

THE DEVELOPMENT PROBLEM OF COACHING IN RUSSIAN MANAGEMENT

Rossolov S. (Russian Federation)

*Rossolov Sergey – master student,
DEPARTMENT OF LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT, DEPARTMENT OF TRADE AND
CUSTOMS,
SAINT-PETERSBURG STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS, ST. PETERSBURG*

Abstract: *the article deals with the concept of coaching, its strengths, the structure of the organization of the process, indicates by its guidelines and the necessity of its application in modern management. Particular attention is paid to the problems of formation and development of coaching in the management of the Russian Federation. Author of the article suggests solutions to the identified problems and predicts the near future of coaching market in Russia, its possible metamorphosis for several years.*

Keywords: *coaching, Russian management, professional and personal trainings, management tools.*

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ КОУЧИНГА В РОССИЙСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Россолов С. Ю. (Российская Федерация)

*Россолов Сергей Юрьевич - магистрант,
кафедра логистики и управления цепями поставок, факультет торгового и таможенного дела,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург*

Аннотация: *в статье раскрывается понятие коучинга, его сильные стороны, структура организации данного процесса, обозначаются его основные направления и обосновывается необходимость применения его в современном менеджменте. Особое внимание в статье уделяется проблематике становления и развития коучинга в менеджменте Российской Федерации. Автором статьи предложены пути решения обозначенных проблем, а также спрогнозировано ближайшее будущее рынка коучинга в России, его возможные метаморфозы в течение нескольких лет.*

Ключевые слова: *коучинг, российский менеджмент, профессиональные и личностные тренинги, инструменты управления.*

В настоящее время способствовать эффективному развитию менеджмента не только за рубежом, но и в России позволяет такой бизнес-инструмент, как коучинг. Коучинг позволяет наиболее полно раскрыть собственный потенциал и достичь высшей результативности не только своего бизнеса, но и жизни.

Международная Академия Коучинга (ICF) определяет коучинг следующим образом: «Коучинг (coaching) — это непрерывное сотрудничество, которое помогает клиентам достигать реальных результатов в своей личной и профессиональной жизни» [1, с. 24]. Вместе с тем, это технология развития способностей человека, эффективная помощь в достижении целей профессиональной деятельности, набор техники постановки «сильных» вопросов, дающих возможность подвести человека к адекватному решению, принять ответственность за свой выбор, действия и переживания. Практическое применение коучинга осуществляется посредством методики индивидуального психологического тренинга, социально-психологического консультирования и наставничества опытных специалистов над молодыми. Основная цель коуча (тренера-наставника) — направить клиента на достижение эффективных результатов деятельности, помочь ему самостоятельно принимать решения в проблемных моментах. Выделяют две преобладающие области коучинговой практики: персональный коучинг жизненных решений (life coaching) и коучинг в бизнес-контексте (business coaching, corporate coaching, executive coaching) [2, с. 168]. Широкое распространение получили следующие виды специализации областей коучинга: карьерный, спортивный, семейный, бизнес-коучинг для предпринимателей, карьерный коучинг, спортивный, коучинг для родителей и др. В современных условиях коучинг только будет набирать силу, поскольку успех в жизни все больше зависит от самого человека, от его умения находить собственные варианты успеха и карьерного роста. Именно по этой причине проблематика коучинга привлекает к себе внимание исследователей различных сфер – экономистов и специалистов по менеджменту, психологов и

философов. Рассмотрим подробнее проблемы, с которыми сталкивается процесс становления коучинга в Российской действительности.

Одна из основных проблем, препятствующих качественному развитию рынка услуг коучинга в России – это прямая зависимость начинающих процессов развития в той или иной области от государственного регулирования: активность данного процесса будет оставаться на низком уровне, пока не обретет поддержку со стороны государства. На данный момент коучинг финансируется преимущественно за счет средств частного сектора [3, с. 18].

Еще одна проблема российского коучинга – недостаток грамотных специалистов. На сегодняшний день на нашем рынке нет общепризнанной модели профессиональных компетенций специалистов по коучингу. Обучение менеджеров основам коучинга на курсах осуществляется в течение трех-семи дней. Кроме того, большинство школ коучинга принимает на семинары и выдает сертификаты всем желающим.

Как форма индивидуального наставничества, коучинг часто недооценивается. Основной причиной такого недоверия со стороны руководителей компаний является непрозрачность системы. Топ-менеджеры не всегда до конца понимают, что с помощью коучинга действительно можно достичь весомых и серьезных результатов, не видят выгод от его применения. В результате коучинг в России не пользуется общепризнанным доверием.

У российских предприятий остается нерешенной такая серьезная проблема, как сертификация. Международная Академия Коучинга является всемирной профессиональной организацией, которая сертифицирует бизнес-коучей. В России лишь немногие компании и отдельные специалисты прошли сертификацию в ней.

Итак, коучинг является одним из инновационных инструментов управления персоналом и компанией в целом. Неоспоримо, что коучинг занимает весомую долю в управленческом процессе, но нельзя сводить весь менеджмент к управлению в стиле «коучинг». Необходимо вначале дорасти до коучинга и руководящей, и исполнительской системам, а также решить проблему качества и сертификации подготовки профессиональных коуч-менеджеров, ибо количество специалистов по коучингу, желающих работать на рынке в России, превышает спрос на их услуги.

Что касается прогнозов на ближайшие пару лет, то диапазон роста рынка коучинга в России по оценкам ключевых экспертов может составить от 80 до 200%. Рынок коучинга в России будет становиться все более дифференцированным по направлениям и по запросам целевых аудиторий. Однако, средняя стоимость коуч-услуг будет снижена (относительно стоимости денег). В эксклюзивных направлениях, напротив, стоимость услуг профессиональных коучей повысится.

С точки зрения структуры рынка коучинга в России продолжит происходить дальнейшая сегментация и разделение рынка между ведущими школами и сообществами. Широкое распространение получат также дистанционные и онлайн-продукты.

Список литературы / References

1. *Егорова Е. В.* Коучинг как инструмент менеджмента в России: становление и проблемы развития // Научное сообщество студентов XXI столетия, 2015. С. 24-26.
2. *Уитмор Дж.* Коучинг высокой эффективности. / Пер. с англ. М.: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. 168 с.
3. *Кларин М. В.* Коуч: ценности и смыслы новой профессии / Журнал «Ценности и смыслы», 2014. № 2 (30). 18 с.

Список литературы на английском языке / References in English

1. *Egorova E. V.* Coaching as a management tool in Russia: formation and development problems // Scientific community of students of XXI century, 2015. P. 24-26.
2. *Whitmore J.* Coaching high efficiency. / Transl. from English. М.: International Academy of Corporate Management and Business, 2005. - 168 p.
3. *Klarin M. V.* Coach: values and meanings of a new profession / Magazine "value and meaning", 2014. № 2 (30). 18 p.