

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### Б1.В.06 Основы коучинга

**Автор:**

Доцент кафедры  
общей психологии ИОН РАНХиГС,  
кандт.психол.наук, доцент

Манухина С.Ю.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:** 37.03.01 «Психология»,  
«Психологическое консультирование и коучинг»

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Форма обучения:** очная

**Цель освоения дисциплины:**

Целью освоения дисциплины «Основы коучинга» является формирование у студентов компетенций, способствующих формированию целостной системы знаний о теоретических основах, целях, принципах коучинга в бизнес среде и готовности использовать методы и технологии коучинга в различных областях жизни и практической деятельности профессионального психолога.

**План курса:**

Тема и/или раздел	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1. Основы коучинга. Введение	Коучинг как подход и образ мышления. Определение коучинга. Основные принципы коучинг-подхода. Директивный и недирективный коучинг. Лайф-коучинг. Границы применения коучинга. Коучинг и психология. Коучинг как сопровождение. Коучинг как стиль жизни.
Тема 2. Коучинг в спорте.	Психология успешной игры. Подход У.Т.Гэллуэй к игре в теннис. «Игра без мозгов». Спорт как внутренняя игра. Принципы эффективной игры. Внутренняя игра «здесь и теперь». Внутренняя игра «за пределами корта». Применение коучинг в других видах спорта. Коучинг в командных состязаниях. Коучинг и футбол. Воспитание спортсменов в стиле коучинг.
Тема 3. Направления коучинга.	Коучинг, как инновационный подход достижения результатов. Директивный коучинг. Коучинг как системный подход к постановке задач и принятию решений. Life-коучинг. Работа с жизненными стратегиями и приоритетами. Бизнес-коучинг и коучинг для бизнеса. Генеративный коучинг. Основные принципы. Сравнительная характеристика с другими направлениями коучинга. Трансформационный коучинг.
Тема 4. Особенности работы коуча с клиентами.	Понятие клиента в коучинге. Клиент, визитер, жалобщик. Приемы работы коуча с жалобщиками и визитерами. Принципы работы коуча по смене позиции с визитера на клиента, с жалобщика на клиента. Технологии повышения продуктивности взаимодействия между коучем и клиентом.
Тема 5. Базовые инструменты коучинга	Кредо коуча. Принципы удержания коучинг-позиции. Технологии работы с ценностями и постановками цели. Инструменты, направленные на осознание целей, постановку задач, визуализацию результатов, планирование, расстановку приоритетов, учет разных сфер жизни клиента, осознании необходимости принимать решения «здесь и теперь», работы с «запасными дверями», с внутренним разговором, с «да... но», управлении временем, развитием творческого потенциала и т.д.
Тема 6. Коучинг и самокоучинг в работе коуча	Саморефлексия и самокоучинг: ключевые принципы и технологии. Принципы самостоятельно работы над жизненными целями. Разработка и реализация собственных планов и жизненных целей. Постановка эффективных вопросов себе. Лидерство и коучинг-

	позиция. Представления о лидерстве с точки зрения коучинг-подхода. Риск и результат. Технологии управления рисками, основанные на принципах коучинга.
--	---

#### **Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

Тема и/или раздел	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1. Основы коучинга. Введение	Э
Тема 2. Коучинг в спорте.	КР
Тема 3. Направления коучинга.	Р
Тема 4. Особенности работы коуча с клиентами.	Э
Тема 5. Базовые инструменты коучинга	КР
Тема 6. Коучинг и самокоучинг в работе коуча	Э

Формой промежуточной аттестации по учебному плану является зачет. В качестве средства оценивания промежуточной аттестации используется письменный ответ на вопросы и устное собеседование по билетам.

#### **Основная литература:**

1. Консультирование и коучинг персонала в организации : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. В. Антонова [и др.] ; под ред. Н. В. Антонова, Н. Л. Ивановой. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 370 с. <https://biblio-online.ru/book/konsultirovanie-i-kouching-personala-v-organizacii-436457>
- Голви Т. Максимальная самореализация: работа как внутренняя игра. – М.: Альпина бизнес Букс, 2007 <https://biblio-online.ru/book-438395>