

Рябова Лилия Евгеньевна

директор, коуч, аппликант АСС

Liliia Riabova Coaching

член ФПКиН, Международной федерации коучей ICF

г. Мюнхен, Федеративная Республика Германия

DOI 10.31483/r-126781

КОУЧИНГОВЫЕ ТЕХНИКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ САМОРЕФЛЕКСИИ И АВТОНОМНОСТИ КЛИЕНТА: ПРИМЕРЫ ИЗ ПРАКТИКИ

***Аннотация:** в статье рассматривается применение коучинговых техник для развития саморефлексии и автономности клиента. Автор приводит примеры из практики, в которых применение техник коучинга способствовало проявлению и развитию у клиентов саморефлексии и автономности. Результаты показали, что работа с глубоким мышлением и создание условий в коуч-сессии, которые позволяют клиенту сфокусироваться на себе и своих задачах, помогают найти решение, способствующее в долгосрочной перспективе достижению целей.*

***Ключевые слова:** коучинг, саморефлексия, автономность, метод сильных вопросов, работа с убеждениями, работа с метафорой.*

Введение

Этический кодекс Федерации профессиональных коучей и наставников определяет коучинг как партнерство с клиентами, стимулирующее мыслительные и творческие процессы, вдохновляющие клиентов на максимальное раскрытие личного и профессионального потенциала [1]. Однако при работе с реальными клиентами часто возникают ситуации, где подобное осознание сталкивается с привычными для клиента паттернами самосаботажа или прокрастинации. Подобные паттерны осложняют тем самым и для клиента продвижение к целям, и для коуча создание пространства изменений в сессии коучинга. Продвинуться в этих случаях помогают техники, направленные на развитие автономности клиента и навыка саморефлексии.

Саморефлексия – это акт обращения внутрь себя для изучения собственных мыслей, воспоминаний, чувств и действий [2]. Как внутренний когнитивный процесс и психологический механизм, саморефлексия играет решающую роль в воздействии на психическое здоровье, которое охватывает реализацию своего потенциала, переживание положительных эмоций, преодоление стресса, поддержание отношений, продуктивную работу и вклад в сообщество [3]. В коучинге саморефлексия помогает клиенту осознать свои поведенческие паттерны и эмоциональные реакции для того, чтобы глубже понимать свои ценности и убеждения. Развитие у клиента навыка саморефлексии – это уровень работы с «Кто» клиента.

Основываясь на модели компетенций «Федерации профессиональных коучей и наставников» [4], коуч держит в фокусе «компетенцию 7. Стимулирует осознанность». Инструменты и техники, которые способствуют развитию саморефлексии у клиента – сильные вопросы, тишина, метафоры и аналогии.

Тишина, несмотря на свою абстрактность, возможно, самый понятный для наблюдения и проявления в сессии коучинга инструмент. Ведь для того, чтобы использовать его, коучу нужно буквально просто молчать. При условии, что уже была проделана работа по погружению клиента в медленное мышление, тишина оказывается зачастую пусковой точкой инсайта у клиента.

В дальнейшем клиент может поделиться с коучем размышлениями, которые привели его к инсайту, или сразу выдает инсайт. В первом случае коуч получает важную информацию о типе мышления клиента, его привычном способе обрабатывать информацию.

Иногда, для того чтобы инсайт произошел, потребуется также задавать сильные вопросы. Можно отметить, что как таковой сильный вопрос формируется скорее из картины мира конкретного клиента и материала сессии. Для того чтобы задать сильный вопрос, нужно оставаться в метапозиции и держать в фокусе запрос клиента на сессию, быть в моменте и ориентироваться на тот отклик, который рождается у коуча в сессии. При этом коуч должен быть уверен, что его эмоциональный и телесный отклик не является его собственной реакцией как личности на личность или запрос клиента в сессии.

Однако сильные вопросы – это также и вопросы, которые можно отнести к уровню «Кто» клиента – а именно вопросы про ценности, потребности и образ будущего клиента.

Рассмотрим собирательный кейс, как может происходить рост саморефлексии у клиента в ходе сессии. Клиент осознает, что ранее воспринимал свою жизнь как набор внешних обстоятельств, на которые он не может повлиять. Опираясь на прошлый опыт, такие клиенты часто приходят к выводу, что являлись хорошими исполнителями, понимая сроки и суть задач, передаваемых им руководством, всегда полностью и в срок выполняли их, получая позитивное подкрепление в виде похвалы и премий. Однако, осознав в определенных обстоятельствах потребность реализовываться в другой роли – собственника бизнеса или руководителя команды, испытывают трудности с реализацией планов, в том числе из-за отсутствия позитивного подкрепления извне. Через обсуждение роли клиента в ситуации достижения целей тогда и сейчас удастся выявить убеждение «Я хороший исполнитель и ожидаю похвалы». А затем понять, что оно больше не актуально. Предложение клиенту работы с метафорой позволяет увидеть, что препятствием также является привычка клиента забирать себе всю ответственность и за процесс, и за результат. Частые примеры словами клиентов звучат как: «тяну мешок с камнями за собой», «мешок за спиной», «как будто тяну паровоз» за собой. Работа с метафорой позволяет увидеть разницу между тем, за что клиент отвечает сам, и тем, что навязывают извне («мешок за спиной»). Это разделение позволяет увидеть ситуацию с новой точки зрения, понять зоны ответственности и увидеть, какие результаты уже достигнуты из новой роли, присвоить их себе, тем самым повысив свою автономию.

Потребность в автономии – это потребность «самоорганизовываться и регулировать собственное поведение, что включает тенденцию работать над внутренней согласованностью и интеграцией между нормативными требованиями и целями». Другими словами, потребность в автономии – это потребность чувствовать себя самоопределенным, самосогласованным и ценностно-согласованным [5].

В модели компетенций «Федерации профессиональных коучей и наставников» [4]: автономность клиента коучу помогает развивать «компетенция 8. Способствует прогрессу и ответственности клиента».

Рассмотрим некоторые техники, способствующие развитию саморефлексии: метод сильных вопросов, «Колесо баланса», рефрейминг.

Примеры сильных вопросов [6]:

За какую историю вы так цепко держитесь?

Что тянет вас назад?

Что бы вы попробовали прямо сейчас, если бы знали, что не можете потерпеть неудачу?

Просто потому, что это случилось в прошлом, почему это должно случиться снова?

Насколько это решение соответствует вашим представлениям о самом себе?

Чего вы ждете?

Какую историю вы чаще всего рассказываете самому себе?

Если бы вы знали ответ, каким бы он был?

Такие вопросы помогают клиенту взглянуть на реальное положение дел и его роль в этом, а также могут стать стимулом для движения вперед. Например, клиент обнаруживает, что его представления о деньгах оказываются перенятыми из родительской семьи убеждениями, а не результатом его собственного опыта.

«Колесо баланса» является хорошим инструментом для периодической сверки и для клиента, и для коуча с тем, как движение к цели в одной или нескольких областях влияет на другие аспекты жизни клиента. Некоторые клиенты, имеющие тенденцию фиксации на одной цели, не замечают, как баланс уходит из их жизни, и это в том числе приводит к росту уровня стресса и выгоранию. Честный анализ по методу «Колесо баланса» помогает удерживать внимание на таких сферах жизни, как отдых, семья и друзья, здоровье. Регулярные сверки также могут помочь увидеть некий паттерн в долгосрочном контракте: с чего и на что сдвигается фокус внимания клиента, с какой периодичностью, под влиянием каких внешних причин или внутренних убеждений клиента это происходит.

Рефрейминг и работа с убеждениями клиентов также помогают развивать и поддерживать саморефлексию клиентов. Часто у клиента присутствует убеждение, что развитие ситуации всегда идет только по одному сценарию, где он терпит неудачу или достигает целей не так быстро и не в желаемом объеме. Однако на практике у клиента может быть довольно много успешных проектов и его вклад в это значителен, а отсрочки связаны с не зависящими от него факторами. Коуч может помочь увидеть ситуацию с этой стороны и сформулировать новое поддерживающее убеждение: «Я двигаюсь в своем темпе».

Приведем также коучинговые техники, способствующие развитию автономности клиентов: техника «Маленькие шаги», работа с метафорой, модель GROW.

Техника «Маленькие шаги» помогает клиенту обрести уверенность через совершение регулярных, постепенных действий. Часто клиенты в начале работы в коучинге при постановке целей и сроков достижения сталкиваются с нереалистичностью собственных ожиданий от себя. Задачей коуча в сессии может быть сверка, насколько реалистичны эти ожидания и сроки, а также поддержка в корректировке объемов и сроков в следующих сессиях. Рефлексируя вместе с клиентом над тем, какие шаги уже помогли достигнуть определенных результатов, коуч, в том числе посредством собственной эмпатии, как было исследовано в [5], помогает клиенту усвоить новое видение себя и ситуации, принять изменившийся ритм и свой вклад в продвижение к изменениям.

Выше уже был приведен пример, как работа с метафорой помогла клиенту разделить ответственность на свою и чужую и продвинула в достижении цели, поэтому не будем останавливаться на этом пункте подробно. Заметим только, что работа с метафорой является одним из самых глубоких методов работы в коучинге. Метафоры пронизывают нашу повседневную жизнь, во многом определяя ее [7]. Функция метафоры – выйти за пределы привычного мышления, создать образ и через работу с образом увидеть и трудности, и возможное решение.

Модель GROW [8] может стать основой работы в долгосрочном коучинге и отслеживании прогресса клиента. Кратко приведем здесь расшифровку основных модулей с примерами вопросов.

Goal (цель) – определение цели.

Коуч: «Чего вы хотите достичь?»

Клиент: «Хочу выйти на стабильный доход в Х тысяч рублей в месяц в сфере красоты».

Reality (реальность) – анализ текущей ситуации.

Коуч: «Что у вас уже есть для достижения этой цели?»

Клиент: «Я веду блог, у меня есть подписчики, но мало клиентов. Я часто откладываю продвижение, потому что боюсь, что мой контент никому не интересен».

Коуч: «Какие убеждения могут вас ограничивать?»

Клиент: «Кажется, что привлекать клиентов сложно, что не хватает опыта».

Options (опции) – поиск возможных решений.

Коуч: «Какие варианты могут помочь вам привлечь больше клиентов?»

Клиент: «Больше взаимодействовать с аудиторией, давать экспертный контент, продвигать личные консультации».

Коуч: «Какие из этих вариантов вам кажутся наиболее эффективными?»

Клиент: «Комментировать посты других блогеров, как эксперт, делать разборы кейсов в своих социальных сетях».

Will (план действий) – определение шагов.

Коуч: «Какие конкретные шаги вы готовы предпринять?»

Клиент: «Выделять 15 минут в день на комментарии, раз в неделю выкладывать пост с описанием кейса клиента».

Коуч: «Как вы оцените свой прогресс?»

Клиент: «Через две недели проанализирую, какие методы дали лучший результат».

Заключение.

Коучинговые техники, приведенные в статье, помогают развивать осознанность и автономность клиента, создавая условия для осознания себя, своей ситуации, своего привычного образа мышлений и действий и поддерживая клиента в

процессе перемен, рефлексирова вместе с клиентом в сессии о том, чего удалось достигнуть в процессе одной сессии или долгосрочной работе.

Коучам будет полезно исследовать вместе с клиентом, какие техники подходят больше конкретному клиенту, но рекомендуется сочетать в работе несколько техник. В долгосрочной работе также полезно использовать различные техники, для того чтобы расширять границы возможностей: для клиента в рамках запроса, для коуча в совершенствовании мастерства и гибкости.

Список литературы

1. Этический кодекс ФПКиН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://procoach.ru/komissiya-po-etike-professionalnogo-koucha-i-nastavnika-fpkin-new/> (дата обращения: 20.02.2025).
2. Philippi C.L., Koenigs M. The neuropsychology of self-reflection in psychiatric illness // Journal of Psychiatric Research. 2014. Vol. 54. P. 55–63. DOI: 10.1016/j.jpsychires.2014.03.004 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022395614000776?via%3Dihub> (date of request: 22.02.2025).
3. Herman H., Jané-Llopis E. Mental health promotion in public health // Journal of Health Promotion. 2005. Vol. 12. Iss. 2_suppl. P. 42–47. DOI: 10.1177/10253823050120020107 [Electronic resource]. – Access mode: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/10253823050120020107> (date of request: 22.02.2025).
4. Федерация профессиональных коучей и наставников. Модель компетенций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://procoach.ru/model-kompetenczij-kouchej-federaczii-professionalnyh-kouchej-i-nastavnikov/> (дата обращения: 21.02.2025).
5. Schiemann S.J., Mühlberger C., Jonas E. Striving for autonomy: The importance of the autonomy need and its support within coaching // International Journal of Evidence Based Coaching and Mentoring. 2018. Special Issue 12. P. 98–110. DOI: 10.24384/000543. Published by Oxford Brookes University [Electronic resource]. – Access mode: <https://researchportal.coachingfederation.org/Pdf> (date of request: 22.02.2025).

6. Улановский А.М. Коучинг с оглядкой на науку: практики позитивной жизни / А.М. Улановский // Психология. Журнал Высшей школы экономики. – 2012. – Т. 9. №4. – С. 59–80. EDN QYXAOH

7. Лакофф Дж. Метафоры, которыми мы живем / Дж. Лакофф, М. Джонсон; пер. с англ. под ред. и с предисл. А.Н. Баранова. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 256 с. EDN QRAADX

8. Уитмор Дж. Коучинг высокой эффективности / Дж. Уитмор; пер. с англ. – М.: Добрая книга, 2019. – 304 с.