

Департамент образования города Москвы  
Государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования города Москвы  
«Московский городской педагогический университет»

Институт непрерывного образования

**СОГЛАСОВАНО**

Председатель экспертного совета  
по дополнительному образованию  
ГАОУ ВО МГПУ

 Д.А. Махотин  
Протокол № 13 от 07.12.2018

**УТВЕРЖДАЮ**

Первый проректор  
ГАОУ ВО МГПУ

 Е.Н. Геворкян  
« 07 » 12 2018 г.



Дополнительная профессиональная программа  
повышения квалификации

«Коучинг» - личностное и профессиональное развитие педагога»

(36 ч.)

Автор: Лях Ю.А.

Москва. 2018

## Раздел 1. Характеристика программы

### 1.1. Цель реализации программы

Совершенствование профессиональных компетенций слушателей в области личностного и профессионального развития с помощью технологии коучинга.

### Совершенствуемые компетенции

№	Компетенция	Направление подготовки Психолого-педагогическое образование Код компетенции
		Магистратура 44.04.02
1.	Готовность использовать современные инновационные методы и технологии в проектировании образовательной деятельности	ПК-23
2.	Способность к конструктивному взаимодействию с участниками образовательных отношений, для решения проблем воспитания, обучения и развития обучающихся	ПК-31
3.	Умение организовывать рефлексию профессионального опыта (собственного и других специалистов)	ПК-49
4.	Способность выполнять супервизию «молодого специалиста»	ПК-50

### 1.2. Планируемые результаты обучения

№	Знать - уметь	Направление подготовки Психолого-педагогическое образование Код компетенции
		Магистратура 44.04.02
1.	<p><b>Знать:</b> методы развития и применения коучингового класса ИСМ. Границы применимости коучинга в чистом виде. Коучинговый поход</p> <p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- особенности базовой структуры коучинг;</li> <li>- применение коучинга и его отличие от других видов профессионального взаимодействия</li> </ul> <p><b>Уметь:</b> Провести коуч-сессию с партнером. Выделить основные этапы коуч-сессии: вдохновение, внедрение, приверженность, успех. Сформулировать коучинговые вопросы на каждом этапе.</p> <p><b>Уметь:</b> Выстраивать диалог в соответствии с принципами коучинга, из позиции партнерства</p>	ПК-23

2.	<p><b>Знать:</b> - базовые модели коммуникации;  - четыре стороны сообщения и транзакционный анализ;  - что такое нейролингвистическое программирование и что означают в этой связи выражения «селективное восприятие» и «субъективное восприятие»  - виды коммуникации посредством телесного поведения;  - различные коммуникативные техники</p> <p><b>Знать:</b> Базовые понятия нейробиологии человека. Теории личностного, сознательного, бессознательного поведения человека.</p> <p><b>Уметь</b> определять ресурсное состояние клиента и перемещать его в сторону нового видения содержимого, новых возможностей, ранее скрытых ресурсов.</p> <p><b>Уметь:</b> объяснять взаимосвязь понятий «закон успеха», «принцип конгруэнтности», «согласованность языка тела и вербального языка».</p>	ПК-31
3.	<p><b>Знать</b> причины, обуславливающие те или иные стили поведения людей, и создать возможности для развития новых стилей поведения. Типологии личности в пространстве.</p> <p><b>Уметь</b> самостоятельно и активно влиять на собственное поведение, а также на переменные величины во внешней среде и тем самым изменять их.</p>	ПК-49
4.	<p><b>Знать:</b> профстандарт и базовые компетенции профессионального коуча</p> <p><b>Уметь:</b> применять техники коуч-позиции, простых коучинговых вопросов, благодарности, шкалирования, обратной связи</p>	ПК-50

### 1.3. Категория обучающихся:

Уровень образования: высшее образование

Направление подготовки: психолого-педагогическое образование

Область профессиональной деятельности: общее образование (работники общеобразовательных организаций)

1.4. Форма обучения: очная (с использованием ДОТ)

1.5. Режим занятий: 6 часов в день, 1 раз в неделю, 6 недель

1.6 Трудоемкость программы: 36 часов

## Раздел 2. Содержание программы

### 2.1. Учебный (тематический) план

№ п/п	Наименование разделов (модулей) и тем	Аудиторные учебные занятия, учебные работы			Формы контроля	Трудоемкость
		Всего ауд., час.	Лекции	Практ. занятия		
1.	Базовая структура коучинга	6	1	5	Тест 1	6
2.	Модель коучинга класса ICM	6	1	5	Тест 2	6
3.	Потенциал успеха. Принципы, обуславливающие поведение людей	6	1	5	Тест 3	6
4.	Теория клиента	6	1	5	Тест 4	6
5.	Коммуникации в деятельности	4	2	2		4
6.	Компетентность коуча	6	1	5	Тесты 5-7	6
	Итоговая аттестация	2	-	2	Зачет (защита проекта)	2
	<b>ИТОГО</b>	<b>36</b>	<b>7</b>	<b>29</b>		<b>36</b>

## 2.2. Содержание программы

№ п/п	Виды учебных занятий, учебных работ	Содержание	Планируемые результаты обучения
Тема 1. Базовая структура коучинга	Лекция, 1 час	Введение. Целостность. Осознанность. Тема. История коучинга. Что такое коучинг. Начало коучинга. Применительность коучинга. Показания, ограничения коучинга. Задачи решаемые коучингом. Тема. Философия коучинга. Принципы М. Эриксона. Принципы Т. Голви. Принципы Д. Уитмора. Введение в модель GROW. Принципы Т. Дж. Леонарда. Тема. Структура коучинга. Технология коуч-сессии. Подготовка. Расположение. Сильное начало. Контракт. Работа. Эмпатия, сонастройка, раппорт. Активное слушание. Ценность коучинга. Сильное завершение. Время сессии.	<b>Знать</b> - особенности базовой структуры коучинг; - применение коучинга и его отличие от других видов профессионального взаимодействия
	Практикум, 5 часов	Особенности применения коучинга и коучингового подхода в зависимости от уровня запроса клиента. Смоделировать структуру, этапы т основные инструменты коуч-сессии  Рефлексия занятий. Практические задания по теме (выбрать 1): 1. Опишите свое понимание, что такое коучинг и чем он отличается од других способов взаимодействия. 2. Какие принципы лежат в основе коучингового подхода? 3. Приведите свои примеры на каждые из 5 принципов.	<b>Уметь</b> Выстраивать диалог в соответствии с принципами коучинга, из позиции партнерства
Тема 2. Модель коучинга класса ICM	Лекция с элементами дискуссии, 1 час	Клиент. Система ценностей. Базовое и системное доверие. Формула коучинга класса ICM. Теория директивы. Формы первичного запроса. Категория «хочу». Теория цели. Формат «за пределами сессии». Теория комфорта клиента. Коучинговая шкала времени. Теория приверженности. Технология «вИденья». Диссоциация. Принцип экологичности. Категория «могу». Пространство решений. Ограничения клиента. Теория поощрений. Ресурсы клиента.	<b>Знать</b> методы развития и применения коучингового класса ICM. Границы применимости коучинга в чистом виде. Коучинговый поход
	Практикум, 5 часов	Смоделировать структуру, этапы и основные инструменты коуч-сессии: установление доверительных отношений, постановка цели, опыт, шаги, шкалирование, ценности, благодарность	<b>Уметь</b> Провести коуч-сессию с партнером. Выделить

		<p>Рефлексия занятий.</p> <p>Практические задания по теме (выбрать 1):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Опишите, с помощью, каких инструментов можно определить степень комфортности клиента.</li> <li>2. Проведите коуч-сессию с партнером и опишите период «контракта» сессии.</li> <li>3. Проведите коуч-сессию с партнером и опишите как определить уровень конгруэнтности вашего клиента по 10-ти бальной шкале, где 10-ка – это максимальное значение.</li> </ol>	<p>основные этапы коуч-сессии: вдохновение, внедрение, приверженность, успех.</p> <p>Сформулировать коучинговые вопросы на каждом этапе.</p>
Тема 3. Потенциал успеха - принципы, обуславливающие поведение людей	Лекция с элементами дискуссии, 1 час	<p>Ответственность: собственная ответственность; развитие личности.</p> <p>Эволюция мозга: ствол мозга; промежуточный мозг; большой мозг; человеческий мозг.</p> <p>Иллюзия объективности: здравый мозг; селективное восприятие. Успех через позитивное мышление: поведение в пример другим; эффект Пигмалиона; закон позитивного мышления. Успех в деятельности через самопознание: причина успеха; достоинства, недостатки, пределы.</p>	<p><b>Знать</b> причины, обуславливающие те или иные стили поведения людей, и создать возможности для развития новых стилей поведения. Типологии личности в пространстве.</p>
	Практикум, 5 часов	<p>Метод формулирования открытых, закрытых вопросов, стимулирующих собственное осознание клиентом, провоцирующих озарение, пробуждение, целеустремленность и активность. Анализ поведения человека складывающегося из взаимодействия трёх мозгов — инстинктивной, эмоциональной и рациональной (мыслительной) реакций. Разработка концепции и видения.</p> <p>Рефлексия занятий.</p> <p>Практические задания по теме (выбрать 1):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Опишите функционирование различных частей мозга</li> <li>2. Почему человеческого разума недостаточно для решения важнейших задач?</li> <li>3. Опишите «законы» позитивного мышления. Может ли «позитивное мышление» давать отрицательный эффект?</li> </ol>	<p><b>Уметь</b> самостоятельно и активно влиять на собственное поведение, а также на переменные величины во внешней среде и тем самым изменять их.</p>
Тема 4. Теория клиента	Лекция с элементами дискуссии, 1 час	<p>Базовые понятия. Основы нейробиологии человека. Теория сознательного. Теория бессознательного. Теория квинтэссенции интеллектов. Конституциональные потенциалы IQ, EI, SQ, FI, PI. Основы рутинга. Теория личности. Темпераменты.</p>	<p><b>Знать</b> Базовые понятия нейробиологии человека. Теории личностного,</p>

		<p>Квадро-диагностика Ю. Галата. ЭФМ.          Показания к группам. Ошибки к группам.          Тема. Ограничения клиента. Теория лжи.          Страхи клиента. Поведенческие паттерны.          Психотравмирующие состояния. Тема.          Категории клиента. Конгруэнтность.          Неконгруэнтный клиент.</p>	<p>сознательного,          бессознательног          о поведения          человека.</p>
	<p>Практикум, 5          часов</p>	<p>Диагностика клиента по группам: «телесный интеллект – ВQ; «ментальный интеллект –IQ»; «эмоциональный интеллект - EI»; «духовный интеллект - SQ»; «энергетический интеллект - EQ»</p> <p>Понимание сегментации человеческих характеров, темпераментов, самовыражений и реакций</p> <p>Определение категории клиента: «конгруэнтные»; «неконгруэнтные»</p> <p>Рефлексия занятий.</p> <p>Практические задания по теме (выбрать 1):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Почему человеческого разума недостаточно для решения важнейших задач?</li> <li>2. Объясните, пожалуйста, что такое ограничения клиента?</li> <li>3. Опишите е характерные черты конгруэнтности клиента</li> </ol>	<p><b>Уметь</b>          определять ресурсное состояние клиента и перемещать его в сторону нового видения содержимого, новых возможностей, ранее скрытых ресурсов.</p>

Тема 5. Коммуникации в деятельности	Лекция с элементами дискуссии, 2 часа	<p>Базовые модели коммуникации:          Что мы понимаем под коммуникацией;          Какие существуют модели коммуникации;          Информационно-техническая модель;          Модель предметного уровня и уровня отношений;          Четыре стороны послания;          Транзакционный анализ;          Что такое состояние «я»;          Что такое транзакция;          Перекрёстная транзакция;          Скрытая транзакция;          Размытость;          Эгограмма;          Нейролингвистическое программирование (НЛП).          Язык тела: какое значение имеет язык тела; мимика; фонетика; жестикуляция; осанка, походка.          Коммуникативные техники:          партнёрцентрированное коммуникативное поведение; эмпатия; позитивная базовая установка; высказывания с «я»; что включает в себя высказывание с «я»; какими преимуществами обладают высказывания с «я». Активное слушание; что самое важное в активном слушании; какие преимущества даёт нам техника вопроса; в каких ситуациях активное слушание наиболее полезно.          Техника вопроса; какие преимущества даёт нам техника вопроса; открытый вопрос; закрытый вопрос; вопрос с обратной связью.          Обратная связь; как давать обратную связь; как получать обратную связь.</p>	<p><b>Знать</b>          - базовые модели коммуникации;          - четыре стороны сообщения и транзакционный анализ;          - что такое нейролингвистическое программирование и что означают в этой связи выражения «селективное восприятие» и «субъективное восприятие»          - виды коммуникации посредством телесного поведения;          - различные коммуникативные техники</p>
	Практическое занятие, 2 часа	<p>Формулирование высказываний с «я»; использование «языка тела» при высказывании. Овладение техникой формулирования вопросов с обратной связью.</p>	<p><b>Уметь</b>          объяснять взаимосвязь понятий «закон успеха», «принцип конгруэнтности», «согласованность языка тела и вербального языка».</p>
Тема 6. Компетентность коуча	Лекция с элементами дискуссии, 1 час	<p>Общий обзор. Технология коуч-позиции. Безоценочность. Нейтральность. Экспертность коуча. Теория опыта. Техника простых коучинговых вопросов. Техника благодарности. Техника шкалирования. Техника обратной связи. Тема. Ресурс коуча.</p>	<p><b>Знать</b>          - профстандарт и базовые компетенции профессионального коуча</p>



		Навыки коуча. Техника привычки. Формат личности коуча. Метод «транскрибации»	
	Практикум, 5 часов	Анализ и технологий проведение коуч-сессий с применением техник: коуч-позиции, простых коучинговых вопросов, благодарности, шкалирования, обратной связи анализ крупных групп коучинга: лайф-коучинг (вопросы жизни: личности, быта, социума), бизнес-коучинг (вопросы своего дела: самоприменение, деньги и карьера), ментор-коучинг (вопросы подготовки коучей). спортивный коучинг Применение метода «транскрибации» Рефлексия занятий. Провести самостоятельную коуч-сессию	<b>Уметь</b> применять техники коуч-позиции, простых коучинговых вопросов, благодарности, шкалирования, обратной связи
Итоговая аттестация	2 часа	Зачет (защита проекта)	

### Раздел 3. *Формы аттестации и оценочные материалы*

#### Характеристика оценочных средств

Вид контроля. Форма проведения	Форма контроля	Регламент
Текущая аттестация.	Тесты (Приложения 1-7)	Тесты включают от 5 до 20 заданий и предлагаются слушателям на бумажных носителях. Любой тест засчитывается, если слушатели выполнили 80% заданий
Итоговая аттестация.	Зачет (защита проекта)	<i>Требования к структуре и содержанию проектной работы (проекта):</i> Работа должна отражать уровень теоретического осмысления одной из предложенных в рамках учебной программы тем, а также практические умения, которыми слушатели курсов повышения квалификации овладели в процессе обучения по дисциплине. В связи с этим итоговая проектная работа структурно делится на две части – теоретическую и практическую. В первой, теоретической части содержатся: -обоснование актуальности темы итоговой работы, -ее задачи, -анализ доступных слушателю источников по теме итоговой работы. Во второй – практической части проводится обобщение опыта собственной педагогической деятельности автора в рамках заявленной темы.

#### Примерные тематики итоговых (проектных) работ

1. Какие принципы лежат в основе коучингового подхода?
2. Что такое коучинг? Философия и основные принципа коучинга?

3. Формирование новой культуры отношений к самому себе через изучение и применения коучинга.
4. Изменение персонального качества жизни в социуме с помощью применения коучингового подхода.
5. Повышение качества воспитания детей (дошкольный период) через осваивание и применение коучингового подхода родителями.
6. Решение сложных и конфликтных вопросов детей в пубертатный период их взросления через осваивание и применение коучингового подхода родителями.
7. Повышение качества воспитания детей через осваивание и применение коучингового подхода воспитателями, учителями, социальными работниками.
8. Формирования навыка использования коучинга и коучингового подхода в сложных жизненных ситуациях как способ восстановления и реабилитации.
9. Повышения качества психологического климата и создание мотивационных механизмов в коллективе, с помощью осваивания коучинга и коучингового подхода руководителями учреждений.
10. Свободная тема на тему коучинга и коучингового подхода.

#### Контрольно-измерительные материалы

№	Предмет оценивания	Формы и методы оценивания	Критерии оценивания	Оценка
<b>Вид аттестации: итоговая</b>				
1	ПК-23, ПК-31, ПК-49, ПК-50	Защита проекта	Защита итоговой проектной работы проводится по следующим критериям: -адекватность формулировки темы, актуальности и задач проектной работы, -четкое выделение научных подходов, идей, которые лежат в основе разработки заявленной темы, -представленность в работе опыта собственной педагогической деятельности в русле заявленной темы (при возможности – собственных педагогических наработок), -наличие в работе количественно-качественной оценки опыта практической работы по избранной теме, -качество оформления, -формулировка методических рекомендаций для специалистов и родителей в соответствии с заявленной темой проекта (как итоговый образовательный продукт).	Зачет/незачет

#### 4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

##### 4.1. Учебно-методическое обеспечение и информационное обеспечение программы (литература)

###### Основная:

1. Ваш персональный коучинг успеха. Вообрази жизнь! (комплект из 2 книг): — Санкт-Петербург: ИГ «Весь», 2013 - 345 с.
2. Ваш персональный коучинг. Вообрази жизнь. Три тайных ключа (комплект из 3 книг): А. М. Козлова, Selan (Увэ Прайзинг), Римма Хоум — Санкт-Петербург: ИГ «Весь», 2012 - 416 с.
3. Великолепный коучинг. Ваш персональный коучинг (комплект из 2 книг): Джули Старр, А. М. Козлова — Санкт-Петербург: ИГ «Весь», 2013 - 288 с.
4. Коучинг. Как превратить сознательное в бессознательное в работе коуча: Мария Илиф-Вуд — Москва: Претекст, 2015 - 256 с.
5. Коучинг. Успех после успеха: А. В. Перцев, И. И. Карнаух — Москва: Феникс, 2011 - 112 с.
6. Пространство вариантов. Ваш персональный коучинг успеха (комплект из 2 книг): Вадим Зеланд, А. М. Козлова — Санкт-Петербург: ИГ «Весь», 2013 - 368 с.
7. Смелость жить. Обо всем от признанного эксперта по личному развитию. Ваш персональный коучинг успеха. Руководство к действию. Три тайных ключа к успеху во всех сферах жизни (комплект из 3 книг): Стив Павлина, А. М. Козлова, Римма Хоум — Санкт-Петербург: ИГ «Весь», 2013 - 578 с.
8. Харизматичный лидер. Великолепный коучинг. Ваш персональный коучинг успеха (комплект из 3 книг): Александр Кичаев, Джули Старр, А. М. Козлова — Санкт-Петербург: ИГ «Весь», 2014 - 720 с.

###### Дополнительная:

1. Э. Грант, Дж. Грин «Коучинг принятия решений» / С-Пб.: Речь, 2001. - 82 с.

2. Максимов В.Е. «Коучинг от А до Я. Возможно всё», / С-Пб.: Речь, 2004. – 123 с.
3. Огнев А.В., «Организационное консультирование в стиле коучинг», // С-Пб.: Речь, 2007. - 122 с.
4. Э. Парслоу, М. Рэй. «Коучинг в обучении. Практические методы и техники», / С-Пб.: Питер, 2007. - 165 с.  
Рогачев С.А. «Коучинг: возможности применения в бизнесе», // Ростов-на-Дону: Фитнес, 2005. - 87 с.
5. Савкин А.Д., Данилова М.Д., «Коучинг по-русски: смелость желать», // С-Пб.: Речь, 2005. - 87 с.
6. С. Троп, Дж. Клиффорд, «Коучинг в обучении. Руководство для тренера и менеджера», /С-Пб.: Питер, 2008. - 63 с.
7. Дж. Уитмор. «Коучинг высокой эффективности.» /Пер. с англ. - М.: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. - 168 с.
8. А. Савкин, М. Данилова, «Коучинг по-русски: смелость желать», // С-Пб.: Речь, 2003.
9. В.Е. Максимов. Коучинг от А до Я. Возможно всё, // С-Пб.: Речь, 2004.
10. Д. Харрис, «Коучинг. Личностный рост и успех», // С-Пб.: Речь, 2003. Дж. К. Сمارт. «Коучинг.» // Издательский дом «Нева», 2004.
11. И. Вагин, А. Глушай, «Как стать первым. Практический коучинг по-русски», // М.:АСТРЕЛ, 2004.
12. Коучинг: истоки, подходы, перспективы. Сборник статей, // С-Пб.: Речь, 2003.
13. С. Троп, Дж. Клиффорд, «Коучинг в обучении. Руководство для тренера и менеджера», // С-Пб.: Питер, 2004.

#### **4.2. Материально-технические условия реализации программы**

Для эффективной реализации программы необходимо следующее материально-техническое обеспечение:

- мультимедийное оборудование (компьютер, интерактивная доска, мультимедиапроектор и пр.);
- компьютерные презентации, учебно-методические и оценочные материалы.

**4.3. Образовательные технологии, используемые в процессе реализации программы**

В процессе реализации программы используются лекции с элементами дискуссии, работа в малых группах, методы и приемы командно-ориентированного обучения.

Утверждено на заседании кафедры педагогических технологий непрерывного образования института непрерывного образования

Протокол № \_\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

**Тест 1: Базовая структура коучинга**

(Выберите один правильный ответ в каждом задании)

**Укажите Ф.И.О.**

**1. Прямой перевод слова «coaching» это:**

- тренинг
- тренировка
- тренер

**2. Смысловое наполнение понятия «трансформационный коучинг» это:**

- технологии смены мировоззрения на геополитические процессы
- технологии эффективной смены формации личностного мышления, улучшения реакции на общество людей и отношения к самой жизни, приобретение феноменальных навыков понимания глубинной природы человека
- методики формирования глобального, стратегического мышления

**3. Осознанное восприятие мира в коучинге это:**

- позитивное принятие любой ситуации
- глубокая и регулярная рефлексия
- применительное понимание своего присутствия в ситуации

**4. Группы специализаций профессионального коучинга:**

- взрослый коучинг, подростковый коучинг, детский коучинг
- сэлфи-коучинг, политический коучинг, гражданский коучинг, коучинг по питанию, карьерный коучинг
- лайф-коучинг, бизнес-коучинг, спорт-коучинг, коуч-менторинг

**5. Выберите группу людей, где больше всего основоположников коучинга:**

- Джон Уитмор, Теодр Драйзер, Тимоти Голви
- Томас Леонард, Тимоти Голви, Джон Уитмор
- Рудольф Абель, Рей Брэдбери, Томас Леонард

**6. Кто автор коучингового принципа: «Люди уже обладают всеми внутренними ресурсами, которые им нужны»?**

- Френсис Скотт Фицджеральд
- Милтон Эриксон
- Натаниэль Готорн

**7. Технология коучинга «GROW» это:**

- методика завершения важных мероприятий
- методика работы над целью
- методика развития креативности

**8. Коуч –сессия это:**

- итоговое тестовое задание
- специальная профессиональная коммуникативная беседа
- отработка навыков слежения за целью

**9. Лучшее место для встречи с клиентами коучинга:**

- специальный кабинет (офис)
- презентабельный ресторан (кафе)
- люксовый гостиничный номер

**10. Варианты эффективного размещения клиента, перед началом работы с ним:**

- уточнив где удобнее, уложив на эргономическую кушетку
- расположить на анатомическом стуле напротив себя
- уточнив где удобнее, посадить в кресло рядом с собой

**11. Как регулярно стоит уточнять у клиента о его пожеланиях:**

- время от времени, для коуча главное это достижение цели
- только в самом начале, коучу главное придерживаться применяемых методик
- достаточно регулярно, коуч всегда идет от клиента

**12. Что такое КОНТРАКТ в коучинге?**

- это бумажный договор- контракт, подписанный обеими сторонами
- это своеобразный свод правил, требований, пожеланий (устных или письменных), которые коуч проговаривает клиенту для согласования
- это исключительно устные оговоренные правила, необходимые для начала работы

**13. Основная формула коучинга класса ICM состоит из:**

- категория «хочу», категория «могу», категория «есть ресурсы»
- категория «могу», категория «не могу», категория «есть время»
- категория «не хочу», категория «хочу», категория «есть желание»

**14. Один из постулатов коучинга гласит:**

- коучинг – это пространство для умных советов
- коучинг – это эффективный директивный консалтинг
- коучинг – это пространство свободное от советов

**15. Результат активного слушания — это больше:**

- умение молчать
- умение слышать
- умение слушать

**16. Сильное завершение, это следующие мероприятия:**

- Точное минута в минуту завершение коуч-сессии. Искренне проститься, и оговорить время и условия следующей встречи

- предупредить клиента о завершении встречи за оговоренное в контракте время. При необходимости дать клиенту домашнее задание. Запросить обратную связь от клиента и дать обратную связь от себя. Поблагодарить друг друга. Довериться, при необходимости, о следующей встрече

- Предупредить клиента о завершении встречи за оговоренное в контракте время. По завершении времени остановить встречу для следующего раза. Рассчитаться с клиентом, не забыв дать сдачу (если это необходимо)

**17. Время коуч-сессии это:**

- 45-60 минут и ни минуты больше
- 45-60 минут с возможностью, ранее оговоренного, дополнительного времени
- минимум 45 минут и до полного решения вопроса без учета времени

**18. Что такое сонастройка (эмпатия, репорт)?**

- это умение подражать своему клиенту так, что бы он начал решать свой вопрос
- это осознанное сопереживание текущему эмоциональному состоянию другого человека без потери ощущения внешнего происхождения этого переживания
- это умение сонастроиться на настроение клиента так, что бы учитывать в работе с ним его всплески негативных эмоций

**19. Эмоциональное определение клиента в коуч-сессии это:**

- главная и единственная ценность
- максимально игнорируемый субъект

Главная цель исследования

**20. Внешняя среда в коучинге это:**

- погодные условия, время года, время суток
- люди и события, влияющие на результат клиента
- интегрированная система внешних влияний на коучинг



**Тест №2 – Модель коучинга класса ICM**

(Выберите один или несколько правильных ответов в каждом задании)

**Укажите Ф.И.О.**

1. **Система ценностей клиента это:**  
ограничения, страхи, табу  
привычки, навыки, понимания, верования  
всё вышперечисленное
2. **Сознательное человека это:**  
его мысли, намеренья, виденье  
его реакции, рефлексы  
всё вышперечисленное
3. **Бессознательное человека ближе к цифре**  
10%  
80%  
50%
4. **Уровень доверия клиента к коучу в начале сессии**  
**ближе к цифре:**  
100%  
10%  
50%
5. **Вектор динамики времени в коучинге направлен:**  
из настоящего в будущее  
из прошлого в будущее из настоящего в прошлое
6. **Кто автор коучингового принципа: «Принцип все «Ок» с людьми все в порядке»**  
Томас Леонард  
Виктор Франкл  
Милтон Эриксон
7. **«За пределами сессии» - это понятийная категория ...**  
как методика закрытия дел  
как эффект от проведённой коуч сессии  
как решение насущной проблемы
8. **Диагностика по категории «Хочу» предназначена для**  
выявления начальных намерений клиента  
проверки истинного желания клиента, его ограничений и возможностей  
создания уверенности в завтрашнем дне
9. **Приверженность это:**  
точность соблюдения времени  
верность своим запросам и цели  
действия с учётом своих страхов

**10. Первичный запрос это:**

конечная цель  
начальная директива  
первая сильная эмоция

**11. Уточнённая цель в коучинге это:**

предмет достижения и динамики  
промежуточный показатель решения  
возможность вернуться к началу

**12. Виденье в коучинге это?**

это новый взгляд на старые вещи и понятия  
это результат визуализации  
всё вышеперечисленное

**13. Диссоциация это:**

способность увидеть различие между собой и другими  
способность взглянуть на себя со стороны  
способность игнорировать свои таланты

**14. Сонастройка в коучинге это:**

умение угодить клиенту  
умение считать внутренний настрой клиента  
умение вовремя подыграть клиенту

**15. Экологичность сонастройки это:**

перспектива в эффективном решении ситуации клиента  
позитивная динамика деятельности коуча для достижения цели  
уравновешенность состояния личности коуча и личности клиента

**16. Клиент больше пребывает в комфорте на сессии, когда присутствует:**

новизна и перспективы  
максимальное знакомство с объектами среды  
открытия и озарения

**17. Интервенция коуча это:**

необходимое деликатное погружение во внутренний мир клиента  
действия в высвобождении энергии клиента  
поощрение и поддержка клиенту

**18. Дороги решения вопроса клиента в коучинге всегда пролегают по двум направлениям:**

выбор или подражание  
выбор или изменение  
расширение или открытие

**Тест 3: Эволюция мозга. Иллюзия объективности**

Укажите Ф.И.О.

**Задание 1**

*Выберите один правильный ответ на каждый из вопросов:*

**Три иерархически организованные части мозга (мозговой ствол, промежуточный мозг и большой мозг) развивались**

- одновременно, как функциональные составляющие мозга.
- в различные исторические периоды и унаследованы человеком

**Функционирование различных частей мозга происходит в режиме**

- согласия, гармонии и баланса.
- умеренной кооперации.
- полной независимости друг от друга и противоречиво

**Задание 2**

*Установите правильное соответствие между типом мозга и его функцией или свойством:*

**С какими типами целей работает?**

инстинктивными целями	Мозг рептилий работает с
эмоциональными целями	Мозг млекопитающих работает с
иррациональными целями	Мозг приматов/людей работает с

**Качественные характеристики мозга:**

мозг самосохранения, первобытных жизненных инстинктов	Ствол мозга это
мозг самоутверждения, выживания в борьбе или бегством.	Промежуточный мозг это
мозг самосознания, планируемых и предупредительных действий	Большой мозг это

**Характеристики обучаемости различных видов мозга:**

не обучаем	Ствол мозга
------------	-------------

обучаем.	Промежуточный мозг
обучаем и прогнозируем	Большой мозг

**Характеристики ориентации во времени:**

в прошлом	Ствол мозга
в настоящем	Промежуточный мозг
комбинация и прогноз	Большой мозг

**С какими ментальными объектами работает:**

поиск пищи, уход за потомством, поиск зоны обитания, инстинкт	Ствол мозга
друг-враг, съедобно-несъедобно	Промежуточный мозг
символы, язык, изображения	Большой мозг

**Задание 3**

*Почему человеческого разума недостаточно для решения важнейших задач?*

- Склонен к линейному мышлению
- Блокирует креативность и перспективное мышление
- Слишком легко вводит нас в заблуждение, поскольку пригоден для выполнения только тех задач, которые представляли интерес в ходе нашего биологического развития

**Задание 4**

*Объясните, пожалуйста, что такое предубеждение?*

- Точка зрения, которую легко опровергнуть
- Ранняя стадия формирования позиции
- Всё, что основывается на неполных фактах
- Взгляд сквозь наши личные «очки», которые проводят фильтрацию и селекцию

**Задание 5**

*Каков вклад в селективное восприятие ствола мозга, промежуточного мозга и большого мозга?*

Отобрать и передать информацию для дальнейшей обработки	<b>Ствол мозга</b> <b>Промежуточный мозг</b> <b>Большой мозг</b>
Дать ответ «да/нет», «плюс/минус», «хорошо/плохо» и «опасно/безопасно»	<b>Ствол мозга</b> <b>Промежуточный мозг</b> <b>Большой мозг</b>
Навесить на информацию предубеждения	<b>Ствол мозга</b> <b>Промежуточный мозг</b> <b>Большой мозг</b>
Привести информацию в соответствие с сохраненной картиной мира	<b>Ствол мозга</b> <b>Промежуточный мозг</b> <b>Большой мозг</b>

## Тест № 4 – Теория клиента

Укажите Ф.И.О.

**1. В метафоре «ослик по кругу», как вы можете эффективнее помочь клиенту**

- отвязать верёвку, уменьшить перевозимый груз, завязать рот
- увеличить морковку, развязать верёвку, убрать лишний груз
- убрать морковку, отвязать верёвку, уменьшить стимул, снять лишний груз

**2. Тринединство мозга это:**

- рептильный, эмоциональный, визуальный
- рептильный, лимбическая система, лобные доли мозга
- рептильный, мозжечок, неокортекс

**3. Понятие Сонастройки в коучинге это больше:**

- создание условий и выстраивание отношений на уровне максимального глубинного внутреннего понимания между вами и клиентом
- создание позитивного настроения клиента на всём участке работы коуч-сессии
- создание условий для продвижения желаний клиента по вопросам личного продвижения и намерений выйти к цели

**4. Зачем подразделять клиентов на группы:**

- чтобы их было удобнее систематизировать для учёта и регистрации
- чтобы подобрать более адаптивную систему сонастройки
- чтобы клиенту было удобнее делать выводы и решать свою задачу

**5. Диагностика клиента в коучинге это:**

- выявление негативных особенностей характера клиента
- получение максимальной информации о возможных реакциях клиента
- получение информации о психологическом заболевании клиента

**6. Самая высокая скорость реакции у людей:**

- Красной группы
- Жёлтой группы
- Синей группы
- Зелёной группы

**7. Самый низкий уровень жестикюляции у людей:**

- Красной группы
- Жёлтой группы
- Синей группы
- Зелёной группы

**8. Самый высокий уровень эмоциональности у людей:**

- Красной группы
- Жёлтой группы
- Синей группы
- Зелёной группы

**9. Метафора «надеть генеральский мундир» показан для клиентов**

- Красной группы
- Жёлтой группы
- Синей группы
- Зелёной группы

**10. Больше юмора и веселья в коуч-сессии показано для клиентов:**

- Красной группы
- Жёлтой группы
- Синей группы
- Зелёной группы

**11. Философский концепт диалога применяется для клиентов:**

- Красной группы
- Жёлтой группы
- Синей группы
- Зелёной группы

**12. Принцип гуманизма используется в диалогах с клиентами:**

- Красной группы
- Жёлтой группы
- Синей группы
- Зелёной группы

**13. Ошибка избегания прямого визуального контакта «глаза в глаза» неприемлема для:**

- Красной группы
- Жёлтой группы
- Синей группы
- Зелёной группы

**14. Ошибка «излишней структурированности» в диалоге неприемлема для:**

- Красной группы

- Жёлтой группы
- Синей группы
- Зелёной группы

**15. Ошибка «негативная оценка, обилие фактов и цифр» В диалоге неприемлема для:**

- Красной группы
- Жёлтой группы
- Синей группы
- Зелёной группы

**16. Ошибка «чрезмерная официальность, грубость» в диалоге неприемлема для:**

- Красной группы
- Жёлтой группы
- Синей группы
- Зелёной группы



**17. Ошибка «не сообщили этапы предстоящей работы» в диалоге неприемлема для:**

- Красной группы
- Жёлтой группы
- Синей группы
- Зелёной группы

**18. Уровень сознания, на котором вы можете помочь самому себе ответить на вопросы (self-coaching):**

- второй
- первый
- третий

**19. Ложь клиента в коучинге это:**

- недопустимый формат работы и атавизм норма и допустимый формат работы
- допустимый формат работы и часть плохого характера

**20. Кто такой «конгруэнтный» клиент?**

- клиент желающий решать и решающий свои вопросы
- клиент, желающий и не решающий свои вопросы
- клиент не желающий, и не решающий свои вопросы

**Тест 5 – развернутый ответ: Базовые коммуникации**

Укажите Ф.И.О.

Задание 1

Основы НЛП

- **Что означает НЛП?** *Дайте, пожалуйста, развернутый ответ, с практической - для Вас - точки зрения.*

- **Чем обусловлено особое внимание, уделяемое в НЛП восприятию, и что означают в этой связи выражения «селективное восприятие» и «субъективное восприятие»?**

Задание 2

Репрезентативная система

- **Что вы понимаете под репрезентативной системой?** *Дайте, пожалуйста, развернутый ответ*

- **С какими системами признаков активной репрезентативной системы собеседника вы познакомились?** *Дайте, пожалуйста, развернутый ответ*

Задание 3

**Что вы понимаете под раппортом, подстройкой и ведением?** *Дайте, пожалуйста, развернутый ответ*

Задание 4

Основы языка тела

1. **Как вы считаете, какое самое важное отличие языка тела от вербального языка?** *Дайте, пожалуйста, развернутый ответ*
2. **Перечислите причины, почему может быть трудно расшифровывать язык тела других людей?** *Дайте, пожалуйста, развернутый ответ*
3. **Объясните взаимосвязь понятий «закон успеха», «принцип конгруэнтности», «согласованность языка тела и вербального языка».** *Дайте, пожалуйста, развернутый ответ*

4. **Подберите вербальные фразы и штампы, которые пришли из языка тела и дайте им краткое объяснение.** Например, «повернуться спиной к кому-либо» означает демонстрацию неприязни или отказа от сотрудничества. *Дайте, пожалуйста, развёрнутый ответ*

#### Задание 5

##### Чтение языка тела

*Попытайтесь дать объяснение следующим сигналам:*

#### 1. Ноги

1. В положении сидя человек приподнимает носки ног.
2. Человек во время речи постоянно меняет опорную ногу.
3. Что скажете о длине шага: широкий шаг, мелкий шаг?

#### 2. Шея

1. О чём говорит шея вообще?
2. Внезапная неподвижность шеи?
3. Вообще неподвижная шея?

#### 3. Руки

1. Расставить локти?
2. Тереть руки?

#### 4. Лицо

1. Сжимать челюсти.

#### Задание 6

##### Решение проблем общения

**Речевые сигналы моего собеседника вступают в противоречие с невербальными. Что я могу сделать (позитивно)?**

*Дайте, пожалуйста, развёрнутый ответ*

#### Задание 7

Найдите взаимосвязь моделей

- **Модель «Четыре стороны послания», разработанная Шульцем фон Туном**
- **Модель «Высказывания с «я»**

*Дайте, пожалуйста, развёрнутый ответ*

#### Задание 8

Окно Джогари: Окно Джогари позволяет представить, как можно лучше участвовать в коммуникации с помощью самооценки и оценки других людей.

Продемонстрируйте, как можно

1. **увеличить «арену»;**
2. **уменьшить «фасад» (зону В);**
3. **уменьшить «слепое пятно» (зону С).**

*Дайте, пожалуйста, развёрнутый ответ*

**Тест № 6 – Компетентность коуча**

Укажите Ф.И.О.

1. Понятие «коуч-позиции» это:

- закрытость и защита от клиента
- нейтральность к клиенту, исключение своего опыта
- равнодушие и спокойствие, доброжелательность и понимание

2. Профессиональный коуч владеет навыками:

- сопровождения, помощи, поддержки, создания условий
- консультирования, выведения на результат, грамотных советов
- решения вопросов, подталкивание к открытию, расширения сознания

3. Коуч экспертно умеет и осуществляет:

- повышение своей степени знакомства с объектом среды о которой говорит клиент
- игнорирование своего понимания предметной среды клиента
- развитие своего опыта в пространстве предметной среды клиента

4. Три тенденции влияния вашего опыта на работу с клиентом:

- явная, скрытная, бессознательная
- явная, сознательная, рабочая
- сознательная, бессознательная, очевидная

5. Тенденция явного влияния на клиента:

- контекстная, против вашей воли, плохо контролируемая форма вашего влияния на клиента
- потребность открытого демонстрирования своего опыта
- не контролируемая передача опыта посредством внутренних фундаментальных установок личности

6.

Тенденция

скрытного влияния на клиента:

- потребность открытого демонстрирования своего опыта
- контекстная, против вашей воли, плохо контролируемая форма вашего влияния на клиента
- не контролируемая передача опыта посредством внутренних фундаментальных установок личности

7. Тенденция бессознательного влияния на клиента:

- **контекстная, против вашей воли, плохо контрольная форма вашего влияния на клиента**
- **не контролируемая передача опыта посредством внутренних фундаментальных установок личности**
- **потребность открытого демонстрирования своего опыта**

8. Открытый вопрос это:

- **вопрос, ответ на который переводит клиента в категориальную позицию «да» или «нет»**
- **вопрос, ответ на который даёт развёрнутую информацию**
- **вопрос, ответ на который меняет среду клиента**

9. «Техника благодарности» это больше:

- **умение произносить добрые слова клиенту**
- **умение повысить уровень доверия клиента**
- **умение отмечать заслуги клиента**

10. «Техника шкалирования» предполагает:

- **диагностику уточнения ситуации на момент времени (здесь и сейчас)**
- **наглядную форму определения качественного развития ситуации**
- **верны оба ответа**

11. «Техника обратной связи» предполагает использование её:

- **в направлении «от коуча - к коучу»**
- **в направлении «от коуча - к клиенту»**
- **в направлении «от клиента - к клиенту»**

12. «Техника обратной связи» предполагает использование её:

- **в направлении «от клиента - к коучу»**
- **в направлении «от коуча - к коучу»**
- **в направлении «от клиента - к клиенту»**

13. Свод правил и норм поведения коуча регламентируются:

- **кодексом чести профессионального коучинга**
- **компетенциями и этическими нормами профессионального коучинга**
- **законом о профессиональной деятельности коучинга**

14. Обучение «профессиональному коучингу», это:

- **бесплатное приложение к активному времяпровождению, ориентированное больше на развлечение**
- **когнитивный процесс, реализуемый через посещение регулярных тренингов**
- **образовательный процесс, с инвестированием своих времени и средств;**

**с изучением теории, и проведением регулярной практики в режиме супервизий**

**15. Навык коуча это:**

- спонтанно сформированное поведение, вызывающее ограничения личности, становление которого произошло мгновенно, вызывающее сильные эмоции**
- случайный факультативно сформированный паттерн поведения, который оказывает влияние на реакции личности**
- специально сформированный шаблон поведения, на становление которого уходит не менее одного месяца, при условии регулярной практики (супервизий, интервизий)**

**Итоговое задание**

***Итоговое задание подытоживает вашу работу над материалом. Отвечайте внимательно, продумано, открыто и честно, так, как Вы понимаете поставленный вопрос***

**Укажите Ф.И.О.**

*Мой ответ*

1. Откройте диалог (начните разговор) с любым из ЗНАКОМЫХ вам людей. Ваша задача: задать любой живой (требующий решения) вопрос и начать активное (второй уровень) слушание, не перебивая, как бы вам ни хотелось что-то добавить, усилить, дополнить, подсказать, выслушать вашего собеседника до его полной остановки. Остановкой можно считать паузу более 15-20 сек. НАБЛЮДАЯ... сосредоточьтесь не на том, что он говорит, а как он говорит (эмоции, переживания, положение тела, дыхание, отношение к вам), наблюдайте и не перебивайте. Опишите что именно Вы заметили? Ваши ощущения? Ваши выводы...

---

---

2. Вспомните свою жизнь до сего момента. Ваша задача: в системе ваших личностных ЦЕННОСТЕЙ влияющих на ваши реакции, суждения, верования, выводы - обнаружить, какой % из них вы бы отнесли к группе со знаком «+», а какой % со знаком «-», при условии если ВСЕ ценности принимаем как 100% ?

---

---

3. Внимательно разобравшись с quadro-цветовой системой подразделения клиента на характерологические группы, ответьте себе на вопрос: «цвет, какой группы больше подходит лично вам?»

---

---

4. Скажите, вы можете себя считать конгруэнтным собеседником:

Да

Нет

Иногда

5. Поделитесь своими достижениями с момента начала обучения курса: какие улучшения и позитивные изменения произошли с Вами? какие открытия совершили? что произошло нового и сподвигающего?

---



---

6. Поблагодарите себя за участие в вопросе изучения коучинга. Восхититесь собой! Каковы ощущения? Что почувствовали при этом? Насколько сложно это было сделать, по 10 бальной шкале? (если 10 - это очень сложно, а 0 - это очень легко)

---