

КОУЧИНГ: PROS AND CONS

© Лев Н.Ю., 2011

Коучинг є одним з найбільш популярних інструментів розвитку ТОП менеджменту, кадрового резерву і потенціалу працівників в світі, тому попит на нього постійно зростає. В Україні з коучингом тільки знайомляться. Він знаходиться на етапі становлення і бурхливого розвитку інтересу до нього. Однак, за даними дослідження Amplua Insights, основною проблемою, яка постає перед компаніями, є вибір кваліфікованого коуча. Ситуація ускладнюється ще й тим, що коучів з'являється все більше, але, нажаль, якість послуг, які надаються коучами, не завжди висока.

Так склалось, що слово коучинг, як і багато інших новітніх термінів іншомовного походження, не відображає суті самого поняття. І це часто призводить до нерозуміння та його спотворення. Етимологічно слово коучинг походить від англійського «coach», яке на початку 90-х рр. XIX століття увійшло в спортивний лексикон як назва спортивного тренера, а згодом стало означати будь-яку діяльність, пов'язану з навчанням, тренуванням, направленням, допомогою. І справді, поняття коучингу почалось у спорті, коли Тімоті Геллвей, гарвардський педагог - теоретик, знавець тенісу, почав дослідження в області навчання гри в теніс і гольф. Його першим викликом була книга «Внутрішня гра в теніс» (The Inner Game of Tennis), в якій поняття «внутрішня» перш за все відносилось до внутрішнього стану самого гравця. Як сказав сам Геллвей, «суперник у власній голові страшніший за того, який знаходиться з іншого боку сітки». Він стверджував, що якщо тренер (коуч) зможе допомогти спортсмену позбутися душевних хвилювань, що заважають в грі, або зменшити їх, то у того з'являться несподівані природні здібності, а коучу вже не потрібно буде підвищувати технічне навантаження [1]. Згодом, поняття коучингу було введено в бізнес, і на даний момент випереджає спортивний коучинг на багато років.

Помилковою є думка, що коуч – це викладач, вчитель, який не вибрав викладання основною професією і тепер реалізує себе в цій сфері, але це не зовсім так. Основна відмінність коуча від викладача в тому, що коуч не дає готових рішень чи правильних порад.

Тімоті Геллвей визначив суть коучингу. Коучинг – розкриття потенціалу людини з ціллю максимального підвищення її ефективності. Коучинг не вчить, а допомагає вчитись. Це мистецтво створення – за допомогою спілкування та поведінки – середовища, яке полегшує просування людини до бажаних цілей так, щоб воно приносило задоволення [2]. Іншим класиком коучингу є Джон Уйтмор, який визначає його як засіб сприяння, допомоги іншій людині в пошуку його власних рішень або його просування в будь-якій складній ситуації. Коучинг принципово відрізняється від менторства, інструктування, наставництва. Він концентрується на майбутніх можливостях, а не на минулих помилках. Коучинг є відносно новим поняттям в бізнесі. І перед тим, як пов'язувати свою справу з ним, не обхідно визначити його переваги та недоліки.

У підприємницькому середовищі коучинг може допомогти удосконалити власне діяльність, якою займається підприємство, мотивувати працівників, розкрити їхній потенціал, знайти нові напрямки розвитку. Основними перевагами застосування бізнес – коучингу є зменшення витрат; зростання прибутків; підвищення загального настрою та продуктивності. Щодо недоліків то варто відзначити те, що думка коуча може дещо відрізнятись від думки власників бізнесу та керівників, що може призвести до внутрішніх конфліктів. Малим та середнім компаніям потрібно зважено обдумувати застосування коучингу, тому що не завжди результат виправдовує затрати. Однак зарубіжний досвід свідчить про ефективність застосування коучингу в управлінні персоналом.

1. Джон Уйтмор *Коучинг високої ефективності* / Пер. с англ. - М.: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. – 168с. 2. Голви Т. *Работа как внутренняя игра: Фокус, обучение, удовольствие и мобильность на рабочем месте* / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 – 252с.