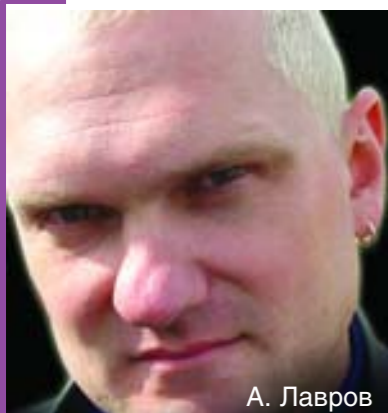


Что такое коучинг?

Понятие «коучинг», сформулированное Джоном Уитмором (John Whitmore), появилось на отечественном рынке образовательных услуг сравнительно недавно, лет 5-6 назад, и, думаю, первопроходцами в этом направлении бизнеса стали специалисты тренинг-центра Александра Савкина вместе с неподражаемой Мэрилин Аткинсон, доктором психологии, Президентом отделений Erickson College по



А. Лавров

всему миру, ведущим специалистом в области коучинга и консалтинга. Коучинг как направление организационного консалтинга мгновенно стал популярен в Москве среди руководителей продвинутого уровня, знакомых с понятием «западный менеджмент». В октябре 2002 года вышеуказанный тренинг-центр явился организатором I-й международной конференции по коучингу, проходившей в Петербурге в гостинице «Пулковская». Все, как видите, серьезно.

Итак, коучинг — это консультирование руководителя (причем различного уровня) с целью выявления и мобилизации им собственных ресурсов, которые обязательно помогут ему стать еще успешнее. И главное, не только в бизнесе. Более академичное определение выглядит приблизительно так:

«Коучинг — это современное направление консалтинга, позволяющее эффективно достигать Ваших целей через работу с личными ресурсами, осознание и оттачивание Ваших внутренних инструментов успешности».

И все же в нашей, отечественной модели, коучинг в большей степени ориентирован на увеличение результативности бизнеса. А потому основным клиентом процедуры коучинга является руководитель компании, заинтересованный в ее развитии, успешности и рентабельности.

Процедура коучинга — это практическое мероприятие, основанное на философских аспектах коучинга и специальных техниках постановки вопросов, которые коуч задает руководителю. Благодаря этим техникам одна сессия коуч-консультирования, которая, как правило, длится не более 20-40 минут, со стороны напоминает непринужденную беседу двух интеллектуальных людей. Тем не менее для руководителя (или консультируемого) сам процесс чрезвычайно важен и помогает самому определить, а точнее, увидеть стратегию и тактику развития себя, компании и персонала, работающего в компании.

Кто такой коуч?

Прежде всего, коуч — это консультант, который подводит клиента к принятию решения. Во-вторых, коуч — это профессионал, который должен удовлетворять

некоторым требованиям:

- наличие опыта работы в коммерческих структурах на позициях топ-менеджмента;
- знания в сфере современного бизнеса и организационной структуры коммерческих организаций и фирм;
- наличие психологического образования (в крайнем случае, психологических знаний);
- опыт работы в психологическом консультировании в рамках одной или нескольких психологических школ;
- собственная успешность как специалиста;
- и, наверное, самое главное — жизненный опыт и некоторое исходное возрастное ограничение. На этот счет существуют различные мнения, которые тем не менее рекомендуют практиковать коучинг не ранее, чем в 30-35 лет.

Что получит руководитель в процессе коучинга?

Прежде всего руководитель сможет разобраться в том, что является причиной возможного неуспеха в целом. Неуспех — общее понятие, формируемое запросом. В это понятие могут быть включены: существующий на предприятии кадровый кризис, спад темпов развития, отток кадров из компании и пр. Безусловно, подобные вопросы волнуют каждого руководителя, прежде всего потому, что от их решения зависит эффективность бизнеса.

Бесспорно, коучинг полезен руководителям, начинающим свой бизнес; либо руководителям, затормозившим в деловом развитии; либо руководителям, желающим совершить долгожданный прорыв на новый уровень самоопределения своей компании.

Неплохим результатом коучинга может быть разрешение затруднений, не имеющих отношения к бизнесу



и находящихся в плоскости других сфер жизнедеятельности руководителя.

Комплексный консалтинг

В последнее время коуч-консультирование не происходит изолированно от других форм консалтинга. Это всего лишь некоторая составная его часть, хоть и одна из наиболее важных. Часто коучинг сопровождается осуществлением целого ряда других форм консалтинга (оргконсультирование, тренинг), в данном случае можно говорить о комплексном подходе, который распространяется не только на руководителя, но и на всю организацию в целом. Отсюда и большое разнообразие видов коучинга: рекламный коучинг, финансовый коучинг, коучинг в маркетинге, коучинг Совета директоров, экстрим-коучинг, коучинг по HR, коучинг лидерства и т.д.

Однако на питерском рынке не так много консалтинговых фирм, предлагающих полный пакет услуг. Системный подход трудоемок, требует большого количества времени, затрачиваемого на работу с компанией (от 6 месяцев до года). И самое главное, комплексный подход обеспечивается целой группой специалистов, выводящих руководителя на путь разрешения организационных ситуаций с самых различных сторон. Одна из таких фирм — Аналитическая Консалтинговая Группа Восточно-Европейского Института психоанализа (Санкт-Петербург), успешно работающая на рынке уже в течение 4-х лет.

Одновременно я бы отметил Центр обучения, консультирования и поддержки «Аспект» (Москва), вышеуказанный «Тренинг центр Александра Савкина», «Центр поддержки Корпоративного управления и Бизнеса» (Москва), Международный Эриксоновский Уни-

верситет (Канада, Ванкувер), проводящий обучение в Москве.

Сколько это стоит

Для начала необходимо определиться в том, что руководитель хочет получить. Три-четыре сессии коучинга для себя? Для себя и своих менеджеров? Комплексный пакет обучения и сопровождения персонала фирмы? Я могу обозначить лишь приблизительные цены на разовые продукты: тренинги для персонала различной направленности от 150 до 300 \$ с участника за 20-35- часовую программу; Коуч-сессии, продолжительностью от 20 до 40 мин за сессию, — от 50 \$. Долгосрочное сотрудничество — предмет индивидуальных переговоров менеджера консалтинговой фирмы с заказчиком. Приведенные цены соответствуют уровню продаж в Петербурге, Москва может Вам предложить цены вдвое выше. Если сравнивать качество подобных услуг между двумя столицами, то оно одинаково высокое, тем более что значительное количество питерских специалистов продает свои услуги в Москве. ■

Алексей Лавров,
тренинг-директор и коуч-консультант Аналитической Консалтинговой Группы Восточно-Европейского Института Психоанализа (Санкт-Петербург), kalevala@nm.ru