



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«ОСНОВИ КОУЧИНГУ»

Ступінь вищої освіти	Бакалавр
Освітньо-професійна програма	«Психологія»
Факультет	Педагогічний
Кафедра	Психології
Семестр	2
Кількість кредитів	5
Мова викладання	українська

Викладач	к.психол.н., доц. Іванюта Ольга Володимирівна
Контактна інформація	olgapractice@ukr.net

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ДИСЦИПЛІНУ

Анотація	Навчальна дисципліна «Основи коучингу» буде корисна майбутнім психологам, які прагнуть оволодіти категоріально-термінологічним апаратом, видами, складовими успішного коучингу в бізнес-сфері. Дисципліна дає можливість засвоїти основні вимоги до професійної освіти та професійної кваліфікації коуча за європейськими стандартами. При викладанні дисципліни активно застосовуються ситуаційні завдання, кейси, тренінгові вправи, ділові ігри, презентації тощо.
Мета та цілі	Вивчення цієї дисципліни дає можливість студенту розвивати професійне мислення, надавати допомогу в осмисленні ключових явищ коучинга в бізнес-сфері. Ознайомити студентів із основними положеннями психології коучингу як галузі організаційної психології, показати можливості використання коучингу / наставництва у психологічній практиці, формувати уміння та навички створення та реалізації коучингових програм, оцінювати їх успішність. Знання, здобуті при вивченні курсу є підґрунтям для подальшої поглибленої фахової спеціалізації практичних психологів.
Результати навчання	Аналітично мислити, бути проникливим та об'єктивним, прагнути до наукових пошуків оптимальних рішень і творчої взаємодії із командами. Застосовувати нові технології та інновації в усіх сферах професійної діяльності. Засвоїти нові напрями особистісної реалізації. Розвинути коучингову майстерність.
Soft skills: соціально-психологічні аспекти професійної компетентності, що відповідають заявленим цілям програми	Навички комунікації, лідерства, здатність брати на себе відповідальність і працювати в критичних умовах, вміння полагоджувати конфлікти, працювати в команді, здатність логічно і системно мислити, креативність, толерантність до невизначеності, управління командою.

СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

Тема	План, короткі тези	Завдання
1. Коучинг в системі управління персоналом	Сутність та основні поняття коучингу. Сутність та особливості коучингу в управлінні персоналом. Категоріальний апарат коучингу. Рівні коучів згідно зі стандартами ICF	Експрес опитування, складання термінологічного словника. Підготовка презентації «Різновиди коучингу в діяльності підприємства»
2. Комунікація в коучингу	Вербальні та невербальні комунікативні техніки в коучингу. Характеристика моделі коучингу SUCCESS	Експрес опитування, складання термінологічного словника. Опрацювання ефективних / неефективних комунікативних технік коучингу
3. Старт роботи з клієнтом	Перша зустріч з клієнтом. Формулювання запиту. Первинне інтерв'ю з клієнтом	Експрес опитування, складання термінологічного словника. Види первинного інтерв'ю (доповідь / презентація)
4. Ключові інструменти коуча	Вимоги до особистості коуча у вимірі професійних стандартів ICF. Відприцювання швидкості реакції на проблемну ситуацію на підприємстві. Стресостійкість коуча.	Експрес опитування, складання термінологічного словника. Підготовка презентації «Тайм-менеджмент в коучингу»
5. Психотехнології роботи з клієнтом	Етапи коучингового процесу. Структура коуч-сесії. Види коуч-сесій. Методи оцінки коучингових програм	Експрес опитування, складання термінологічного словника. Підготовка доповіді «Матриця потенціалу»
6. Командний та груповий коучинг	Індивідуальний та командний коучинг. Контракт з командою на сесію. Методи управління групою динамікою. Оцінка ефективного командного коучингу	Експрес опитування, складання термінологічного словника. Аналіз коучингових програм
7. Побудова успішної коучингової практики	Сутність супервізорства в бізнесі. Програми розвитку коучингової майстерності. Робота із контрперенесенням. Сутність та складові професійного / емоційного вигорання коучів	Експрес опитування, складання термінологічного словника. «Піраміда зрілості»

1. Парслоу Э. Коучинг в обучении. Практические методы и техники / Э. Парслоу, М. Рэй. — СПб. : Питер, 2003. — 204 с.
2. Сمارт Дж. К. Коучинг / Дж. К. Смарт. — СПб. : Нева, 2004. — 192 с.
3. Томашек Н. Системный коучинг. Целеориентированный подход в консультировании / Н. Томашек ; пер. с нем. — Х. : Гуманитарный центр, 2008. — 176 с.
4. Уитмор Д. Коучинг высокой эффективности / Д. Уитмор ; пер. с англ. — М. : Междунар. акад. корпоратив. управления и бизнеса, 2005. — 168 с.
5. Hawkins P. Coaching, Mentoring and Organizational Consultancy / P. Hawkins, N. Smith, 2007. — 368 p.
6. Stone F. M. Coaching, Counseling & Mentoring : How to Choose & Use the Right Technique to Boost Employee Performance / F. M. Stone. — AMACOM, 2007. — 135 p.
7. Гибнер Я. М. Коучинг как инструмент эффективного обучения и развития персонала / Я. М. Гибнер // Молодой ученый. — 2011. — № 8. — Т.1. — С. 121–124.
8. Ненашев Д. В. Коучинг как эффективная технология формирования эмоциональной компетентности будущих менеджеров : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук / Ненашев Д. В. — М., 2009. — 24 с.
9. Прайор Р. Коучинг – это просто / Р. Прайор, М. Лейблинг. — СПб. : Питер, 2005. — 144 с.
10. Самольянов О. Инструменты коучинга [Электронный ресурс] / О. Самольянов. — Режим доступа : <http://www.bcoach.ru>.
11. Шекшня С. Как эффективно управлять свободными людьми: Коучинг / С. Шекшня. — 2-е изд. — М. : Альпина Паблишерз, 2011. — 206 с.
12. Гурієвська В. Коучинг як прикладна технологія державного управління / В. Гурієвська // Вісник Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. — 2011. — Вип. 1. — С. 32–39. — Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/jpdf/Vnadu_2011_1_6.pdf.
13. Жуковська В. М. Партнерський потенціал у забезпеченні професійного розвитку персоналу підприємств торгівлі / В. М. Жуковська // Економіка Крима. — Симферополь. — 2011. — № 2 (35). — С. 235–239.
14. Жуковська В. М. Система оцінки та напрями підвищення ефективності управління персоналом / В. М. Жуковська // Вісник Донець. держ. ун-ту економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Вип. 4. — Ч.1. — Донецьк : ДонДУЕТ, 2009. — С. 101–111.
15. Лев Н. Ю. Моделі коучингу: характеристика та особливості застосування / Н. Ю. Лев, Р. Д. Бала // Вісник Нац. ун-ту "Львів. політехніка" : зб. наук. пр. — 2012. — № 727. — С. 76–81.
16. Логвиновський Є. І. Функціональна та змістовна сутність коучингу на підприємстві / Є. І. Логвиновський // Європ. вектор екон. розвитку : зб. наук. пр. — 2012. — № 2 (13). — С. 297–301.

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Загальна політика	Здобувач освіти зобов'язаний відвідувати всі заняття згідно розкладу, не спізнюватися. Дотримуватися етики поведінки. Працювати з навчальною літературою, з літературою на електронних носіях і в Інтернеті. При пропуску лекційних занять проводиться усна співбесіда за темою. Відпрацьовувати практичні заняття. Виконати індивідуальне завдання.
Політика щодо дедлайнів та перескладання	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку.
Політика щодо академічної	Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 20%.

доброчесності Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування.

ОЦІНЮВАННЯ

Нарахування балів

Види оцінювання	Бали
Змістовий модуль 1 (теми 1-7)	20
Самостійна робота над курсом	20
Індивідуальна науково-дослідна робота	20
Підсумковий контроль (теми 1-7)– іспит	40

Розподіл балів для оцінювання успішності студентів

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни