МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ИВАНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Шуйский филиал ИвГУ

Кафедра математики, информатики и методики обучения

ОДОБРЕНО:

Руководитель ОП

_____ Ю.С. Нанакина
(подпись)

«24» февраля 2026 г.

Рабочая программа дисциплины

ОСНОВЫ КОУЧИНГА И ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС-ТРЕНИНГА

Уровень высшего образования:	бакалавриат
Квалификация выпускника:	бакалавр
Направление подготовки:	44.03.01 Педагогическое образование
Направленность (профиль) образовательной программы:	Экономическое образование и предпринимательство

Шуя

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Основы коучинга и технологии бизнес-тренинга» являются формирование у студентов знаний о технологиях коучинга в предпринимательстве, способствующих обеспечению подготовки конкурентоспособных педагогических кадров, обладающих высоким уровнем сформированности профессиональных компетенций в области педагогической деятельности с дополнительными компетенциями в сфере управления предпринимательством, а также осуществление практической подготовки обучающихся посредством выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью и направленных на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенций по профилю образовательной программы.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Основы коучинга и технологии бизнес-тренинга» является факультативной дисциплиной.

Успешное освоение данной дисциплины будет способствовать расширению и дополнению знаний по изучаемым дисциплинам.

Студент, приступающий к изучению данной дисциплины, должен:

Знать:

- сущность и механизм действия основных экономических законов в экономике, предпринимательстве, психологии бизнеса, мировых тенденций в области экономики и бизнеса, а также основные принципы и методы функционирования экономики предприятия и отрасли;
- методы анализа экономических процессов и явлений на рынке и в отрасли, а так же на мировом уровне;
- особенности поведения субъектов экономики в различных рыночных структурах и видах конкуренции, а также в предпринимательской деятельности;
- основные тенденции и практику применения в хозяйственной деятельности субъектов экономики основ управления и маркетинга в области предпринимательства.

Уметь:

- анализировать актуальные вопросы экономики, маркетинга и менеджмента, психологии бизнеса, функционирования отраслевых рынков и мировых тенденций экономики и бизнеса;
- проводить исследование конкретных экономических показателей, построение графиков, отражающих динамику развития экономических процессов путем математических и аналитических методов исследования, статистики и бизнес-аналитики;
- выявлять причинно-следственные, функциональные, иерархические и другие связи социально-экономических объектов и процессов в области предпринимательства.

Владеть:

- навыками анализа и прогноза социально-экономических явлений и процессов макро и микроуровня с учетом специфики отрасли и сферы бизнеса;
- владение базовым понятийным аппаратом экономических наук, изучаемых на предыдущем курсе.

Дисциплина «Основы коучинга и технологии бизнес-тренинга» способствует подготовке обучающегося к профессиональной деятельности в области предпринимательства: обучение, воспитание, развитие, просвещение, образовательные системы как в системе общего среднего профессионального и дополнительного образования в соответствии с требованиями профессиональных стандартов.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

3.1. Компетенции, формированию которых способствует данная дисциплина

При реализации дисциплины формируются следующие компетенции в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению подготовки:

а) универсальные компетенция (УК) и индикаторы их достижения:

Наименование категории (группы) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции
Коммуникация	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном (ых) языке (ах)	УК-4.1. Использует различные формы, виды устной и письменной коммуникации на русском и иностранном (ых) языке (ах). УК-4.2. Свободно воспринимает, анализирует и критически оценивает устную и письменную деловую информацию на русском и иностранном (ых) языке (ах). УК-4.3. Владеет системой норм русского литературного языка и нормами иностранного (ых) языка (ов). УК-4.4. Использует языковые средства для достижения профессиональных целей на русском и иностранном (ых) языке (ах). УК-4.5. Выстраивает стратегию устного и письменного общения на русском и иностранном (ых) языке (ах)в рамках межличностного и межкультурного общения.

б) общепрофессиональные компетенции (ОПК) и индикаторы их достижения: -

в) профессиональные компетенции (ПК) и индикаторы их достижения:

Код и наименование профессиональной компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции	Основание (ПС, анализ опыта)
Тип задач профессиональной деятельности: педагогический		
ПК-4. Способен определять собственную позицию относительно дискуссионных проблем предметной области (в соответствии с профилем и уровнем обучения)	ПК-4.1. Проявляет мировоззренческую рефлексию при анализе проблем и тенденций в области экономики и предпринимательства. ПК-4.2. Проявляет способность аргументированно, логически верно и ясно выражать свою позицию по обсуждаемым дискуссионным проблемам в сочетании с готовностью к конструктивному диалогу и	Профессиональный стандарт 01.001 «Педагог (педагогическая деятельность в сфере дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего образования)

	толерантному восприятию иных точек зрения. ПК-4.3. Выделяет концептуальную основу дискуссий в области экономики и предпринимательства, соотносит с нею свои мировоззренческие установки, гражданскую позицию и социальную мотивацию.	(воспитатель, учитель)» Профессиональный стандарт 01.015 «Педагог профессионального обучения, среднего профессионального образования»
Тип задач профессиональной деятельности: проектный		
ПК-6. Способен проектировать индивидуальные образовательные маршруты обучающихся по преподаваемым учебным предметам	ПК-6.1. Разрабатывает индивидуально ориентированные учебные материалы по экономике и предпринимательству с учетом индивидуальных особенностей обучающихся, их особых образовательных потребностей. ПК-6.2. Проектирует и проводит индивидуальные и групповые занятия по экономике и предпринимательству для обучающихся с особыми образовательными потребностями и возможностями. ПК-6.3. Проектирует индивидуальные образовательные модели урочной и внеурочной деятельности по экономике и предпринимательству с ориентацией на достижение личностных результатов. ПК-6.4. Использует различные средства оценивания индивидуальных достижений обучающихся при изучении экономики и предпринимательства.	Профессиональный стандарт 01.003 «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» Профессиональный стандарт 01.015 «Педагог профессионального обучения, среднего профессионального образования» Профессиональный стандарт 01.003 «Педагог дополнительного образования детей и взрослых»

3.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с формируемыми компетенциями

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

– основные нормы русского и иностранного (-ых) языков в области устной и письменной речи (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));

– основные различия лингвистических систем русского и иностранного (-ых) языков (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));

– основные особенности слушания, чтения, говорения и письма как видов речевой деятельности (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));

– основные модели речевого поведения (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));

– основы речевых жанров, актуальных для учебно-научного общения (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));

– сущность речевого воздействия, его виды, формы и средства (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));

– основные средства создания вербальных и невербальных текстов в различных ситуациях личного и профессионально значимого общения (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));

– важнейшие дискуссионные проблемы в научном освоении экономики и предпринимательства (ПК-4 (индикаторы 1,2,3));
– принципы научной проверки гипотез в научной среде (ПК-4 (индикаторы 1,2,3));
– актуальные содержательные направления индивидуально ориентированных учебных материалов с учётом индивидуальных особенностей обучающихся, их особых образовательных потребностей (ПК-6 (индикаторы 1,2,3,4));
– особенности проектирования и проведения индивидуальных и групповых занятий для обучающихся с особыми образовательными потребностями и возможностями (ПК-6 (индикаторы 1,2,3,4));
– средства оценивания индивидуальных достижений обучающихся (ПК-6 (индикаторы 1,2,3,4)).

Уметь:
– реализовывать различные виды речевой деятельности в учебно-научном общении на русском и иностранном (-ых) языках (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));
– вести диалог на русском и иностранном (-ых) языках (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));
– осуществлять эффективную межличностную коммуникацию в устной и письменной формах на русском и иностранном (-ых) языках (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));
– создавать и редактировать тексты основных жанров деловой речи (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5)).
– работать с технической и специальной литературой (ПК-4 (индикаторы 1,2,3));
– выражать свою позицию по обсуждаемым дискуссионным проблемам (ПК-4 (индикаторы 1,2,3));
– воспринимать иные точки зрения по обсуждаемым дискуссионным проблемам (ПК-4 (индикаторы 1,2,3)).
– разрабатывать индивидуально ориентированные учебные материалы (ПК-6 (индикаторы 1,2,3,4));
– проектировать и проводить индивидуальные и групповые занятия для учащихся с особыми образовательными потребностями и возможностями (ПК-6 (индикаторы 1,2,3,4));
– проектировать индивидуальные образовательные модели урочной и внеурочной деятельности с ориентацией на достижение личностных результатов (ПК-6 (индикаторы 1,2,3,4)).

Владеть:
– различными видами и приемами слушания, чтения, говорения и письма (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));
– навыками коммуникации в иноязычной среде (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));
– приемами создания устных и письменных текстов различных жанров в процессе учебно-научного общения (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));
– мастерством публичных выступлений в учебно-научных ситуациях общения (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));
– способами решения коммуникативных и речевых задач в конкретной ситуации общения (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));
– техниками и приемами коммуникации в условиях межкультурного разнообразия (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));
– языковыми средствами для достижения профессиональных целей на русском и иностранном (-ых) языках (УК-4 (индикаторы 1,2,3,4,5));
– методами проверки научных гипотез (ПК-4 (индикаторы 1,2,3));
– механизмами оценки применимости научных положений в прикладных областях (ПК-4 (индикаторы 1,2,3));

– навыками решения спорных и противоречивых проблем в области экономики и предпринимательства (ПК-4 (индикаторы 1,2,3));
– технологиями проектирования и проведения индивидуальных и групповых занятий для обучающихся с особыми образовательными потребностями и возможностями (ПК-6 (индикаторы 1,2,3,4));
– средствами оценивания индивидуальных достижений обучающихся (ПК-6 (индикаторы 1,2,3,4)).

4. Объем и содержание дисциплины

Очная форма обучения

Объем дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 час.)

Практическая подготовка – 40 ч.

Заочная форма обучения

Объем дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 час.)

Практическая подготовка – 28 ч.

4.1. Содержание дисциплины по разделам (темам), соотнесенное с видами и объемом учебных занятий

Очная форма обучения

Объем иной контактной работы обучающегося по дисциплине указан в учебном плане образовательной программы.

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Семестр	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и объем (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости Формы промежуточной аттестации
			Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа обучающегося	
				Лаб.	Пр.		
1	Сущность и происхождение коучинга	7	2	-	1	2	Выполнение практических заданий по теме, индивидуальное задание, сообщение
2	Философия коучинга	7	2	-	1	4	Выполнение практических заданий по теме, реферат
3	Методология коучинга	7	2	-	2 ПП	6	Выполнение практических заданий по теме, эссе
4	Теории и модели процесса коучинга	7	2	-	2 ПП	6	Выполнение практических заданий по теме
5	Виды коучинга	7	2 ПП	-	2 ПП	6 ПП	Выполнение практических

							заданий по теме, сообщение, индивидуальное задание
6	Структура коучинговой сессии	7	2 ПП	-	2	6 ПП	Выполнение практических заданий по теме
7	Основные техники в коучинге	7	2 ПП	-	2 ПП	6 ПП	Выполнение практических заданий по теме, индивидуальное задание. ТК 1
8	Подведение итогов и оценка эффективности коучинговой сессии	7	2ПП	-	2	6 ПП	Выполнение практических заданий по теме. ТК 2
Итого			16	-	14	42	Зачет

Заочная форма обучения

Объем иной контактной работы обучающегося по дисциплине указан в учебном плане образовательной программы.

№ п/п	**Раздел (тема) дисциплины**	**Курс**	**Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и объем (в часах)**				**Формы текущего контроля успеваемости Формы промежуточной аттестации**
			Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа обучающегося	
				Лаб.	Пр.		
1	Сущность и происхождение коучинга	5		-	-	8	Выполнение практических заданий по теме, индивидуальное задание, сообщение
2	Философия коучинга	5	-	-	-	8	Выполнение практических заданий по теме, реферат
3	Методология коучинга	5	-	-	-	8	Выполнение практических заданий по теме,

							эссе
4	Теории и модели процесса коучинга.	5	-	-	-	8	Выполнение практических заданий по теме
5	Виды коучинга	5	1 ПП	-	-	8	Выполнение практических заданий по теме, сообщение, индивидуальное задание
6	Структура коучинговой сессии	5		-	1ПП	8 ПП	Выполнение практических заданий по теме. Конспектирование
7	Основные техники в коучинге	5	1 ПП	-	-	8 ПП	Выполнение практических заданий по теме, индивидуальное задание
8	Подведение итогов и оценка эффективности коучинговой сессии	5	-	-	1ПП	8 ПП	Выполнение практических заданий по теме. Контрольная работа
Всего			2	-	2	64	Зачет

4.2. Развернутое описание содержания учебного материала по разделам (темам)

Тема 1: Сущность и происхождение коучинга.

Понятие коучинга. Коучинг как сфера деятельности. Как работают коучинг и коуч? Основные принципы коучинга. История становления и развития коучинга. Психотерапия, консалтинг и коучинг: сходство и различие. История происхождения термина.

Основоположники коучинга и их принципы: Принципы Милтона Эриксона, Тимоти Голви, Джона Уитмора, Томаса Дж. Леонарда.

Тема 2: Философия коучинга.

Задачи коучинга. Функции коуча. Образ человека в коучинге. Преимущества коучинга как вида психологической помощи. Элементы коучинга: личность коуча, личность ведомого, организационно культурная среда, технология коучинга, соотношение между ними.

Миссия коучинга. Элементы коучинга: личность коуча, личность ведомого, организационно культурная среда, технология коучинга, соотношение между ними. Принципы коучинга. Принципы позитивности, включенности, совместности успеха, активности и ответственности, творчества, осознания личных ресурсов, системности.

Тема 3: Методология коучинга.

Теории и модели процесса коучинга. Модель коучинга класса ICM. Модель GROW. Трансформационный коучинг. Модель Score. Колесо баланса. Коучинговая модель IMULL.

Тема 4. Теории и модели коучинга.

Теория самодетерминации Э. Деси и Р. Райана. Модели счастья и концепции субъективного благополучия М. Селигмана, Э. Динера, К. Шелдона, С. Любомирски, концепция психологического благополучия К. Рифф. Теория потока М. Чиксентмихайи. Концепция оптимизма М. Селигмана. Теория позитивных эмоций Б. Фредриксон. Когнитивная концепция надежды Ч. Снайдера. Теория сохранения ресурсов С. Хобфолла. Модель самосогласованных целей К. Шелдона. Концепция сильных сторон К. Петерсона и М. Селигмана и аналогичная концепция Д. Клифтона и Э. Андерсена. Концепция личностного потенциала Д.А. Леонтьева. Теория самоэффективности А. Бандуры.

Тема 5: Виды коучинга.

Индивидуальный, групповой (командный), организационный коучинг. Оперативный, тактический и стратегический коучинг. Классификация коучинга по области применения. Другие классификации коучинга.

Тема 6: Структура коучинговой сессии

Этапы коучинга: различные модели. Этапы коучинга по М.Б. О'Нил: заключение контракта, планирование деятельности, коучинг по ходу деятельности, подведение итогов. Алгоритм коучинговой сессии.

Формулировка целей коучинговой сессии. Уровни целей. Определяющие цели, цели рабочего процесса, цели человеческих отношений, личные цели. Структурирование процесса коучинга по уровням целей. Измерение результатов цели. Ориентация клиента на принятие ответственности.

Работа с сопротивлением в коучинге. Виды подстроек в коучинге. Особенности ведения расспроса в коучинге. Типы вопросов. Ведение клиента с помощью вопросов. Исследование ситуаций и препятствий на пути достижения цели.

Тема 7: Основные техники в коучинге

Основные техники в коучинге. Схема «GROW» и ее развитие. Применение схемы SMART. Работа с «Логическими уровнями». Четыре стадии достижения цели. Шкалирование и китайское меню – как методы в коучинге. Формула Бекхарда. Противостояние страхам в коучинге. Работа с метафорой в коучинге. Техника Уолта Диснея «Мечтатель, реалист, критик» Использование техник эмпатического и рефлексивного слушания на различных этапах коучинга. Приемы операционализации, конфронтации, неотсроченной обратной связи.

Тема 8: Подведение итогов и оценка эффективности коучинговой сессии

Фаза подведения итогов. Соотнесение результатов с целями. Формирование плана дальнейших шагов. Подведение итогов коучинга с «трудными» клиентами. Критерии эффективности коучинга. Процедура оценки эффективности. Оценка достижений целей коучинга. Оценка эффективности коуча. Обратная связь в процессе коучинга и при его завершении. Анализ сильных и слабых сторон.

5. Образовательные технологии, в том числе перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Образовательные технологии: проблемного обучения, технология развития критического мышления, рейтинговая.

При реализации различных видов учебной работы предусматривается использование активных и интерактивных форм занятий: разбор практико-ориентированных заданий, рейтинговая система, технология развития критического мышления.

Учебная работа проводится в форме дискуссий, групповой работы, решением ситуационных задач и другими.

Для достижения планируемых результатов освоения дисциплины используются следующие образовательные технологии:

1. Информационно-развивающие технологии с использованием использование мультимедийного оборудования при проведении занятий.
2. Развивающие проблемно-ориентированные технологии: работа в команде, междисциплинарное обучение, обучение на основе опыта и другие.
3. Личностно ориентированные технологии обучения: консультации; «индивидуальное обучение»; опережающая самостоятельная работа; изучение студентами нового материала до его изложения преподавателем на лекции и других аудиторных занятиях; подготовка к докладам на студенческих конференциях.

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине: мультимедиа технологии; интерактивная доска, технологии смешанного обучения; интерактивные информационные технологии, поисковые системы.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа нацелена на изучение исследований и источников по теоретическим материалам дисциплины, подготовку к семинарским занятиям, конспектирование учебного материала, научных статей, написание рефератов, выполнение индивидуальных заданий, проработку лекционного материала, выполнение контрольной работы, подготовку к текущему контролю, промежуточному контролю.

Практические занятия строятся в форме обсуждения теоретического материала по плану и вопросам к теме, а также материалов, изученных студентами самостоятельно. Задача семинарских занятий – отработать теоретические знания на практике, поэтому программа занятий нацелена на отработку и формирование профессиональных навыков, которые студенты могут применять на практике.

Виды самостоятельной работы студентов:

1) Подготовка и защита реферата по предложенной теме.
2) Доклады и сообщения по тематике семинаров.
3) Выполнение практических заданий.
4) Контрольные работы.

В таблице п. 4.1 представлены формы текущего контроля успеваемости обучающихся. Полностью весь методический материал по обеспечению самостоятельной работы студентов приводится в приложении 1 к РП.

Доступ к методическим материалам самостоятельной работы студентов рабочей программы дисциплины «Основы коучинга и технологии бизнес-тренинга» осуществляется через сайт Шуйского филиала ИвГУ.

7. Характеристика оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине

Для текущего контроля успеваемости используются практические задания, написание эссе, подготовка докладов и сообщений, написание реферата, Предложенные самостоятельные работы выполняются самостоятельно. Так при написании эссе по предложенным темам необходимо представить собственную точку зрения при раскрытии проблемы, как на теоретическом (в связях и с обоснованиями) уровне, так и на практическом конкретном материале.

Правила рейтинговой системы оценивания результатов обучения студентов по дисциплине «Основы коучинга и технологии бизнес-тренинга»

Вид работы	Количество баллов
Текущая работа 1	**0-24**
Устный ответ (опрос)	0-6
Работа на практических занятиях (подготовка докладов, выполнение практических заданий, решение задач и кейсов)	0-12
Активность на занятиях (дополнения, уточнения, исправления устного ответа товарища)	0-6
Текущий контроль 1 (контрольная работа)	**0-10**
Текущая работа 2	**0-24**
Устный ответ (опрос)	0-6
Работа на практических занятиях (подготовка докладов, выполнение практических заданий, решение задач и кейсов)	0-12
Активность на занятиях (дополнения, уточнения, исправления устного ответа товарища)	0-6
Текущий контроль 2 (контрольная работа)	**0-10**
Выполнение семестрового плана самостоятельной работы	**0-22**
Выполнение домашних заданий	0-22
Посещаемость (в случае, если студент посетил менее 50% учебных занятий, баллы не начисляются)	**0-10**
Промежуточный контроль (зачёт)	**0-30**
Итого	**0-100**
Премиальные баллы:	
Выступление на конференциях	1-10
Участие в конкурсах научных работ	1-5
Штрафы	
Нарушение сроков сдачи работ	минус 0,5-5
Отказ от ответа на семинаре	минус 0,5-2
Нарушения дисциплины на занятии	минус 1
Рейтинговая оценка по дисциплине	**максимум 100 баллов**

На зачете по дисциплине «Основы коучинга и технологии бизнес-тренинга» контролируемые знания, умения и владения, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, проверяются заданиями в тестовой форме и билетами, используется письменная форма проведения зачета, а также рейтинговая (накопительная) система оценивания результатов обучения. Максимальное количество баллов, которое возможно получить на зачете – 30 баллов.

Тестирование проводится на зачёте в течение 60 минут. Каждый вариант тест-билета содержит 30 заданий в тестовой форме.

Критерии оценки:

Каждое правильно выполненное задание оценивается 0,5 балла, максимальное количество баллов – 15.

Если по отдельной теме студент набирает количество баллов ниже зачётного, то тема считается неосвоенной и баллы в рейтинг не прибавляются.

Зачетный билет состоит из двух теоретических вопросов. Каждый вопрос оценивается 7,5 баллами, за два вопроса студент может набрать 15 баллов. При ответе на вопрос студенту необходимо переложить теоретические знания на практический конкретный пример, показать уровень сформированности компетенций (пороговый, базовый и повышенный уровень) - зачтено.

Критерии оценки на вопрос:

6-7,5 баллов, оценивается как «зачтено» и ставится студентам, которые при ответе:

- обнаруживают всестороннее систематическое и глубокое знание программного материала;
- демонстрируют знание современной учебной и научной литературы;
- способны творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;
- владеют понятийным аппаратом;
- подтверждают теоретические знания примерами из практики.

4-5 баллов оценивается как «зачтено» и ставится студентам, которые при ответе:

- обнаруживают твёрдое знание программного материала;
- усвоили основную и наиболее значимую дополнительную литературу;
- способны применять знание теории к решению задач профессионального характера;
- допускают отдельные погрешности и неточности при ответе.

2-3 балла оценивается как «зачтено» и ставится студентам, которые при ответе:

- в основном знают программный материал;
- в целом усвоили основную литературу;
- допускают существенные погрешности в ответе на вопросы.

0-1,5 баллов оценивается как «незачтено» и ставится студентам, которые при ответе:

- обнаруживают значительные пробелы в знаниях основного программного материала;
- допускают принципиальные ошибки в ответе на вопросы;
- демонстрируют незнание теории и практики предмета.

Очная форма обучения

Оценка результатов освоения дисциплины при рейтинговой системе оценивания формируется по 100-балльной шкале из результатов текущего контроля успеваемости и результатов, полученных на зачёте.

Оценка на зачете выставляется по следующей шкале:

Шкала оценки результатов освоения дисциплины «Основы коучинга и технологии бизнес-тренинга» при рейтинговой системе оценивания

Повышенный уровень	Базовый уровень	Пороговый уровень	Ниже порогового уровня
зачтено	зачтено	зачтено	не зачтено
85-100 баллов	71-84 балла	61-70 баллов	60 и менее баллов

Заочная форма обучения

Оценка на зачёте выставляется по следующей шкале:

Шкала оценки результатов освоения дисциплины «Основы коучинга и технологии бизнес-тренинга»

Повышенный уровень	Базовый уровень	Пороговый уровень	Ниже порогового уровня
зачтено	зачтено	зачтено	не зачтено
26-30 баллов	21-25 баллов	17-20 баллов	менее 17 баллов

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Учебная и учебно-методическая литература:

– **основная литература:**

1. Блинов, А. О. Управленческое консультирование: учебник / А. О. Блинов, В. А. Дресвянников. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 211 с. : ил. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720287. - ISBN 978-5-394-05999-5. – Текст : электронный.
2. Дейнека, А. В. Управление человеческими ресурсами : учебник / А. В. Дейнека, В. А. Беспалько. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2026. – 388 с. : ил., табл., схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=731134. - ISBN 978-5-394-06366-4. – Текст : электронный.
3. Семенов, А. К. Психология и этика менеджмента и бизнеса: учебное пособие / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова. – 10-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 276 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573387. – ISBN 978-5-394-03599-9. – Текст : электронный.

- дополнительная литература:

1. Вагин И.О. Лучшие психотехники успеха [Электронный ресурс] / И.О. Вагин. Гуревич, П. С. Психология рекламы: учебник / П. С. Гуревич. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 272 с.: ил. – (Учебники профессора П.С. Гуревича) (Познание. Вера. Свершение). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685000. – ISBN 5-238-00936-4. – Текст: электронный.
2. Агаева, А. Ш. Деловая культура и психология общения : учебное пособие : [16+] / А. Ш. Агаева, Ш. А. Идрисов. – 2-е изд. – Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2023. – 232 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=726580. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-9729-1528-6. – Текст : электронный.
3. Камнева, Е. В. Психология девиантного экономического поведения : учебник для бакалавриата / Е. В. Камнева. – Москва : Прометей, 2023. – 258 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=713460. – ISBN 978-5-00172-402-5. – Текст : электронный
4. Корытченкова, Н. И. Экономическая психология: учебное пособие / Н. И. Корытченкова, Т. И. Кувшинова, Н. К. Будницкая. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2014. – 153 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278423. – ISBN 978-5-8353-1700-4. – Текст: электронный.
5. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – 13-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 500 с. : табл., схем., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590. – ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст : электронный.
6. Посыпанова, О. С. Экономическая психология : психологические аспекты поведения потребителей / О. С. Посыпанова. – Москва : Директ-Медиа, 2013. – 454 с. : ил. – (Филологические исследования). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142293. – ISBN 978-5-4458-2646-0. – DOI 10.23681/142293. – Текст : электронный.

7. Психологическое консультирование. Теория и практика: учебник для вузов и ссузов Москва: Прометей, 2018.- 324с.
8. Столяренко, Л. Д. Психология управления : учебное пособие для вузов / Л. Д. Столяренко. - 4-е изд. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2007. - 512 с.

Интернет-ресурсы:

Портал гуманитарное образование: социально-гуманитарное и политическое образование [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.humanities.edu.ru/ свободный.

Российское образование: Федеральный образовательный портал [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.edu.ru/ свободный.

Федеральный образовательный портал: Экономика. Социология. Менеджмент [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.ecsocman.edu.ru/ свободный.

Государственная поддержка малого предпринимательства. Кредитный портал. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.kreditbusiness.ru/federal.html

Журнал Российское предпринимательство [Электронный ресурс]. - Режим доступа http://www.creativeconomy.ru/mag_rp/index.php?str=3&id=85

Современные профессиональные базы данных и информационно-справочные системы:
ЭБС «Университетская библиотека онлайн»;
Коллекция Шуйского филиала ИвГУ на национальном цифровом ресурсе «Руконт».

Программное обеспечение:

В процессе изучения дисциплины используются офисные пакеты Microsoft Office, Open Office, программа для просмотра и чтения файлов PDF Adobe Acrobat Reader DC, программа для воспроизведения флэш-анимации в браузерах Adobe Flash Player, вэб-обозреватели Google Chrome, Opera, Антивирус Касперского, 1С университет.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для предоставления учебной информации большой аудитории.

2. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

3. Помещение для самостоятельной работы, оснащенное специализированной мебелью, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

4. Учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

5. Учебно-наглядные пособия для занятий лекционного типа, обеспечивающие тематические иллюстрации: электронные презентации и электронные плакаты.

Автор рабочей программы дисциплины: Ю.С. Нанакина, доцент кафедры математики, информатики и методики обучения, кандидат экономических наук, доцент.

Программа рассмотрена на заседании кафедры математики, информатики и методики обучения «12» февраля 2026 г., протокол № 8

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № _____ от «_____» _____20 __ г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ Ю.С. Нанакина
(подпись)

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № _____ от «_____» _____20 __ г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ Ю.С. Нанакина
(подпись)

Программа обновлена
протокол заседания кафедры № _____ от «_____» _____20 __ г.
Согласовано:
Руководитель ОП _____ Ю.С. Нанакина
(подпись)

Приложение 1

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Основы коучинга и технологии бизнес-тренинга»

Тема 1: Сущность и происхождение коучинга.

1. Понятие коучинга. Коучинг как сфера деятельности. Как работают коучинг и коуч?
2. Основные принципы коучинга.
3. История становления и развития коучинга.
4. Психотерапия, консалтинг и коучинг: сходство и различие. История происхождения термина.
5. Основоположники коучинга и их принципы: Принципы Милтона Эриксона, Тимоти Голви, Джона Уитмора, Томаса Дж. Леонарда.

Тема 2: Философия коучинга.

1. Задачи коучинга. Функции коуча.
2. Образ человека в коучинге.
3. Преимущества коучинга как вида психологической помощи.
4. Элементы коучинга: личность коуча, личность ведомого, организационно культурная среда, технология коучинга, соотношение между ними.
5. Миссия коучинга.
6. Элементы коучинга: личность коуча, личность ведомого, организационно культурная среда, технология коучинга, соотношение между ними.
7. Принципы коучинга. Принципы позитивности, включенности, совместности успеха, активности и ответственности, творчества, осознания личных ресурсов, системности.

Тема 3: Методология коучинга.

1. Теории и модели процесса коучинга.
2. Модель коучинга класса ICM.
3. Модель GROW. Трансформационный коучинг.
4. Модель Score. Колесо баланса.
5. Коучинговая модель IMULL.

Тема 4. Теории и модели коучинга.

1. Теория самодетерминации Э. Деси и Р. Райана.
2. Модели счастья и концепции субъективного благополучия М. Селигмана, Э. Динера, К. Шелдона, С. Любомирски, концепция психологического благополучия К. Рифф.
3. Теория потока М. Чиксентмихайи.
4. Концепция оптимизма М. Селигмана. Теория позитивных эмоций Б. Фредриксон.
5. Когнитивная концепция надежды Ч. Снайдера.
6. Теория сохранения ресурсов С. Хобфолла. Модель самосогласованных целей К. Шелдона.
7. Концепция сильных сторон К. Петерсона и М. Селигмана и аналогичная концепция Д. Клифтона и Э. Андерсена.
8. Концепция личностного потенциала Д.А. Леонтьева.
9. Теория самоэффективности А. Бандуры.

Тема 5: Виды коучинга.

1. Индивидуальный, групповой (командный), организационный коучинг.
2. Оперативный, тактический и стратегический коучинг.
3. Классификация коучинга по области применения. Другие классификации

коучинга.

Тема 6: Структура коучинговой сессии

1. Этапы коучинга: различные модели. Этапы коучинга по М.Б. О'Нил: заключение контракта, планирование деятельности, коучинг по ходу деятельности, подведение итогов.
2. Алгоритм коучинговой сессии.
3. Формулировка целей коучинговой сессии.
4. Уровни целей. Определяющие цели, цели рабочего процесса, цели человеческих отношений, личные цели.
5. Структурирование процесса коучинга по уровням целей. Измерение результатов цели.
6. Ориентация клиента на принятие ответственности.
7. Работа с сопротивлением в коучинге.
8. Виды подстроек в коучинге. Особенности ведения расспроса в коучинге. Типы вопросов. Ведение клиента с помощью вопросов.
9. Исследование ситуаций и препятствий на пути достижения цели.

Тема 7: Основные техники в коучинге

1. Основные техники в коучинге. Схема «GROW» и ее развитие.
2. Применение схемы SMART. Работа с «Логическими уровнями».
3. Четыре стадии достижения цели. Шкалирование и китайское меню – как методы в коучинге. Формула Бекхарда.
4. Противостояние страхам в коучинге.
5. Работа с метафорой в коучинге. Техника Уолта Диснея «Мечтатель, реалист, критик»
6. Использование техник эмпатического и рефлексивного слушания на различных этапах коучинга.
7. Приемы операционализации, конфронтации, неотсроченной обратной связи.

Тема 8: Подведение итогов и оценка эффективности коучинговой сессии

1. Фаза подведения итогов. Соотнесение результатов с целями.
2. Формирование плана дальнейших шагов.
3. Подведение итогов коучинга с «трудными» клиентами.
4. Критерии эффективности коучинга.
5. Процедура оценки эффективности.
6. Оценка достижений целей коучинга.
7. Оценка эффективности коуча. Обратная связь в процессе коучинга и при его завершении. Анализ сильных и слабых сторон.

Учебно-методическая литература:

1. Абдрахманова, З. Р. Психология менеджмента и бизнеса: учебное пособие / З. Р. Абдрахманова. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2014. – 236 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439109. – ISBN 978-5-8158-1372-4. – Текст : электронный.

2. Блинов, А. О. Управленческое консультирование: учебник / А. О. Блинов, В. А. Дресвянников. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 211 с. : ил. – (Учебные издания для магистров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720287.- ISBN 978-5-394-05999-5. – Текст : электронный.

3. Богач А.В. Лидерство и руководство [Электронный ресурс]. Развитие управленческих компетенций / А.В. Богач, Г.А. Новикова. –СПб.:БХВ- Петербург, 2016 – 224 с. – Режим доступа:https://ibooks.ru/reading.php?productid=351413
4. Вагин И.О. Лучшие психотехники успеха [Электронный ресурс] / И.О. Вагин. Гуревич, П. С. Психология рекламы: учебник / П. С. Гуревич. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 272 с.: ил. – (Учебники профессора П.С. Гуревича) (Познание. Вера. Свершение). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=685000 – ISBN 5-238-00936-4. – Текст: электронный.
5. Дейнека, А. В. Управление человеческими ресурсами : учебник / А. В. Дейнека, В. А. Беспалько. – 6-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2026. – 388 с. : ил., табл., схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=731134. - ISBN 978-5-394-06366-4. – Текст : электронный.
6. Деловая культура и психология общения: учебное пособие. – 2-е изд. – Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2023. – 232 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=726580. – ISBN 978-5-9729-1528-6. – Текст: электронный.
7. Истратова, О. Н. Психология эффективного общения и группового взаимодействия: учебное пособие / О. Н. Истратова, Т. В. Эксакусто. – Ростов-на-Дону; Таганрог : Южный федеральный университет, 2018. – 192 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561043. – ISBN 978-5-9275-2848-6. – Текст : электронный.
8. Камнева, Е. В. Психология девиантного экономического поведения : учебник для бакалавриата / Е. В. Камнева. – Москва : Прометей, 2023. – 258 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=713460. – ISBN 978-5-00172-402-5. – Текст : электронный
9. Кларин, М. В. Корпоративный тренинг, наставничество, коучинг: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры Москва:ИздательствоЮрайт, 2019 – 288 с. – (Бакалавр и магистр.Модуль). – ISBN 978-5-534-02811-9. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: https://biblio-online.ru/bcode/437296
10. Консультирование и коучинг персонала в организации: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. В. Антонова [и др.] ; под редакцией Н. В. Антоновой, Н. Л. Ивановой. – Москва:ИздательствоЮрайт, 2019 – 370 с. – (Бакалавр и магистр.Академический курс). – ISBN 978-5-9916-8176-6. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: https://biblio-online.ru/bcode/436457
11. Корытченкова, Н. И. Экономическая психология: учебное пособие / Н. И. Корытченкова, Т. И. Кувшинова, Н. К. Будницкая. – Кемерово : Кемеровский государственный университет, 2014. – 153 с.: ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278423. – ISBN 978-5-8353-1700-4. – Текст: электронный.
12. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – 13-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2017. – 500 с. : табл., схем., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590. – ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст : электронный.
13. Парабеллум А. Коучинг как бизнес. (Парабеллум А. Коучинг как бизнес. Практическая модель для зарабатывания денег? / А. Парабеллум, Н.Мрочковский. - СПб.: Питер, 2011 г.– 224 с.

14. Посыпанова, О. С. Экономическая психология : психологические аспекты поведения потребителей / О. С. Посыпанова. – Москва : Директ-Медиа, 2013. – 454 с. : ил. – (Филологические исследования). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142293. – ISBN 978-5-4458-2646-0. – DOI 10.23681/142293. – Текст : электронный.
15. Психологическое консультирование. Теория и практика: учебник для вузов и ссузов Москва: Прометей, 2018.- 324с.
16. Семенов, А. К. Психология и этика менеджмента и бизнеса: учебное пособие / А. К. Семенов, Е. Л. Маслова. – 10-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 276 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573387. – ISBN 978-5-394-03599-9. – Текст : электронный.
17. –СПб.:Питер, 2011.– 224 с. – Режим доступа : https://ibooks.ru/reading.php?productid=22415

Тематика рефератов

1. Понятие коучинга.
2. Основные принципы коучинга.
3. Этические законы в коучинге
4. Коучинг как сфера деятельности
5. Задачи коучинга. Функции коуча
6. Система задавания вопросов в коучинге
7. Модель GROW
8. Структура коучинговой сессии
9. Трансформационный коучинг
10. Схема SMART
11. Модель Score
12. Работа с метафорой в коучинге
13. Индивидуальный, групповой (командный), организационный коучинг.
14. Оперативный, тактический и стратегический коучинг.
15. «Схема движения к мастерству» – как метод в коучинге.
16. Этапы коучинга.
17. Алгоритм коучинговой сессии
18. Типы вопросов в коучинге.
19. Формула Бекхарда.
20. Техника Уолта Диснея «Мечтатель, реалист, критик»
21. Работа с метафорой в коучинге
22. Фаза подведения итогов.
23. Оценка достижений целей коучинга
24. Обратная связь в процессе коучинга и при его завершении.
25. История становления и развития коучинга
26. Психотерапия, консалтинг и коучинг: сходство и различие.
27. Образ человека в коучинге.
28. Элементы коучинга: личность коуча, личность ведомого, организационно культурная среда.
29. Классификация коучинга по области применения.
30. Этапы коучинга по М.Б. О’Нил: заключение контракта, планирование деятельности, коучинг по ходу деятельности, подведение итогов

Требования к реферату

Реферат – краткая запись идей, содержащихся в разных источниках, которая требует умения сопоставлять и анализировать различные точки зрения. Реферат – одна из форм интерпретации исходного текста или нескольких источников. Поэтому реферат, в отличие от конспекта, является новым, авторским текстом. Новизна в данном случае подразумевает новое изложение, систематизацию материала, особую авторскую позицию при сопоставлении различных точек зрения.

Реферирование предполагает изложение какого-либо вопроса на основе классификации, обобщения, анализа и синтеза одного или нескольких источников.

Специфика реферата:

• не содержит развернутых доказательств, сравнений, рассуждений, оценок,

• дает ответ на вопрос, что нового, существенного содержится в тексте.

Виды рефератов

- по полноте изложения: информативные (рефераты-конспекты); индикативные (рефераты-резюме);
- по количеству реферируемых источников: монографические; обзорные.

Объем – 10-15 страниц.

Источники: необходимо использовать в реферате не менее пяти источников (ссылки на эти источники обязательны).

Структура реферата

1. Титульный лист
2. Содержание
3. Введение
4. Основная часть

4.1…..

4.2…..

5. Заключение
6. Список литературы
7. Приложения

Список использованных источников и литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТа 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления». Рекомендуется использовать не менее 10 источников. При оформлении используется шрифт 14 Times New Roman через 1,5 интервала. Поля: левое - 3 см; правое - 1 см.; верхнее и нижнее - 2 см.

Каждую часть работы начинают с новой страницы, параграфы размещают друг за другом. Названия глав пишут прописными буквами, параграфов строчными, точки в конце заголовков не ставят. Нумерация страниц в нижнем колонтитуле, посередине строки.

Ссылки на использованные в работе литературные источники нумеруются арабскими цифрами в соответствии с порядком их следования в библиографии и помещаются в квадратные скобки. Например: [5, с.37].

Рисунки должны иметь краткие названия (расположенные под рисунком) и общую сквозную нумерацию по тексту арабскими цифрами (Рис. 1. Стадии жизненного цикла услуги).

Цифровой материал оформляется в виде таблиц, графиков, диаграмм. Порядок оформления ссылок на цифровой материал такой же, как и оформления ссылок на иллюстрации (рисунки). Таблица (график, диаграмма) в зависимости от ее размера помещается под текстом, в котором впервые дается ссылка на нее, или на следующей странице. Нумерация таблиц (графиков, диаграмм) осуществляется аналогично нумерации иллюстраций. При этом обязательно указывается в правом верхнем углу надпись

«Таблица», («График», «Диаграмма») и ее порядковый номер, а также заголовок (на следующей строке посередине), кратко выражающий содержание приводимого материала. Под таблицей должен быть источник, т.е. откуда взяты данные, внесенные в таблицу (Пр.: Источник: Маркетинг: Учебник: / А.М. Годин. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2012. - С 26.

Формулы, используемые в работе, пишутся каждая на отдельной строке и нумеруются арабскими цифрами, помещенными в круглых скобках справа от нее. После формулы ставится запятая, с новой строки после слова «где» идет расшифровка обозначений. Расшифровке подлежат только обозначения, встречающиеся впервые. Ссылки на формулы в тексте работы обязательны.

Допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте, так и в качестве приложений. Приложения к работе оформляются на отдельных листах, причем каждое из них должно иметь свой тематический заголовок и в правом верхнем углу надпись «Приложение» с указанием его порядкового номера. Характер приложения определяется студентом самостоятельно исходя из содержания работы.

Критерии оценивания:

1. Новизна реферированного текста: актуальность проблемы и темы; новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы; наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.
2. Степень раскрытия сущности проблемы: соответствие плана теме реферата; соответствие содержания теме и плану реферата; полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы; обоснованность способов и методов работы с материалом; умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал; умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.
3. Обоснованность выбора источников: круг, полнота использования литературных источников по проблеме; привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).
4. Соблюдение требований к оформлению: правильное оформление ссылок на используемую литературу; грамотность и культура изложения; владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы; соблюдение требований к объему реферата; культура оформления: выделение абзацев.
5. Грамотность: отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей; отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых; литературный стиль.
6. Устная защита реферата: быстрый, четкий, аргументированный, полный ответ на основные и дополнительные вопросы; ориентация в материале; презентация к реферату; грамотность речи.

Тематика сообщений (докладов, эссе, индивидуальных заданий)

1. Методология коучинга и ее составляющие.
2. История возникновения коучинга за рубежом.
3. Появление коучинга в России.
4. Понятия, определения и виды коучинга.
5. Технология коучинга.
6. Инструментарий коучинга.
7. Коучинг как стиль работы менеджера.
8. Коучинг как разновидность работы коуч-консультанта.
9. Этапы подготовки и составления программы проведения коучинга.

10. Обучение персонала в системе коучинга.
11. Групповая и индивидуальная работа в коучинге.
12. Оценка результатов коучинга.
13. Беседа основная форма реализации методик коучинга.
14. Коучинг как стиль корпоративной культуры.
15. Типы коучей, принципы их работы.
16. Логические уровни внимания по Р. Дилтсу.
17. Мотивационный менеджмент в стиле коучинг.
18. Цели и функции Международной Федерации Коучинга.
19. Кодекс чести коуча.
20. Техники и методы нейролингвистического программирования (НЛП).

Доклад оценивается по 10 балльной шкале:

- оценка «10 баллов» выставляется студенту, если доклад полностью раскрыт, студент ответил на все дополнительные вопросы
- оценка «8 баллов», если доклад полностью раскрыт, но студент не ответил на дополнительные вопросы.
- оценка «6 баллов», если доклад раскрыт не полностью, и на вопросы студент не ответил.
- оценка «4 балла», если доклад раскрыт на половину

оценка «0 баллов», если доклад не раскрыт даже на половину.

Текущий контроль 1-2

1. Определите основные элементы коучинга: а) клиент-коуч-формат-принципы
б) клиент-коуч-формат-сессия
в) инструменты-методы-формат-сессия г) модель-формат-инструменты
2. Основателем лайф-коучинга считается а) Тимоти Голви
б) Томас Дж. Леонард в) Джон Уитмор
г) Карл Роджерс
3. Коучинг оформился в самостоятельное направление: а) в России в конце 1990-х
б) в США в конце 1940-х
в) в самом начале времен (еще в библейские времена) г) в США в конце 1970-х
4. Основатель психоаналитической теории:
а) А. Маслоу
б) Т. Голви
в) З. Фрейд.
г) К. Роджерс
5. Какой вид коучинга предполагает помощь людям в стрессовой ситуации перехода от одной деятельности или роли к другой:
а) Ситуативный коучинг
б) Транзитивный коучинг
в) Административный коучинг
г) Традиционный коучинг
6. К какому компоненту эмоционального интеллекта относят способность различать и интерпретировать собственные настроения, эмоции, порывы, а также их влияние на других людей:

а) Понимание себя
б) Социальная умелость
в) Эмпатия
г) Самомотивация
7. Кем была разработана модель «логические уровни внимания»:
а) Т. Голви
б) К. Роджерс в) А. Маслоу г) Р. Дилтс
8. На каком уровне осуществляет управление руководитель: а) на уровне обучения, развития способностей
б) на уровне ценностей и убеждений
в) на уровне внешнего контекста
г) на уровне деятельности, осуществляет так называемый поведенческий коучинг
9. Кто управляет на уровне ценностей и убеждений:
а) Тренер
б) Руководитель
в) Учитель
г) Ментор
10. Какому уровню лидерства соответствует «компетентный менеджер»:
а) Первому
б) Второму
в) Третьему
г) Четвертому
12. Кем была основана модель четырехквадратного мышления:
а) К. Уилбер
б) К. Роджерс
в) А. Маслоу
г) Р. Дилтс
13. Каким аспектом является определение необходимых ресурсов для реализации намеченной цели:
а) Первым
б) Вторым
в) Третьим
г) Четвертым
14. При переходе от одного аспекта управления к другому, человек сталкивается с сопротивлением (торможением). Это сопротивление получило название
а) «эффект роджерса»
б) «эффект гремлина»
в) «эффект уитмора»
г) «эффект голвина»
15. Кто из перечисленных соратник и последователь М. Эриксона:
а) А. Маслоу
б) Д. Уитмор

в) М. Аткинсон
г) Р. Дилтс
16. Один из аспектов теории К. Левина – анализ поля – был разработан:
а) в 1937 г.
б) в 1948 г.
в) в 1945 г.
г) в 1947 г.
17. Подходом Тимоти Галлви называется:
а) «закрытая игра» б) «внешняя игра»
в) «внутренняя игра» г) «открытая игра»
18. Транзиционную модель изменения создал:
а) У. Бриджес б) Д. Прохазк
в) К. Ди Клементе г) К. Левин
19. Первая стадия командной работы, по Дж. Уитмору:
а) Сотрудничество
б) индивидуальная защита в) вхождение
г) коллективная защита
20. Способ наблюдения за происходящим — это модель:
а) К. Левина
б) Т. Галлви
в) У. Бриджеса
г) Д. Прохазка
21. С каких годов понятие коучинга стало употребляться в более широком значении:
а) с 50-х
б) с 60-х
в) с 70-х
г) с 80-х
22. Что не относится к целям коучинга:
а) новые стратегии поведения и мышления б) технологии партнерского взаимодействия в) новых системы управления
г) системы продвинутых техник и технологий достижения целей
23. Чьи исследования показали, что коэффициент интеллекта не коррелирует с успешностью в бизнесе:
а) Д. Гоулмена б) Д. Уитмора в) М. Аткинсона г) У. Бриджеса
24. Кто основатель корпоративного бизнес-направления и менеджмента в коучинге:
а) Сэр Джон Уитмор
б) Томас Дж. Леонард
в) Тим Гэллви
г) К. Левин
25. Одним из основателя коучинга является:
а) Сэр Джон Уитмор
б) Томас Дж. Леонард

в) Тим Гэллви

г) К. Левин

Инструкция по выполнению

Из предложенных вариантов выбрать один или несколько правильных.

Критерии оценки:

Максимальное количество баллов – 25. За правильный ответ на каждый вопрос - начисляется 1 балл.

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Тема 1

«Общая характеристика коучинга»

1. Понятие коучинга.
2. Коучинг как сфера деятельности.
3. История происхождения термина.
4. Основные принципы коучинга.
5. Тема №1

Тема №2

«Философия коучинга»

1. Задачи коучинга. Функции коуча
2. Элементы коучинга: личность коуча, личность ведомого, организационно культурная среда, технология коучинга, соотношение между ними.
3. Миссия коучинга.
4. Преимущества коучинга как вида психологической помощи.

Тема №3

«Методология коучинга»

1. Модель GROW.
2. Трансформационный коучинг.
3. Модель Score.
4. Колесо баланса.

Тема №4

«Виды коучинга»

1. Индивидуальный, групповой (командный), организационный коучинг.
2. Оперативный, тактический и стратегический коучинг.
3. Классификация коучинга по области применения.

Тема №5

«Структура коучинговой сессии»

1. Формулировка целей коучинговой сессии. Уровни целей.
2. Структурирование процесса коучинга по уровням целей.
3. Измерение результатов цели.
4. Типы вопросов в коучинге.

Тема №6

«Основные техники в коучинге»

1. Применение схемы SMART.
2. Работа с «Логическими уровнями».
3. Техника Уолта Диснея «Мечтатель, реалист, критик»
4. Шкалирование и китайское меню – как методы в коучинге

Тема №7-8

«Подведение итогов и оценка эффективности коучинговой сессии»

1. Фаза подведения итогов
2. Формирование плана дальнейших шагов.
3. Критерии эффективности коучинга.
4. Оценка достижений целей коучинга.
5. Обратная связь в процессе коучинга и при его завершении.

По каждой теме (1-7):

1. Обозначить сущность всех понятий каждого вопроса
2. Привести примеры по каждому понятию
3. Провести сравнение понятий
4. Раскрыть общие признаки понятий
5. Раскрыть отличительные особенности понятий
6. Определить понятийную корреляцию
7. Сделать вывод Критерии оценки:

По каждому вопросу темы дополнительно студенту присваивается по 1-3 балла Максимальное количество баллов – 15.балл за вопрос начисляется, если студент правильно обозначает сущность и приводит примеры понятий.

1 балл за вопрос начисляется, если студен проводит сравнение понятий и выделяет общие и отличные признаки.

2 балла за вопрос начисляется, если студент определяет понятийную корреляцию и делает вывод.

Методические указания для обучающихся
по конспектированию учебной и научной литературы

1. Внимательно прочитайте текст. Уточните в справочной литературе непонятные слова. При записи не забудьте вынести справочные данные на поля конспекта;

2. Выделите главное, составьте план;

3. Кратко сформулируйте основные положения текста, отметьте аргументацию автора;

4. Законспектируйте материал, четко следуя пунктам плана. При конспектировании старайтесь выразить мысль своими словами. Записи следует вести четко, ясно.

5. Грамотно записывайте цитаты. Цитируя, учитывайте лаконичность, значимость мысли.

В тексте конспекта желательно приводить не только тезисные положения, но и их доказательства. При оформлении конспекта необходимо стремиться к емкости каждого предложения. Мысли автора книги следует излагать кратко, заботясь о стиле и выразительности написанного. Число дополнительных элементов конспекта должно быть логически обоснованным, записи должны распределяться в определенной последовательности, отвечающей логической структуре произведения. Для уточнения и дополнения необходимо оставлять поля.

Овладение навыками конспектирования требует от обучающегося целеустремленности, повседневной самостоятельной работы.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия;

В ходе лекционных занятий рассматриваются сущность и происхождение коучинга, философия коучинга., методология коучинга, теории и объяснительные модели, использующиеся в коучинге, виды коучинга, структура коучинговой сессии,

основные техники в коучинге, подведение итогов и оценка эффективности коучинговой сессии.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки интерпретации результатов использования психологических технологий, ориентированных на решение задач в сфере управления персоналом.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат, доклад или сообщение по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.