

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра психологии личности
наименование кафедры

Проблемы межличностного взаимодействия при коучинге
наименование темы выпускной квалификационной работы бакалавра

АВТОРЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ БАКАЛАВРА

студента (ки) 5 курса 510 группы
направления 37.03.01 «Психология»

факультета психологии

Бажановой Ксении Александровны

Научный руководитель

Доцент, к.псих.наук

должность, уч. степень, уч.
звание

подпись, дата

А.Ф. Пантелеев

инициалы, фамилия

Зав. кафедрой

профессор, д. психол. н

должность, уч. степень, уч.
звание

подпись, дата

Е.В. Рягузова

инициалы, фамилия

Саратов 2022 г.

Введение. Межличностное взаимодействие – это то, с чем сталкивается человек каждый день и не единожды. Человек – социальное существо и поэтому очень важной частью межличностного взаимодействия является межличностное общение. Общение нельзя переоценить, т.к. это тот вид взаимодействия, который оказывает огромное влияние на всю жизнь каждого человека. Люди, успешно взаимодействующие с другими людьми, гораздо лучше находят «общий язык» с другими людьми, что естественным образом даёт больше ресурсов для любой сферы жизни. Если бы люди лучше умели взаимодействовать и общаться, то любые процессы протекали бы гораздо продуктивнее, быстрее, лучше и с большим положительным результатом. Описанные смыслы также описаны в книге «7 навыков высокоэффективных людей», которую написал Стивен Кови.

Как бы человек не хотел быть отделён от социума – это невозможно, и без патологических причин в этом нет смысла, поэтому живя в социуме человек может обладать знаниями и навыками, которые улучшат все его сферы.

По моему мнению четко наблюдается связь межличностного взаимодействия с коучингом по нескольким причинам. Первая – это то, что коуч, это тот человек, который благодаря своим навыкам, знаниям, умениям общаться, взаимодействовать может выполнить свою работу эффективно и прийти вместе с клиентом к выбранному результату клиента. Вторая – что коуч, обладая навыками межличностного взаимодействия может «научить», а точнее привести клиента к умению успешно взаимодействовать с другими людьми и с собой для достижения больших результатов.

Работа коуча состоит на 100% из межличностного взаимодействия с клиентом и т.к. обе стороны имеют свои личностные характеристики, то именно это заинтересовало нас для исследования. Ведь не все коучи могут работать со всеми клиентами, даже если все коучи имеют одну теоретическую базу. Логичным выводом является то, что есть ещё что-то, что выходит за рамки изученной теории коуча.

Именно поэтому у нас возник интерес о тех факторах, которые ещё влияют на выбор клиентом коуча. Ведь возможно клиент исходит из своих личностных характеристик и представлений по поводу личности и характеристик коуча.

Актуальность данного исследования обусловлена тем фактором, что клиенты, приходящие со своим запросом к коучу хотят решить свои задачи, проблемы и получить позитивный результат и при подборе коуча могут столкнуться с проблемой выбора и позже в процессе работы не прийти к результату, но каждый из сторон уже потратил ресурсы. А выявив свои критерии портрета коуча, клиент сможет быстрее и эффективнее выбрать себе коуча и работа с ним приведёт его к результату.

Целью данного исследования является – выявить взаимосвязь между представлением клиента о личности коуча и индивидуально психологическими особенностями клиента.

Исходя из поставленной цели были определены следующие задачи:

Теоретические задачи:

1. Провести обзор имеющихся в зарубежной и отечественной литературе направлений изучения межличностного взаимодействия и общения;
2. Провести анализ имеющихся в зарубежной и отечественной литературе исследований посвященных изучению коучинга;
3. Провести анализ отечественных и зарубежных исследований, посвященных изучению особенностей индивидуально психологических особенностей личности и методов их диагностики.

Эмпирические задачи:

1. Разработать схему эмпирического исследования представлений клиента о личности коуча и его индивидуально психологических особенностей;

2. Проанализировать данные по результатам диагностики представлений клиента о личности коуча и индивидуально психологических особенностей клиента;
3. Проверить предположение о том, что существует определённое представление клиента о личности коуча;
4. Проверить предположение о существовании взаимосвязи между показателями личности клиента и коуча.

Объект исследования – взаимосвязь между личностью клиента и личностью коуча.

Предмет исследования – межличностное взаимодействие в коучинге.

Общая гипотеза. Существует взаимосвязь между психологическими особенностями личности клиента и коуча, которая наиболее предпочтительна для клиента.

Частные гипотезы:

1. Существует значимое сходство между ответами испытуемых;
2. Существуют приоритетные характеристики коуча по мнению испытуемых;
3. Существуют менее приоритетные характеристики коуча по мнению испытуемых;
4. Существует взаимосвязь между представлениями о портрете коуча у испытуемых.

Методы исследования:

1. Авторская методика Бажановой К.А. и Пантелеева А.Ф. «Предпочтительный портрет коуча»;
2. Тест-опросник шкалы локуса контроля Дж. Роттера;
3. Тест-опросник А.В. Зверькова и Е.В. Эйдмана;

4. Методика «Мотивация к успеху» Т. Элерса.

База исследования. В исследовании приняли участие 70 человек, от 18 до 64 лет, 45 человек женского пола и 25 человек мужского пола. Исследование проводилась в период март – май 2022 года.

Надежность и достоверность результатов работы обеспечивается совокупностью используемых современных общетеоретических положений и методологических позиций; методологической обоснованностью и непротиворечивостью исходных теоретических положений исследования; применением, апробированных и валидизированных методик; репрезентативностью выборки испытуемых; количественным и качественным анализами результатов исследования, осуществленными с применением методов математической статистики.

Практическая значимость определяется тем, что полученные в ходе исследования данные дают представление о том, что существуют более приоритетные характеристики коуча для клиентов и также, что отсутствие взаимосвязи между характеристиками коуча и характеристиками испытуемых даёт нам основу для исследования эффективности межличностного взаимодействия только на опыте.

Научная новизна: разработана авторская методика, разработанная Бажановой К. А и Пантелеевым А.Ф. «Предпочтительный портрет коуча», дающая наглядную картину того, что именно клиент ожидает от личности коуча на самых ранних этапах и в процессе всего взаимодействия, с помощью неё возможно организовать весь процесс коучинга результативнее.

Объем и структура ВКР. Работа общим объемом 84 страницы состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы, включающего 51 источник и приложения. Выпускная квалификационная работа содержит 2 диаграммы и 1 таблицу. Главы имеют следующие назва-

ния: «Проблема межличностного взаимодействия при коучинге», «Эмпирическое исследование особенностей решения проблемы межличностного взаимодействия коуча и клиента».

Основное содержание работы.

Результаты проведенного теоретического исследования в главе 1 «Проблема межличностного взаимодействия при коучинге», включающего в себя анализ понятий межличностное взаимодействие и общение, коучинг, личность, факторы, влияющие на формирование и изменчивость личности.

Взаимодействие – это взаимосвязанный обмен действиями, организация взаимных действий людей, направленных на осуществление совместной деятельности.

Одной из самых известных среди них была теория социального действия (М. Вебер, Т. Парсонс и др.), которая в разных вариантах описывала индивидуальный акт действия, а также компоненты взаимодействия: людей, связь между ними, влияние друг на друга. Свою главную задачу она видела в поиске доминирующих факторов, побуждающих действия. Широкий контекст человеческой деятельности, по мнению его сторонников, является результатом единичных действий (элементарных актов), образующих системы действий.

Элементами поступка (единичного действия) являются деятель (тот, кто совершает действие); другой (тот, на кого направлено действие); нормы, согласно которым организовано взаимодействие; ценности, которых придерживается каждый из участников; ситуация, в которой происходит действие.

Общение так же, как деятельность, сознание, личность и ряд других категорий, не является предметом только психологического исследования. Поэтому с неизбежностью встает задача выявления специфически психологического аспекта этой категории (Ломов, 1999). При этом вопрос о связи общения с деятельностью является принципиальным. Генетической основой общения является материальная деятельность. Возникнув на ее основе, обще-

ние превращается в самостоятельный социальный фактор, особую социальную форму активности индивида, предметом которой являются отношения с другими людьми.

«Если главное — качество исполнения или обучение на опыте, то нужен коучинг. Если нет, можно обойтись при необходимости разговором»

Коучинг (англ., *coaching*) — метод консалтинга и тренинга, в процессе которого человек, называющийся «коуч», помогает обучающемуся достичь некой жизненной или профессиональной цели. В отличие от менторства, коучинг сфокусирован на достижении четко определенных целей вместо общего развития.

В широком смысле слово коучинг — это процесс, направленный на достижение поставленных целей в различных сферах деятельности человека.

Принципы действий коуча:

- изменение постоянно и неизбежно
- маленькие изменения приводят к большим изменениям;
- создание решений более эффективно, чем решение проблем;
- у всех игроков есть ресурсы для поиска и создания собственных решений

В формате коучинга большую роль играет личность.

«Личность» — это динамический и организованный набор характеристик, которыми обладает человек, который уникальным образом влияет на его окружение, познание, эмоции, мотивацию и поведение в различных ситуациях. Слово личность происходит от латинского *persona*, что означает «маска».

Хотя есть много способов думать о личности людей, Гордон Олпорт и другие «персонологи» утверждали, что лучше всего мы можем понять различия между людьми, поняв их личностные черты.

Черты личности отражают основные параметры, по которым люди различаются (Matthews, Deary, & Whiteman, 2003). По мнению специалистов по психологии черт, существует ограниченное количество этих измерений (таких как экстраверсия, добросовестность или доброжелательность), и каждый человек находится где-то в каждом измерении, а это означает, что он может быть низким, средним или высоким по какой-либо конкретной черте.

Выделяют три критерия, характеризующие черты личности: 1) постоянство, 2) стабильность и 3) индивидуальные различия.

В современном мире нет однозначного определения понятию «личность» и связано это со сложностью самого феномена личности. Любое имеющееся на данный момент определение достойно того, чтобы учитывать его при составлении наиболее объективного и полного.

Исходя из проведенного анализа трудов отечественных и зарубежных психологов, изучив представленные понятия, мы считаем, что важным фактором в коучинге является межличностное взаимодействие между коучем и клиентом. А важнейшим фактором межличностного взаимодействия являются личность и личностные характеристики, которые являются первопричинами и условиями эффективного межличностного взаимодействия.

Проведенное эмпирическое исследование, описанное в главе 2 «Эмпирическое исследование особенностей решения проблемы межличностного взаимодействия коуча и клиента» позволило нам выявить предпочитаемые характеристики коуча, характеристики испытуемых, которые оценивали характеристики коуча, определить их направленность и установить взаимосвязь между ними.

Наше исследование дает данные, о том, что взаимосвязь не выявлена между ожидаемыми клиентом особенностями личности коуча и особенностями личности испытуемого, по тому, что причина в отсутствии реального взаимодействия с коучем, которое позволило бы оценить приемлемость коуча для клиента не по представлению, а по реальному взаимодействию. Вывод - представление клиента о желаемом коуче становится адекватным после реального взаимодействия и можно предположить, что оно формируется в ходе этого взаимодействия.

Выборку составили 70 человек, от 18 до 64 лет, 45 человек женского пола и 25 человек мужского пола. Исследование проводилась в период март – май 2022 года.

Среди методов эмпирического исследования использовались:

1. Авторская методика Бажановой К.А. и Пантелеева А.Ф. «Предпочтительный портрет коуча»;
2. Тест-опросник шкалы локуса контроля Дж. Роттера;
3. Тест-опросник А.В. Зверькова и Е.В. Эйдмана;
4. Методика «Мотивация к успеху» Т. Элерса.

Для обработки полученных результатов использован метод математической статистики: корреляционный анализ (корреляция Спирмена).

Выбор психодиагностического инструментария осуществлялся в соответствии с поставленными задачами исследования и требованиями валидности, надёжности и адаптации используемых методик.

В ходе проведенного эмпирического исследования были получены данные, частично подтверждающие рабочую гипотезу. Основные выводы по результатам эмпирического исследования заключаются в следующем:

1. Существует значимое сходство между ответами испытуемых – гипотеза подтвердилась, это отражено на «Диаграмма 1. Взаимосвязь между ответами испытуемых».
2. Существуют приоритетные характеристики коуча по мнению испытуемых – гипотеза подтвердилась, это отражено на «Диаграмма 2. Распределение предпочтительных характеристик коуча.»
3. Существуют менее приоритетные характеристики коуча по мнению испытуемых – гипотеза подтвердилась, это отражено на «Диаграмма 2. Распределение предпочтительных характеристик коуча.»
4. Существует взаимосвязь между представлениями о портрете коуча у испытуемых – гипотеза не подтвердилась

Заключение.

Коучинг – это новое направление, которое требует больше исследований, информативности, понимания и практики. Люди относятся не доверчиво ко всему новому, именно поэтому нужно больше исследований, основанных на реальной практике и результатах, соответственно.

Люди обращаются к коучу за изменением своей жизни, а это невозможно без изменения личности обратившегося. Хотя краткосрочное целенаправленное изменение личности систематически не изучалось в контексте коучинга, соответствующая литература предполагает, что это возможно и желательно в контексте индивидуального коучинга. В этом исследовании было высказано предположение, что коучинг дает возможность расширить существующую практику позитивным образом, предоставляя объединяющую основу и фокусируясь на (и объективно оценивая) более устойчивых изменениях черт/аспектов.

Отсутствие исследований, непосредственно изучающих этот вопрос, подтверждает необходимость проведения исследований для: (а) разработки ресурсов, основанных на практическом опыте коучинга, предназначенных

для содействия изменению личности; (б) установления того, как коучинг может способствовать продвижению клиента к целям; и (в) выяснения того, какие факторы влияют на эффективную работу, и как она может наилучшим образом быть управляема в контексте коучинга. Кроме того, было бы полезно изучить, как именно происходят изменения личности, сроки таких изменений в течение серии сессий коучинга, сохраняются ли они после периода коучинга и какое оказывают влияние в целом на жизнь человека.

Дальнейшее развитие литературы в этих областях дает возможность коучингу приносить пользу как отдельным людям во всех сферах жизни, так и обществу в целом за счет (например, снижения затрат на здравоохранение). С точки зрения коучинга, такие исследования продвинули бы эту сферу деятельности на новый уровень (т.е. целенаправленное изменение личности с помощью эффективного межличностного взаимодействия).