

# 认证教练发展之中国路

## ——访IECL首席顾问, ICF全球董事John Raymond

教练 (Coaching) 作为一门新兴的管理技术在全球企业中的应用越来越广泛, 但对于中国市场它仍然是一项新兴产物, 人们对于它的产生背景、实施方法、实际效用心存好奇和疑虑。“教练”像异域的舵手携浪花而来, 在中国的文化背景和市场环境下, 又会拥有怎样的前景? IECL 首席顾问、Coaching 培训大师 John Raymond 与我们一起展望。



**Q HR Value: 你什么时候开始从事 Coaching? 刚开始的时候有什么特别的发现?**

**A John Raymond:** 我开始从事 Coaching 是在 1996 年, 当时在澳大利亚这门技术还没有兴起, 很多人都对 Coaching 闻所未闻。我试着逐步将 Coaching 用在咨询中, 许多客户都觉得受益匪浅。之后, 我开始探索教练行业, 当时曾预言 Coaching 行业会在未来日益壮大。今天看来, 教练行业的确也在全球发展得如火如荼。1999 年 IECL 成立, 对于那些有志成为教练的专业人士, 我们希望给予他们最好的培训和教练成长之路的指导。过去的 10 年中, Coaching 在澳大利亚开始蓬勃发展, 许多人开始了解 Coaching, 并开始投身这一领域。

**Q HR Value: 你如何让人们产生对 Coaching 的信任?**

**A John Raymond:** 我最早从事咨询业务时, 与许多客户成为很好的商务伙伴。当我尝试将 Coaching 融入咨询过程中, 受到他们一致赞许, 并且很多企业管理层都参加了我们的认证课程。通过亲身体会, 他们看到了 Coaching 为他们及团队带来的改变, 大大地提升了个人和组织的绩效。逐渐, Coaching 慢慢地被引进很多企业内部。

当然, Coaching 的一个神奇之处在于: 一次课程之后, 人们就会看到自身的改变。然后他们会期待 Coaching 发挥更多、更持续的能量。但是 Coaching 行业的发展壮大并非如此容易, 是一个漫长的过程。

**Q HR Value: 你认为 Coaching 过程中理论与实践结合的难点在哪里?**

**A John Raymond:** Coaching 最大的挑战就是“知道”和“做到”之间的差距。多数人认为 Coaching 很简单, 事实上如何将 Coaching 理论转化为结果导向的实践是中国市场上的一项挑战。我本人攻读过 Coaching 的硕士学位, 学习过理论性的课程, 另有多年的咨询实践和企业运营经验, 以及曾经担任过 ICF 亚太区总裁 8 年, 这些积淀都让我的 coaching 讲授更多地从实践的角度着眼。那些愿意参与我们课程并对 Coaching 抱有极大热情的人, 看重的正是它具有很强的实用性。IECL 的认证课程中, 教授理念的同时也给参与者很多的练习时间, 会带给学员真正能学以致用技能。学员毕业, 成为我们的校友后, 我们也会提供相应的教练监管 (Coach Supervision) 服务, 进一步为有志成为 Coach 的学员答疑、解惑, 有一些优秀学员还成为 IECL 的签约教练, 有更多的实践机会和成长的平台。

**Q HR Value: 你觉得成为一名教授 Coaching 的教师需要具备什么样的技能?**

**A John Raymond:** 我认为 Coaching 课程的讲师自身要具备非常丰富的行业或者管理经验, 因为 Coaching 课程主要是由知识解析、体系介绍、实践机会等组成。这实际上就是一种理论转化为实践的过程, 所以首先教师自身必须有足够的知识储备和管理

积累。教师的经验结合学员的集体智慧，才能更好地引导学员从身体力行的实践中理解 Coaching 的精髓。所以每次 Coaching 课程的认证，都是我们数年经验积累的总汇。

**Q HR Value: Coaching 在中国市场的发展有什么特别之处?**

**A John Raymond:** Coaching 在中国的发展与其他国家不同。我认为：第一，是传统文化的特殊性，中国人往往习惯于被告知去做什么，有非常强的执行力，但在主动提出见解这方面比较薄弱；第二，中国的市场充满竞争，人们都非常积极进取，在组织中，年轻的高潜人才层出不穷，且被要求快速成长（有时有点拔苗助长的意味），因此对于人才的扩充和更新也有极大的需求，Coaching 正是能够顺应中国人才快速成长的市场需求的专业技能；第三，每个市场的环境不同，市场规则也不一样，我们必须遵从市场导向，在这个前提下，才有可能做正确的事情。

在中国，Coaching 仍然是新鲜事物，人们才刚刚了解 Coaching 到底是什么，所以这对我们而言也是一个很大的挑战，我们要发挥 Coaching 的力量，让人们越来越理解和实践 Coaching，让个人的潜能都得到最大限度发挥，让优秀的经理人在管理道路上一帆风顺。

**Q HR Value : 中国人的思维方式与欧洲人有诸多不同，你在教学上有什么区别?**

**A John Raymond:** Coaching 的确是非传统的一种管理方式。我认为首先要传递更多与 Coaching 相关的信息给中国的学员，让他们更了解 Coaching；然后是建立信任，这个过程较为漫长，但我相信，一旦中国学员对 Coaching 有了了解和信赖，他们一定会以开放的心态接受它、与其他人分享它，而 Coaching 本身也提供了一个很好的契机去帮助中国学员打开一扇新的窗口。

**Q HR Value: 你认为 Coaching 学员的核心需求是什么?**

**A John Raymond:** 我们因为工作繁忙，很多时候都囿于日常事务，而忘记了从一个宏观的角度看待工作、规划大局。因此如果能够在一个比较短的时限内，让他们完成一个顶级的 Coaching 课程，并且看到自身理念和日常行为的迅速转变，那么这时他们会继续

学习并运用 Coaching；另外，人与人之间关系的改善也是学员们对课程的期待，通过学习，人们会明白与领导相处、与下属沟通都不是难事，关键在于你希望对方如何对待你，就将心比心，用相同的方式对待他。

**Q HR Value: 哪些人需要接受 Coaching 课程的培训?**

**A John Raymond:** Coaching 是一项普遍适用的管理技能，对任何有管理经验的人群都是适用的，尤其是企业的中高层管理者。他们是企业的中坚力量，工作内容往往对企业的股价或前途产生重大影响。越早将 Coaching 的方法引入自己的领导风格中，你的领导之路会走得更平稳，更顺畅。

**Q HR Value : 在学习完 Coaching 课程之后，人们可以改变自己，那么有可能去改变自己的上司吗?**

**A John Raymond:** 我觉得 Coaching 帮助人们改变自身处理问题的方式，将被动做事变成主动做事，将一味执行上司的指令变为发现问题、主动提问、与上司商量对策，从原来的“有问题找领导”到后来的“有方案找领导”，那么慢慢地，上司也会看到下属身上产生的积极变化，反过来又会潜移默化到自己身上，所以会产生一种良性循环。

**Q HR Value : 在众多 Coaching 培训品牌之中，IECL 的优势是什么?**

**A John Raymond:** IECL 是成立最早的 Coaching 培训组织之一，获得 ICF ACTP 认证。IECL 中的培训师都是业界资深人士，拥有丰富的从业经验，帮助许多企业在组织内部建立 Coaching 体系，可以说我们是业界领先者之一；参与过 IECL 教练认证课程的人数多达四千多人，当他们谈论起 IECL，都会对我们的学员质量、课程内容、校友互动及行业影响力赞不绝口。

**Q HR Value: 中国市场对 Coaching 课程的反馈如何?**

**A John Raymond:** 几乎每个尝试过的人都会对课程有积极的评价。他们认为这是一项很好的技能，无论是接受 Coaching 培训，还是学会如何去教授 Coaching，对于经理以上级别的人来说都是非常必要的。在中国，Coaching 市场会变得越来越广阔，参与 Coaching 培训的人也会日益增多，这是大势所趋。HR

**IECL 是总部位于澳大利亚悉尼的亚太区领先的企業教练与领导力研究院。自 1999 年以来，已经有 4000 多名专业人士参加了 IECL 教练认证课程。此外，IECL 也为数千名的亚太区高管和职业经理人提供过教练培训和服务。IECL 自 2008 年开始，在国内提供教练认证课程和旨在推广企业教练文化的咨询培训项目。**