

**SYSTEM**

international training center

Международная неделя коучинга

# Везде видеть коучинговый подход – это паранойя?

**Елена Пархомюк**  
**Коуч ACSTH**



# Расписание



**22 мая в 12:00, от коуча МСС до выпускника базовой программы:**  
**Fuck up nights**

# Елена Пархомюк

(г. Казань)

- Руководитель HR-службы в DNS (Верхняя Волга), 2500+ чел.
- Консультант по созданию систем управления персоналом (поддержка 12+ проектов)
- Методолог в обучении, 6+ учебных проектов для всего ритейла, 100+ лично разработанных программ
- Бизнес-тренер, 2500+ часов
- Коуч ACSTH, 100+ часов
- Тренер по йоге (18 лет)

Специализация в коучинге:

- Executive коучинг
- Коучинг команд
- Коучинг личного роста

---

@elena\_parkhomyuk\_hr  
+7(917)896-00-66



**Кто вы?**

**Какой опыт в коучинге?**

**А еще в чем у вас большой опыт?**

**Зачем пришли сегодня?**

**Какой результат ожидаете  
получить?**



# Про что сегодня:

---

1. Страх молодого коуча: как делать «чистый коучинг»?
2. Какие принципы коучинга и инструменты применимы в бизнесе?
3. Как имеющийся опыт в коучинге перенести в жизнь?
4. В чем универсальность коучингового подхода?

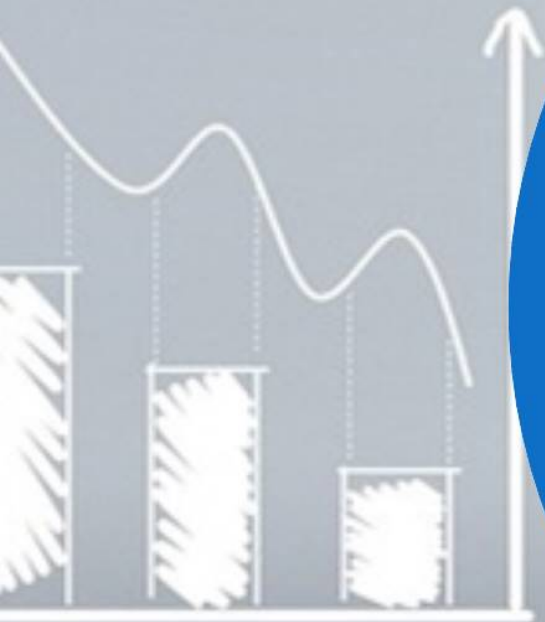
# Ключевой страх после обучения:

А вдруг я не буду делать «чистый»  
коучинг?

# Что значит делать «ЧИСТЫЙ КОУЧИНГ»?







**Какая может быть  
альтернатива?**


---

# **В применении коучингового подхода**





# Коучинговый подход проявляется:



Через знание и  
применение  
принципов  
коучинга



Через  
применение  
инструментов  
коучинга

# Принципы коучинга, используемые в бизнесе



# Принципы коучинга, используемые в бизнесе

Постановка целей и  
план достижения

Опора на факты  
(без интерпретаций)

Фокус на будущее

Нейтральность

Партнерство

Человек делает наилучший  
выбор. Всегда

Пространство без критики  
и личных оценок

Со всеми все ОК





**Какие инструменты  
из коучинга  
применимы в  
бизнесе?**



**Руководитель**



# Руководитель

1. Вопросание (открытые вопросы)
2. Активное слушание (слушаю, чтобы понять/помочь)
3. Шкала (оцени по 10-бал.шкале)
4. Метод Т (А еще? А еще?)
5. Прояснение запроса (важность, экологичность, позитивность, зона контроля, SMART)
6. ...





**Консультант/  
«продажник»**



# Консультан т/ «продажни

1. Снятие запроса/прояснение целей
2. Активное слушание
3. Сверка по ожиданиям
4. Ориентация на шаги по достижению цели (выведение на сделку, на проект)
5. Обратная связь по качеству сотрудничества
6. ...



**HR**



# HR

1. Открытые вопросы на собеседованиях/ постсобеседованиях (Как? Что? Зачем вам это?)
2. Оценка персонала (техника У.Диснея)
3. Распаковка слов / «Красные флаги» (Ты сказал... Что имел в виду?)
4. Прямая коммуникация (Я вижу, что...)
5. Формула перемен (Как запустить изменения)
6. Работа с заказчиками (А зачем? А какую проблему решаем?)
7. ...



# **Тренер/ Бизнес-тренер**



# Тренер/ Бизнес-тренер

1. Целеполагание на тему встречи
2. Рефлексия опыта участников через вопросы
3. Прямая коммуникация
4. Ситуации-вопросы-сдвиги
5. Колесо, ВАК, GROW, Декартовы координаты, Колесо 360, 3 фокуса лидера, Растяжка цели и т.д.
6. ...



**Насколько в жизни  
применим  
коучинговый подход?**



# **Мой опыт в роли тренера по йоге**





# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый



# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый



# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый

1. Прямая коммуникация:  
«Я вижу, что вы часто  
*(выходите из асаны)*»
2. Вопросание:  
«С чем это связываете?»
3. ВАК:  
«Что чувствуете/какие  
испытываете эмоции, когда  
появляется желание *(выйти из  
асаны)*?»

# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый



# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый

1. Прояснение намерения:  
«Зачем вы пришли *(на занятие)?*»
2. Фокусировка:  
«Какого результата ожидаете?»
3. Ориентация на действия:  
«Что вы можете начать делать прямо сейчас, чтобы достигнуть желаемого?»

# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый



# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый

1. Прояснение важности:  
«Что важного для вас в том, чтобы *(тренер вас хвалил)*?»
2. Элементы Декартовых координат:  
«Что произойдет, если вы не будете получать желаемую похвалу?»
3. Распаковка:  
«Похвала для вас – это что? В чем она проявляется? Как вы поймете, что вас похвалили?»

# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый





# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый

1. Прямая коммуникация:  
«Я замечаю, что вы много говорите (часто спрашиваете, *поправляет других учеников вместо тренера?*)»
2. Сверка с клиентом:  
«Что вы сами думаете по этому поводу?»
3. Фокусировка:  
«Что кроется за вашей активностью?»

# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый



# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый

1. Я2:

«Опишите, какой вы сейчас?»  
«Как вы себя проявляете, если  
смотреть на вас со стороны?»

2. Распаковка:

«Как вы думаете, что вы  
демонстрируете сейчас своим  
поведением?»

3. Фокус в будущее:

«А что вы хотите продемонстрировать?»  
«Как хотите проявляться в этом  
мире?»

# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый



# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый

## 1. Шкала:

«Насколько вы работаете в полную силу по 10-бальной шкале?»

## 2. Сдвиг:

«Представьте, если бы здесь был сам *(Андрей Сидерский/ Андрей Лаппа/ Шри Шри Рави Шанкар)*, как бы вы действовали/вели себя?»

## 3. Осознание:

Что нужно сделать, чтобы прийти в такое состояние прямо сейчас?



**А как пример про йогу  
связан с жизнью?**

---



# Принципы коучинга, используемые в бизнесе

Постановка целей и  
план достижения

Опора на факты  
(без интерпретаций)

Фокус на будущее

Нейтральность

Партнерство

Человек делает наилучший  
выбор. Всегда

Пространство без критики  
и личных оценок

Со всеми все ОК



# Принципы коучинга, используемые в воспитании детей

Постановка целей и  
план достижения

Опора на факты  
(без интерпретаций)

Фокус на будущее

Нейтральность

Партнерство

Человек делает наилучший  
выбор. Всегда

Пространство без критики  
и личных оценок

Со всеми все ОК





# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопротивляющийся

Ленивый



# Типы сотрудников:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый





# Консультант/ «продажники»

1. Снятие запроса/прояснение целей
2. Активное слушание
3. Сверка по ожиданиям
4. Ориентация на шаги по достижению цели (выведение на сделку, на проект)
5. Обратная связь по качеству сотрудничеству
6. ...



# Партнер/ супруг

1. Снятие запроса/прояснение целей
2. Активное слушание
3. Сверка по ожиданиям
4. Ориентация на шаги по достижению цели (выведение на сделку, на проект)
5. Обратная связь по качеству сотрудничеству
6. ...

# Типы клиентов:

Суетливый

Не слышащий

Требующий  
благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый

1. Я2:

«Опишите, какой вы сейчас?»  
«Как вы себя проявляете, если  
смотреть на вас со стороны?»

2. Распаковка:

«Как вы думаете, что вы  
демонстрируете сейчас своим  
поведением?»

3. Фокус в будущее:

«А что вы хотите продемонстрировать?»  
«Как хотите проявляться в этом  
мире?»

# Типы клиентов (у психолога):

Суетливый

Не слышащий

Требующий благодарности

Слишком активный

Сопrotивляющийся

Ленивый

1. Я2:

«Опишите, какой вы сейчас?»  
«Как вы себя проявляете, если смотреть на вас со стороны?»

2. Распаковка:

«Как вы думаете, что вы демонстрируете сейчас своим поведением?»

3. Фокус в будущее:

«А что вы хотите продемонстрировать?»  
«Как хотите проявляться в этом мире?»



**Чтобы быть успешным  
в бизнесе, нужно найти  
баланс в личной жизни**

---





**Чтобы быть успешным специалистом, классно применять коучинговый подход всегда (не только на работе!)**

---





# **Ваши вопросы**

---





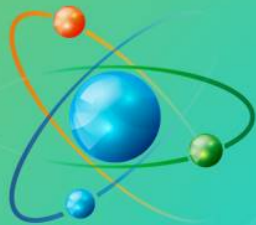
**Что сегодня для вас  
было самым ценным?**



**Благодарю за  
внимание!**

---





**SYSTEM**

international training center

Международная неделя коучинга

# Везде видеть коучинговый подход – это паранойя?

**Елена Пархомюк**  
**Коуч ACSTH**

