

Федурова Евгения Витальевна

аспирант

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»

г. Москва

Платонова Юлия Андреевна

канд. филос. наук, доцент

Нижегородский филиал ФГАОУ ВО «Национальный

исследовательский университет «Высшая школа экономики»

г. Нижний Новгород, Нижегородская область

ТЕХНИКИ В РАБОТЕ КОГНИТИВНО-ПОВЕДЕНЧЕСКОГО КОУЧА

Аннотация: статья посвящена актуализации вопроса об изучении техник когнитивно-поведенческого коучинга. Представляется, что сопоставление техник КПК с типами клиентских запросов может способствовать более осознанному отношению к применению техник в работе коуча.

Ключевые слова: когнитивно-поведенческий коучинг, техники когнитивно-поведенческого коучинга.

Когнитивно-поведенческий коучинг (КПК) – это современный и активно развивающийся подход в коучинге, сочетающий в себе элементы когнитивно-поведенческой терапии (КПТ) и коучинга. Его популярность обусловлена наличием доказательной базы, структурированным подходом к структурированию сессий и широкими возможностями применения в различных сферах жизни. Когнитивно-поведенческий коучинг определяется как «интегративный подход, сочетающий в себе использование когнитивных, поведенческих, экспозиционных техник и стратегий решения проблем, в рамках когнитивно-поведенческой структуры, с помощью которых клиент достигает своих реальных целей» [10]. Цель данной статьи – обозначить техники, которые используются в когнитивно-поведенческом коучинге, и положить начало исследованию соотносимости техник КПК с различными типами клиентских запросов.

Когнитивно-поведенческий коучинг является одним из множества подходов в коучинге, наряду с гуманистическим, экзистенциальным, системным и другими подходами. Области применения КПК достаточно обширные: улучшение производительности деятельности, повышение психологической устойчивости, укрепление благополучия, предотвращение стресса и помочь в преодолении барьеров на пути к изменениям [11]. Когнитивно-поведенческий подход в коучинге является системным, поскольку он использует методологию решения проблем, поиска решений при помощи когнитивно-поведенческой модели, что помогает клиентам справиться с препятствиями эмоционального, психологического и поведенческого плана, которые по сути оказываются препятствиями в достижении целей.

Когнитивно-поведенческий подход в коучинге опирается на два основных принципа:

- 1) у человека могут быть недостаточно развитые навыки решения проблем и поиска решений, или он может не оказаться неспособным успешно применять эти навыки в стрессовых ситуациях;
- 2) то, как человек себя чувствует или ведет, во многом определяется его убеждениями и оценкой конкретной ситуации или проблемы.

КПК основывается на теории постановки целей [8], теории решения проблем [4; 6], теории обработки информации [2], психологическом интеракционизме [5; 9] и теории социального обучения [1].

В исследованиях эффективности когнитивно-поведенческого коучинга по большей части мы находим описания моделей, с помощью которых выстраивается рамка взаимодействия коуча и клиента. В нашей статье нам интересно рассмотреть техники, которые успешно используются в КПК с целью направить внимание клиента на особенности его мышления для последующего изменения поведения на более эффективное. Представляется важным сопоставление особенностей применения тех или иных техник с определенными запросами клиентов.

Существует достаточно широкий спектр когнитивных техник и стратегий:

2 <https://phsreda.com>

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

-
- 1) выявление ошибок мышления или когнитивных искажений [3; 12];
 - 2) навыки мышления;
 - 3) снятие ярлыков;
 - 4) расширение картины;
 - 5) направляемое открытие и вопросы Сократа (для понимания особенностей мышления и выявления мыслей, мешающих продуктивности – PIT – Performance interfering thoughts);
 - 6) называние эмоций;
 - 7) техника падающей стрелы- процесс исследования основных предположений или убеждений, включающий в себя формулирование последствий негативных автоматических мыслей (NAT) клиента;
 - 8) цепочка выводов или диспут;
 - 9) техники визуализации [7];
 - 10) поведенческие стратегии;
 - 11) поведенческие эксперименты.

Техники когнитивно-поведенческого коучинга используются как во время, так и между сессиями, для проверки и закрепления нового типа мышления и поведения.

Чаще всего на сессии с клиентами используется техника «Направляемое открытие» или «Сократический диалог». При применении этой техники коуч и клиент совместно исследуют проблему или ситуацию с новой точки зрения. Коуч задаёт открытые исследовательские вопросы, помогающие клиенту выявить мысли, мешающие продуктивности (PIT – Performance interfering thoughts), с целью переосмысления и нахождения более продуктивных, помогающих мыслей (PET – Performance enhancing thoughts): «Действительно ли это так?», «Есть ли доказательства, опровергающие ваше убеждение?», «Если посмотреть на ситуацию шире, что становится возможным?». Эта техника может помочь в рассмотрении препятствия на пути к достижению цели.

В работе с выявлением скрытого убеждения может быть эффективна «Техника Падающей стрелы». Задавая последовательные вопросы, коуч исследует,

что означает для клиента его негативная мысль, пока ситуация не окажется достаточно абсурдной и /или не будет найдено убеждение. Примеры вопросов, задаваемых при применении этой техники:

- Клиент: «Я провалю это собеседование».
- Коуч: «Что это для вас значит?»
- Коучи: «Я навсегда застряну на этой работе».
- Коуч: «И что произойдет тогда?»
- Клиент: «Это будет ужасно!»
- Коуч: «И что это для вас?»
- Клиент: «Я недостаточно хороши».

Часто клиенты, основываясь на неудачном опыте, склонны к обобщению и переносу (когнитивные искажения или копинг-стратегии). В таких случаях эффективной может быть техника поведенческого эксперимента, помогающая клиенту развенчать его когнитивные искажения. Техника «Предсказание будущего», например, о том, что обязательно произойдет что-то плохое если...

Чаще всего в 90% случаев эти предсказания так и остаются предсказаниями.

Хочется подчеркнуть, что далеко не все запросы в коучинге можно решить с помощью техник. Однако, на наш взгляд, сопоставление техник и клиентских запросов может оказаться хорошей теоретической поддержкой для коучей, начинающих работать в когнитивно-поведенческом подходе, дать опору в работе по изменению клиентом способа восприятия себя, окружающих и мира.

References

1. Bandura A. [et al.]. Social foundations of thought and action // Englewood Cliffs, NJ. 1986. T. 1986. No. 23–28. P. 2.
2. Beck A.T., Clark D.A. An information processing model of anxiety: Automatic and strategic processes // Behaviour research and therapy. 1997. T. 35. No. 1. Pp. 49–58. EDN: HFDMHZ
3. Curwen B., Ruddell P., Palmer S. Brief cognitive behaviour therapy. 2018.
4. Dostál J. Theory of problem solving // Procedia-Social and Behavioral Sciences. 2015. T. 174. Pp. 2798–2805.

4 <https://phsreda.com>

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

5. Dryden W. Cognitive-Behavioural Counselling Psychology // *Counselling Psychology-A textbook for study and practice*. 2015. Pp. 105–119.
6. D'zurilla T.J., Sheedy C.F. Relation between social problem-solving ability and subsequent level of psychological stress in college students // *Journal of personality and social psychology*. 1991. T. 61. No. 5. P. 841.
7. Lazarus A.A. In the mind's eye: The power of imagery for personal enrichment. Guilford Press, 1984.
8. Locke E.A., Latham G.P. Work motivation and satisfaction: Light at the end of the tunnel // *Psychological science*. 1990. T. 1. No. 4. Pp. 240–246.
9. Milner P., Palmer S. Integrative stress counselling: A humanistic problem-focused approach. Sage Publications, Inc, 1998.
10. Palmer S., Szymanska K. Cognitive behavioural coaching: An integrative approach // *Handbook of coaching psychology*. Routledge, 2014. Pp. 86–117.
11. Palmer S., Whybrow A. (ed.). *Handbook of coaching psychology: A guide for practitioners*. Routledge, 2014.
12. Szymanska K., Palmer S. Cognitive behavioural therapy // *The beginners guide to counselling and psychotherapy*. 2015. Pp. 111–125.