Видеоурок 2. КОУЧИНГ: ОТ ГЕНРИ ФОРДА ДО GOOGLE (12,5 мин)

Описание

- Клиент в коучинге «чемпион»?
- Что такое «стеклянный потолок?
- Лыжники коучат теннисистов? Авантюра двух основателей коучинга.

В рамках второго урока Татьяна расскажет, как происходила исторически трансформация восприятия и ожиданий от людей в профессиональной среде. А также мы увидим, с чем связана востребованность коучингового подхода в современном мире.

1924
Генри Форд
«Почему каждый раз, когда мне нужна пара рук, к ним непременно приделан мозг?»

Как вы думаете, о чем эта цитата? (ответ в видеоуроке 2)

После 2 Мировой войны появились новые потребности, появилась конкуренция.

1960
Акио Морита, Директор компании Sony
«Компания ничего не достигнет, если думать будет только руководство»

Как вы думаете, о чем эта цитата? (ответ в видеоуроке 2)

Время шло. Мир не стоит на месте…

2018
Ласло Бок, Google
Компетенция №1 – to be a coach (быть коучем).

Как вы думаете, о чем эта цитата? (ответ в видеоуроке 2)

Мир не стоит на месте. Выход на новый уровень сознания не просто человека, а коллективов людей, культур и организаций мы исследуем в рамках темы «Спиральная динамика» в Международной программе «Коучинг нового мышления» ACSTH ICF.

© Международный Университет Global Coaching London (UK) – Moscow (Russia)

КЛИЕНТ В КОУЧИНГЕ «ЧЕМПИОН»?

Тимоти Голви

Отправной точкой развития коучинга по праву считаются исследования в области спортивной психологии, работы спортивного коуча Тимоти Голви, создавшего собственный гуманистический принцип и целую школу коучинга.

Тимоти Голви был выпускником Гарварда и изначально специализировался на английской литературе. В самом начале 70-х, оставив работу в области образования, Тимоти решил стать тренером по теннису.

В 1974 году он издал книгу под названием «Внутренняя игра в теннис», в которой впервые описал своё видение тренерской работы в бизнесе.

Книга стала международным бестселлером, сегодня она по праву считается первой крупной публикацией, в которой произошёл разворот от спортивного коучинга к лайф-коучингу.

Именно из спортивного подхода Тимоти Голви иногда клиента в коучинге называют «чемпион».

ЧТО ТАКОЕ «СТЕКЛЯННЫЙ ПОТОЛОК»?

Тимоти Голви также заметил, что, когда теннисисту уже не надо объяснять, как держать ракетку, что-то такое в нем происходит внутри, что он упирается в «стеклянный потолок». Вроде бы спортсмен все сделал: практикуется, изучает новые тактики, но движения к чемпионству нет. Преодолеть потолок можно только изнутри. В видеоуроке Татьяна рассказывает, как, задавая вопросы гольфисту во время игры, последний, не заметив как, увеличил свой результат. Какие это были вопросы:

- А что тебе нравится?
- А как давно тренируешься?
- А какие у тебя цели в этой игре?
- В чем твои ценности?
- Где твои приоритеты?
- Что на самом деле ты хочешь?

Вопрос ценностей на самом деле очень важная и глубокая тема в работе коуча.
Тема коучинга ценностей раскрывается очень подробно в Международной программе «Коучинг нового мышления» в 3 модуле.

И тогда, Тимоти Голви сделал вывод, что человека в этот момент не надо учить, а нужно помогать разобраться в себе самом. И это путь в чемпионы.

Подумайте о Ваших целях, а в чем Ваш «стеклянный потолок», в какой он сфере? Задайте вопросы Тимоти Голви себе.

© Международный Университет Global Coaching London (UK) – Moscow (Russia)

ЛЫЖНИКИ КОУЧАТ ТЕННИСИСТОВ?
АВАНТЮРА ДВУХ ОСНОВАТЕЛЕЙ КОУЧИНГА

Сэр Джон Уитмор

Вторым отцом-основателем коучинга является сэр Джон Уитмор, потомственный аристократ, получивший образование в военной академии и унаследовавший от отца состояние и бизнес.

Уитмор до середины 60-х годов был профессиональным автогонщиком. Затем он ушёл из спорта и в течение 2 лет управлял крупным агропромышленным комплексом. В 1968 году, оставив бизнес, он изучал психологию в США, в том числе учился у Тимоти Голви.

Вернувшись в Англию, Уитмор основал школу тенниса и лыжную школу в Альпах.

Джон Уитмор является создателем широко известной модели коучинга GROW, которая успешно внедряется и применяется и сегодня. В 2007 Джон Уитмор году получил награду президента Международной федерации коучинга (ICF), которая признала его работы серьезным вкладом в продвижение коучинга во всем мире.

Сэр Джон Уитмор написал две книги о коучинге. Одна из них, «Коучинг высокой эффективности», была переведена на 17 языков и разошлась тиражом в 500 000 экземпляров. И именно Джон Уитмор в 90-е годы первым ввёл понятие коучинга в практику бизнес-менеджмента.

Итак, авантюра …

Однажды по методике Тимоти Голви была обучены и подготовлены 2 группы тренеров: для лыжников и для теннисистов.

Ситуация сложилась таким образом, что желающих научиться играть в теннис оказалось в разы больше, чем было подготовлено тренеров по теннису.

Было принято решение, что **тренеры по лыжному спорту возьмут на себя обучение** части желающих научиться играть **в теннис**, ведь по сути своей методика подготовки была общей.

Получилось две группы обучения игре в теннис:
одну тренировали тренеры, которых изначально готовили тренировать будущих теннисистов,
а вторую – тренеры, которых готовили тренировать лыжников.

© Международный Университет Global Coaching London (UK) – Moscow (Russia)

Как вы думаете, какая из групп показала лучшие результаты?

Удивительно, но результаты второй группы, которую тренировали тренеры-лыжники, превзошли результаты первой группы.

Анализ этой ситуации привел к пониманию,

ЧТО ТРЕНЕРЫ ПО ЛЫЖНОМУ СПОРТУ НЕ ДЕЛАЛИ:

- не высказывали оценочных суждений своим подопечным, так как не обладали достаточной экспертизой в теннисе
- не делали экспертных замечаний
- не устраивали «разбор полетов».

Тимоти Голви также заметил, что, доверяя экспертной оценке тренера, спортсмен сводит свою ответственность до уровня точного выполнения того, что ему говорят.

В результате такого подхода страдает готовность человека самосовершенствоваться и нести ответственность за процесс собственного обучения и развития.

В ситуации, когда экспертной оценки со стороны тренера нет (а её и не могло быть, когда теннисистов тренировали лыжники), всю ответственность берет на себя сам спортсмен.
В результате чего, он изыскивает в самом себе необходимые на данный момент способы развития.

О ЧЕМ ДЛЯ ВАС ЭТА ИСТОРИЯ? КАК ОНА СВЯЗАНА С СОЗНАНИЕМ КОУЧА?

© Международный Университет Global Coaching London (UK) – Moscow (Russia)