

Z perspektywy ICC Poland

Zainteresowanie coachingiem stale wzrasta, ludzi potrzebujących coachingu przybywa, a aktywnych coachów wcale nie ma aż tak wielu. Jest zupełnie pewne, że coachów jest zbyt mało w stosunku do potrzeb polskiego biznesu. Przepychanki i licytacje w środowisku coachingowym są całkowicie przedwcześnie i jeszcze długo takimi pozostaną.

Jest wielkie zapotrzebowanie na budujące i konstruktywne aktywności.

Jest wielkie zapotrzebowanie na działania pożyteczne.

IZBA COACHINGU.

Rok temu zaproponowaliśmy, by Coachowie pracujący w Polsce spotkali się i wspólnie powołali Coachingową Izbę Gospodarczą. Zaprosiliśmy i wciąż zapraszamy wszystkich coachów, lecz efekt jest taki, że wciąż brakuje nam (po roku pracy) kilku podmiotów gospodarczych do uruchomienia procedury rejestracyjnej. Potrzeba jedynie 100 podmiotów, a nie ma ich.

Gdzie te masy coachów?

Rozumiemy, że wielu ludzi nie ma własnej działalności, wielu pracuje w firmach szkoleniowych, w korporacjach i nie mogą przystąpić jako indywidualne podmioty. Być może czas na nowe pomysły. Czas na nowe inicjatywy?

Zachęcając do powołania Coachingowej Izby Gospodarczej, zachęcamy do stworzenia standardów wspólnych dla całego środowiska, by one spełniły rolę „sita”. To jest rzeczywistym sednem i celem powołania Izby Coachingu. Tyle wyjaśnień w tej sprawie.

KURS ICC i SZKOŁY COACHINGU.

Jako Trenerzy ICC chcemy podzielić się informacjami dotyczącymi kursu i coachingu ICC.

Kurs podstawowy ICC trwa 11 dni (ostatni dzień to certyfikacja praktyczna). Oznacza to 100 godzin szkoleniowych, a dodatkowo od początku 2009r. w skład kursu podstawowego zostanie włączone 2-dniowe spotkanie („follow up” – dodatkowe 15 godzin szkoleniowych). **Czyli na I poziomie certyfikacji ICC mówimy o 115 godzinach** szkoleniowych.

Większość szkół o podejściu holistycznym mieści się w czasie od 10 do 12 dni (90 – 120 godzin szkoleniowych). Owszem, biorąc pod uwagę przerwy pomiędzy kolejnymi spotkaniami w ramach kursu, jedno szkolenie odbywają się w czasie krótszym (2 miesiące), a inne w dłuższym (6 miesięcy lub dłużej) – lecz w gruncie rzeczy ilość godzin szkoleniowych jest przybliżona.

Podział na dwie części (2 x 5 dni) stwarza większą możliwość prowadzenia kursu „procesowo”. Podział na cztery części lub więcej (4 x 2,5 dnia lub 6 x 2 dni) czyni kurs bardziej „narzędziowym”. Jedni wolą bardziej procesowo, a drudzy bardziej narzędziowo. Nie oznacza to, że na kursach „procesowych” pomijane są narzędzia lub, że na kursach „narzędziowych” pomijany jest proces. Generalnie na jednych i drugich zmierza się do równowagi pomiędzy jednym i drugim elementem.

Można powiedzieć, że wiele tzw. różnic, to w dużej mierze tylko różnice marketingowe. Jedni szczytą się niedostępnością, a drudzy dostępnością. Jedni mają takie wartości dodane, a drudzy inne. Każdy „potencjalny uczestnik” zbiera potrzebne informacje, dokonuje wyboru na czym mu zależy i podejmuje własną decyzję. To dobrze, że są różnice i wybór.

Każda szkoła ma określone własne zasady naboru, uczenia, certyfikacji, itd. Każda szkoła bierze odpowiedzialność za swój „produkt”. Nie wszystkim muszą się one podobać, nie wszyscy muszą je przyjąć.

Uczenie się jest procesem. Geniuszy jest na Świecie niewiele. Ponieważ my do nich nie należeliśmy i nie należymy, to też z pokorą traktujemy innych ludzi i nie wymagamy rzeczy niemożliwych. Robimy to, co potrafimy, by dzielić się wiedzą i doświadczeniem, by wspierać w rozwoju. Tak spostrzegamy naszą rolę i robimy wszystko, co dla nas możliwe, by jej sprostać.

Naszym celem jest pomóc kandydatowi na coacha odnaleźć w sobie tę wyróżniającą go „iskrę wyjątkowości” i rozpałić ją w sobie jeszcze bardziej. Tym się zajmujemy. Często doświadczaliśmy zaskoczenia i zachwytu nad ludzkimi możliwościami. Wierzmy w ludzi.

Uczestniczyliśmy w sesjach certyfikacyjnych wielu ludzi i nie pamiętamy, by zdarzyło się, że zobaczyliśmy dwie identyczne sesje lub choćby podobne. Te same narzędzia, podobne lub te same tematy, ale coachowie inni lub klienci inni – pomysł na sesję zawsze jest wyjątkowy. Nie ma takiej możliwości, by wykształcić „klony”.

Prawdą jest, że jedni mają więcej płynności i odwagi na wstępie, a inni mniej; jedni mają więcej doświadczenia w pracy z ludźmi na wstępie, a inni mniej; jedni mają więcej wykształconych w sobie umiejętności, nawyków komunikacyjnych lub choćby szeroko pojętej wiedzy psychologicznej, a inni mniej. To zupełnie normalne. Nie słyszeliśmy jeszcze o takiej szkole, w której wszyscy uczniowie „szli równo” i wszystko doskonale umieli, ale też nie słyszeliśmy o takiej, w której większość uczniów nie zdaje.

Każdy uczestnik szkolenia ma możliwość doświadczyć indywidualnej sesji coachingowej z trenerem. Każdy uczestnik jest zachęcany (a nawet „zmuszony”) sięgnąć po własne zasoby, a nie po sposoby „kogoś, kto wie lepiej”. Każdy ma do dyspozycji własne doświadczenia – ale nie ma jednej doskonałej wersji, którą należy sobie wtłoczyć do głowy.

Zasady są wspólne, ale sposoby mogą się różnić między sobą.

Jest wiele podejść, wiele rodzajów coachingu – to dobrze, że jest wybór. Każdy może wybrać to, co z nim współgra, co mu osobiście odpowiada i to jest w porządku.

Klienci również dokonują wyboru i przede wszystkim biorą pod uwagę własne preferencje. Jedni potrzebują takiego, a drudzy innego coacha. To dobrze, że klienci mają wybór. Żadna ze szkół coachingowych nie jest w stanie sprostać wszystkim oczekiwaniom. Potrzeby są różne u różnych ludzi.

Podsumowanie:

1. Nie wszyscy są na kurs ICC przyjmowani. Jest prowadzona weryfikacja wstępna i czasem ktoś jej nie przechodzi. Nie jest to bardzo częste, ale się zdarza.
2. Nie wszyscy którzy zaczynają kurs ICC, kończą go. Czasem w trakcie kursu (z różnych powodów) ktoś otrzymuje propozycję rezygnacji lub sam rezygnuje.
3. Nie wszyscy uczestnicy kończący kurs ICC otrzymują certyfikat. Tu mamy dwie grupy osób: pierwsza, to ci, którzy nie otrzymali i prawdopodobnie nie otrzymają (powody: postawa budząca zastrzeżenia, niedojrzałość emocjonalna); druga, to ci, którzy po uzupełnieniu wiedzy i umiejętności mogą ponownie podejść do certyfikacji.
4. Uczestnicy którzy nie otrzymali certyfikatu ICC w pierwszym podejściu, a zakwalifikowali się do tak zwanej „odroczonej certyfikacji”, mają określony czas na

uzupełnienie wiedzy i umiejętności. Potrzeba dodatkowego wysiłku, by przygotować się do drugiego podejścia.

5. Przygotowujący się do powtórnej certyfikacji ICC otrzymują odpowiednie wsparcie. Dwóch doświadczonych coachów z II poziomu (superwizorzy) spotykają się indywidualnie z taką osobą i w praktyce trenują potrzebne umiejętności. Kandydaci nie ponoszą dodatkowych kosztów z tego powodu (trzy spotkania są darmowe). Najczęściej ta ilość czasu wystarcza, by indywidualnie przepracować proces coachingowy i poradzić sobie z ewentualnymi trudnościami.
6. Podstawowy kurs ICC trwa 10 dni. Jest to poziom bazowy i zapoznaje z procesem coachingowym proponowanym przez ICC. Nikt nie głosi, że jest to całość możliwej wiedzy – jest to poziom podstawowy. Jest wystarczający, by rozpocząć praktykę i pracować jako coach, by zbierać doświadczenie i pracować z kadrą średniego szczebla.
7. Istnieje II poziom certyfikacji ICC.
Kursy:
Business Coaching ICC – 7 dni
Executive Coaching ICC – 4 dni
Time Coaching ICC – 6 dni
Life Coaching – 10 dni
8. Coachowie certyfikowani na II Poziomie ICC, mają możliwość uczestniczenia w kursie podstawowym w roli asystenta.
9. Po ukończeniu kursów z II Poziomu certyfikacji ICC, można ubiegać się o tytuł Master Coach ICC. Kurs jest prowadzony przez Josepha O'Connor i Andreę Lages – O'Connor.
10. Aktualnie jest tworzony zupełnie nowy kurs – Superwizor ICC – będzie trwał przynajmniej 9 dni. Będą mogli w nim uczestniczyć jedynie wybrani coachowie z II Poziomu. Będą również organizowane grupy superwizyjne dla chętnych.
11. Dla coachów ICC organizowane są specjalne zamknięte edycje kursów tematycznych, których celem jest rozwój w różnych przydatnych dziedzinach lub samorozwój. Dla przykładu: szkolenie Extender DISC, Multikulturowe aspekty w coachingu, Praca głosem, Kurs INTEO, Kurs przekonań, zaawansowanej lingwistyki, zarządzania energią, itp. Jeśli ktoś chce się uczyć i rozwijać w ICC, to ma naprawdę wiele możliwości.

CERTYFIKACJA

Teraz rozróżnijmy kurs ICC od certyfikacji ICC – nie są tym samym. **Proces certyfikacyjny, to proces, którego celem jest ocena, czy prezentowany przez kandydata poziom wiedzy i umiejętności pozwala na przyznanie certyfikatu.**

Kurs trwa 10 dni – to jedno.

Certyfikacja składa się z kilku „elementów”, które w tym czasie mają miejsce – to drugie.

Na całość procesu certyfikacji składają się:

- **Obserwacja prowadzona przez trenerów.** Może zdarzyć się, że uczestnik w trakcie szkolenia, w indywidualnej rozmowie otrzymuje feedback oraz propozycję zadań, które mają podnieść kompetencje w określonym obszarze.

- **Pisemny projekt coachingowy.** W czasie kursu każdy uczestnik codziennie odbywa sesję coachingową w roli coacha, a następnie w roli klienta. „Raport” z sesji prowadzonych w roli coacha – to właśnie ów projekt. Projekt oddawany jest trenerom dziesiątego dnia kursu.
- **Test pisemny z wiedzy o coachingu.**
- **Test praktyczny – sesja coachingowa.** Każdy uczestnik prowadzi sesję coachingową, która jest obserwowana i oceniana przez trenera. Doświadczony coach wciela się w rolę klienta i pracuje ze swoim rzeczywistym tematem. W czasie tej sesji zwraca się uwagę na poziom rozumienia procesu coachingowego, znajomość narzędzi oraz prezentowane umiejętności. Sesja zakończona jest precyzyjną informacją zwrotną.

Proces certyfikacji jest identyczny w całej organizacji International Coaching Community. Precyzyjnie określone są normy i wymagania stawiane kandydatom na coacha ICC.

W ICC istnieje dodatkowy proces, który jest określany mianem „odroczonej certyfikacji”. Dotyczy osób, które nie są certyfikowane w ramach kursu. Oznacza dodatkowe aktywności do wykonania po kursie przez kandydata. Kandydat ma określony czas na ich wykonanie oraz potrzebne wsparcie superwizorów. Po wykonaniu zadań ponownie jest kwalifikowany i przystępuje do certyfikacji.

CENA KURSU ICC oraz COACHINGU ICC

W sprawie ceny kursu ICC – jest na średnim i porównywalnym poziomie, jak podobne szkolenia w Polsce. W pierwszej połowie 2009 roku będzie kosztował 14 000, 00 PLN.

Wiele Firm wysyła wciąż swoich pracowników na proponowane przez ICC szkolenia coachingowe, a efekty warte są inwestycji. Pracujemy w obszarze biznesu od wielu lat i raczej rzadko nam się zdarzało spotkać Firmę, która nie szanowała swych ludzkich i finansowych zasobów, a tu mowa i o jednych, i o drugich.

Średni koszt jednego spotkania coachingowego profesjonalnego coacha, kształtuje się na poziomie 1 400,00 – 1 800,00 PLN (sesja dla menadżerów średniego szczebla zarządzania). Bardzo doświadczeni i znani z efektów Coachowie pracują za wyższe stawki (ok. 2 500,00 PLN). Dla wyższego szczebla zarządzania (Prezes, Dyrektor, Członek Zarządu, itp.) są to często kwoty jeszcze wyższe. Oczywiście ceny są indywidualnie ustalane i na przykład przy kontraktach pakietowych wyglądają inaczej (900,00 – 1 200,00 PLN).

Dodatkowym elementem wpływającym na koszt coachingu jest stopień trudności danego procesu coachingowego. I ostatecznie, to sami odbiorcy (Klienci) mają największy wpływ na wartość usługi.

Oczywiście płaci się konkretnej osobie (coachowi), a nie szkole. Cena odzwierciedla wartość pracy konkretnego coacha, a nie szkoły i tylko nie wprost wskazuje na wartość produktu danej szkoły.

TRENERZY PROWADZĄCY

Spotykaliśmy się z opinią, że trenerzy z zachodu są lepsi, niż ci z Polski.

Jeśli taka opinia miałaby być prawdziwa, to powinniśmy zamknąć wszystkie polskie firmy szkoleniowe i tylko zapraszać trenerów z zachodu. Jeśli nie, to uznajmy, że to nie jest kwestia skąd kto przyjeżdża.

Jeśli opinia odwrotna („miejscowi” trenerzy są lepsi) miałaby być prawdziwa, to może powinniśmy przestać zapraszać do Polski trenerów z całego Świata i jeździć do nich na kursy. Byłoby szkoda.

W naszym odczuciu, oba podejścia są zbyt dużą generalizacją. **Potrzebni są i jedni i drudzy trenerzy.** W naszym odczuciu **każdy trener jest niepowtarzalny** – jest po prostu **INNY**. Jedni wolą uczyć się od tego, a inni od tamtego trenera. O znaczeniu tego typu różnic decydują indywidualne preferencje samych odbiorców. A każdy ma prawo dokonać wyboru, jakiego sobie życzy. Na każdą „rzecz” można spojrzeć na wiele sposobów. Udowodnić można wszystko i co z tego? Prawd tyle, ilu ludzi.

Kwestia NLP.

NLP to dziedzina wiedzy, w której możesz spotkać mieszankę wielu strategii, ogromne zasoby wiedzy z różnych dziedzin. Ostatecznie w ten właśnie sposób powstało NLP – zebrało wiele użytecznych strategii w jeden model. NLP nie jest żadnym problemem, to narzędzie, którego wielu ludzi dziś używa. Zawiera w sobie ogromną ilość użytecznej wiedzy.

U podstaw działania wielu trenerów, coachów, psychologów, terapeutów, menadżerów – wielu ludzi – można odnaleźć niektóre presupozycje (aksjomaty) głoszone przez NLP.

Joseph O'Connor przez wiele lat był kojarzony z NLP. Wydano wiele Jego książek w tym temacie. To oczywiście, że pewne podobieństwa da się spostrzec, ale daleko jeszcze stąd do stwierdzenia, że kurs ICC jest kursem NLP. Ktoś, kto był na kursie ICC, a jednocześnie zna dziedzinę NLP wie, że nie był na kolejnym kursie NLP. Na kursie ICC nie mówimy nawet o podstawach NLP (metaprogramy, systemy reprezentacji, itp). Nawet podstawowa wiedza NLP nie jest przekazywana, a co dopiero zaawansowane tematy. Dlaczego? Ponieważ **kurs ICC nie jest kursem NLP.**

Warto też dodać, że większość uczestników nie zna zagadnień NLP, a przy zgłoszeniu na kurs również nie jest wymagana znajomość NLP.

Każde z nas posiada tytuł Master of Art of NLP, prowadziliśmy w przeszłości kursy Practitioner NLP i potrafimy rozróżnić czego uczymy, a czego nie. Owszem, używamy elementów wiedzy z zakresu pozycji percepcyjnych lub dialogu wewnętrznego– dwie lub trzy struktury „w zapachu” idei NLP, ale to za mało, by zakwalifikować ten kurs do kursów uczących NLP lub kursów NLP.

Kwestia CELU.

Naszym celem było uporządkowanie informacji o kursie i coachingu ICC. Mamy nadzieję, że powyższy tekst temu sprostą.

W sprawach innych szkół coachingu odsyłamy do Reprezentantów tych szkół. Dobra informacja ma ogromną wartość i znaczenie w procesie decyzyjnym. Uważamy, że rzetelna informacja może pochodzić jedynie z samego źródła. Każdy sam powinien zebrać informacje dla siebie.

Jeśli ktoś chce uczyć się w kilku szkołach, to bardzo dobrze. Wspieramy i zachęcamy. Uważamy, że rozwój ma sens. Lepiej wiedzieć i umieć więcej, niż mniej. Ukończenie kursu w którejś z istniejących szkół coachingu jest jedną z możliwości – nie jest jedyną możliwością.

Kwestia BIZNESOWA.



Elegancja biznesowa polega między innymi na tym, że każdy proponując swój produkt, zachęcając do niego, zapraszając, nie krytykuje innych produktów.

Szacunek biznesowy polega zaś na tym, że każdy udziela wiarygodnych i rzetelnych informacji na temat swojego produktu lub na swój temat.

Jeśli czegoś nie wiemy, to nie udzielamy w tej sprawie informacji, lecz odsyłamy do tych, którzy wiedzą.

Mówmy jedynie o tym, co nas dotyczy i ufajmy, że każdy człowiek potrafi podjąć własną decyzję, gdy ma potrzebne informacje. Decyduje się w ten sposób również na konsekwencje swojego wyboru. Jego prawo i to wymaga szacunku.

Mała ilustracja zasad.

Sprzedawca Mercedesa – mówi o Mercedesie, sprzedawca Audi – mówi o Audi, sprzedawca Forda – mówi o Fordzie. Kto pyta sprzedawcę Mercedesa o Audi? Po co? Co może powiedzieć sprzedawca Audi o Mercedesie? Kto wierzy opiniom sprzedawcy Mercedesa, gdy mówi o Audi? Poza tym profesjonalista nigdy tego nie robi, nie „pomiesza produktów” – to właśnie jest profesjonalizm.

Udzielić rzeczowych informacji w miejsce prywatnych i niepotwierdzonych opinii – to jest profesjonalizm. Jeśli sprzedawca jeździ Fordem a zachwala Mercedesa, to co znaczą jego słowa? I tak dalej.

Bierzmy przykład z profesjonalistów.

Bądźmy profesjonalni.

ZACHĘTY.

Zachęcamy do dzielenia się doświadczeniem i wspólnego uczenia się, a nie pouczania.

Zachęcamy do dialogu, większej ciekawości, akceptacji i wyrozumiałości wzajemnej.

Zachęcamy do budowania, modelowania nowych postaw w biznesie – większość ludzi ma serdecznie dość walki.

Zachęcamy do zadumy, do większej wnikliwości, do promowania świadomości.

Zachęcamy do przestrzegania głoszonych wartości i przyjętych standardów etycznych, które w większości Szkół są zupełnie podobne.

Osobiście, wierzymy, że rynek i Klienci najlepiej weryfikują dostępne produkty. To najlepsze znane „testery” wartości.

Róbmy więc swoje i poczekajmy na wieści. Obyśmy okazali się godni zaufania.

Życzymy Wszystkim powodzenia.

Trenerzy International Coaching Community
Anna Ratajczyk, Piotr Pilipczuk, Rafał Nykiel