

Старикова Елена Юрьевна

магистрант

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский
университет «Высшая школа экономики»

г. Москва

**КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ КОНСТРУКТА «КОУЧИБИЛИТИ»:
ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ ГОТОВНОСТИ И
СПОСОБНОСТИ КЛИЕНТА К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ КОУЧИНГУ**

***Аннотация:** коучинг в России развивается стремительно. Частным клиентам и организациям предлагают самые разнообразные коучинговые услуги, при этом особенно актуальной становится проблема эффективности коучинга. Статья посвящена научному обоснованию понятия коучибилити, диагностики клиента на готовность и способность его работать в коучинговой модальности, а также для снижения риска неправильно подбора методов и техник для консультирования и коучинга клиентов.*

***Ключевые слова:** коучибилити, КПК-коучинг, практическая психология, консультирование, коучинг, психологическое консультирование, социально-психологический коучинг, готовность.*

*Сначала есть гора (мы воспринимаем),
затем нет горы (мы действуем), затем есть гора.*

М. Аткинсон

Практическое применение представленной ниже информации для начинающих сертифицированных коучей весьма обусловлено практикой, т.к. нацелено на снижение уровня беспокойства за эффективность коучинг, а также по поводу некомпетенции коуча или ошибочно выбранных коучинговых техник и упражнений. Коучинг, вопреки распространенному мнению, предполагает работу не только с постановкой целей и достижением результата. В статье [6, с. 96] указано, что обращаясь к объектам внимания коуча, выделяются следующие: личность

(психика и смыслы), научение (знания и навыки), эффективность (результаты и цели).

Как коуч может оценить готовность личности к коучинговой работе, а также его эффективность и «правильность» подобранного подхода? В научной литературе недостаточно информации о способностях и психологических возможностях клиента проходить профессиональный коучинг. Можно ли продиагностировать клиента на способность, готовность к изменениям? В профессиональных кругах возник этот запрос, а, следовательно, есть необходимость изучить и сформулировать термин «*коучибилити*», который не является широко распространённым или официально установленным. Возможно, это понятие не имеет чёткой исторической фиксации или относится к узкоспециализированной области, но коучам «сканирование» клиента крайне необходимо для эффективности работы.

По каким диагностическим индикаторам можно определить коучибилити клиента?

1. Способность к операционализации: может ли клиент перевести «хочу быть увереннее» в измеримое поведение («на ближайшем совещании задать вслух два вопроса»)?

2. Готовность к поведенческим экспериментам: соглашается ли клиент попробовать что-то новое между сессиями, даже с риском неудачи?

3. Рефлексивная позиция: может ли клиент наблюдать за своими мыслями и отличать их от реальности, проговаривая («я думаю, что меня не уважают» или есть действительные «факты, что меня не уважают»)?

4. Принятие формата: понимает ли клиент, что коуч – не эксперт в его жизни и ценностям, а фасилитатор его собственного мышления, создающий пространство для развития и запуска поведенческих изменений?

В рамках научной российской школы коучибилити клиента – это интегральная характеристика, объединяющая его когнитивные способности (рефлексия, метапознание), поведенческую активность (самоорганизация, выполнение зада-

ний) и мотивационную направленность (ориентация на развитие, принятие ответственности), выступающая критическим предиктором эффективности коучинга.

Коучибилити – совокупность психологических характеристик и поведенческих паттернов клиента, обуславливающих его готовность и способность к системной работе с коучем в рамках доказательного подхода, проявляющуюся в осознанном отношении к изменениям, когнитивной и поведенческой активности, а также способности к интеграции результатов коучинга в долгосрочную траекторию саморазвития.

Данный конструкт выводится из совокупности методологических принципов.

1. Коучинг как психологическое вмешательство (а не «разговорная практика»).

Если рассматривать коучинг как форму психологической помощи, изучающую психологические механизмы эффективности, то можно сформулировать данное определение, что «коучибилити» – это способность клиента быть активным участником психологического вмешательства, аналогично «готовности к психотерапии» в клинической психологии.

2. Опора на когнитивно-поведенческий подход. В рамках когнитивно-поведенческого коучинга (КПК) в России, коучинг – это структурированная, целенаправленная работа, основанная на выявлении и изменении неадаптивных мыслей и поведения.

Коучибилити клиента в КПК означает способность клиента отслеживать собственные мысли (метакогнитивная осознанность), готовность выполнять «домашние задания» (поведенческие эксперименты), умение операционализировать абстрактные цели в конкретные действия.

Необходимо анализировать количественные и качественные методы оценки коучибилити, как одной из переменных, которая модерирует эффективность вмешательства: при низкой коучибилити даже валидная модель не даст результата.

3. Научно обоснованный коучинг в России. Важно проводить диагностику на входе перед заключением коучингового контракта, тогда коучибилити выступает как диагностический предиктор, который коуч должен оценить до начала работы на 1–2 сессиях. Без оценки коучибилити невозможно говорить о «доказательности»: если клиент не готов к формату коучинга, любая модель будет неэффективна, и это будет ошибкой отбора, а не метода.

4. Модель «Башни с часами». В статье [3, с. 96] описывается многоуровневая модель оценки эффективности коучинга, включающую как субъективные, так и объективные методы, а также процессно-ориентированные и результативно-ориентированные подходы.

Коучибилити в этой модели может быть отнесена к

– процессуальным факторам как характеристика качества взаимодействия «коуч-клиент» на протяжении сессий. Принцип партнерства коуча и клиента, предполагающий равенство их позиций в общении;

– индивидуальной особенности – как устойчивой черте клиента, предсказывающая его способность к изменению.

Таблица 1

Компонентная структура коучибилити

Компонент	Психологическое содержание
Когнитивная готовность	Способность клиента к рефлексии, различению фактов и интерпретаций, операционализации целей. Близка к понятию «метакогнитивная осознанность» в КПК
Поведенческая активность	Готовность выполнять действия между сессиями (домашние задания, поведенческие эксперименты, сбор данных)
Принятие ответственности	Отказ от позиции «пациента» («вылечите меня») в пользу позиции «со-исследователя» своей жизни Коучинг – это партнёрство, а не терапия
Открытость обратной связи	Способность воспринимать и интегрировать информацию от коуча, включая конфронтующую
Устойчивость к неопределённости	Готовность пробовать новое без гарантии быстрого результата. Связано с концепцией growth mindset (Dweck)

В данной статье также важно дать определение термину «готовность» – это не напряжение, а открытость новому.

«Начиная творить, вы чувствуете, что можете расслабиться и *погрузиться в состояние потока*, с благодарностью воспринимая свою жизнь. Иначе говоря, чувствуя и наблюдая результаты своего творчества, *вы сливаетесь со своим внутренним «Я», которому можете полностью доверять»*, пишет Мэрилин Аткинсон в книге «Жизнь в потоке».

Резюмируя, согласно М. Аткинсон, готовность к коучингу – это способность клиента:

- *войти в состояние «потока»* (довериться процессу);
- *связать свои действия с глубинными ценностями* (а не просто реагировать на внешние стимулы);
- *расслабиться и творить* (быть открытым новым решениям).

Готовность клиента к коучингу – это не врожденный «дар», а результат выстроенного взаимодействия. Ключевые компоненты коучибилити при желании могут быть усилены через системную самостоятельную работу, тогда как целью социально-психологического коучинга можно назвать создание эффективных способов разрешения субъективно значимых ситуаций социального взаимодействия, которые ведут к позитивным изменениям в жизни клиента и в нем самом.

ссылка

Рассмотрим возможность развития коучибилити на примере. В работе [3, с. 6] приведены исследования эффективности модели PRACTICE (Практис) на основании когнитивно-поведенческого протокола с подтверждением результативности: наблюдались положительные сдвиги в личной эффективности и самоорганизации клиентов. То есть клиенты коучей в результате сессии видят больше возможностей в достижении личных целей при использовании меньшего количества ресурсов, клиенты коучинга испытывают бóльшую легкость в расстановке приоритетов, оценивают себя как более дисциплинированных и ответственных после коуч-сессии.

В статье [6, с. 96] указываются основные принципы, реализующиеся в процессе социально-психологического коучинга, которые могут быть обозначены как собственно принципы коучинговой работы, зависящие от клиента:

1) принцип партнерства коуча и клиента, предполагающий равенство позиций в общении, двустороннюю ориентацию на партнерские отношения, доверие и раппорт;

2) принцип активности клиента, предполагающий самостоятельную выработку клиентом эффективных моделей межличностного общения и вариантов действий (Быков, 2005; Антонова, 2024);

3) принцип диалогичности, или субъект-субъектности (Петровская, 1982), который на поведенческом уровне проявляется в безоценочности высказываний и уважительном отношении к картине мира клиента.

Эту триаду принципов возможно заложить в фундамент коучибилити клиента, добавив следующими

– способностью клиента пройти через структурированные этапы коучинга, внося вклад в саморазвитие;

– готовностью к самонаблюдению (селф-мониторинг);

– умением генерализовать навыки из сессии в реальную жизнь.

Выявим отличие исследуемого понятия от смежных.

1. Мотивация клиента – вспомогательная часть коучибилити, но не основная. Мотивация может быть высокой, но без когнитивных навыков (рефлексия, планирование) клиент будет долго «хотеть, но не мочь сделать»

2. Приятность коуча («нравится ли коуч?»). Это фактор раппорта, но не коучибилити.

3. Психологическое благополучие не является показателем коучибилити. Наоборот, клиент может быть в стрессе, но оставаться коучибельным, если «использует» стресс как топливо для изменений и привык к нему.

Также можно рассмотреть коучибилити как диспозициональную характеристику. Исходя из основ психологии личности, можно сформулировать данное понятие следующим образом. Коучибилити – это относительно устойчивая индивидуальная черта, а не ситуативная реакция на коуча.

В отличие от ранних исследований, где акцент делался на отношениях с коучем/тренером, современные исследователи подчёркивают:

- коучибилити проявляется независимо от личности коуча;
- высокий уровень коучибилити сохраняется в разных контекстах и с разными наставниками.

В заключение отмечу, что в статье выведено несколько понятий коучибилити. Я предлагаю внести термин в психологический словарь, а именно считать, что коучибилити – психологический конструкт, определяемый как готовность и способность индивида активно искать обратную связь, демонстрировать эмоциональную и когнитивную открытость к ней (включая негативную и позитивную), а также последовательно реализовывать полученную информацию в поведенческих изменениях, направленных на долгосрочное саморазвитие и повышение эффективности в заданном домене.

Конструкт анализируется через шесть компонентов (внимание, готовность учиться, настойчивость, поиск, восприимчивость, реализация), связан положительно с осознанностью и саморегуляцией, и отрицательно – с тоннельным мышлением и восприятием обратной связи как опасной, разрушающей.

Приложение 1

Рекомендованные техники для развития коучибилити.

1. *Саморефлексия* и осознанность – это базовые «мышцы» коучибилити. Их можно и нужно тренировать с помощью специальных техник: открытых вопросов, сократического диалога, практик осознанности. Регулярное применение этих инструментов на сессиях постепенно формирует у клиента способность к глубокому самоанализу и самостоятельному принятию решений.

2. *Ответственность и мотивация* – клиент учится брать на себя ответственность за свои цели и действия. Коуч создает безопасную развивающую

среду, где клиент из позиции «объекта воздействия» переходит в позицию «автора своей жизни». Это ключевой сдвиг, который превращает пассивного клиента в активного исследователя.

3. *Открытость новому опыту*. Коуч помогает клиенту снизить страх перед неизвестностью и неудачей, постепенно вводя «поведенческие эксперименты». Это расширяет «зону комфорта» клиента и его готовность пробовать новое.

Список литературы

1. Антонова Н.В. Коучинг в бизнесе: учебник для вузов / Н.В. Антонова, Л.В. Казинцева, Н.А. Сизова. – М.: Юрайт, 2026. – 202 с. – ISBN 978-5-534-14122-1.

2. Антонова Н.В. Coaching Psychology as a field of academic and applied psychology: methodological problems and research prospects / Н.В. Антонова // Психология коучинга: методология, теория, практика: материалы I Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Москва, 11 апреля 2025 года). – Чебоксары: Среда, 2025. DOI 10.31483/r-137915. EDN ZZHMRT

3. Антонова Н.В. Проблема эффективности коучинга: исследования в рамках психологии коучинга (coaching psychology) / Н.В. Антонова, Е.А. Наумцева // Современная зарубежная психология. – 2022. – Т. 11. №1. – С. 94–103. – DOI 10.17759/jmfp.2022110109. – EDN SYKMTK.

4. Аткинсон М. Жизнь в потоке: коучинг / М. Аткинсон; пер. с англ.; ред. Т. Андриевская. – 6-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2023. – 330 с. – ISBN 978-5-9614-8538-7.

5. Наумцева Е.А. Оценка эффективности русскоязычной версии модели когнитивно-поведенческого коучинга PRACTICE / Е.А. Наумцева, Н.В. Антонова // Психология коучинга: методология, теория, практика: материалы I Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участ. (Москва, 11 апр. 2025 г.). – Чебоксары: Среда, 2025. – С. 114–117. – DOI 10.31483/r-138117. EDN FCPWIK

6. Зубова Ю.К. Психологическое консультирование и коучинг как виды социально-психологической помощи / Ю.К. Зубова, М.А. Иванов // Национальный

психологический журнал. – 2024. – Т. 19. №3. – С. 91–103. – DOI 10.11621/npj.2024.0307. EDN QIVBXM

7. Камалетдинова З.Ф. Психологическое консультирование: когнитивно-поведенческий подход: учебник для вузов / З.Ф. Камалетдинова, Н.В. Антонова. – 2-е изд. – М.: Юрайт, 2026. – 211 с. – ISBN 978-5-534-08880-9.