



#016

Specjalizacja w coachingu. Czy jest potrzebna?

Bartek Berendt

Ja myślę, że nienajlepszą motywacją, żeby myśleć o szkole coachingu w takim pierwszym kroku to jest to, że idę, żeby zrobić z tego biznes. Myślę, że fajnie jest myśleć, że praktyka coachingowa będzie czymś, co wyjdzie mi przy okazji. Idę tam przede wszystkim po to, żeby lepiej poznać siebie, lepiej zrozumieć siebie i żeby tak naprawdę znaleźć tę swoją drogę. Nauczenie się pewnych narzędzi czy pewnych technik czy zdobycie pewnych umiejętności, to jest tylko część tej drogi coachingowej. Tak naprawdę przejście przez te narzędzia samemu i tak naprawdę stanie się trochę klientem coachingu i zmienienie się wskutek doświadczenia tych narzędzi, to chyba nawet jest ważniejsza część tej nauki coachingu niż to, że ja poznam to czy inne narzędzia.

Przywitanie [00:00:52]

Kuba Giedrojc

Dzień dobry. Witajcie w kolejnym odcinku Superwizji – kanału prowadzonego przez firmę Metrum. Dzisiaj moim gościem jest Bartek Berendt – coach i trener Metrum i nie tylko Metrum. Ja nazywam się Kuba Giedrojc, a będziemy rozmawiać o takim temacie: skończyłem Akademię Coachingu, mam dyplom coacha i co dalej?

Odpowiedzialność po certyfikacie: definiowanie niszy i grupy docelowej w coachingu [00:01:16]

Kuba Giedrojc

No to skończyłem Akademię Coachingu. Mam dyplom coacha, no ale też przewiduję, spodziewam się, że to trochę to jest jak z lekarzem, że no nie można być lekarzem od wszystkiego, więc no jakąś trzeba wybrać drogę – nie wiem – specjalizacji, niszy. Jak to w ogóle jest?

Bartek Berendt

Tak. Więc na pewno ważne pytanie, które kierkuje tę odpowiedź, to jest: „Po co ja do tej szkoły coachingu poszedłem?”. I tutaj możemy faktycznie zostać przy tej grupie osób, która przychodzi na coaching, na Akademię Coachingu, na kurs coachingu, faktycznie z myślą o tym, żeby zostać coachem. I zakładając, że taki



mam pomysł, to ja lubię mówić, że w momencie, kiedy odebrałem certyfikat, to zaczynam się uczyć coachingu. Dla wielu osób to jest taki punkt, w którym myślą: „Ok. Skończyłem i mogę”.

Bartek Berendt

Natomiast odnosisz się do... trochę jak do lekarza, że to jest taki moment, kiedy my faktycznie potrzebujemy teraz to wszystko, czego się nauczyliśmy wdrożyć, przepraktykować i... i doświadczyć. I to jest taki moment, w którym praktykujemy z różnymi klientami. Trochę klaryfikuje nam się, z kim chcemy pracować, w jakim obszarze chcemy pracować. I jest taka tendencja – czy może trochę „tendencja” to za dużo – takie pytanie: czy faktycznie to jest moment, w którym powinienem określić swoją niszę, powinienem określić swoją grupę docelową klientów, powinienem wybrać ten obszar pracy czy obszar specjalizacji.

Dwutorowe spojrzenie i wewnętrzna transformacja [00:02:55]

Bartek Berendt

I ja bym powiedział, że są trochę dwa spojrzenia na to. I doświadczenia, które mamy, nasze doświadczenia przed coachingiem, doświadczenia zawodowe czy relacje, które mamy, środowisko, w którym jesteśmy, jakoś tę naszą grupę klientów czy tematy mogą determinować. Też myślę sobie, że takie standardowe podejście, że definiuję sobie niszę, określam swoją specjalizację, komunikuję do tej grupy, ono chyba nie przekłada się na praktykę coachingową tak jeden do jeden.

Bartek Berendt

I podałbym chyba dwa powody. Po pierwsze, że o coachingu możemy myśleć jako o takiej praktyce, która odbywa się zarówno właśnie w obszarze specjalizacji, w obszarze jakichś konkretnych zadań, być może w obszarze jakiegoś biznesu, jakiejś branży. I tutaj pewna świadomość tej branży, wiedza o tej branży, może coachowi pomagać komunikować do tej grupy, może pomagać znajdować w tej grupie klientów. Natomiast coaching też odbywa się w tym świecie wewnętrznym klienta. Ja mam poczucie takie, że ta zmiana dotycząca wnętrza klienta, ona odbywa się niezależnie od specjalizacji, niezależnie od branży, z której klient pochodzi. Niezależnie od tego, czy rozpoczynamy pracę i praca coachingowa dotyczy sytuacji, która pochodzi z życia osobistego, z życia zawodowego. I te prace dotyczące, w cudzysłowie mówiąc, wnętrza klienta, one już właściwie nie podlegają za bardzo specjalizacji, czy trochę nie zależą od specjalizacji.



Bartek Berendt

Więc to jest takie pytanie – na ile ja chcę pracować – i tutaj takie rozróżnienie czasem możemy spotkać – w takim coachingu bardziej transakcyjnym, kiedy skupiamy się na rozwiązaniach, które dla klienta są ważne w jego świecie zewnętrznym, a na ile na takim coachingu, który nosi taką nazwę, czy tak jest klasyfikowany jako pewien coaching transformacyjny, który dotyczy bardziej pewnej wewnętrznej transformacji klienta.

Uniwersalność coachingu: różnice w komunikacji a sedno praktyk [00:05:15]

Kuba Giedroń

Ale jak ktoś spotyka Ciebie, czy jakiegoś coacha, który już funkcjonuje na rynku, to nie ma takiej sytuacji, że mówi: „O! Jesteś coachem. A w jakim Ty obszarze, branży, w jakiej specjalizacji pracujesz?“, tylko bardziej mówisz o tym: „No tutaj ja bardziej transakcyjne, transformacyjne“. Czy jednak są jakieś takie generalne kategorie?

Bartek Berendt

To ja bym powiedział tak, że coaching jako taki nie będzie się różnił jakoś istotnie, jeżeli będziemy myśleli o perspektywie jakiejś specjalizacji. Czyli coaching dla managera niekoniecznie będzie się musiał różnić od coachingu dla rodzica czy coachingu dla sportowca. Natomiast to, co... w czym pomocna może być specjalizacja, to w komunikowaniu do określonej grupy w odpowiedni sposób tego, czym się zajmuję, dopasowaniu języka, którym się komunikuję, dopasowaniu przykładów, które będą najlepiej trafiły i opisywały to, czym się zajmujemy.

Bartek Berendt

Natomiast samo sedno pracy coachingowej, mam takie poczucie, że ono już nie jest tak mocno zależne, jeśli chodzi o branżę, grupę docelową. Oczywiście pewne różnice, że być może mamy więcej osób młodych w coachingu czy więcej osób dojrzałych, czy więcej osób, które w jakiś sposób transformują swoją karierę, to może w jakiś sposób też wpływać na zagadnienia, którymi się zajmujemy. Natomiast sam coaching, mam takie poczucie, że on już się nie będzie różnił jakoś istotnie.



Ewolucja coachingu: budowanie biznesu i utrzymanie na rynku

[00:06:51]

Kuba Giedrojc

Ok. To troszeczkę tak, jak powiedziałeś, już można trochę jakby lepiej wytłumaczyć swojej grupie, gdzieś... na którą stawiam – czym ja się zajmuję. Natomiast no nie przekłada się to jakoś istotnie na warsztat tej... tej pracy. No to teraz skupiając się na tym, jak dotrzeć do tych grup, bo to jest drugie często stawiane pytanie, pierwsze to jest właśnie: no w jakiej specjalizacji, czym ja się zajmować, dla kogo ja powinienem pracować? A drugie: no jak to zrobić, żeby kończąc szkołę coachów – zakładając, że chcę być coachem – no w ogóle, postawić pierwsze, drugie, ale i trzecie, i piąte kroki na rynku. Więc jak się na taki rynek wchodzi i potem się na nim jakoś utrzymuje i rozwija?

Bartek Berendt

Kiedyś tak przyglądając się sytuacji, jaka jest na rynku, wśród osób, które kończą szkoły i potem idą w kierunku rozwoju swojego biznesu, tym, którym się udaje, tym, którym ta praktyka rozwija się, próbowaliśmy to ubrać w taki... pewne etapy. I można powiedzieć, że taki pierwszy rok po szkole coachingu, to jest praktykowanie tego coachingu na tzw. krewnych i znajomych. I to jest moment, kiedy on jest ważny w rozwoju coachingowym, ponieważ ja cały czas mam kontakt z coachingiem, cały czas praktykuję to, czego się nauczyłem. Cały czas dostosowuję te narzędzia, te metody, te umiejętności, rozwijam je z takimi ludźmi, którzy nie są po kursie coachingu, którzy coachingu nie dotknęli i w związku z tym ja potrzebuję troszeczkę zaadaptować narzędzia, techniki, te umiejętności.

Bartek Berendt

Drugi rok to jest taki rok, który bywa wyzwaniem w rozwoju praktyki coachingowej, bo kończą się krewni i znajomi, a nie zaczynają przychodzić jeszcze klienci. I ten drugi rok bywa krytyczny, bo potrzebuje z jednej strony go przetrwać, z drugiej strony to jest moment, kiedy testuję właśnie różne sposoby docierania do różnych grup. Trochę analizuję te procesy coachingowe, które mam za sobą, które szły fajnie, którzy klienci lepiej odnosili lepsze efekty po pracy ze mną, z którymi mi się pracowało lepiej i staram się do nich znaleźć sposób, żeby do nich docierać.

Bartek Berendt

I ten trzeci rok, w momencie, kiedy przetrwam drugi, nie poddam się, to jest moment, w którym najczęściej ta praktyka zaczyna ruszać. Myślę, że clue jest takie, że najważniejsze jest to, żeby w tym... w tej pracy przede wszystkim wytrwać i cały czas



coachować, bo ja w ten sposób utwierdzam się w swoich kompetencjach, utwierdzam się w tym, że coaching działa i szukam sposobów mówienia o tym coachingu w taki sposób, jaki w grupie, w której się obracam, najlepiej do niej trafia.

Szlak ku sukcesowi w wielu sferach życia [00:09:46]

Kuba Giedrońc

A no to mówisz, że ten start-up, żebyśmy go tak nazwali hasłowo, no potrzebuje ileś czasu, żeby się rozwinąć. Ale zakładając, że już ten start-up okrzepł, że już odnalazł się na rynku, znalazł swoje miejsce – czy bycie coachem to jest taka profesja, z której można... z którą można wywiązać w ogóle no taki dochód i w ogóle funkcjonowanie zawodowe, że jestem coachem i zarabiam jako coach?

Bartek Berendt

Jak najbardziej jest to możliwe.

Kuba Giedrońc

Tak z Twojej praktyki pytam, bo masz ogromne doświadczenie, bardzo no najwyższy poziom akredytacji w ICF-ie, więc też masz szeroki bardzo, bardzo szerokie spojrzenie na rynek. Więc stąd tak adresuję to pytanie do Ciebie.

Bartek Berendt

Więc patrząc na pewno na osoby, z którymi współpracuję, te osoby, które na tym rynku funkcjonują, no to odpowiedź jest, że tak, jest to możliwe. Można wyżyć z coachingu, można mieć praktykę coachingową, która dobrze funkcjonuje. Natomiast patrząc przekrojowo na rynek, ja bym szacował, że to jest mniej więcej 3 do 5% coachów czy osób, które mówią o sobie, że zajmują się coachingiem, że robią coaching. To są osoby, które faktycznie... ich aktywność opiera się głównie, albo w większości, albo tylko na coachingu. Pozostałe 13–15% to są osoby, które łączą coaching z inną profesją. Czasem są w połowie na etacie, czasem są w połowie trenerami.

Bartek Berendt

Natomiast tutaj coaching ma... przynosi istotną część ich dochodu. Często większość. Natomiast nie jest jedynym źródłem. Cała reszta, czyli 80% osób, które deklaruje w jakiś sposób swój... swój związek czy swoje kompetencje coachingowe, to są osoby, które od tego, że robią od czasu do czasu jakąś sesję, taką bardziej dla przyjemności, bardziej dla znajomych, no do tej całej reszty, gdzie ten coaching przynosi jakiś dochód, ale jednak dominująca część pochodzi z innej... z innej części ich funkcjonowania.



Kuba Giedrojć

A to powiedziałeś o stronie zawodowej. Ale też bardzo często spotykam absolwentów, nawet naszej Akademii Coachingu, którzy nawet niekoniecznie są w tych 20%, ale mówią: „To było najbardziej w ogóle... to była świetna decyzja. To była najlepsza decyzja, jaką mogłam podjąć, mogłam podjąć, żeby pójść na tę Akademię Coachingu”. To jak popatrzyłybyś od takiej strony życiowej, takiego codziennego funkcjonowania: co taki dyplom coacha, ale też i przejście przez cały ten proces stawania się coachem, co może dać każdemu z nas codziennie.

Bartek Berendt

Tak, bo ja obserwuję, że mniej więcej połowa grup... połowa grupy takich osób, które zapisują się na kurs coachingu, to są osoby, które zapisują się na kurs dla siebie. Zapisują się na kurs dla swojego rozwoju. Zapisują się po to, żeby kompetencje, których się nauczą, wykorzystać w różnych obszarach swojego życia. I te kompetencje, mam poczucie, że potrafią się fantastycznie sprawdzić właściwie w każdym miejscu, w którym jesteśmy. Poprzez bycie managerem, bycie rodzicem, bycie partnerem, świadczenie dowolnych usług, które... gdzie mamy kontakt z klientem, ale przez słuchanie i zrozumienie, doprecyzowanie jego potrzeb, gdzie praktykujemy umiejętność no... zadawania pytań, które... które faktycznie prowadzą do jakiegoś sedna. Więc to jest taka część umiejętności przydatna, ja bym powiedział, chyba wszędzie, gdzie by się tylko nie spojrzeć. Natomiast jest też taka część związana z większym rozumieniem samego siebie i tak naprawdę ufać, że mam zasoby i że jestem w stanie sobie znaleźć rozwiązanie, a nie gdzieś tam w popłochu uciec przed... przed trudnością.

Kuba Giedrojć

Z tego, co mówisz, to wśród grup Akademii Coachingu to te motywacje są bardzo, bardzo różne. Natomiast narzędzia, których się uczymy, dla każdego są przydatne. Dobrze to rozumiem?

Bartek Berendt

Tak.

Kuba Giedrojć

Bez względu na to, jaka jest motywacja i w którą stronę potem pójde.

Bartek Berendt

Mhm, tak, bo jeżeli byśmy popatrzyli na takie podstawowe kompetencje coachingowe, takie najbardziej podstawowe z podstawowych, no to byłoby



zadawanie pytań, które nie mają tezy, pytań, które tak naprawdę powodują, że odkrywamy coś więcej o sytuacji, w której jesteśmy z kimś czy sami. To jest słuchanie. I wydaje się, że te dwie... dwie kompetencje to jest taki fundament właściwie bycia w każdej relacji, w której się jest.

Bartek Berendt

I co więcej, ja myślę sobie, chociaż to też różne jest spojrzenie na uczenie się coachingu, to myślę sobie, że nauczenie się pewnych narzędzi czy pewnych technik, czy zdobycie pewnych umiejętności to jest tylko część tej drogi coachingowej. Tak naprawdę przejście przez te narzędzia samemu i tak naprawdę stanie się trochę klientem coachingu i zmienienie się wskutek doświadczenia tych narzędzi, to chyba nawet jest ważniejsza część tej nauki coachingu niż to, że ja poznam to czy inne narzędzie.

Fundamenty coachingu: zadawanie pytań i słuchanie jako klucz do rozwoju osobistego i zawodowego [00:15:13]

Kuba Giedrojć

Żeby samemu przez to przejść, żeby zyskać to doświadczenie. Trochę tak mówią czasami coachowie, że nie prowadź się klienta drogą, przez którą sam nie przeszedłeś. I to doświadczenie nawet z pozycji klienta czy uczestnika jest tak, jak powiedziałaś kluczowe, może być do dalszej drogi, bez względu na to, w którą stronę skręcimy. Czy to będzie wykorzystanie dodatkowe w pracy zawodowej, czy to będzie po prostu wejście do tej profesji, czy to będzie wykorzystanie po prostu w swoim życiu. Dobrze rozumiem?

Bartek Berendt

Tak o tym myślę, że to tak, jak mówią szkoły terapeutyczne, że żeby stać się terapeutą, trzeba przejść również swoją terapię. To tutaj myślę, że jest spora analogia. Oczywiście coaching jest gdzieś po drugiej stronie niż terapia, natomiast pewne mechanizmy, pewne zależności – tu bym powiedział, że są podobne. I w tym rozumieniu doświadczenie coachingu bywa kluczowe, żeby rozumieć, jak ten coaching działa, jak oddziałuje potem na klienta. Natomiast w tym sformułowaniu, które powiedziałaś nie prowadź klienta tą drogą, którą sam nie szedłeś – z jednej strony, jeżeli myślimy o doświadczeniu procesu coachingowego, to w stu procentach się zgadzam. Z drugiej strony chyba tym kawałkiem takiej też świadomości coachingowej, że tak naprawdę nie ma dwóch takich samych dróg i nawet jak ja przeszedłem jakąś drogę, to nawet pozornie ta sama droga będzie zupełnie inną drogą dla klienta. Ale ta świadomość, że idziemy tą samą drogą, ale zupełnie inaczej jej doświadczamy, to też jest chyba ten element tej edukacji coachingowej.



Kuba Giedrojć

Bartku, to podsumowując naszą dzisiejszą rozmowę, taka złota rada dla osób, które rozważają, zastanawiają się nad pójściem, zapisaniem się do szkoły coachingu. Jaka byłaby taka złota rada od Ciebie?

Bartek Berendt

Ja myślę, że nienajlepszą motywacją, żeby myśleć o szkole coachingu w takim pierwszym kroku, to jest to, że idę, żeby zrobić z tego biznes. Myślę, że fajnie jest myśleć, że praktyka coachingowa będzie czymś, co wyjdzie mi przy okazji. Idę tam przede wszystkim po to, żeby lepiej poznać siebie, lepiej zrozumieć siebie. I żeby tak naprawdę znaleźć tą swoją drogę.

Kuba Giedrojć

Bardzo dziękuję Ci za to spotkanie. Naszym gościem był Bartek Berendt –coach, trener Metrum i nie tylko Metrum. Ja nazywam się Kuba Giedrojć. Mam przyjemność poprowadzić tę rozmowę. Zapraszamy Was do kolejnych odcinków. Jeżeli macie pytania, komentarze piszcie koniecznie w komentarzach, dawajcie łapki, lajki i zapraszamy Was do kolejnych odcinków. Do zobaczenia!

Bartek Berendt

Do zobaczenia.