

[http://www.izvestia.ru/biz\\_obraz/article3138660/](http://www.izvestia.ru/biz_obraz/article3138660/)

## В аутсайдерах

**Коучинг не востребован в России потому, что никто не знает, что это такое**

### Константин Филин

Подходы к образованию сегодня трансформируются. Привычная форма "преподаватель-студент" претерпевает различные изменения. Особенно это заметно в сфере бизнес-образования. Здесь существует много различных подходов, и один из них - коучинг.

Коучингом называется метод непосредственного обучения менее опытного сотрудника более опытным в процессе работы. То есть это такая форма индивидуального наставничества, своего рода консультирование. Появившись на Западе в 1970-х гг., коучинг очень **быстро** приобрел массу поклонников. Изначально **основной** упор делался на личностное развитие человека, но в начале 1990-х британский **бизнесмен** и консультант сэр Джон Уитмор приспособил коучинг для обучения бизнес-менеджменту.

### На пути к успеху

Чтобы понять, чем коуч отличается от других преподавателей и наставников, специалисты приводят такие примеры: представьте, что вы хотите научиться **ездить** на велосипеде. Вы можете нанять психотерапевта, консультанта, ментора или коуча. Психотерапевт будет разговаривать с вами, почему вы боитесь кататься на велосипеде. Консультант объяснит, как это делается. Ментор сядет на велосипед и покажет, как нужно кататься. А коуч воодушевит вас на то, чтобы вы вскочили на велосипед и поехали, сам же будет бежать рядом, пока вы не будете чувствовать себя достаточно уверенно и ехать самостоятельно.

По мнению преподавателя МВА бизнес-школы МИРБИС и независимого коуч-эксперта **Владимира Бекерева**, "коучинг направлен на раскрытие потенциала личности и снятие барьеров на пути к успеху, поэтому это и есть инновация, которая позволяет выйти за грани знаний и компетенций, культивируемых российским образованием в целом. Целью коучинга является не развитие рационального интеллекта, так называемого IQ, мифы о всеисильности которого развеяны революционными открытиями в нейробиологии мозга и практикой успешного бизнеса, а раскрытие эмоционально-интуитивного и духовного интеллектов, которые в итоге и ведут личность к успеху. Именно коучинг дает ключевые инструменты на пути к успешности - осознание и самосознание и принятие ответственности за свои действия или за бездействие".

Обучение "катанию" в сфере бизнес-менеджмента постепенно развивается и в России, однако до сих пор слишком мало людей представляют себе, что же они получают в результате обучения. "Коучинг помогает раскрыть внутренний потенциал и добиться поставленных целей, - рассказывает сотрудник обучения и развития персонала одной из крупнейших российских консалтинговых компаний. - С его помощью можно эффективно убрать какие-то психологические преграды, мешающие человеку".

Однако ректор Международного института менеджмента ЛИНК Сергей Щенников считает, что даже коучинг не поможет, если студент не будет параллельно заниматься самообразованием. "Несмотря на использование нами несколько измененной технологии коучинга - тьюторства, которое лучше подходит нашему практикоориентированному образованию, отметим, что коучинг имеет очевидное преимущество перед классическими

методиками. Это индивидуальный подход к каждому студенту, когда коуч знает о профессиональных пробелах и потенциале своего подопечного и развивает его по индивидуальной программе. Однако и у коучинга, и у классических методик есть важный недостаток - это иждивенческая позиция студента в образовательном процессе. В бизнес-образовании, которое может гарантировать результат только в случае активного самостоятельного использования полученных знаний, нужно развивать навыки самообучения. Это, безусловно, большой труд как для тьютора, который должен владеть определенными педагогическими приемами, так и для студента".

### **Совсем не мейнстрим**

Развитие коучинга в нашей стране идет медленно. В основном по двум причинам: мало информации о предмете и его дороговизна (час коучинга стоит от \$50 до \$500, в среднем \$200-300). "Коучинг сегодня совсем не мейнстрим, поскольку текущая культура пока не требует такого объема этого метода обучения", - полагает ректор Московской школы управления "Сколково" Андрей Волков.

Опыт ведущих бизнес-школ, рассказывает **Владимир Бекерев**, не говоря уже о вузах, показывает, что коучинг не становится доминирующим в образовательном процессе по нескольким причинам. Во-первых, он практически неизвестен не только населению, но и профессионалам образовательного рынка. Во-вторых, в силу "языковой" оторванности России от передовых ментальных и интеллектуальных образовательных технологий потенциальные потребители зачастую не понимают, о чем идет речь. В-третьих, малая популярность коучинга вызвана ошибками в стратегии образования в целом - когда на первом месте стоят не знания и умения, а успешность человека и его способность к социализации. "И наконец, - продолжает **Владимир Бекерев**, - большую роль играет недоверие к доказательным зарубежным практикам обучения и развития вследствие несформировавшихся в гражданском обществе морально-этических ценностей рыночной экономики: кто на первом месте - личность или компания?"

### **Воинствующий дилетантизм**

Сегодня на рынке коучей больше, чем желающих воспользоваться их услугами. Кризис усложнил работу коучей, как, впрочем, и других консультантов, поскольку возросло количество "тяжелых случаев". Но при этом работа коуча стала интереснее и нужнее людям, чем раньше, когда коуча зачастую использовали вместо психотерапевта, считает консультант по поиску работы и развитию карьеры для топ-менеджеров и специалистов Людмила Скияренко.

Впрочем, проблема не столько в переизбытке коучей, сколько в том, что не всем из них можно доверять. Хотя только в Москве существует не менее 10 центров подготовки коучей, причем крайне сложно оценить, кто, чему и, главное, с каким результатом обучает коучингу, так как профессия не сертифицируется, так же как, скажем, профессия психотерапевта, говорит **Владимир Бекерев**. В регионах учат те, кто прошел курсы в Москве, поэтому там ситуация с качеством еще более запутанная. По мнению авторитетных экспертов рынка, приравнять к западным стандартам коуча у нас можно лишь 20-30 человек, которые в основном жили и учились в зарубежных ведущих коучинговых либо рейтинговых тренинговых школах. Особенности российского коучинга, по мнению **Бекерева**, "чудовищны":

- Воинствующий дилетантизм и "шапказакидательство" лежат в основе российского коучинга. То есть удается взять "раковину", форму, а "жемчужину", то есть содержание,

разглядеть часто не удастся. Причины связаны с нашей ментальностью - авось, наскок, желание "зазвездиться" или "сорвать куш" - для российских коучей.

За рубежом коуч-практик, как и психоаналитик, готовится не менее 5-7 лет. Кроме того, необходимы обязательная личная успешность и ключевая компетенция, не присутствующая ни в одной программе МВА школ России, - высокий "социальный интеллект". Поэтому в наших условиях предприимчивые бизнес-тренеры, консультанты, психологи, психотерапевты, уловив моду и спрос на коучинг, смело атаковали авторскими методами базовые концепции коучинга, исказив их, что привело, образно говоря, к "модернизации двигателя внутреннего сгорания путем приделывания к нему парового котла".

### **В тесной увязке**

Требования, предъявляемые к бизнес-коучам, зачастую довольно высоки. "К нам часто обращаются люди, которые говорят, что получили новое назначение, скажем, в высшем звене управления холдингом, и не знают, что им делать, - объясняет проблему Леонид Евенко, ректор Высшей школы международного бизнеса Академии народного хозяйства при правительстве РФ, президент РАБО. - И здесь возникает довольно серьезная проблема: с одной стороны, человеку зачастую не хватает базовых знаний, скажем, по формированию **организационных структур, корпоративному управлению**, отношениям с акционерами, **финансовому менеджменту**, но с другой стороны, эти знания должны быть даны компактно и в тесной увязке с теми задачами, которые стоят перед конкретным человеком. Прикрепить к нему, так сказать, тренера, коуча - это большой соблазн, но ограничивают два момента. Во-первых, не так много преподавателей способны сесть рядом с таким клиентом и решать с ним его проблемы, а с другой стороны, это дорого, и сам подопечный иногда не совсем понимает, что это не просто консультация, а фактически учебно-консультационная программа плюс обучение по индивидуальному плану, то есть вещь достаточно сложная".

В результате из-за недостаточной осведомленности и большого количества непрофессионалов многие компании упускают шанс поднять уровень своего менеджмента с помощью современной методики. "Речь идет не о консультировании как форме распространения каких-то стандартных решений, а о творческом подходе к проблемам предприятия и к индивидуальным проблемам руководителя, которому не хватает определенных знаний, - поясняет Леонид Евенко. - Они могут быть получены в виде как бы простого "репетиторства", повышения квалификации и помощи в расширении кругозора, но лучше в тесной увязке с углубленным осознанием специфических проблем, которые перед ним стоят".