

# Коучинг

Катализирующая роль коучинга в становлении и развитии бизнес-объединений и усовершенствовании образовательных программ



# Коучинг – это...

- Метод индивидуального развития личности, техника раскрытия потенциала человека для повышения его личной эффективности и производительности.
- Методика достижения целей
- Способ достичь более значимых результатов
- Способ открывать самое лучшее в людях и командах
- Стил ь управления, метод взаимодействия с людьми, способ мышления и бытия



# Коучинг – это...

- «Коучинг» - это раскрытие потенциала человека с целью максимального повышения его эффективности. Коучинг не учит, а помогает учиться (Тимоти Голви).
- «Коучинг» - это управленческое поведение, альтернативное командно-контролирующему (Джон Уитмор).
- «Коучинг» - это действие, имеющее цель достижения поставленных задач.
- «Коучинг» - возрастающий процесс, в ходе которого человек узнает о собственных возможностях, составляющих его скрытый потенциал.

# Из результатов исследования Manchester Inc (США):

- ✓ Программы коучинга в среднем обеспечивали в 5,7 раз большую прибыль от вложенных в управленческий коучинг инвестиций;
- ✓ По данным руководителей, которые оценивали результаты коучинга в денежном эквиваленте, доход составил более \$ 100 000 в год.

# Из результатов исследования Manchester Inc (США):

- ✓ **Компании, заказывающие коучинг для своих руководителей, отмечали увеличение в:**
  - Производительности (отметили 53% руководителей)
  - Качестве (48%)
  - Укреплении организации (48%)
  - Обслуживании клиентов (39%)
  - Снижении жалоб потребителей (34%)
  - Отсутствии текучести руководителей, которые пользовались коучингом (32%)
  - Снижении издержек (23%)
  - Итоговой доходности (22%)

# Из результатов исследования Manchester Inc (США):

## ✓Руководители отмечали улучшения в:

- Рабочих отношениях с непосредственными подчиненными (отметило 77% руководителей)
- Рабочих отношениях с непосредственными руководителями (71%)
- Командной работе (67%)
- Рабочих взаимоотношениях с коллегами (63%)
- Удовлетворенности работой (61%)
- Снижении конфликтности (52%)
- Приверженности компании (44%)
- Работе с клиентами (37%)



## Гарвардская школа бизнеса (1979)

Студентов магистратуры спросили, есть ли у них какие-нибудь планы на будущее, какие-нибудь цели для достижения.

- есть конкретные планы, которые они могли письменно сформулировать – 3%.
- есть цель, но не могли четко ее сформулировать 13%
- никаких конкретных целей нет – 84%

**10 лет спустя:** 13 процентов студентов, определивших себе цель, зарабатывали вдвое больше тех, кто не определился со своими целями десять лет назад. Те 3 процента, которые письменно сформулировали себе цели, зарабатывали в ДЕСЯТЬ раз больше тех 97 процентов опрошенных всех вместе.



# Опыт Норвежской системы образования

С 2006 года в Норвегии внедрены системы коучинга для руководителей образовательных школ. За последние годы Эриксон стал самым предпочитаемым поставщиком корпоративных коуч-услуг для директоров общественных школ. Задачей проекта было предоставить коуч-сессии индивидуально или в группах, 20 часов за один год. Проект обновлялся несколько раз с проведением тендеров, и в 2006 Эриксон выиграл тендер, обойдя 21 консультационную компанию.



# СОДЕРЖАНИЕ, СТРУКТУРА, ПРОЦЕСС И ФОРМА ИДЕЙ



# Открытые вопросы

- На них нельзя дать ответ в стиле «Да» или «Нет»
- Приглашают человека делиться своими мыслями и генерировать идеи
- Уводят от замкнутых кругов, мышления или/или, критических суждений и ограничений и направляют человека к обучению и вдохновению.
- Способствуют расслаблению, слушанию себя и прояснению своих взглядов и точек зрения.



# Международный Эриксоновский Университет

**Мировой лидер в области обучающих программ, основанных на технологиях достижения результата.**

**Проводит профессиональные программы по всему миру с 1982г.**

**Проводит обучение в 36 странах мира.**

**В Украине официальные представители МЭУ  
Международное объединение коучинга “Мировой стандарт”**

**Благодарю за внимание и интерес.**