

ФАКТОР РОСТА

В РОССИИ КОУЧИНГ ОТСУТСТВУЕТ В СПИСКЕ ПРОФЕССИЙ, И ЭТА СФЕРА РЕГУЛИРУЕТСЯ ЛИШЬ ВОЛОНТЕРСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ВЫПОЛНЯЮЩИМИ ФУНКЦИИ ОБУЧЕНИЯ, СЕРТИФИКАЦИИ И КОНТРОЛЯ ДЛЯ СВОИХ ЧЛЕНОВ. ПРИ ЭТОМ ГЛАВЫ И СОБСТВЕННИКИ БИЗНЕСА ДОВЕРЯЮТ КОУЧАМ СВОЕ РАЗВИТИЕ, А НЕКОТОРЫЕ КОМПАНИИ ПРЕДПОЧИТАЮТ ИМЕТЬ ТАКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ШТАТЕ. О ПЕРСПЕКТИВАХ СЕГМЕНТА В РОССИИ VG ПОГОВОРИЛ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА. ЕЛЕНА ИСАЕВА



В КОУЧИНГЕ ЖЕНЩИН ГОРАЗДО БОЛЬШЕ, ЧЕМ МУЖЧИН. И ПО СТАТИСТИКЕ ЖЕНЩИНЫ ПРОХОДЯТ БОЛЬШЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Для России коучинг явление не новое, хотя и развивается активнее в англосаксонском мире. Как говорит бизнес-психолог Полина Красикова, — за счет того, что в культуре, например США, не принято делиться проблемами с друзьями и знакомыми, и коуч становится своего рода слушателем со здоровым смыслом, необходимым для прояснения и решения проблемы. «Коуч — это собеседник, правильно задающий вопросы. Их постановка такова, что клиент начинает видеть задачу с разных ракурсов, находит множество решений, часто простых и выигрышных. Он обнаруживает в своем арсенале ресурсы, которые требуются для успешного решения задачи, ранее казавшейся неразрешимой», — рассказывает сертифицированный коуч Международной федерации коучинга Екатерина Аридова. Клиенты коучей — это люди, стоящие на пороге изменений или уже находящиеся в этой стадии, говорит глава подразделения ICF Russia Chapter в Петербурге Ольга Парфенова, а основной их запрос — как поменять привычные модели поведения, ставшие неэффективными, для достижения новых целей.

Активнее всего, констатирует руководитель маркетинговых проектов «Авито Услуг» Иван Чулков, в России это направление осваивают в Москве и Петербурге, причем и в качестве источника заработка, и как инструмент личностного роста. На оба города и прилегающие к ним области приходится 94% от совокупного предложения по стране, при этом с января 2020 года к январю 2021-го число таких объявлений в РФ увеличилось на 91%.

Растущий спрос на деловую и личностную трансформацию порождает пестрое и разнонаправленное предложение. Российское законодательство не относит коучинг к лицензируемому или требующему аккредитации виду деятельности. «Из-за отсутствия единой системы сертификации каждый может напечатать на своей визитке это слово, — делится коуч ICF Оксана Басараб. — В стране также нет стандартов, регламентирующих взаимоотношения между клиентом и коучем, и в случае неудачной работы даже невозможно предъявить какие-либо претензии (на законодательном уровне. — VG)».

По мнению руководителя проектов по работе с экспертами и органами власти

АНО «Национальное агентство развития предпринимательства» Ольги Вильковской, главный критерий квалификации коуча — его сертификация по стандартам одного из профобъединений, крупнейшим из которых является Международная федерация коучинга (ICF). Есть также Европейская ассоциация коучинга (ECA), Европейский совет наставничества и коучинга (ЕМСС), локальная в РФ Ассоциация русскоговорящих коучей (АРК). «Другой вариант — специализированная сертификация, связанная с инструментами, методологиями и подходами, — говорит глава направления «Изменения и инновации» компании Business Speech Павел Меринов. — Будучи представителем методологии HOGAN, я сертифицирую людей на использование определенной диагностической методологии для оценки и развития персонала, предоставления коучинговой обратной связи, работы с участниками оценки. Есть также пионер в области управления талантами — компания DDI. Стандарт ее сертификации является международным знаком качества работы в коучинге как составляющей программ комплексной оценки и развития лидеров, вплоть до топ-уровня». С точки зрения образования в России также копируются дипломы таких учреждений, как институт тренинга «АРБ Про» и Международного Эриксоновского университета коучинга, добавляет руководитель отдела обучения компании QBF Аветис Вартанов. Магистерскую программу «Коучинг и бизнес-консультирование» преподают в Высшей школе экономики.

«Серьезные индивидуальные коучи обычно состоят в одной из ассоциаций. Каждая из них публикует список членов, перечень компетенций коуча и этический кодекс, который они соблюдают. Такой порядок гарантирует выравнивание контекста коуча и заказчика относительно состава оказываемых услуг, а также помогает регулировать важные вопросы сотрудничества, включая конфиденциальность», — рассказывает управляющий партнер компании TeamSonance Мария Орловская.

Ольга Вильковская считает соблюдение этического кодекса и индивидуальную совместимость с клиентами важнейшими факторами оценки коуча. «Не каждый клиент понимает, что на неэтич-

ное поведение коуча можно пожаловаться в федерацию и кейс будет рассмотрен Комиссией по этике, что может привести к аннулированию сертификата, — говорит она. — Коуч тоже может отказаться работать с клиентом, если не компетентен решить запрос, не совпадают ценности и по иным причинам».

По наблюдению Оксаны Басараб, большинство пришедших в коучинг людей — это топ-менеджеры компаний и психологи. Истории собеседниц VG это отчасти подтверждают. Так, Мария Орловская, компания которой оказывает услуги коучинга, проводит стратегические тренинги и внедряет программы по изменению корпоративных культур для таких фирм, как «Интер РАО», ЭСК, Sorry, Guys.Media, и банка «Открытие», в прошлом — управляющий директор российского представительства Oracle. Ольга Парфенова пришла в профессию с позиции партнера международной executive search компании, а ранее работала в сфере корпоративных финансов, что, в частности, и позволяет ей быть executive-коучем — с опорой на имеющийся опыт.

«В коучинге женщин гораздо больше, чем мужчин. И по статистике женщины проходят больше образовательных программ», — замечает управляющий партнер компании PlaceseGroup, оказывающей услуги налогового и финансового менеджмента, Елена Янина. Госпожа Парфенова превалярование в профессии женщин объясняет их большей склонностью к эмпатии, вниманию к эмоциям и состоянию других, что в коучинге является базовыми качествами.

В выборке резюме, опубликованных на сайте SuperJob с 12 декабря 2020 года по 12 февраля 2021 года, среди соискателей на позицию коуча в Петербурге и Ленобласти женщин — 63%. Их средний возраст — 41 год, а усредненные зарплатные ожидания находятся на уровне 75 тыс. рублей в месяц. На сайте hh.ru за полтора месяца этого года в СЗФО работу коучем искали более 800 человек, и подавляющая часть пришлась на Петербург, второе место держат Калининград и Ленинградская область. Среди традиционных сфер интересов соискателей — финансы, маркетинг, продажи и управление персоналом; много претендентов на должности коуча в медицине

и науке, а также на позиции agile coach и scrum master; среди не самых распространенных — коучи по ораторскому искусству и работе с МАК (метафорическими ассоциативными картами). Средние зарплатные ожидания специалистов — около 45 тыс. рублей, добавляет Мария Бузунова, руководитель пресс-службы hh.ru по Северо-Западу. При этом, по словам Елены Яниной, групповые бизнес-программы у наемных специалистов могут стоить и 100–150 тыс. рублей за двухнедельное обучение группы из 15–20 человек.

Однако чаще клиентами коучей становятся не компании, а их руководители и владельцы, констатирует госпожа Басараб: уже в 2017 году на конкурсе «Топ-1000 российских менеджеров» каждый из претендентов так или иначе использовал услуги коуча. По опыту госпожи Парфеновой, за прошлый год среди ее клиентов число индивидуальных обращений выросло на 45%.

На сайте АРК с 2019 года публикуется исследование о стоимости коучинга в больших российских городах. Средняя стоимость executive-коучинга в Санкт-Петербурге, говорят данные ассоциации, 19 тыс. рублей за астрономический час, а бизнес-коучинга — почти в два раза ниже (11 тыс.). Карьерный коучинг продают по 8 тыс. рублей за час, лайф-коучинг — 8,5 тыс., сопровождение в формате коучинга — 11,5 тыс. В Москве расценки выше: в executive-коучинге, например, они составляют 29 тыс. рублей в час при очной встрече.

Стоимость executive-коучинга может достигать и €1–2 тыс. в час, говорят собеседники VG и сходятся во мнении, что для структурных изменений необходимо не менее пяти сессий. Ольга Парфенова отмечает, что цена прямо пропорциональна уровню профподготовки коуча и количеству часов практики, а также на нее будут влиять рекомендации клиентов и личный бренд специалиста. «Нужно понимать и принимать тот факт, что коучинг не может стоить мало. В цену коуча закладываются и профессиональное обучение, и супервизия, а это не дешевые удовольствия. Чтобы быть успешным, коуч должен много вкладывать в себя и в свое развитие», — заключает руководитель направления коучинга в компании Biosad Наталья Бехтерева. ■