

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ОКАЗАНИЯ ПОМОЩИ СЕМЬЕ: КОУЧИНГОВАЯ МОДЕЛЬ GROW

Аннотация. В статье рассматривается наиболее распространенный способ структурирования беседы в коучинге с использованием модели эффективных вопросов (модель GROW). Описываются возможности пошагового использования модели GROW в коучинговом процессе при работе с семейными проблемами.

Summary. The article also addresses the most common way of structuring the conversation in coaching using a model of effective questions (model GROW). Describes the possible step of using the model in the GROW coaching process when dealing with family problems.

Ключевые слова: коучинг, коуч, модель GROW, модель SMART, модель PURE.

Keywords: coaching, coach, a model GROW, model SMART, model PURE.

В настоящее время к актуальным направлениям теории и практики оказания психологической помощи можно отнести коучинг, который зарекомендовал себя как эффективный метод разрешения затруднений в различных жизненных сферах человека. В основе коучинга лежит концепция внутренней игры Т. Голви (*Timothy Gallwey*), которая фокусируется на раскрытии спящего внутреннего потенциала человека и приведении в действие системы мотивации с целью максимального повышения его эффективности. Т. Голви подчеркивал, что «коучинг не учит, а помогает учиться» [1]. Исходя из этого, основной задачей коучинга является стимулирование самообучения, т.е. чтобы клиент в процессе своей деятельности смог сам находить и получать необходимые знания для разрешения задач, которые встают на жизненном пути.

В современном коучинге существует много разных направлений и видов, которые объединены ключевым методологическим принципом – каждый человек/организация/семья обладает всеми необходимыми ресурсами и возможностями для реализации своих замыслов, и в целом, для гармоничного функционирования и развития. Исходя из этого принципа, коуч помогает клиенту переместиться из зоны проблемы в зону эффективного решения. Для этого он помогает клиенту увидеть новые возможности, рас-

крывает его потенциал и «наводит порядок» во многих областях жизни, в том числе и семейной.

Каковы же итоговые результаты коучинговой работы с семьей? Во-первых, в процессе коучинговой работы клиенты учатся строить свою жизнь, в ходе которой они могут ставить и решать важные цели и, тем самым, обрести внутреннюю гармонию. Во-вторых, у клиентов усиливается жизненная мотивация, т.к. они сосредотачиваются на своих наиболее важных ценностях и действуют согласно им. В-третьих, проясняют свои цели и сосредотачиваются на приоритетах.

Сам процесс коучинговой работы хорошо структурирован, в нем используются различные модели ведения беседы, однако наиболее распространенным способом структурирования беседы является модель GROW. Эта модель была создана Дж. Уитмором (*John Whitmore*). Он назвал ее моделью эффективных вопросов, суть которой заключается в том, чтобы в ходе беседы провести клиента через следующие четыре ключевые точки:

Первая точка – это определение цели (на короткий период, например, на данную сессию, на ближайшее будущее, на долгосрочную перспективу и т.д.) – *Goal*. Дж. Уитмор указывает, что, несмотря на, казалось бы, иную логичную последовательность (сначала понять ситуацию, которая не устраивает клиента, а потом ставить цели), следует все же начинать именно с постановки цели: «чего вы хотите?», т.к. «цели, основанные только на текущей реальности, остаются только реакцией на проблему, они ограничены прошлыми достижениями...» [3, с. 55].

Вторая точка – это обследование текущей ситуации, которая не устраивает клиента и по поводу которой он обратился за помощью – *Reality*. Здесь происходит прояснение реального положения вещей, определение, в какой точке развития находится клиент. Если на предыдущем этапе цели могли быть определены приблизительно, то здесь уже можно сформулировать цели более точно или вообще изменить их, особенно, если выяснится, что реальная ситуация несколько отличается от той, какой ее видел первоначально клиент.

Третья точка – это обзор всех возможных вариантов, составление списка альтернативных возможностей достижения поставленной цели, определение приоритетов – *Options*. Здесь же, после рассмотрения всех возможных вариантов, клиент выбирает наиболее подходящий вариант.

И, наконец, завершающий шаг – это действия/намерения, или *What, When, Who, Will* по Дж. Уитмору. Здесь происходит прояснение деталей выбранного варианта достижения поставленной цели и составление конкретного плана дальнейших действий.

Рассмотрим более подробно шаги коучинговой модели GROW при работе с семейной проблематикой.

Итак, первый шаг – постановка цели, как итоговой (например, «что вы хотите получить для себя и для своей семьи в результате нашей работы?»), так и каждой конкретной коучинговой сессии (например, «у нас есть час, что бы вы хотели успеть сделать за это время?»). Итоговая цель формулируется в соответствии с моделью SMART (*Specific – Measurable – Achievable – Realistic – Timely*), т.е. цель должна быть точной, измеримой, достижимой, реалистичной и своевременной. А также в соответствии с моделью PURE (*Positive – Understandable – Relevant – Ethical*), т.е. позитивной (утвердительной), понятной, уместной и этичной. Таким образом, на этом этапе коуч выясняет, действительно ли это цель, а не просто мечта; не конфликтует ли чем-либо еще эта цель (например, с другими целями, ценностями и т.д.); что может потерять клиент, если эту цель достигнет или наоборот не достигнет; находится ли эта цель в компетенции клиента; как ее можно измерить, как клиент поймет, что эта цель достигнута.

Второй шаг – прояснение существующей ситуации, которой находится семья и которая членов семьи не устраивает. Так как главным критерием в таком обследовании является объективность, которая подвергается большим искажениям, то необходимо преодолеть искажения как в сознании и коуча, так и в сознании клиентов. Эти искажения обусловлены ожиданиями, предвзвещениями, мнениями, надеждами и страхами тех, кто ее воспринимает. Это требует от коуча умения формулировать такие вопросы, на которые бы клиент отвечал, используя описательную терминологию (а не оценочную). Использование описательной терминологии помогает клиентам сохранять объективность и уменьшает бесполезную самокритику. Самокритика обычно отвлекает и способствует искажению, т.к. клиент воспринимает окружающий мир субъективно и реагирует не на существующий мир как таковой, а на то, как он его воспринимает, исходя из собственных убеждений, ценностей, установок, языка, воспоминаний и других психологических фильтров.

На этом этапе вопросы начинаются со слов *что, когда, где, кто и сколько*, которые помогают клиенту исследовать, искать, быть вовлеченным, а это, в свою очередь, помогает лучше структурировать свою проблему. Здесь же коуч проясняет, существуют ли препятствия на пути к достижению цели; что не дает клиенту достичь цели; каковы есть риски в процессе достижения цели; выясняет реальные ли эти риски или самооправдание; что клиент прямо или косвенно делает для поддержания ситуации в ее текущем виде; каких у него не хватает ресурсов (способностей, навыков, информации и т.п.).

Третий шаг – это составление списка альтернативных способов решения проблемы. На этой стадии наибольшую трудность составляет преодоление цензуры здравого смысла, которая проявляется в различных самоограничительных предположениях (это невозможно, никто на это не согласится, это нельзя делать так). Такие предположения оказывают негативное воздействие на поиск нестандартных решений и, лишь преодолев их, клиент сможет по-новому решать старые проблемы.

После того, как будет составлен такой список, все члены семьи сравнивают и взвешивают все «за» и «против» каждого варианта, оценивают (например, можно предложить оценить каждый вариант по 10-балльной шкале) и выбирают наиболее подходящий для них вариант.

Когда члены семьи определились с вариантом своего решения, наступает завершающий, четвертый, шаг – шаг действия, или намерения. Главные вопросы на этом этапе – это вопросы о том, что будут делать члены семьи для реализации задуманного в жизнь; когда именно они намереваются это сделать; достигнут ли они при этом своей цели; какие возможны препятствия на пути реализации этого плана; кому следует знать об этом и какая поддержка от окружающих им нужна; когда и как они собираются этой поддержкой заручиться. Такие вопросы позволяют установить конкретные сроки реализации плана в жизнь, позволяют уточнить, соответствует ли выбранное решение цели, предупреждают любые возможные обстоятельства, способные помешать выполнению плана, а также учитывают и ближайшее окружение семьи, которое также может оказать помощь и поддержку в реализации плана.

Для того, чтобы ничего не упустить из виду и определить готовность членов семьи реализовать задуманное в жизнь, напоследок клиентам можно предложить оценить по 10-балльной шкале степень собственной уверенности выполнить запланированное. Если они оценивают свою уверенность ниже восьми баллов, то уточнить, что мешает получению более высокой оценки.

В заключении хотелось бы отметить, что благодаря коучингу, все члены семьи развивают новые способности и навыки, которые увеличивают эффективность семейного взаимодействия, как единого целого. Коуч не решает задачи за клиентов, он помогает пройти клиентам через определенные фазы в своих размышлениях, все продумать и сделать верные выводы. И даже если коуч всего лишь создал для них возможность по-настоящему взглянуть друг на друга, прислушаться друг к другу, то этого уже достаточно, чтобы маятник пошел в другую сторону, в сторону нового начала [2].

Литература

1. Голви, Т.У. Работа как внутренняя игра: Фокус, обучение, удовольствие и мобильность на рабочем месте / Т.У. Голви. – М.: Альбина Бизнес Букс, 2005. – 252 с.

2. Степанова, Л.Г. Использование модели GROW в коучинге: возможности работы с семейными проблемами / Л.Г. Степанова // Журнал практического психолога. – 2011. – № 6. – С. 137–149.
3. Уитмор, Дж. Коучинг высокой эффективности / Дж. Уитмор. – М.: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. – 168 с.