



**Ирина Фьелльнер Патлах**

*Этой профессии всего 30 лет, но по-настоящему потребность в ней появилась лишь сейчас, в XXI веке — когда, чтобы быть счастливыми, людям нужно научиться четко понимать свои цели и знать, как их добиться*

## КТО ТЫ, КОУЧ?

Как для хирурга скальпель, рабочий инструмент коуча — вопросы. Задавая их, он помогает своему клиенту думать, находить интересные решения, активизировать способности. Но это чуть позже... Если вы знаете о коучинге лишь понаслышке, то, наверняка, захотите для начала задать этому человеку свои вопросы. Например, «Как это работает?». Лет семь назад в моей практике был забавный случай. Мой клиент, собственник одной московской кинокомпании, вдохновив-

шись результатами нашей работы, попросил меня заняться членами его команды. Мою задачу такое начало сильно усложняло — ведь результатов в коучинге можно добиться только тогда, когда человек работает по собственному желанию, а не по указанию сверху. А чтобы это желание у моих новых клиентов появилось, каждому из них приходилось объяснять, что, собственно, такое коучинг, и чем он может им помочь. Гендиректор этой компании, например, так и сказал, что владелец фирмы ему горячо рекомендовал со мной встретиться, но сам он совсем не понимает зачем. Первую встречу он мне назначил в «безопасном» месте — пригласил в кинотеатр на премьеру фильма. Так как событие было нерядовое, то предварять показ должен был выход съемочной группы на сцену. Исполнитель главной роли задерживался, у нас неожиданно появилось время для беседы, и я начала увлеченно говорить о пользе своей профессии. Мой новый знакомый слушал внимательно, но с явным недоверием. «Конечно, все это очень интересно и правильно, — вдруг сказал он, — но объясните, почему я должен слушать именно вас? Почему вы думаете, что люди пойдут за вами?». Я поняла — словами уже ничего не объяснить. Чтобы сообразить, что делать, было всего несколько секунд. Голова искала ответ, а ноги ныли от целого дня беготни по Москве на каблуках. Я осмотрелась — огромное фойе кинотеатра было заполнено разодетыми гостями. Взгляд остано-

вился на огромной мраморной лестнице. Я направилась к ней, положила на одну из ступенек свежий выпуск Harvard Business Review и села. Выразив своим взглядом недоумение, гендиректор однако тут же последовал моему примеру. За ним это стали делать другие люди. А через пять минут на лестнице не было ни одного свободного места. «Понял, — сказал он мне, улыбаясь. — Когда начинаем работать?».

История эта показывает, что коучинг — это не просто продвигающие вопросы, это еще и побуждение к действию. Задача коуча — активизировать весь потенциал возможностей человека, максимум его способностей и талантов, которыми, как известно, обладает каждый из нас. Он помогает вам думать. Учит формулировать свои мечты, желания, цели и находить интересные решения. Учит и помогает, но не делает это вместо вас. Клиент коуча — это человек, которого либо что-то не устраивает в жизни, либо он хочет достичь какой-то цели, но не знает, какие шаги предпринять. То есть попробовать этот метод на себе может не только важный руководитель корпорации или рядовой менеджер, но даже выпускник школы, у которого не получается определиться с выбором будущей профессии, или домохозяйка, мечтающая сменить повседневную рутину.

Чем работа коуча отличается от работы психолога? Это самый часто задаваемый вопрос. Ответить на него легко: коуч имеет с вами дело не как с пациентом, а как с клиентом. Он не будет углубляться в ваше прошлое, пытаться нащупать детские травмы. Он с вами здесь и сейчас: задает вопросы, учит наблюдать за собой, дает домашние задания. Вы в свою очередь информируете его о своих действиях, успехах, трудностях, и осознание того, что у вас есть поддержка и единомышленник, мотивирует вас к движению вперед.

Работа с коучем может строиться в виде еженедельных встреч в спокойном месте или бесед по телефону и скайпу (последнее лучше практиковать, когда

**Чем работа коуча отличается от работы психолога? Это самый часто задаваемый вопрос. Ответить на него легко: коуч имеет с вами дело не как с пациентом, а как с клиентом. Он не будет углубляться в ваше прошлое, пытаться нащупать детские травмы**

личный контакт уже установлен). Продолжительность одной сессии составляет около часа. Всего вам понадобится не менее 8—10 сессий, которые я бы посоветовала оплатить сразу — так будет меньше соблазна совершить две самые распространенные среди начинающих клиентов коуча ошибки. Первая — это когда, почувствовав позитивные изменения уже после первых двух сессий, человек думает, что «проблема решилась» и занятия можно бросить (Нельзя! Привычка действовать по-новому еще не закреплена, и риск попасть в старые ловушки остается серьезным). А вторая ошибка — спутник пятой-шестой сессии, когда время эйфории и первых «легких» сдвигов прошло, и клиенту надо проявлять больше усилий в процессе работы над собой, активнее действовать в достижении своих целей, а не только говорить о них. Главное — преодолеть этот порог, и тогда изменения к лучшему начнутся уже на более высоком уровне. Часто люди, пройдя базовый курс, продолжают работу с коучем для решения текущих задач и взятия новых высот. Коуч-клиент — это альянс, базирующийся на взаимном доверии, уважении и ответственности. Только в таких условиях можно достичь больших результатов, создать яркую, полную и интересную жизнь. **ТГВ**

**Ирина Фьелльнер Патлах**

[www.coachrubarcelona.com](http://www.coachrubarcelona.com)  
622 254 092