

**Федулова 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 помощь 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 научения [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:

- 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 хорош».

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.

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.