



Original article: <http://www.e-xecutive.ru/career/adviser/1171955/index.php?ID=1171955>

Лимбический коучинг

03.11.2009



Вы столкнулись с проблемой – вам мешают быть эффективными ваши эмоции, вы сами себе ставите блок. Тупик? Никак нет. Есть способ превратить эти эмоциональные преграды в новый потенциал – лимбический коучинг. О том, что это такое и как оно работает, расскажет новая статья на **E-xecutive**.

Вернер Реген, «Немецкая Школа Коучинга и Медиации»

В последние месяцы я не раз посещал многие интересные мероприятия в мире русского коучинга, НЛП и психотерапии. Там мне постоянно задавали вопрос: а как вы понимаете коучинг?

Естественно, я с удовольствием поделюсь с коллегами в России своим мнением по этому вопросу. На мой взгляд, здесь можно выделить много аспектов и моделей.

Коучинг – это сфера деятельности, которая относится к развивающимся направлениям последних лет. Согласно Роберту Дилтсу «коучинг фокусируется на том, что человек делает и должен делать, чтобы достичь хорошего результата» (1). Бессер-Зигмунд выделяет коучинг как «индивидуальный профессионально-ориентированный тренинг в сферах профессиональной, личной и социальной компетенции (2).

Коучинг – помощь для самопомощи – охватывает многие области: рост карьеры, личные достижения, а также сферу профессионального роста. Эти разнообразные возможности мы подразделяем на три формы процесса коучинга.

Три формы коучинга



1. Коучинг способностей: поведенческие ресурсы

Коуч учит участника коучинга тем способностям, которых у него не было раньше в его поведенческом репертуаре. В самом широком смысле речь здесь идет о процессах обучения и тренинга. Например, менеджеру для продолжительного пребывания в Южной Европе необходимо быстро и эффективно выучить деловой испанский язык. Коуч в области спорта объяснит фигуристу, как выполнить «тройной ритбергер». В коучинге способностей процесс развития будет протекать от статуса «невозможности что-либо сделать» к ресурсу «возможности». В такой ситуации коуч должен хорошо объяснять, мотивировать и разделять процесс обучения на разумные этапы. Он сам не должен в совершенстве владеть теми действиями, которые являются целью. Так, например, учитель по вокалу может обучать оперную диву, не умея при этом взять точную, чистую ноту «ми». Однако абсолютно необходимой предпосылкой является высокопрофессиональное владение изучаемым искусством.

2. Стратегический коучинг: когнитивные ресурсы

В данном случае речь идет не о приобретении новых способностей, а об их разумной комбинации. Клиенты включают отдельные элементы поведенческих возможностей и элементы знаний в новые поведенческие возможности. Личная система ценностей участника коучинга перепроверяется и развивается дальше. Конечно, и здесь учат, но при этом в данной области принято говорить об обучении типа «one-trial» или «aha». Так, например, коуч может объяснить перегруженному руководителю систему тайм-менеджмента так, что человек, изучающий коучинг тут же может понять эту систему и овладеть ею: «Ага, это можно делать так» или «Ага, итак, я могу себе это объяснить», - таков резонанс, направленный в сторону действия коучинга. Возможно, клиенту будет необходима фаза привыкания, для того чтобы последовательно использовать новые возможности. Но как с когнитивной точки зрения, так и с точки зрения поведенческих возможностей, он уже готов к восприятию материала именно в тот самый момент, когда ему этот материал предоставляют. Это относится как к деловым и профессиональным задачам, так и к поведенческим возможностям.

Многие руководители в силу своего образования, например, не знают или мало знают о психологическом феномене «переноса». В такой ситуации коуч может предоставить информацию, которая поможет клиенту посмотреть на межличностные коммуникативные модели другими глазами. Упомянутые клиенты коучинга часто совсем не учитывают тот факт, что они влияют на своих сотрудников не только как индивидуальности, но и как воплощение ролей, которые они исполняют в профессиональной сфере. Как человек вы чувствуете себя очень обходительным и безобидным, но не понимаете, что ваш собеседник видит в вас, к примеру, вызывающего ужас гиганта – в зависимости от того, какой опыт извлек ваш сотрудник

из контакта с людьми «сверху», такими, как учителя, старшие братья и сестры или родители. В коучинге это слепое пятно о своем собственном образе со стороны мы называем «феноменом дога»: дог – милая, большая собака, которая совершенно не представляет себе, какое воздействие оказывает ее появление на людей и других собак. Даже если в результате стремительных движений она нанесет ущерб – например, упадет человек – эта чувствительная гигантская собака будет ужасно сожалеть о несчастном случае, но не подумает о том, что это как-то связано с ее собственным поведением. «Ведь я всего лишь маленькая, безобидная собака», – думает дог, конечно, в переносном смысле.

Многие клиенты коучинга в состоянии и без тренинга с помощью этой метафоры без особых усилий изменить свое поведение, потому что у них в репертуаре уже есть альтернативные возможности поведения. Но эти альтернативы они никогда не включали до «ага-обучения» в свои ведущие стратегии. Предпосылкой для такого примера коучинга является, конечно, желание клиента иметь доверительные и открытые отношения со своими сотрудниками.

В стратегическом коучинге коуч не обязательно должен быть специалистом в области деятельности клиента. Намного важнее для него знать, как он может привести своих клиентов к использованию эффективных стратегий, опираясь на уже существующий потенциал. Сюда относится подготовка той важной информации, которая ранее отсутствовала у участника коучинга, но которую он в состоянии понять немедленно, опираясь на свое предшествующее образование. Коуч вырабатывает со своим клиентом при стратегическом коучинге не чистое умение, а способность оптимально комбинировать и использовать существующие мощности в разумной системе ценностей.

Цель коучинга способностей и стратегического коучинга состоит в приобретении конкретных способностей, потенциала знаний и возможностей поведения для раскрытия профессиональных мощностей клиентов коучинга.

Однако очень часто клиенты приходят на коучинг с менее осязаемыми темами, как показывает следующий пример: «Я успешно завершил свой проект, получив интересные результаты. Опираясь на них, мы разработали действительно интересную презентацию... и все-таки мне страшно представлять нашу работу перед начальником на следующей неделе. При этом у меня совершенно нет никаких причин чувствовать себя неуверенно. Я досконально владею всеми техниками презентации, оптимально подготовлен в плане содержания и хорошо владею риторикой. Именно поэтому меня и злит эта неуверенность». И это говорит не какой-нибудь начинающий специалист, ведь Андрей – состоявшийся 43-летний менеджер с соответствующим профессиональным опытом. Здесь переходим к третьему направлению коучинга – лимбическому коучингу.

3. Лимбический коучинг: эмоциональные ресурсы

Андрею для достижения его целей не нужен ни коучинг способностей, ни стратегический коучинг, так как он располагает как необходимым поведенческим репертуаром, так и когнитивным фундаментом для того, чтобы быть счастливым. **Он сам себе мешает теми чувствами, которыми он не может управлять и которые он не может привести в порядок ни при помощи самоконтроля, ни при помощи разума и понимания так, чтобы быть довольным.** В подобных случаях типичны такие высказывания: «Я точно знаю, что могу оставаться спокойным (уверенным,

убежденным) – но у меня это не получается». **В такой ситуации wingwave-коучинг может дать решающий толчок для достижения положительного результата. Такой прием мы называем также лимбический коучинг, или коучинг эмоций. Так как именно эмоции являются у этого человека причиной блокировки представлений о цели, его способностей и воплощения его собственного представления о себе. Лимбический коучинг превращает эти эмоциональные преграды в новый потенциал.** Теперь опишем этот метод подробнее.

Сам wingwave-коучинг является защищенным международным правом авторским методом коучинга немецких психологов **Коры Бессер-Зигмунд и Харри Зигмунда.**

Обратим внимание на **цель «лимбического коучинга».**

Я определил бы ее так: «Успех с помощью позитивной энергии эмоций».

Все люди обладают венцом творения, частью огромной нервной системы – мозгом. Мозг с самого рождения состоит более чем из ста миллиардов мозговых клеток, каждая из которых – их называют также нейронами – у взрослого человека соединена с другими десятью тысячами с помощью астрономического количества нервных разветвлений и синапса. «Маленькие клетки, большие чувства, ядро мотивационной системы человека состоит именно из двух связанных между собой групп нейронов» – подчеркивает невролог **Иоахим Бауер.** Один лишь этот хаос соединений весит в три раза больше, чем сами клетки мозга, и является нашим величайшим потенциалом. При всяком обучении, получении новых впечатлений вплоть до самой старости образуются все новые соединения нейронов. Прежде всего, обучение новым способностям и информации организуется, как известно, частью мозга, называемой кортексом. Эта часть мозга отвечает за то, что мы, люди, можем владеть языками, строить дома и писать оперы, т.е. за способности, которыми не обладает ни одно живое существо.

И именно в этой области при помощи нейронных связей мозг Андрея сохранил его презентацию, его риторические навыки и весь его профессиональный опыт. Эмоциональная проблема, которая мешает ему, находится «этажом ниже»: в лимбической системе.

Лимбическая система – эта часть, более древняя относительно времени ее возникновения по сравнению с кортексом, отвечающая за то, что мы чувствуем себя «затронутыми», когда переживаем прекрасные, трудные или пугающие вещи.

Ведь эмоции заметно влияют на наше тело. У нас учащается биение сердца при влюбленности или мы сжимаем кулаки, если мы в ярости. Сосуды, кровообращение, мускулы и обмен веществ дают нам ясно почувствовать соответствующую информацию, поступающую из внешнего мира, с помощью всей нашей нервной системы.

К внешним раздражителям относятся все типы чувственного восприятия: зрение, слух, осязание, обоняние и вкус. Однако не всякое восприятие и не всякое раздражение органа чувств вызывает вспышки эмоций. Это можно продемонстрировать на примере с чтением газеты: где-то разбился самолет, растет количество безработных, и убийца разгуливает на свободе. Несмотря на то, что эти новости в нашей системе ценностей мы воспринимаем как тяжелые, наша нервная система реагирует на них чаще всего нейтрально, новости по преимуществу воспринимаются и обрабатываются когнитивно

в кортексе – то есть думающей области мозга. Во время чтения новостей мы спокойно попиваем кофе или жуем булочку за завтраком. Возможно, причина в том, что наша лимбическая система оценивает маленькие черные буквы на листе бумаги, который лежит на столе во время завтрака, в метро или автобусе, как относительно безопасные.

Однако уже письмо из налоговой службы, которое касается лично нас, может оказать другое воздействие: известие «как удар молнии» пронзает наше субъективно-хорошее физическое и душевное состояние. Такие же неприятные «физические ощущения» мы испытываем при споре с сотрудником или при мыслях о таких событиях, как важные презентации, доклады, экзамены и выступления по телевидению. Когда такие эмоциональные волны становятся физическим переживанием, многим людям сложно управлять ими. Причина этого явления – функция лимбической системы.

Исследователи мозга на сегодняшний день едины во мнении о том, что лимбическая система проверяет все приходящие чувственные сигналы, прежде чем они посылаются дальше, к кортексу. Эту задачу выполняет, прежде всего, «амигдала» – миндалевидное тело, у нас их две.

Эти части лимбической системы называют также «сигнальными колокольчиками» нервной системы. Кортекс, то есть мыслящая часть нашего мозга, занимает второе место в очередности восприятия обрушивающихся на нас новостей.

После проверки лимбической системой они прибывают лишь через полсекунды «туда наверх», как сейчас убедительно показывают данные, полученные исследователями мозга. Эти данные также показывают, что от «лимбической к кортикальной» частям ведут широкие и быстрые нейронные автобаны, которые преимущественно являются дорогами с односторонним движением, потому что попытка «сверху вниз» смягчить реакции лимбической системы с помощью контролируемого размышления кончается крахом на узких нейронных дорожных полосах.

Для того, чтобы понять смысл выше описанного взаимодействия лимбической и кортикальной частей, мы должны сделать экскурс в каменный век, ведь нашему мозгу как биологической конструкции более шестидесяти тысяч лет, и с тех пор он вряд ли еще менялся (по сравнению с историей эволюции человечества эти тысячелетия значат не более чем несколько минут). Важным свойством для выживания в природе является очень быстрая готовность нашего организма к борьбе и бегству. Для того чтобы ее достичь в экстренном случае думающий кортекс выключается под воздействием лимбической системы, так как природа – или кто бы еще ни придумал этот принцип – определила рефлектирующее размышление в случае необходимой для спасения жизни реакции – бегства – как препятствующее.

При жизни в цивилизованном мире мы воспринимаем этот изначально положительно мыслимый импульс не как спасение, а как катастрофу – прежде всего, во время важной презентации. Один только факт, что тебя будут изучающе разглядывать, может быть, шестьдесят малознакомых лиц, может вызвать архетипическую путаницу: «Откуда мы знаем, – может заметить лимбическая система, – что все эти лица не принадлежат враждебному нам племени, которое сейчас нападет на нас?» И тут же, в виде фатального барьера мысли, заявляет о себе готовность к бегству – как привычному средству спасения жизни. В цивилизованном мире мы, конечно, не спасаемся бегством,

но остаемся на месте, заблокированные своим собственным лимбическим импульсом – и сами себя больше не понимаем.

Лимбическая система, кроме создания благотворной нейтральности, может организовывать и окрыляющие эмоции, такие как восхищение, радость, удовольствие и субъективную силу.

Эти эмоции увеличивают нашу способность восхищаться, потенциал, выдержку и общую креативность. И в этом случае язык говорит о многом: «Я бы мог объять весь мир», – говорим мы, слегка преувеличивая. Или – «Хочется «горы свернуть». Такое состояние позитивной активности может быть достигнуто и в результате специального коучинга.

Лимбический коучинг эффективен тогда, когда он оказывает прямое и конструктивное воздействие, как на сигнальную готовность, так и на мотивирующую активность этой системы. Цель проста и состоит в том, чтобы и в напряженных и сложных ситуациях оставаться физически полным сил, а ментально – способным к реагированию. Для этого лимбическая система посредством подходящих вмешательств должна быть «переубеждена» отдавать кортексу всю свою мыслящую и креативную силу в важных для нас ситуациях вместо того, чтобы его блокировать.

03.11.2009

+++

© 2009. E-xecutive. Все права защищены.

Original article: <http://www.e-xecutive.ru/career/adviser/1171955/index.php?ID=1171955>