

Жирова Екатерина Владимировна

коуч, бизнес-консультант, эксперт по реинжинирингу бизнес-процессов

г. Краснодар, Краснодарский край

DOI 10.31483/r-111458

КОУЧИНГ И ПРОФАЙЛИНГ: ТОЧКИ ПЕРЕСЕЧЕНИЯ

Аннотация: в статье приведён авторский взгляд на понятия «коучинг» и «профайлинг», а также рассмотрены перспективы применения профайлинга в коучинге и коучингового подхода в работе профайлеров.

Ключевые слова: коучинг, коуч, профайлинг, оперативная диагностика личности, психологическая диагностика характера, профиль личности, радикал.

Коучинг и профайлинг – понятия не новые, но в современных российских реалиях по-прежнему для многих остаются terra incognita. И тем более непонятной и ввиду этого недооцененной остаётся «взаимовыгодная связь» данных направлений. Целью статьи является формирование видения возможного применения профайлинга в коучинге и элементов коучинга в профайлинге.

1. Краткая история и терминология.

Слово «коучинг» как производное от венгерского «kocsi» (карета из деревни Коч, в которой производили экипажи высочайшего качества) возникло в XVI веке и обозначало повозку, запряжённую лошадьми. С течением времени слово-форма «коучинг» обрела метафорический смысл направления и сопровождения людей в их личностном и профессиональном развитии.

В XIX веке слово «коуч» (как человек, занимающийся коучингом) фактически использовалось в значении «тренер» и применялось неофициально к преподавателям Оксфордского университета, готовящим студентов к прохождению экзаменов, а после и к спортивным тренерам и наставникам.

И только в XX веке слово «коучинг» и производное от него наименование профессии – «коуч» – стали применяться в современном значении.

Один из основателей коучинга, автор серии книг о разработанном им методе «Внутренней игры» для повышения личной и профессиональной эффективности

Тимоти Голви, определял коучинг как «искусство создания – с помощью беседы и поведения – среды, которая облегчает движение человека к желаемым целям так, чтобы оно приносило удовлетворение», и дополнял, что «коучинг... можно разделить на три вида: беседа об осознании (получение самой ясной картины текущей реальности), беседа о выборе (самая ясная возможная картина желаемого будущего результата) и беседа о доверии, во время которой клиент приобретает больший доступ к внутренним и внешним ресурсам, чтобы двигаться от реальности к желаемому будущему» [2, с. 194–232].

Единого определения термина «коучинг» в современном профессиональном сообществе нет. В России уже несколько лет Ассоциация русскоязычных коучей (АРК) инициирует утверждение профессионального стандарта «Коуч», в котором коучинг сформулирован как «организация самостоятельной деятельности дееспособных взрослых граждан по развитию и мобилизации внутренних и внешних ресурсов... Основная цель вида профессиональной деятельности – повышение качества решений и действий по достижению жизненных, профессиональных и деловых целей посредством развивающего диалога с участием независимого специалиста – коуча» [4]. При этом до сих пор данный профстандарт, как и другие законодательные инициативы в части регламентирования деятельности помогающих практиков, на государственном уровне не утверждён.

В рамках настоящей статьи предлагаем определить коучинг следующим образом: *коучинг – это профессионально-организованный процесс по раскрытию потенциала человека для достижения поставленных им целей, реализуемый совместно коучем (путем создания развивающей среды и применения специальных техник и инструментов) и клиентом (посредством активной вовлеченности и высокого уровня осознанности).*

Базовым инструментом коуча являются вопросы открытые, глубокие, развивающие, проясняющие, вдохновляющие.

Что касается становления профайлинга, то само понятие, образованное от английского слова «profile» (профиль), начало использоваться за рубежом в конце XIX века при типологизации характеров преступников и только

значительно позже стало обозначать *составление профиля личности* человека и вне криминального поля. В России термин «профайлинг» получил распространение в конце XX века, но сущностно профайлинг существовал в стране и до этого как *оперативная диагностика личности*.

Ряд исследователей полагают, что первую концепцию профайлинга изложил еще Гиппократ, разделивший людей на сангвиников, холериков, флегматиков и меланхоликов. И хотя краеугольный камень такой классификации, а именно соотношение четырёх циркулирующих в организме соков (крови, желчи, чёрной желчи и слизи/лимфы), уже давно таковым в профайлинге не является, выводы великого философа до сих пор имеют ценность для науки. По словам академика И.П. Павлова, Гиппократ «уловил в массе бесчисленных вариантов человеческого поведения капитальные черты» [1, с. 37–38].

В последующем определению таких «капитальных» черт личности были посвящены работы российских и зарубежных учёных и практиков:

- 1) Томас Бонд (1841–1901 гг.): создание психологических портретов личности преступников;
- 2) Иван Петрович Павлов (1849–1936 гг.): типология высшей нервной деятельности (типы нервной системы); исследование психофизиологии типов темперамента;
- 3) Карл Густав Юнг (1875–1961 гг.): концепция психологических типов на основе интроверсии и экстраверсии;
- 4) Пётр Борисович Ганнушкин (1875–1933 гг.): учение о патологических характерах;
- 5) Карл Леонгард (1904–1988 гг.): типология акцентуированных личностей;
- 6) Ганс Юрген Айзенк (1916–1997 гг.): трёхфакторная теория личности;
- 7) Андрей Евгеньевич Личко (1926–1994 гг.): типология акцентуаций характера личности как промежуточного положения между психической нормой и психопатологией;
- 8) Роберт Плутчик (1927–2006 гг.): психоэволюционная теория эмоций;

9) Яак Панксепп (1943–2017 гг.): учение о нейронных механизмах эмоций («аффективная нейронаука»);

10) Виктор Викторович Пономаренко (1962 г. – по наст вр.): методика диагностики характера «7 радикалов», – и другие.

В современном профайлинге существует большое количество различных классификаций характеров личности. При этом основная идея профайлинга едина и позволяет сформулировать следующее его определение: *профайлинг – это практическая методика составления профиля личности путём определения основных черт характера на базе комплексной безынструментальной оценки вербальных (речь) и невербальных (мимика, интонации, жесты, иные внешние признаки) проявлений человека, в целях прогнозирования его поведения в определенном жизненном контексте.*

В качестве примера кратко рассмотрим одну из самых широко применяемых в современной России методик профайлинга или оперативной психодиагностики личности, разработанную российским врачом-психиатром, психологом Виктором Викторовичем Пономаренко, – «7 радикалов».

Согласно данной методике, характер человека можно раскрыть через совокупность радикалов (от латинского слова «radix» (корень)) – групп качеств, происходящих «из одного корня», т.е. в основе которых лежат одинаковые внутренние [психические] условия [3, с. 25]. Ниже перечислены 7 радикалов, с указанием в скобках комментариев автора статьи о базовых, детерминирующих чертах каждого радикала:

- 1) истероидный (демонстративный, эгоцентричный);
- 2) эпилептоидный (упорядоченный, застревающий);
- 3) паранойяльный (целеустремленный, преобразовывающий);
- 4) эмотивный (чувствительный, гармонизирующий);
- 5) шизоидный (оригинальный, странный);
- 6) гипертимный (жизнерадостный, общительный);
- 7) тревожный (мнительный, боязливый).

Каждый радикал описан в методике по следующим параметрам: общая характеристика, внешний вид, качества поведения, задачи и особенности построения коммуникации.

Составление психологического профиля личности человека или психологическую диагностику характера предлагается проводить в 2 этапа: «а) определение входящих в него [характер] радикалов; б) описание характера как единого целого, как результата взаимодействия и взаимного влияния радикалов» [3, с. 25].

2. Точки пересечения.

Исходя из понимания коучинга и профайлинга рассмотрим вопрос, как именно каждое из направлений может усилить другое?

Начнем с коучинга. Среди основных пресуппозиций коучинга можно встретить тезис, что каждый человек уникален, уникален его жизненный путь и средства достижения целей. Что, в свою очередь, требует индивидуализированной работы с каждым клиентом, никаких «копирок» и «клише». И это несомненно так.

При этом для работы коуча важно понимание клиента, его карты реальности, его сильных сторон, его точек опоры, базируясь на которые клиент может достигнуть своих целей. И профайлинг в этом ключе прекрасно дополняет арсенал коуча, позволяя оперативно понять ядро личности клиента, основные черты характера, образ мышления, убеждения, природу поступков и какие из огромного многообразия вариантов достижения цели максимально близки человеку.

Знание профайлинга помогает коучу быстрее находить «общий язык» с клиентом, понимать его психолингвистику, систему ценностей и ограничений. Это понимание позволяет коучу филигранно использовать техники и инструменты, адаптируя их под конкретного клиента.

Например, при работе по классической макромодели SCORE, на этапе Effects (эффекты), коуч может задать вопрос: «Как достижение Вами желаемой цели отразится на Вашем окружении?». Ответ на этот вопрос важно соотносить с психологическим профилем человека. Так, эмотивному психотипу крайне

важны его окружение и люди в целом, и, если намеченная цель потенциально может иметь негативное влияние на окружающих, он будет готов полностью отказаться от данной цели. В отличие от паранойяльного психотипа, для которого цель всегда оправдывает средства, а люди – это лишь средство достижения цели. Если коуч не понимает этих существенных корневых отличий психотипов, результат сессии может быть не столь эффективен.

Теперь если говорить о профайлинге, чем коучинг может быть ценен профайлеру? Коучи – поистине виртуозы вопросов. Умение задать «тот самый» вопрос в «тот самый» момент позволяет раскрыть личность клиента, сделать прозрачными его цели и жизненные установки. Такое умение базируется на теоретических и практических знаниях техник и методик коучинга, овладев которыми профайлер, в свою очередь, может сделать оперативную диагностику личности более точной при меньших временных затратах, что и является целью профайлинга.

Таким образом, если коучинг можно назвать искусством слышать клиента, то профайлинг – искусство видеть клиента. Консолидируя и интегрируя теорию и практику коучинга и профайлинга, специалист обеспечивает синергетический эффект в своем направлении.

Список литературы

1. Гиппократ // Большая медицинская энциклопедия / гл. ред. академик Б.В. Петровский; Академия мед. наук СССР. – 3-е изд. – В 30 т. Т. 6. Гипотериоз – Дегенерация. – М.: Советская энциклопедия, 1977. – 632 с.

2. Голви У.Т. Работа как внутренняя игра: фокус, обучение, удовольствие и мобильность на рабочем месте / У. Тимоти Голви; пер. с англ. Т. Гутниковой. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 248 с. – ISBN 5-9614-0142-1. – EDN QXLUVN.

3. Пономаренко В.В. Практическая характерология: методика 7 радикалов / В.В. Пономаренко. – М.: АСТ, 2021. – 224 с. – ISBN 978-5-17-116268-9.

4. Профессиональный стандарт «Коуч» // Сайт Ассоциации русскоязычных коучей (АРК) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://coachrus.org/obshhie-svedeniya-profstandarta-kouch/> (дата обращения: 03.05.2024).