

*Анна Коллева*

**НАСТОЯЩИЙ КОУЧ**

**ВСЯ ПРАВДА**

*о становлении в профессии*

#1000ИНСАЙТОВ

1000 инсайтов

Анна Комлева

**Настоящий коуч. Вся правда  
о становлении в профессии**

«Автор»

2024

**Комлева А.**

Настоящий коуч. Вся правда о становлении в профессии /  
А. Комлева — «Автор», 2024 — (1000 инсайтов)

Правдивая книга для тех, кто только делает первые шаги в коучинге, а также для тех, кто пока только смотрит в этом направлении. Автор — коуч РСС ICF с большим практическим опытом щедро и с юмором рассказывает о том, что ждет начинающего коуча на этапе становления в новой профессии. Книга написана живым, понятным языком, полна практических советов, примеров и подсказок. Будет полезна не только коучам, но и всем, кто хотел бы сменить профессию во взрослом возрасте, отучился и мечтает приносить пользу людям.

© Комлева А., 2024

© Автор, 2024

# Содержание

Введение	6
Ожидания – реальность	9
Становление	15
Конец ознакомительного фрагмента.	23

**Анна Комлева**  
**Настоящий коуч. Вся правда**  
**о становлении в профессии**

**Комлева Анна**

## Введение

Меня зовут Анна Комлева, и я коуч. Профессиональный сертифицированный коуч РСС ICF<sup>1</sup>.

В коучинге с 2016 года, за плечами более 1000 часов работы с клиентами из разных стран мира, сотни благодарных клиентов и решенных запросов.

Изначально училась в Международном эриксоновском университете коучинга, потом в Академии профессионального коучинга 5 Prism и других школах.

С осени 2021 года в «5 Призмах» провожу практические занятия со студентами. За это время более 1000 студентов прошли через мои руки. Помимо работы со студентами, я много общаюсь с начинающими коучами и как коуч, и как ментор, и как наставник.

За пару лет у меня собралась большая коллекция самых распространенных ожиданий, разочарований, ограничивающих убеждений и препятствий, которые мешают в спокойном и хладнокровном режиме прокладывать коучам свой путь в профессии от первых сессий до уверенной регулярной платной практики.

Профессия коуча очень молодая. Она зародилась в США во второй половине XX века и сейчас, в 20-е годы XXI века, в мире насчитывается всего лишь чуть больше ста тысяч профессиональных коучей с соответствующим образованием.

С одной стороны, коучинг как одно из направлений психологии изучается во всех высших учебных заведениях, которые готовят психологов.

С другой стороны, из средств массовой информации регулярно льется поток обвинений коучей в шарлатанстве и непрофессионализме. А коучами называют всех кого ни попадя: и бизнес-тренеров, и мотивационных ораторов типа Тони Роббинса, и откровенных инфоцыган, сулящих миллионы за три дня.

Начинающие коучи, которые пришли в профессию, попадают под нешуточный прессинг: им самим нелегко адаптироваться в новой специальности и в новом качестве. Так еще и общий эмоциональный фон далек от поддержки.

И получается, что молодым специалистам приходится выдерживать тройную нагрузку:  
становление в новой профессии и поиск клиентов;  
внутренние сомнения и противоречия;  
общий эмоциональный фон обвинения коучей в инфоцыганстве.

После обучения любой новой профессии, особенно во взрослом возрасте, работать по специальности остаются не более 10%. Эти данные актуальны для любой профессии, будь то коучинг или ИТ.

При этом если заранее знать, с чем придется столкнуться в новом деле, то можно легче пройти период турбулентности. Когда понимаешь, что это не твои конкретные метания, сомне-

ния и неудачи, а то, что характерно для этого этапа становления в профессии, то становится легче.

Поэтому я написала книгу, в которой собрала самые часто встречаемые мною ожидания и мифы и легенды о коучинге, а также раскрыла, как обстоят дела в реальности. Книга, по отзывам первых читателей, практическая, имеет прикладной характер и может, как нить Ариадны, помочь пройти период становления в профессии быстрее и с меньшей потерей нервных клеток.

Да, должна предупредить: книга совершенно субъективна и ни в коем случае не претендует на истину в последней инстанции. У кого-то взлет в новом деле происходит быстро, стремительно и очень легко. Кто-то уходит из профессии после первых же сложностей, не справившись со своими внутренними демонами или внешними сложностями. Кто-то так и не начинает работу с настоящими, «дикими»<sup>2</sup> клиентами за пределами обучения.

Я описывала собственный опыт и опыт своих коллег и друзей, с которыми много общаюсь, – тех, кто посвятил коучингу несколько лет своей жизни, получил заветный сертификат РСС (профессиональный сертифицированный коуч), продолжает развиваться в профессии и не планирует ее бросать.

Фактически это правдивый рассказ о профессии коуча, чтобы можно было свериться: стоит во все это ввязываться или нет.

Со своей стороны могу сказать, что игра стоит свеч. В своей «прошлой» жизни я была успешным директором по маркетингу в различных российских компаниях. Более 20 лет руководила отделами численностью от 3 до 35 человек. У меня за плечами факультет журналистики МГУ и МВА по маркетингу. Там было все понятно и четко: карьера, уважение и признание общества и коллег, регулярный и стабильно высокий доход на карту 5 и 20 числа.

Но там для меня не было жизни. Да, я помогала компаниям зарабатывать миллионы и миллиарды, но не получала личной отдачи. Я любила и люблю маркетинг искренней любовью и всегда ходила на работу с удовольствием. Но коучинг придал дополнительный смысл моей жизни.

Сейчас я сама полностью отвечаю за свое благополучие. И не всегда все дается так легко, как хотелось бы или рисуется в рекламных роликах. Но я искренне считаю, что попробовать стоит.

Во время работы со студентами, на последней практике всегда говорю им, что мы работаем с ними на уровне миссии, вкладывая в каждого из них частичку своей души. И верим, что свет осознанности, который студенты зажгли в себе во время обучения, они понесут дальше. Помогут как можно большему количеству людей научиться общаться без советов, без директивности, максимально фактично и в партнерстве.

Коучинг – прекрасная технология, которая помогает людям осознанно строить свою жизнь и общение с близкими, выстраивать рабочие команды и достигать целей.

Я искренне хочу помочь как можно большему количеству начинающих коучей преодолеть период турбулентности и остаться в профессии. И надеюсь, что моя книга поможет заранее разглядеть опасные рифы и обойти их стороной или с наименьшими потерями.

Предупрежден – значит, вооружен: фактически моя книга об этом. Если прочитать ее до того, как пойти учиться на коуча, можно свериться со своими ожиданиями. Если читать ее во время обучения или когда накрывают внутренние сомнения, то можно увидеть, что все начинающие специалисты проходят через период терзаний и метаний. Возможно, это укрепит твою веру в свой успех.

Поскольку 95% коучей – женщины, то и обращаться я буду именно к ним. Однако и мужчины тоже найдут здесь немало полезного.

Рынок коучинга стремительно растет. И я верю, что пройдет каких-нибудь пять-десять лет – и профессия коуча будет такой же легитимной и привлекательной, как сейчас профессия психолога или врача.

И те, кто начнет развиваться в этой профессии сейчас, смогут занять самые выгодные места. Все, у кого хватило сил, терпения и веры перейти через овраг сомнений, получилось найти свое место в мире коучинга.

И у тебя, мой дорогой читатель, это обязательно получится!



## Ожидания – реальность

### Напишу, что я коуч, – выстроится очередь из клиентов

Очень частое ожидание от обучения новой профессии: достаточно написать в профиле соцсети «коуч» – и тут же выстроится очередь и не будет отбоя от желающих заплатить за общение с новоиспеченным специалистом.

И потом самым большим разочарованием становится именно тот факт, что, помимо знаний в самом коучинге, нужно еще активно заниматься собственным продвижением. Фактически осваивать сразу две профессии: и коуча, и специалиста по продвижению.

У психологов есть агрегаторы, есть психологические центры, есть поток клиентов, который понимает, что хочет получить: разовую консультацию специалиста или работу в долгую. Все это – результат многолетних усилий большого количества популяризаторов, которые уже лет 20, а то и больше рассказывают о том, что делает психолог и как работа с ним может помочь человеку.

Спрос на коучинг только начинает формироваться, и поэтому никакая очередь из клиентов нигде не стоит. Ну только если ты не блогер с большой лояльной аудиторией: если у тебя есть аудитория, то она купит у тебя и коучинг, и черта лысого. Потому что там неважно, что купить, важно – у кого купить.

Именно отсутствие потока клиентов и невозможность зарабатывать навыками в только что полученной новой профессии будет самым сложным испытанием. И это не только в коучинге, а в любой профессии. Возможно, есть специальности, где студентов расхватывают на этапе учебы в университете. Но это точно не относится к тем, кто учится во взрослом возрасте. Здесь придется рассчитывать на себя.

Кто-то разочаровывается еще в процессе обучения и уходит. Кто-то, наоборот, еще в процессе очаровывается чем-то другим и уходит изучать новое. Кто-то пасует перед сложностями: в привычном мире все понятно, уютно, деньги есть – а тут все заново и нет четких правил игры. Да и в целом начинать все с нуля легко в молодости. А когда у тебя уже есть уважение, должность, обязательства – сложно.

Действительно ли все так печально? Если честно, то да. Но не фатально.

Я пришла в коучинг в 2016 году, тогда эта профессия была еще менее известна и понятна. Более того, тогда в бизнесе слова «коучинг» и «коуч» были ругательными. Первую волну коучей, которым поверили, пустили в бизнес. А после их работы компании получили пачки заявлений на увольнение, потому что коучи поработали с потенциалом сотрудников. Открыли в них желание расти, развиваться, получать больше денег и управляющие должности (вне зависимости от опыта и наличия компетенций) – и людям снесло крышу. После этого на определенное количество лет коучинг стал в российском бизнесе ругательством.

Но я вижу, как меняется рынок сейчас. Крупные компании активно работают с коучами и даже создают у себя отделы внутренних коучей. Все чаще и обычные люди хотя бы слышали о том, что такое коучинг. За эти 8 лет обучились десятки тысяч студентов в разных школах, и даже если они не удержались в профессии сами, они знают, что это такое и пользуются услугами коучей. Понимают: технология рабочая и классная.

Рынок растет, становится более цивилизованным, и работы для профессиональных коучей становится все больше.

Поэтому я бы сказала так. После получения диплома (хоть первого, хоть двадцатого) очередь из клиентов не выстроится. Но если ты будешь предпринимать правильные шаги и работать, а не только учиться и мечтать, то клиенты у тебя будут. Скорее всего, не сразу, но будут. В психологии на построение устойчивой практики уходит два-три года. В коучинге нужно рассчитывать на такой же, а может, даже чуть больший срок.

Так уж сложилось исторически, что коучи продают свои услуги дороже, чем психологи. И ходить к коучу в течение нескольких лет не обязательно, потому что запрос решается быстрее. Поэтому получается, что усилий на привлечение новых клиентов надо тратить больше, цена выше, следовательно, и сроки могут быть длиннее.

Но это не значит, что очередь из клиентов невозможна. Все возможно, если работать!

### **Буду зарабатывать из любой точки мира, сидя под пальмой**

Это вторая мечта, ради которой приходят учиться коучингу. Люди, которые никогда не пробовали работать на фрилансе, мечтательно говорят, что хотят получить профессию и зарабатывать, сидя под пальмой в теплых странах, а не ходить в офис пять дней в неделю, отсиживая с 9 до 18.

Многие из тех, кто работал «из любой точки мира», в том числе и сидя под пальмой, возвращаются в Россию и предпочитают работать из дома.

В чем подвох?

Во-первых, сидя под пальмой, работать просто физически неудобно: солнце слепит глаза, песок забивает клавиатуру, ноутбук нещадно нагревается. Ну и конечно, когда вокруг солнце, песок и море-океан, найти в себе силы для работы крайне сложно. Почему-то в этой красивой картинке, о которой мечтают неопиты, ничего не говорится о том, какой нереальной силой воли нужно обладать, чтобы выбрать работу вместо пляжа в такой ситуации. А ведь если у тебя нет счета в банке и пассивного дохода, то свою жизнь в другой стране надо поддерживать – то есть работать.

Во-вторых, часто оказывается, что зимовка в теплых странах связана с изменением часового пояса. И это чертовски неудобно, ведь клиенты хотят работать тогда, когда у тебя ночь или неприлично раннее утро. Выходит, что днем ты можешь себе позволить отдохнуть, но потом надо быть бодрой и ресурсной в ночи. Получится ли? Далеко не у всех. И – сюрприз! – клиенты чувствуют, что коуч не в ресурсе, и отказываются от продолжения контракта. Крайне сложно удержать клиентский поток, когда твоя работа связана с непосредственным общением. Да, если ты дизайнер и можешь днем выполнить работу, а ночью получить обратную связь от

заказчика – это нормально. Но когда ты должна с клиентом провести час, активно слушая его, присутствуя и возвращая то, что он сам не слышит, – это крайне сложно. Тем более, чтобы содержать тебя в теплой стране, нужен не один клиент, а несколько. То есть тебя ждут почти бессонные ночи.

В-третьих, большим и крайне неприятным сюрпризом для тех, кто хочет жить, например, в Юго-Восточной Азии и работать, живя на Бали, становится крайне нестабильный интернет. Он хороший только на дорогах виллах. То есть или скромно жить и мучиться с интернетом, который может пропасть в любой момент. Или платить существенные деньги за виллу. Думаю, не надо объяснять, что глубокая работа с постоянно вываливающимся из интернета коучем невозможна. Все внимание будет уходить на борьбу с техническими сложностями.

В-четвертых, жить в постоянном путешествии или просто в теплых странах – это дорогое удовольствие. Давно прошли те времена, когда можно было сдать двушку в Москве и очень комфортно жить на Гоа. Имея доход в рублях, жить за границей сложно и дорого. То есть надо быть уже очень высокооплачиваемым специалистом, у которого постоянный поток клиентов, чтобы позволить себе роскошь работы из любой точки мира.

Ну и вишенка на торте – это то, что я слышу чаще всего от тех, кто так пробовал. Все это стоит бешеных денег, а я ничего не вижу, потому что постоянно в ноутбуке. То есть фактически замкнутый круг: чтобы работать в путешествии, нужно много зарабатывать, а чтобы много зарабатывать нужно много работать. А много работать в случае с коучингом – это постоянное общение с клиентами в окошке zoom.

И действительно многие возвращаются, потому что комфортнее работать в одном часовом поясе с клиентами, зарабатывая и тратя в рублях и разделяя море – для отдыха, а среднюю полосу России – для работы.

Значит ли это, что образ, который рисуют нам в рекламе коучинга, недостижим? Совсем нет. Конечно, так тоже можно. Если у тебя есть богатый папа или муж, который оплачивает банкет, и ты можешь позволить себе работать два-три часа в неделю в свободном режиме, для удовольствия. Или если у тебя уже настроен постоянный приток клиентов и стоимость твоих услуг высока. Но, как я и говорила раньше, для этого сначала надо очень много потрудиться.

### **Буду зарабатывать сто тыщ миллионов**

Очень многих в коучинг привлекает кажущаяся легкость большого заработка. Люди слушают обещания тех, кто рекламирует обучение коучингу, и искренне верят, что стоит им пройти двух-трехмесячный курс по коучингу – и они тоже смогут зарабатывать миллионы.

То есть они сами ни разу не воспользовались услугами коуча, никто из их окружения не пользовался и не собирается пользоваться услугами коуча, но вот они сами, как только отучатся, начнут зарабатывать эти самые миллионы.

Кто те люди, которые должны прийти к ним в работу?

К сожалению, критическое мышление в школах не преподают. Я постоянно вижу студентов, которые уже заканчивают обучение, но сами ни разу ни рубля не потратили на работу с более опытным профессиональным коучем. Они месяцами работают только друг с другом в

учебных сессиях, и все еще верят, что сейчас диплом получают, в соцсетях напишут, что они коучи и к ним придут клиенты.

Начинающие коучи очень интересно считают потенциальный доход: 5 дней в неделю, по 5 клиентов в день, 5 000 рублей сессия. Картинка в 500 000 рублей месячного заработка туманит мозг и представляется реальной. И кажется, что пять часов коучинга в день – это круче и легче, чем восемь часов в офисе.

Но сможет ли коуч выдержать 5 клиентов в день 5 дней в неделю? Вряд ли. Да, есть те, кто может и с 6-7 клиентами поработать. Но тут сразу встает вопрос качества: насколько глубоко и качественно можно слышать и слушать при такой нагрузке? Опытные коучи работают с клиентами от одного до четырех часов в день. Причем, чем выше уровень коуча, тем меньше клиентов в день он берет. Потому что качество важнее количества. А еще надо же учесть отдых между клиентами – минимум 30 минут, потому что сессия может завершиться не ровно через 60 минут, а через 65 или даже 75 минут, если что-то пошло не так или коуч не смог уложиться в тайминг. То есть уже не 5 часов работы, а 7 – при наличии четырех тридцатиминутных перерывов между клиентами. И это только в случае, если все клиенты записаны строго один за другим, как в поликлинике. А такое же бывает только в сказках! Кому-то важно работать утром, кому-то вечером, а кто-то из клиентов свободен только во время дневного сна ребенка. И это все о том, что в индивидуальной работе все нелинейно.

Второй вопрос, который хочется задать юному коучу при таком расчете. Где он планирует брать этих самых 5 клиентов в день по 5 000 рублей? Ведь это 25 клиентов в неделю. Не все клиенты готовы работать раз в неделю, многие предпочитают встречаться раз в две недели. В корпоративном формате, например, раньше и не получится – у предпринимателей и руководителей такие плотные графики, что им нужно время на воплощение принятых на сессии решений. То есть уже не 25 клиентов в неделю, а 30 или даже больше. Где же их брать начинающему коучу? И готовы ли клиенты платить по 5 000 рублей коучу, который только закончил курсы?

То есть миф о миллионах вполне себе несостоятельный.

Да, есть те, кто зарабатывает миллионы, но таких на рынке единицы. И подавляющее большинство из них – медийные персоны: либо владельцы школ коучинга, либо те, кто учит, как продавать свои услуги.

В любой другой профессии та же тенденция – чем больше медийность, тем выше заработки. В психологии тоже есть как очень дорогие, всем известные персоны, так и среднестатистический психолог, который зарабатывает совершенно другие деньги.

Приходя в профессию, важно помнить, что коучинг – помогающая профессия. И надеяться на миллионные заработки, да еще в начале пути – это сказка про Буратино и Поле Чудес.

Я вижу многих студентов, кто приходит учиться только ради того, чтобы заработать много денег. Причем, как правило, они уже учились на ИТ, астрологов, тарологов, SMM-менеджеров, копирайтеров и много кого еще.

Коуч может зарабатывать достойно. Скорее всего, не сто тысяч миллионов, но значительно больше, чем средний служащий в средней конторе. У коучей свободный график, и можно самостоятельно формировать свою загрузку. Но, как и везде, нужно пройти путь становления себя как профессионала, вложить много сил, знаний и действий в формирование своей практики.

И помнить о том, на что, как правило, рассчитана помогающая профессия: ведущей потребностью специалиста является желание работать с людьми и помогать им, а не зарабатывать. Потому что клиенты считают истинную потребность коуча – заработать или поработать.

### **Всех спасу, всем помогу – в этом моя миссия**

А это следующая ловушка для тех, кто приходит в профессию. Вдруг выясняется, что коуч отвечает за процесс, который происходит в сессии, но не за результат, который получает клиент. И это вызывает ужасную фрустрацию у тех, кто хотел быть супергероем, спасающим людей.

С одной стороны, коучинг – помогающая профессия, и фактически это одно из направлений психологии. С другой стороны, коуч в сессии – партнер, который не ведет клиента, не подталкивает его к результату, не ведет за руку в светлое будущее.

Это реально очень сложно. Это про очень глубинную внутреннюю зрелость самого специалиста. И про его искреннее желание передать ответственность за решение самому клиенту.

Для многих начинающих коучей такое партнерство становится неприятным открытием, которое крайне сложно преодолеть. «Я же вижу решение, я же знаю, как лучше».

Вдруг выясняется, что синдром спасателя тут мешает, а не помогает. А если не спасать, то что делать?

### **Хочу влиять на людей, хочу быть значимым**

Еще одно разочарование ждет тех, кто хочет быть влиятельным коучем. Оказывается, что коуч не привносит ничего своего, не говорит, что надо делать, и не раздает мудрые советы. Более того, его основная задача – подсветить человеку его собственные мысли, чувства, паттерны поведения и помочь заметить закономерности.

История про серого кардинала, который может через влияние на своих клиентов руководить миром, – не сюда.

И получается, что ни за руку отвести, ни вопросами подтолкнуть, ни советы посоветовать – ничего нельзя.

Дурацкая какая-то профессия на самом деле. Выходит, ты лишь полотно для успеха другого человека? Разочарование и потеря потерь...

Таким образом получается, что нельзя ни спасти клиента, ни поруководить им.

Чтобы не было больно разочаровываться, лучше всего изначально не очень очаровываться!

Те, кто приходит в коучинг с большими ожиданиями, как правило, разочаровываются быстро. Все оказывается не так просто, как виделось. Клиентов надо искать. Сто тыщ миллионов не заработаешь. Лавровый венок спасителя не наденешь. Обидно, да?

А вот те, кто приходит с интересом, готов пробовать, ошибаться и развиваться в новой для себя сфере, как правило, берут от коучинга много.

И не всегда это именно успешная карьера, а часто обогащение коучингом своей обычной профессиональной и личной жизни.

Главное – всегда помнить, что обещание быстрых денег – это что-то из «Буратино». В коучинге, как и в любой профессии, всегда есть периоды ученичества, становления, роста, профессионализма и успеха. Которые надо пройти с принятием, пониманием и планом в руках, Чтобы не получилось так, что профессионализм пришел, а финансовый успех – нет. В коучинге это как раз очень даже возможно.

## Становление

### Я еще недо- (синдром самозванца)

Синдром самозванца накрывает практически всех. И самое обидное, что чаще и сильнее он накрывает тех, кто очень ответственно относится к своей работе, пытается быть максимально эффективным для клиента и много времени посвящает своему совершенствованию.

Миновать его практически нельзя. Но можно обратить на пользу себе.

Если вспомнить о четырех стадиях компетентности<sup>3</sup>, то можно понять, что жестче всего накрывает в момент сознательной некомпетентности, когда ты уже не только обзираешь вершину айсберга, но и понимаешь, что там, под водой, таится огромная, пока даже не до конца видимая часть. И ты ее не видишь и не знаешь о ней.

Самое поразительное: неясно, может ли быть конец обучению, когда человек скажет, что он все знает в профессии, связанной с человеческим мышлением?

Иногда, с опытом, начинает казаться, что вроде все стало достаточно понятно и можно наслаждаться. Как только поймал этот момент довольства самим собой – тут же приходит клиент, с которым понимаешь, что ты еще щенок и учиться тебе не переучиться. Потому что он думает не так, говорит не так и вообще все реакции выдает не такие, как ты привыкла.

И это про то, что нужно учиться жить в этом дуальном мире. С одной стороны, постоянно работать над собой, совершенствоваться и отмечать свои успехи, сравнивая себя сегодняшнюю с собой вчерашней или позавчерашней. С другой стороны, принимать со смирением (то есть с миром в душе) тот факт, что все коучи, включая коучей уровня МСС, регулярно испытывают уколы синдрома самозванца. И скорее всего, стопроцентное, совершенное знание невозможно.

Ведь сначала ты можешь сравнивать себя с такими же начинающими коучами-студентами, потом с теми, у кого уже есть подтвержденная квалификация АСС или РСС. Потом заматываешься на высшую квалификацию. А что будет, когда дадут Нобелевскую премию? Будешь ли ты ее достойна или тоже будешь переживать, что сейчас придут судьи и разоблачат тебя, потому что ты недостаточно хороша?

Это, конечно, шутка – но она про то, что в любой момент, на любой стадии развития ты, скорее всего, будешь сталкиваться с синдромом самозванца. И тут очень важно, чтобы эти столкновения не парализовывали тебя, а давали толчок к самосовершенствованию.

На мой взгляд, нет ничего ужаснее специалиста, который решил, что он все знает, его невозможно удивить и, что самое ужасное, его невозможно ничему научить. Он, как полный стакан, будет отталкивать любые новые знания, любые новые технологии. Хочешь ли ты сама оказаться в руках такого человека?

Поэтому синдром самозванца – это не наказание, а прекрасная возможность постоянно расти в профессиональном плане. И помнить о своей неидеальности.

Если вспомнить компетенции ICF<sup>4</sup>, то проявление уязвимости коучем – это как раз плюс, а не минус. Тем самым коуч показывает клиенту, что ошибаться – нормально, быть уязвимым – тоже нормально.

И ведь не только коучи на своем профессиональном пути подвержены синдрому самозванца, но и наши клиенты. Научившись жить с этим синдромом, ты можешь помочь клиентам.

Моя рекомендация – признать наличие синдрома самозванца, принять тот факт, что он будет всегда, что мы растем – и он видоизменяется вместе с нами. И мы будем развиваться дальше, иногда зажимываясь от страха, идти вперед. А после полученного опыта проводить анализ по модели Колба<sup>5</sup>:

что я сделала и у меня получилось;

что не получилось;

что можно будет в следующий раз сделать по-другому, чтобы то, что не получилось в этот раз, могло получиться в следующий.

Предлагаю относиться к работе с синдромом самозванца как к поддержанию себя в хорошей физической форме – регулярно.

И, скорее, наоборот, начинать волноваться, если ты уже несколько месяцев только кайфуешь и не чувствуешь его уколов. Скорее всего, это сигнал, что ты вышла на плато и перестала расти. Пора придумывать себе новые вызовы и идти туда, где ты пока еще не чувствуешь себя уверенно.

Постоянно повышая нагрузки, ты скорее достигаешь хорошей физической формы. Тут та же история: освоилась – двигайся дальше!

## **100 тысяч дипломов**

Часто встречаемая попытка сбежать от реальности – постоянная учеба. И главное, это активно поддерживается всеми школами обучения коучингу, психологии, маркетинга и так далее.

«Выходить в люди», работать с реальными клиентами на самом деле очень волнующе и, чего уж греха таить, – страшно. Синдром самозванца шепчет на ухо, что надо бы еще вот тут подучить, и вот тут есть пробелы в знаниях, и поэтому лучше пойти еще поучиться. Тогда ты станешь умнее, подкованнее, у тебя появится еще один диплом, который подтвердит тот факт, что тебе уже можно работать с клиентами.

На самом деле учиться намного проще, чем работать с клиентами. Во-первых, это безопаснее. Современные технологии позволяют учиться в дистанционном формате и даже посещать лекции, не включая камеру. То есть рай для интровертов и бояк. Можно сидеть в уютной комнате, в домашних тапочках с бутербродом в руках и слушать очередную лекцию, прилежно конспектируя умные мысли.

При обучении коучингу обычно проводится много практик в тройках и даже под наблюдением опытных кураторов-коучей. Но это все равно безопасная обстановка, где развивающая



обратная связь будет максимально щадящей, а клиентом будет такой же студент-коуч, у которого развит навык рефлексии. И он не потеряется от не попад заданного вопроса, а продолжит размышления.

Учиться проще, чем работать. Поэтому многие выбирают пойти еще на одно обучение, а не в практику. И это очень опасная тенденция. Можно стать вечным студентом, у которого есть те самые заветные сто тысяч дипломов, но нет практического опыта работы с «дикиими клиентами» и самое главное – нет дохода от коучинга.

Я знаю людей, для которых коучинг на протяжении многих лет остается дорогим хобби. Они много учатся, практикуются на учебе и в формате реер-коучинга<sup>6</sup> для набора часов. И даже имеют высокие сертификационные уровни вплоть до РСС. Но у них нет устойчивой практики и финансовой отдачи от коучинга.

И что самое интересное – вместо того, чтобы пройти это испытание и выстроить практику, научившись продавать себя и коучинг, они предпочитают пойти еще на одно обучение.

Часто даже учатся параллельно: коучингу и продвижению, прилежно выполняя задания по учебе. Но не делают ничего сверх этого. А дальше – рулетка: поможет/не поможет. Как правило, выполненных на обучении заданий маловато для того, чтобы действительно получить поток клиентов. И поэтому после одного, второго или третьего обучения по продвижению они... берут еще одно или идут в индивидуальную работу. И даже работают – так же прилежно, как и во время учебы, – но после работы с наставником сдуваются.

Мои рекомендации: если вдруг ты отловила у себя желание пойти еще поучиться, хотя дипломов много, а уровень коучинга достаточный для работы с клиентами, спроси себя: эта учеба реально нужна или все же это попытка уйти от сложного в легкое?

И если честно ответила себе, то придумай игру (я так делаю – очень эффективно): учиться только после того, как выполнила базовое, важное действие по привлечению клиентов или поработала с клиентом. Например, написала пост – можно идти на учебный вебинар.

Идеальный вариант – пока не отобьются деньги на уже пройденное обучение, на новое не записываться. А лучше эти деньги потратить на свое продвижение.

Если это кажется совсем жестоким, то нужно хотя бы прийти к тому, чтобы было одно обучение в один период времени. Чтобы можно было «выжимать досуха» то, что дают на обучении. Переслушивать по несколько раз учебные лекции и пробовать на практике то, чему научился.

100 тысяч дипломов – это лишь попытка убежать из сложного нового опыта в легкий и привычный формат. Будь смелой – отлавливай у себя эти паттерны, договаривайся с собой о выработке новых, эффективных паттернов поведения и иди туда, где волнительно и где рост.

Ведь учиться тебя гонят все тот же самозванец и тревога – тревога о том, как получится с реальными клиентами и получится ли вообще.

Коучинг – он про осознанность себя и мотивов своих поступков в каждый момент времени. Поэтому предлагаю остановиться и пойти туда, где сложно, а не туда, где просто и привычно.

В конце концов, именно этому мы учим своих клиентов. Так давай начинать с себя!

### **Что скажут люди/боюсь проявляться**

Боязнь проявляться – это вторая после синдрома самозванца история, которая блокирует успех. А может быть, даже первая.

«Что скажут люди, если я в своем блоге на 300 человек напишу, что я теперь коуч? Они будут смеяться. И родственникам говорить страшно – заключают».

Тут сразу хочется разделить два понятия и о каждом поговорить отдельно.

Сначала про «я коуч».

Могу предположить, что сказать «я-врач» или «я-космонавт» было бы легче, потому что профессии уважаемые, обществом одобрены. Коучинг само по себе явление новое и мало кому понятное, а слово «коуч» употребляется журналистами часто как синоним слов «жулик» или «инфоцыган». И конечно, сказать, что учишься на коуча в этом плане сложнее, чем сказать, что учишься на программиста, врача или кондитера.

Итак, что же делать с тем, что теперь ты коуч и сказать об этом страшно? Могу поделиться своим опытом. Я закончила факультет журналистики МГУ (это было в 90-е годы). Помню, пока училась, почти каждый новый знакомый мне говорил: «Я журналюг не люблю, не уважаю, все вы продажные ... (непереводимый фольклор)». Я, как правило, спрашивала, много ли этот человек лично знает журналистов, чтобы составить свое собственное мнение об их продажности и моральном облике?

Угадаешь ответ?

Конечно, 100% таких респондентов отвечали мне, что я первый журналист, которого они видят живьем. Что самое интересное, когда я встречалась по работе с теми, кто много общается с журналистами: с певцами, высокими чинами на государственных постах, успешными предпринимателями, – все они относились к журналистам, как к людям, которые выполняют важную и нужную работу, как к интересным собеседникам и даже потенциальным друзьям и выгодным знакомым.

Сейчас я вижу такое же отношение к коучам. Те, кто никогда не работали с коучами, не сталкивались с ними в жизни, чаще склонны вешать негативные ярлыки и выдавать мысли, почерпнутые из газет и чьих-то блогов. В то же самое время крупный бизнес активно работает с коучами, даже создаются отделы внутренних коучей. Просто бизнес распробовал технологию, понял ее эффективность и сотрудничает. А диванные эксперты пока в оппозиции ко всему новому и прогрессивному.

И здесь, скорее, тебе нужно ответить себе на вопрос: те люди, которые не различают коучей, инфоцыган, могут называть тебя «коучером» и стараются уколоть и уязвить, – это та аудитория, с которой ты хочешь работать и взаимодействовать или нет? Если это не твоя целевая аудитория, то и внимания на подобные выпады обращать не стоит. В соцсетях есть прекрасная кнопка «бан», которая помогает решить этот вопрос однократно и кардинально.

Сложнее, если это твои родственники.

Есть огромное количество людей, которые до сих пор считают, что психологи для психов, а они сами без психологов росли и нормальными людьми выросли. При этом с каждым годом становится все больше тех, кто регулярно или в моменты сильных жизненных потрясений посещают психолога. О том, что работают регулярно с психологом, активно говорят многие медийные личности, и уже на уровне государства в последние годы идет повышение статуса психолога и говорят о важности психологической помощи.

С коучингом та же история. Пока это непонятный зверь для большого количества людей. Но динамика рынка такова, что все больше и больше людей узнают о нем и признают его эффективным. Поэтому просто стоит принять, что коучинг, как, собственно, психология, яхтинг, фуа-гра и поэзия – они не для всех, а только для тех, кому это действительно нужно.

Самая неприятная история, когда такие подкалывающие и язвительные люди – твои близкие, которых нельзя просто забанить, как подписчиков в соцсети.

В этом случае важно самостоятельно создать себе поддерживающую среду, в которой ты сможешь отдыхать душой и укреплять веру в то, что идешь правильной дорогой, что таких, как ты, много и с тобой все в порядке.

Еще здесь можно поддерживать себя примерами тех, кто шел против течения и выиграл. Думаете, было легко первым программистам объяснять, чем они занимаются? А блогерам? Или, например, мальчикам, которые пошли в балетное училище?

Помни, что мир меняется, и ежегодно появляется много новых профессий, которые могут вызывать сопротивление у тех, кто с этим не связан.

В XX веке были доярки, механизаторы и инженеры. В XXI – программисты, блогеры и коучи.

Я 20 лет руководила отделами и департаментами маркетинга. Каких только профессий у нас в маркетинге нет: SMM-менеджер, SERM-менеджер, трейд-маркетолог, бренд-менеджер, диджитал-менеджер, интернет-маркетолог, специалист по seo, проджект-менеджер, event-менеджер – могу еще долго продолжать. Как видите, названия этих профессий тоже непривычны, непонятны при том, что именно такие записи у людей в трудовых книжках. То есть это официально признано и социально поощряемо. Более того, в маркетинге большой кадровый голод на толковых специалистов со всеми этим сложными названиями и аббревиатурами.

Поэтому, если тебя накрывает стыдом за то, что ты коуч, – представь, что ты не коуч, а артист балета, программист, блогер или кто-то еще, чья профессия может быть непонятна твоим язвительным родственникам.

Ведь не обязательно говорить точное название и подробно рассказывать, чем ты занимаешься на работе. Достаточно объяснить в общих чертах.

Любое новое вызывает сопротивление. И тебе как коучу надо уметь работать с тем, что не всегда новое воспринимается как благо. Чаще наш мозг пытается отринуть это новое и обсмеять, сделать менее значимым, а значит более безопасным.

Воспринимай историю с неприятием твоей профессии в близком кругу как задачку на сообразительность: объяснить родным и близким, чем ты теперь занимаешься, так, чтобы они это поняли, приняли и зауважали.

Моя мама, например, долгое время, когда я ушла из журналистики в рекламу и PR, не понимала мой выбор. И пыталась язвить. Но мое равнодушие к ее подколкам и быстрый рост по карьерной лестнице быстро примирили ее с моим выбором.

Твоя уверенность в своей дороге и своем выборе – самая лучшая профилактика подколов.

Ну, да, ты не механизатор машинного доения, а коуч. И че?

Теперь про страх проявляться.

Огромное количество студентов так и не решаются заявить о себе в соцсетях как о коучах. В начале обучения им кажется, что еще рано, они ничего не умеют. В середине учебы – страшно, что скажут подписчики, среди которых бывшие коллеги, родственники и школьные друзья, а после обучения кажется уже поздно что-то заявлять о себе.

Короче, куда не кинь – всюду клин. Страх блокирует и не дает заявить о себе в новом качестве.

Работа со страхом в коучинге – благодатная вещь, потому что у страха есть четкость. Мы всегда боимся чего-то конкретного. Поэтому можно поработать с собой так, как если бы ты работала с клиентом.

- Чего я боюсь больше всего?
- Что именно меня пугает? Чьей реакции я боюсь больше всего?
- И что будет после того, как это самое страшное произойдет?
- Как я могу минимизировать последствия этого события?
- А что я могу сделать для того, чтобы это вообще не произошло?
- А как я могу поддержать себя после того, как это произошло?
- А как я могу отреагировать на это событие? (несколько вариантов)

Если поработать с собой подобным образом, то, скорее всего, выяснится, что ты боишься чего-то очень конкретного. Например, что напишет гадость какой-то конкретный человек. Или что напишут какую-то конкретную гадость. А с конкретикой работать намного легче.

Предположим, написал тебе гадость конкретный человек. Как можно отреагировать достойно? Как себя поддержать? Что ему ответить? А может, стоит забанить до того, как он тебе написал? Иногда действительно достаточно удалить из подписчиков пару-тройку неадекватов – и становится намного спокойнее.

А что будешь делать, если все-таки напишут гадости? И можно ли вообще продвигаться в соцсетях, избегая хейта и гадостей? Зайди под посты блогеров, у которых в подписчиках несколько десятков или тысяч человек. Там будет огромное количество гадостей: обсудят каждое слово, неправильную запятую, целлюлит и даже выражение морды кота на фотографии.

Вот только интересное наблюдение: если зайти к этим хейтерам в аккаунты, то, как правило, там либо закрытый аккаунт, либо перепосты и картинки. То есть человек сам чаще всего боится проявляться открыто, а вот гадости писать – пожалуйста.

И тут есть только два пути: либо сдаться не попробовав, либо попробовать и решать неприятности по мере их поступления. Пока блог маленький, можно банить самых неприятных комментаторов, можно вести с ними дискуссии (кстати, вежливые ответы на негативные комментарии прибавляют +100 очков в глазах подписчиков). Чаще всего же в маленьком блоге очень лояльная аудитория, и, скорее, ты получишь много поддержки, а не хейта. А с ростом блога тебя будут волновать другие проблемы. Да и броня станет крепче: ты перестанешь реагировать на многое, потому что будешь получать регулярные подтверждения тому, что делаешь хорошее и правильное дело.

Проявляться страшно – но, не проявляясь, невозможно найти клиентов и принести пользу миру. Такой замкнутый круг.

Только тебе решать, что сильнее: страх, сидящий в углу, – или ты!

И о чем будешь потом жалеть: о том, что попробовала и получилось, – или о том, что даже не попробовала.

Как я уже писала раньше, в момент, когда ты только выходишь в мир в новой шкурке начинающего коуча, важно иметь группу поддержки – безопасную среду, в которую можно возвращаться за порцией этой поддержки.

Существуют и мастермайнд-группы<sup>7</sup> и коучинговые группы<sup>8</sup>, которые проводят опытные коучи для тех, кто только начинает.

Лично я провожу отдельно как мастермайнд – для тех, кому важно перейти от слов к делу и пройти первые шаги в окружении единомышленников, – так и коучинговую группу – для тех, кому пока сложно решиться и у кого сомнений больше, чем решимости действовать.

Как показывает практика, бояться вместе продуктивнее! Когда видишь, что ты не одна такая, а просто проходишь определенные естественные этапы на пути становления, то страх отпускает.

### **Отрину весь свой прошлый опыт, начну с нуля**

Многие приходят в коучинг после серьезного выгорания в профессии, которой посвятили десять, пятнадцать, двадцать лет. Такие люди бросаются в новый опыт, полностью отрицая предыдущую жизнь. Они самые яркие и яростные апологеты чистого коучинга. Отрицают свой предыдущий опыт и часто даже не знают, как его можно к коучингу «привязать».

На самом деле чистый коучинг продается значительно хуже, чем «пристегнутый» к какому-то твердому навыку, полученному в «прошлой» жизни.

Вот я, например, в «прошлой» жизни 20 лет занималась маркетингом, рекламой и PR. Это нельзя выкинуть или забыть в одночасье. Работая как бизнес-коуч с клиентом над построением или увеличением его бизнеса, я, конечно, уделяю маркетинговой составляющей чуть больше внимания, чем, например, финансовой или юридической. Также, работая с начинающими коучами, мне виднее возможное позиционирование человека с учетом его опыта и личных характеристик. Было бы странно это отрицать и отказываться от этого.

Но большинство новичков хотят выстроить карьеру в чистом поле, буквально с нуля.

Так, конечно, тоже можно. Но по опыту намного быстрее, эффективнее и действеннее выстраивать карьеру в коучинге на том фундаменте, который уже существует.

Например, в бизнес-коучинге очень ценится опыт руководства людьми и работы в бизнесе в качестве руководителя или даже владельца. Потому что сложно коучу, который пришел, скажем, из творческой среды или со школьной скамьи, понять всю глубину переживаний собственника бизнеса. А если ты сама была в этой шкуре, то и вопросы будут четче, глубже и в самую суть.

Поэтому я всегда рекомендую не откидывать прошлый опыт, а, наоборот, опираться на него. Например, одна моя клиентка – начинающий коуч, у нее за спиной длительная работа адвокатом, специализирующимся на разводах. Это ведь практически готовое позиционирование – коуч, который помогает пройти этап развода и отстроить свою новую жизнь в новом качестве свободного человека. Плюс ко всему она знакома со всеми, кто принимает участие в подобных процессах и кто может порекомендовать ее, как коуча. Это к тому, что не всегда наше продвижение должно проходить только в соцсетях. Оно может строиться и на базе прошлых связей.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.