

作为一个新教练，你如何才能建立信誉？



新教练经常问我：“我怎么能够在进入教练行业不久的情况下建立起对客户来说很重要的教练信誉？”

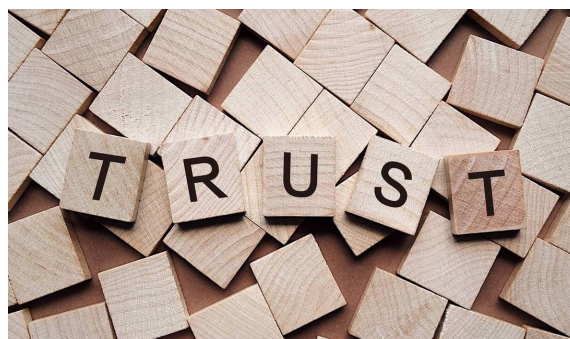
那么，你应该如何填补你与客户所期待的信誉之间的差距呢？



1

相信曾带你走来的东西将带你走向更远

抓住每一个可以作为你成为教练的训练机会，积累经验。对于知识的看重和你已有的能力造就了今天作为教练的你。忘记你脑海里的“新手”概念，记住你带到你的教练训练中的已有的、终生的能力和优势。



2

尽可能积累多的经验，越快越好



不要等到你开始阅读另一本书，有了一个新的网页或者开始写博客才开始教练，抓住一切机会从现在开始教练。用合作教练或公益性教练的方式去积累经验、自信和信誉。你可以常常请求客户反馈，推荐和邮件订阅。

3

通过组织获得信誉

如果你只想继续教练而非建立你自己的品牌，你可以成为一个教练公司的成员。成为其中一员的好处是你能够通过你加入的教练公司迅速获得信誉。然而，拥有足够的教练经验会是成为其中一员的要求，这会让你陷入如“到底是鸡生蛋还是蛋生鸡”的矛盾中。



4

你并不一定需要离开你的舒适圈

将你作为教练的新角色告诉你的事业和个人圈子，并且请求他们帮忙将此消息通过自己的人脉圈子扩散出去。利用你领域内的知识和经验，运用大家对你能够理解他们面对的特殊困境的信任。利用你过去的经验去建立你的教练信誉而非试着去避开。

5

更专业化

有一些教练擅长教练某种类型的客户，有一些擅长某些事件。如果你的名字和某一主题挂钩，你的领域内知识将不再是一个必需条件。你只需要将你人生中所有的经验整合起来设计你个人的吸引力。

考虑一下你独特的人生故事中有什麼是最精彩、最有帮助、最具挑战性或成长性的？和哪个教练客户或者现有的时间让你感到最有目标和舒适？

6

始终做到你最好的状态



投入自身成为一个变革的真正工具。让每一次的教练课程都充满力量并且成为你的客户值得记忆的经历。将精力投入在持续专业发展和向国际教练组织（ICF）的下一级认证迈进上。抓住常规的指导机会，哪怕你没有客户。指导是一个很好机会去学习新的技能，点燃激情并增强信心。

7

让自己被看见和被听见

在哈维·科尔曼的书《为自己赋能：揭示组织游戏》中展示了一些关于在获得成功中曝光率的价值的数据，其结果令人震惊：

- 在我们的成功中我们的绩效表现占10%
- 形象占30%
- 曝光率占60%

所以，仅仅成为一个聪明的教练是不够的。要让人们知道你并且学着展示自己的成就。

最后，送大家一句话：

“所有的东西都是在经历之后才会成真。”

——约翰·济慈

