

Базовый курс

Коучинг

Основа профессии и логика работы с клиентом

с опорой на позитивную психологию
и модель PERMA

Содержание

Вступление

О чём курс и как с ним работать

1. Введение в коучинг и границы профессии

- 1.1. Что такое коучинг
- 1.2. Роли и задачи коуча
- 1.3. Граница коучинга и психотерапии
- 1.4. Ответственность коуча и клиента
- 1.5. Основы этики

Практика, самопроверка и вопросы для повторения раздела 1

2. Основы позитивной психологии

- 2.1. Принципы позитивной психологии
- 2.2. Оптимальное функционирование человека
- 2.3. Сила характера
- 2.4. Привычки и устойчивость
- 2.5. Отличие от «позитивного мышления»

Практика, самопроверка и вопросы для повторения раздела 2

3. PERMA - центральная модель курса

Введение в модель PERMA в коучинге

- 3.1. Позитивные эмоции (P)
- 3.2. Вовлечённость (E)
- 3.3. Отношения (R)
- 3.4. Смысл (M)
- 3.5. Достижения (A)
- 3.6. PERMA в коучинге: интеграция модели

Самопроверка и вопросы для повторения раздела 3

4. PERMA в живой коучинговой практике

Как с этим работать

- 4.1. Каркас работы: PERMA-ШАБЛОН сессии
- 4.2. Вход в сессию и ориентация в процессе
- 4.3. Ошибки и ловушки в работе с PERMA
- 4.4. Работа в динамике сессии
- 4.5. Разборы и супервизия сессии
- 4.6. Саморазбор сессии

Практика, самопроверка и вопросы для повторения раздела 4

Заключение

Границы курса и дальнейшее развитие

Ключи к ответам

Ответы к вопросам для повторения разделов 1-4 с пояснениями

Вступление

КОУЧИНГ. ОСНОВА ПРОФЕССИИ И ЛОГИКА РАБОТЫ С КЛИЕНТОМ

О чём этот курс

Курс посвящён началу профессии коуча.

Он показывает, как коучинг устроен на практике: какую позицию занимает коуч, с чем он работает и где проходят границы его ответственности.

Здесь нет обещаний быстрых изменений и универсальных приёмов «на все случаи».

Курс направлен на формирование коучингового мышления и устойчивой профессиональной позиции.

Для кого этот курс

Курс предназначен для тех, кто делает первые шаги в коучинге и хочет понять, как устроена эта профессия.

Он будет полезен тем, кто интересуется коучингом и хочет увидеть его изнутри - без мифов и завышенных ожиданий.

Также курс подойдёт специалистам из смежных областей, которым важно чётко различать коучинг, психотерапию, консультирование и наставничество.

Курс не требует психологического образования.

Зачем этот курс

Начинающим коучам часто не хватает ясности:

что именно происходит в сессии, за что они отвечают и где заканчивается их роль.

Возникают вопросы о границах допустимого в работе.

Нередко отсутствует понятная логика, на которую можно опереться в реальной практике.

Часто появляется сомнение: как не навредить, не взять на себя лишнее и не подменить работу другого специалиста.

Этот курс помогает сформировать ясность, выстроить границы и занять устойчивую профессиональную позицию.

Как построено обучение

Курс выстроен последовательно - от понимания профессии к практике.

Сначала рассматриваются основы коучинга:

что это за профессия, чем она отличается от других форм помощи, какую роль занимает коуч и где проходят этические границы.

Затем вводится позитивная психология как фундамент подхода.

Разбираются устойчивость, ресурсы, привычки и принципы функционирования человека.

Центральная часть курса посвящена модели PERMA.

Она используется как основная рамка коучингового мышления: рассматривается логика модели, её элементы и применение в работе с клиентом.

В курсе предусмотрены практика, самопроверка и итоговый экзамен.

Как работать с курсом

Рекомендуется проходить курс последовательно, не пропуская разделы.

Важно уделять внимание практическим заданиям и вопросам для саморефлексии.

При необходимости полезно возвращаться к материалам повторно.

Не стоит стремиться к скорости или идеалу.

Курс направлен на понимание, внимательность и формирование собственной профессиональной опоры.

Раздел 1

Введение в коучинг и границы профессии

Позиция коуча, границы ответственности и безопасность работы

1. Что такое коучинг

Суть профессии и отличие от других форм помощи

2. Роли и задачи коуча

Позиция коуча и зона ответственности в сессии

3. Граница коучинга и психотерапии

Допустимые и недопустимые запросы в коучинге

4. Ответственность коуча и клиента

Разделение ролей и ответственности сторон

5. Основы этики

Конфиденциальность и безопасность работы

Практика и самопроверка

Применение материала в собственной коучинговой позиции

Вопросы для повторения раздела 1

Осознанность роли и границ коуча

Глава 1

ЧТО ТАКОЕ КОУЧИНГ

1. Суть коучинга и профессиональная позиция коуча
 2. Коучинг, наставничество и консультирование: чёткие границы профессии
 3. Глубинные мотивы: работа с ценностями и настоящими желаниями клиента
 4. Ошибки новичков и профессиональная честность коуча
 5. Глубокое слушание - главный инструмент коуча
-

Тема 1

СУТЬ КОУЧИНГА И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ КОУЧА

Коучинг как способ вернуть человеку связь с собой

Большинство людей живут, реагируя на обстоятельства. Они делают то, что "правильно", "надо", "ожидается", но редко задают себе вопрос: *чего хочу на самом деле я?*

Со временем внутренний голос становится почти неслышным - его заглушают привычки, страхи, чужие ожидания, собственные оправдания.

Коучинг - это профессиональный способ вернуть человеку эту связь. Это диалог, в котором клиент впервые за долгое время слышит себя без искажений.

Коучинг не исправляет, не направляет, не обучает. Он создаёт условия, в которых человек начинает думать свободнее, видеть яснее и выбирать ответственнее.

Главная идея коучинга:

Человек уже обладает внутренними ресурсами - коуч помогает ему их увидеть и использовать.

Это не красивая метафора, а реальный рабочий принцип. Клиент не слабый. Он перегружен, запутан, ограничен собственными мыслями - но не лишён ресурсов. Коучинг раскрывает то, что уже есть внутри.

Коучинг фокусируется на человеке и его выборе.

Когда клиент приходит с запросом, он почти всегда находится “в голове”: анализирует, объясняет, жалуется или строит планы. Но истинная причина затруднения обычно лежит глубже - в ценностях, ожиданиях, страхах, ограничивающих убеждениях.

Коуч никогда не работает только с задачей.
Он работает с человеком *рядом с задачей*.

Пример:

Запрос “хочу больше зарабатывать” на поверхности означает деньги.

Но на глубине - потребность в свободе, признании, самодостаточности или ощущении собственной силы.

Поэтому обычный совет “*сменить работу*” ничего не меняет.

А коучинговый вопрос “*Что для тебя значит зарабатывать больше?*” открывает совершенно другую реальность.

Три опоры профессионального коуча

1. Клиент способен

Даже если он сомневается, путается, избегает решений - он способен.
Без этой веры коуч превращается в “спасателя”.

2. Ответы находятся внутри клиента

Когда коуч “знает лучше”, он разрушает ответственность клиента.
Когда коуч задаёт вопросы, он укрепляет её.

3. Партнёрство важнее экспертизы

Коуч - партнёр в процессе изменений.

Живой пример: “Мне нужно просто понять, что делать”

Андрей, 37 лет, руководитель отдела.

Клиент: Мне нужно решить, уходить из компании или нет.

Коуч: Что делает этот выбор для тебя сложным?

Клиент: Я устал, но боюсь ошибиться.

Коуч: Чего ты хочешь от этого разговора?

Клиент: Понять, как правильно поступить.

Новичок-коуч в этот момент:

- начинает взвешивать «за» и «против»;
- предлагает варианты;
- делится опытом.

Профессиональный коуч удерживает фокус на состоянии человека в момент выбора.

Коуч: Что больше всего истощает тебя в текущей ситуации?

Клиент: Ощущение, что я живу не свою жизнь.

Коуч: Что значит «свою»?

Клиент: Делать то, что имеет смысл.

Коуч: Какой смысл ты хочешь вернуть в работу?

Клиент: Возможность создавать, а не только выполнять.

Проясняется настоящая тема:

не «уходить или оставаться»,
а потеря влияния и смысла.

После этого клиенту не нужен совет.

Он понимает, **в какую сторону ему важно двигаться.**

Мини-диалог: за запросом всегда стоит потребность

Клиент: Мне нужно выбрать новую профессию.

Коуч: Что ты хочешь изменить в своей жизни через этот выбор?

Клиент: Хочу чувствовать интерес.

Коуч: Что мешает этому сейчас?

Коуч работает с потребностью, из которой рождается выбор.

Типичная ошибка новичка

Новичок-коуч:

- начинает советовать;
- предлагает варианты выбора;
- делится личным опытом;
- помогает «принять решение».

В этот момент коуч:

- забирает ответственность;
- теряет глубину запроса;
- превращает коучинг в наставничество.

Ошибка новичка - спешить решить задачу, вместо того чтобы помочь клиенту услышать себя.

Практика

Упражнение 1. Моя позиция коуча

Ответь письменно - честно и без фильтра:

- Верю ли я, что человек может сам найти решения?
- Где мне сложнее всего не вмешиваться?
- Какие ситуации заставляют меня "спасать" других?
- Что для меня сложнее: молчать или говорить честно? Почему?

Это упражнение определяет твой старт как коуча.

Знания - это инструмент. Позиция - это профессия.

Упражнение 2. Стоп-совет

В течение дня отслеживай каждый момент, когда хочется дать совет.

Фиксируй:

- Что вызвало желание подсказать?
- Какие эмоции возникли?
- Что я на самом деле хочу добиться своим советом? (контроля? одобрения? пользы?)

Не меняй поведение - только наблюдай.

Это первый шаг к профессиональному самоконтролю.

Рефлексия

Ответь вечером:

- Что сегодня было самым неожиданным в понимании коучинга?
- Где я заметил свой "старый стиль помощи"?
- Что во мне уже начинает меняться?

Тема 2

КОУЧИНГ, НАСТАВНИЧЕСТВО И КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ: ЧЁТКИЕ ГРАНИЦЫ ПРОФЕССИИ

Почему коучу жизненно важно различать роли

Большая часть ошибок начинающих коучей возникает из-за смешения ролей. Человек искренне хочет помочь - и автоматически начинает:

- советовать,
- направлять,
- объяснять,
- делиться опытом,
- "исправлять".

Это привычная социальная модель: родители, учителя, начальники, друзья - все в жизни дают советы. Поэтому новички бессознательно переносят эту модель в коучинг.

Но совет разрушает коучинг.

Совет убирает у клиента ответственность.

Совет делает тебя центром процесса - вместо клиента.

Коучинг начинает работать только тогда, когда коуч удерживает свою роль чётко и профессионально.

Три профессии - три разные модели мышления

1. Наставник (ментор)

Основа: передача опыта.

Логика: "я знаю, повтори за мной".

Наставник:

- говорит, что работает, а что нет,
- обучает инструментам,
- показывает путь, который прошёл сам,

- даёт советы, основанные на личной истории.

Польза есть. Но это НЕ коучинг.

2. Консультант

Основа: анализ и экспертность.

Логика: "я знаю правильное решение".

Консультант:

- анализирует ситуацию клиента,
- предлагает оптимальный вариант,
- даёт рекомендации,
- отвечает за правильность стратегии.

Это НЕ коучинг.

3. Коуч

Основа: независимость мышления клиента.

Логика: "ты знаешь - я помогу увидеть".

Коуч:

- исследует внутреннюю логику клиента,
- помогает увидеть ценности, мотивы, страхи,
- усиливает ясность,
- держит фокус и направление разговора,
- помогает клиенту принимать решения из внутреннего понимания.

Коуч помогает человеку услышать себя и найти своё решение.

Примеры: как роли работают в реальности

Пример 1. "Хочу записаться на курсы, но сомневаюсь"

Наставник: Записывайся, ты же давно хотела. Это хороший шаг.

Консультант: Посмотрим рынок, отзывы, перспективы. Сравним варианты.

Коуч: Что для тебя стоит за этим желанием?
Какую часть себя ты хочешь развить?
Что удерживает от решения?
Каким ты хочешь быть после этих курсов?

Коуч не подталкивает к решению - он помогает клиенту присвоить мотив.

Пример 2. “Меня раздражает коллега”

Наставник: Игнорируй её. Или поговори открыто.

Консультант: Возможно, причина - в организационных процессах. Надо оптимизировать взаимодействие.

Коуч: Что именно вызывает раздражение?
Что в поведении коллеги задевает тебя?
Какую свою границу ты хочешь защитить?
Что хочешь привнести в это взаимодействие?

Коуч работает с границей и выбором клиента.

Мини-диалог: от совета к исследованию

Клиент: Я хочу сменить работу, но не уверена.

Коуч: Что для тебя делает идею сменить работу важной?

Клиент: Мне надоело, что меня не слышат.

Коуч: Что ты хочешь получать вместо этого?

Клиент: Признание.

Коуч: Тогда вопрос в том, где и как ты хочешь быть замеченной.

Совет закрывает тему. Вопрос открывает настоящую причину запроса.

Почему совет - ловушка для коуча

Совет:

- делает клиента зависимым от тебя,
- снижает его самостоятельность,

- перекладывает ответственность на коуча,
- создаёт риск сопротивления: если совет не подходит, клиент обвинит тебя.

Совет - это быстрый, но разрушительный инструмент.

Коуч делает процесс более глубоким.

Практика дня

Упражнение 1. Определи роль

Отнеси каждую фразу к одной роли:

- *«Ты устала - возьми отпуск.»*
- *«Как ты понимаешь свой предел усталости?»*
- *«Такая нагрузка долго не выдерживается, давай подумаем о стратегии.»*

Упражнение 2. Трансформация фраз

Твоя задача - переписать эти советы в коучинговые вопросы:

- *«Смени круг общения - тебе нужна поддержка.»*
- *«Не переживай, всё наладится.»*
- *«Тебе нужно быть увереннее.»*

Пример преобразования:

Совет: Не переживай.

Коучинг: Что вызывает переживание именно сейчас?

Совет: Будь увереннее.

Коучинг: Как ты поймёшь, что ты действуешь уверенно?

Упражнение 3. Микронаблюдение

В течение дня фиксируй два момента:

- когда тебе хочется дать совет;
- когда ты автоматически становишься "учителем".

Задача - научиться это замечать.

Рефлексия

Ответь письменно:

- В какой роли я нахожусь чаще всего: наставник, эксперт, спасатель, коуч?
- Что мне сложнее: не давать совет или не рассказывать про свой опыт?
- Какое понимание коучинговой роли сегодня оказалось самым важным?

Ответы к упражнению 1:

- 1 - наставничество,
- 2 - коучинг,
- 3 - консультирование.

Тема 3

ГЛУБИННЫЕ МОТИВЫ: РАБОТА С ЦЕННОСТЯМИ И НАСТОЯЩИМИ ЖЕЛАНИЯМИ КЛИЕНТА

Почему коучинг не работает “на поверхности”

Когда человек рассказывает о своём запросе, он говорит из логики - из головы. Но решения, которые меняют жизнь, рождаются не из логики. Они рождаются из внутреннего смысла.

Почти каждый клиент начинает разговор с фразы:

- *«Хочу сменить работу.»*
- *«Мне нужно больше зарабатывать.»*
- *«Я хочу развиваться.»*
- *«Хочу похудеть.»*
- *«Мне нужно научиться планировать.»*

Но это - только верхний слой.

Как обёртка на коробке: красивая, понятная, но не отражающая суть.

Настоящий запрос почти всегда скрыт глубже:

- не “хочу больше денег”, а “хочу свободы/стабильности/ценности”;
- не “хочу уйти”, а “хочу быть услышанным и влиятельным”;
- не “хочу заниматься спортом”, а “хочу вернуть контроль над своей жизнью”;
- не “хочу успевать”, а “хочу перестать жить в тревоге”.

Коуч работает там, где возникает энергия, желание, сопротивление, страх. Именно там - реальная точка трансформации.

Что такое «глубинные мотивы»

Глубинные мотивы - это внутренние силы, которые движут человеком.

Они связаны с:

- ценностями (что для меня важно),
- идентичностью (кем я хочу быть),
- потребностями (безопасность, свобода, уважение, вклад),
- эмоциями (страх, вдохновение, гнев, усталость),
- внутренними конфликтами.

Ключевой аспект мастерства - видеть не только слова человека, но и то, что за ними стоит.

Как коуч находит глубину: три инструмента

1. «Смысловой слой» - вопрос “почему это важно?”

В исследовательском ключе, с вниманием к смыслу.

С каждым ответом клиент открывает следующий уровень.

Пример:

- Хочу больше зарабатывать.
- Почему это важно?
- Чтобы не зависеть.
- Почему важно не зависеть?
- Чтобы чувствовать себя уверенно.
- Почему важна уверенность?
- Потому что я слишком долго чувствовала себя маленькой.

Вот она - настоящая тема.

2. «Эмоциональный слой» - работа с чувством

Люди думают словами, но живут чувствами.

Эмоция - маркер истинного мотива.

Пример:

- Когда ты думаешь о новой работе, что чувствуешь?

- Волнение.
- О чём это волнение?
- О том, что я могу провалиться... но и о том, что я хочу попробовать.

Эмоция показывает заряд.

Заряд показывает направление.

3. «Ценностный слой» - работа с тем, что человек хочет сохранить

Каждая цель человека - отражение его ценности.

Например:

- желание роста = ценность развития,
- желание уехать = ценность свободы,
- желание стабильности = ценность безопасности,
- желание начать своё - ценность автономии и самореализации.

Коуч помогает человеку увидеть собственную карту ценностей и действовать из внутренней логики.

Живой пример: “Хочу сменить профессию, но не знаю куда”

Марина, 32 года, бухгалтер.

Запрос: *«Не знаю, чем хочу заниматься. Чувствую, что эта работа не моя».*

Новичок-коуч обычно остаётся на поверхности:

- какие профессии рассматривала;
- что пробовала;
- куда можно пойти.

Профессиональный коуч удерживает фокус **на мотиве**.

Диалог: выход к глубинному мотиву

Коуч: Что в твоей текущей работе тебя больше всего истощает?

Клиент: Я всё время что-то проверяю, сверяю, повторяю.

Коуч: Что в этом для тебя самое тяжёлое?

Клиент: Ощущение рутины. Ничего не меняется.

Коуч: А что для тебя важно вместо этого?

Клиент: Чтобы было живо. Чтобы я могла что-то создавать.

Коуч: Что ты вкладываешь в слово «создавать»?

Клиент: Влиять, придумывать, решать живые задачи.

Коуч: Где в твоей жизни это уже есть?

Клиент (улыбаясь): Когда я учу детей рисовать.

В этот момент проясняется настоящая тема:

не «сменить профессию»,

а потребность в творчестве, влиянии и живом процессе.

Выбор направления становится возможным только **после** этого осознания.

Типичная ошибка новичка

Новичок-коуч:

- ищет варианты профессий;
- предлагает направления;
- обсуждает рынок и обучение.

В результате:

- запрос остаётся поверхностным;
 - клиент выбирает «очередной вариант»;
 - неудовлетворённость возвращается.
-

Мини-диалог: как звучит работа в глубину

Клиент: Я хочу научиться планировать.

Коуч: Что даёт тебе планирование?

Клиент: Контроль.

Коуч: А что происходит, когда контроля нет?

Клиент: Паника.

Коуч: Эта паника о чём?

Клиент: О том, что я могу всё провалить.

Коуч: И что ты хочешь чувствовать вместо этого?

Клиент: Уверенность, что я справлюсь.

Коуч работает с внутренним состоянием, ради которого нужен навык.

Практика

Упражнение 1. Три уровня глубины - практическая тренировка

Работаешь с любым знакомым или коллегой.

- Попроси назвать любую цель.
- Задай три вопроса, каждый раз уходя глубже:
 - Почему это важно?
 - Что делает это важным?
 - Что за этим стоит?
- Запиши ответы.
- Найди разницу между первым и третьим уровнем.

Обычно они - как два разных человека.

Упражнение 2. Саморефлексия ценностей

Ответь на вопросы - для себя, честно:

- Какую цель я ставлю сейчас?
- Что стоит за этой целью?
- Какую мою ценность эта цель отражает?
- Чего я на самом деле хочу изменить в своей жизни?

Это важно: коуч, который не знает свои ценности, не услышит ценности клиента.

Рефлексия

Ответь письменно вечером:

- Где сегодня я впервые увидел глубину за чужими словами?
- Что во мне лучше всего слышит настоящую мотивацию людей: чувства, паузы, формулировки?
- Почему мне важно научиться видеть не только запрос, но и истинную тему?
- Что для меня стало самым ценным открытием дня?