученик достиг такого успеха, которого не ожидали ни он сам, ни его учитель.

Родоначальником коучинга называют Джона Уитмора, бизнесмена и консультанта. Я часто ссылаюсь на Сократа и его диалоги.

Г.Е.: Ты часто говоришь «вдохновение». Уместен ли такой термин в работе с бизнесменами?

М.Ш.: Вдохновение – перевод слова empowerment. Одной из отличительных черт empowerment коучинга – вдохновение клиента на «подвиги». Ты можешь это сделать, если ты на самом деле хочешь это сделать!

Инструменты, которые помогают достичь цели очень поддерживающие, помогающие клиенту поверить в себя, в свои возможности.

Может показаться, что коуч, это такой позитивный дедуля, который блесит мудрым глазом и ободряюще улыбается в усы. На самом деле, это профессионализм коуча в его способности видеть и понимать ситуацию, в которой действует клиент, ее возможности и ограничения.

И в решительности дать возможность клиенту эту реальность рассмотреть. Мы это называем «передать клиенту ответственность».

А иногда от коуча требуется смелость – находиться рядом с клиентами в тяжелые минуты его «прозрения». По-разному бывает.

Я думаю, в бизнесе есть место для вдохновения – себя, своих клиентов, подчиненных и даже свое руководство важно уметь вдохновить на принятие интересного для вас решения. Поэтому мы и предлагаем программу «КОУЧИНГ-ИНСТРУМЕНТЫ В РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ» не только HR менеджерам и тренерам. Но и руководителям предприятий.

Вы можете задать свой вопрос Марине ШОРЕЦ, написав по адресу coach@t-profy.ru
Вопросы и ответы на них будут опубликованы на сайте Центра «ТренерПРОФИ»
<http://www.t-profy.ru>