

Superman z pośredniaka: Kim naprawdę jest broker edukacyjny

autor: **Konrad Wojciechowski** 04.06.2017, 09:00 portal <http://serwisy.gazetaprawna.pl>

<http://serwisy.gazetaprawna.pl/praca-i-kariera/artykuly/1047666,broker-edukacyjny-coach-trener-rozwoju-zawodowego.html>

Kiedy lądujesz na bezrobociu, on już stoi w drzwiach twojego domu z ofertą pracy. A jeśli zamarysz zmienić zawód, podpowie, co dalej. Kto taki? Broker edukacyjny – od lat obecny na rynku pracy, ale znany tylko ze słyszenia.

Profil poszukiwanego – życzliwy, cierpliwy, tolerancyjny i wyrozumiały; człowiek o pogodnym usposobieniu, pełen wiary w sukces osoby, która się do niego zgłosi. Wykształcenie – po psychologii, socjologii, pedagogice, pedagogice specjalnej i prawie pracy. Umiejętności – znajomość ciągle zmieniających się trendów rynku pracy, szukanie i dostarczanie informacji o kursach i szkoleniach dla pracowników. Zainteresowania – humanistyczne, społeczne, prawne oraz artystyczne, bo pomysłowość, kreatywność i gotowość do nieschematycznego działania są dodatkowym atutem. Referencje – osoba zaufania publicznego o nieposzlakowanej [opinii](#). Misja – gotowość pomagania innym. Kontakty – z [rządem](#), samorządem i organizacjami pozarządowymi. Licencja – od wojewody. Kod zawodu – 235911. Nazwa stanowiska – broker edukacyjny.

Po raz pierwszy zrobiło się o nich głośno w połowie 2007 r. Wtedy zawód ten zarejestrował [resort](#) pracy i powstał ponad 40-stronicowy „Poradnik brokera edukacyjnego”, w którym znalazły się wytyczne, co ów powinien umieć i robić. Minęło już 10 lat od tej chwili, ale broker edukacyjny mało komu objawił się na oczy. – Nie spotkałam, ale czytałam, że taki zawód istnieje. Ale chyba tylko na papierze – domniemywa Dorota Wiktorowska, ekspertka ds. Europejskiego Funduszu Społecznego na województwo łódzkie przy Polskiej Izby Firm Szkoleniowych (PIFS).

Otwórzmy broszurę „Krajowy standard kompetencji zawodowych” wydaną cztery lata temu nakładem Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich i w całości poświęconą opisowi kompetencji brokera edukacyjnego. W opracowaniu danych identyfikacyjnych zawodu brał udział również ekspert PIFS. Bo przecież broker – zgodnie z zaleceniami ujętymi w publikacji – ma „badać, analizować i monitorować rynek szkoleniowy oraz rynek pracy”, „dobierać oferty szkoleniowe odpowiadające oczekiwaniom klienta”, „pośredniczyć w kontaktach między klientem a rynkiem usług szkoleniowych na każdym etapie współpracy”. Jednym słowem: przyprowadzać kursantów na szkolenia i pobierać od firm szkoleniowych prowizyjne [wynagrodzenie](#).

Ale nawet w PIFS na hasło „broker edukacyjny” pada: „był wirtualny”, „ktoś taki nie istnieje”. O co więc chodzi? – Pojawiły się wskazówki, wytyczne i tyle. To był projekt unijny, ale zawód się nie rozwinął, chociaż jest zapotrzebowanie na takie usługi – uważa Natalia Kurzawa, dyrektor zarządzająca Akademią Bliżej, która specjalizuje się w coachingu, szkoleniach i mediacjach.

Rynek zdrowia wzorem dla rynku pracy

Rynek pracy – jak rynek dóbr konsumpcyjnych, w którym uczestniczymy, robiąc choćby zakupy – rządzi się prawami popytu i podaży. Jedne zawody są bardziej popularne, inne mniej. Jedne branże przeżywają renesans, z kolei inne – zapaść. Niektórzy szybciej wdrapują się z powrotem na karuzelę z posadami, są i tacy, którym trudniej się zebrać w sobie czy zmotywować. Dużo słyszy się historii zblazowanych telemarketerów usychających w call centers, które nie obiecują podwyżki, awansu ani nie są trampoliną do ciekawszej pracy. Tacy niewolnicy własnych zawodów z ulgą przestaliby nadgodzinowo dźwigać coraz bardziej ciężący im krzyż, ale co mają zrobić: zamienić go na jeszcze cięższy? Znowu stanąć w kolejce do pośredniaka? Chętnie zadzwoniliby do brokera, poradzili się, jak podrasować kwalifikacje, na jaki kurs się zapisać i którędy przemierzać dalej ścieżkę zawodową, ale przecież nawet nie wiedzą, że broker istnieje, skoro jego obecności na rynku nie są świadome instytucje przypisane mu do współpracy.

– Do żadnej innej decyzji w życiu nie podchodzimy równie nieprzygotowani, jak do zatrudnienia. Do znajdowania pracy nikt nas nie szkoli. A jak chcemy brać ślub, to Kościół każde nam chodzić na nauki przedmażeńskie. Kobiety do porodu przygotowują się przez dziewięć miesięcy. Do wszystkiego w życiu dochodzimy na drodze ćwiczeń, a do tego, jak odnaleźć się na rynku pracy, nie – podkreśla Małgorzata Domagała, wiceprezes Fundacji Promocji Inicjatyw Społecznych POLPROM.

Jasne, w [interneście](#) roi się od prywatnych doradców, coachów czy trenerów rozwoju zawodowego. Tylko że ich usługi nie mają charakteru systemowego – są przeznaczone dla klientów z dobrze wypchanym portfelem. A uczestnicy rynku – młodzi, seniorzy, wykluczeni, bezrobotni – potrzebują wsparcia dostosowanego do ich potrzeb w formie bezpłatnej porady. Czyli [świadczanie](#) powinno mieć charakter powszechny i darmowy. – Jeśli potrzebujemy ubezpieczyć samochód, możemy biegać po ubezpieczycielach albo pójść do brokera, który ma różne oferty. Taki broker zatrudnieniowy byłby idealny dla zagubionego człowieka na rynku pracy. Zebrałby dla niego informacje i coś mu podpowiedział – prognozuje Domagała.

Bo z chodzeniem do pośredniaka i pukaniem w drzwi doradcy zawodowego przy powiatowych urzędach pracy jest jak z leczeniem się w państwowej służbie zdrowia. Nie ma przymusu zapisania się do ciągle nieuchwytnego lekarza, bo można przecież zapłacić za wizytę u prywatnego specjalisty. Czas czekania się skróci, personel będzie miłszy, a poza tym – w co czasem dość naiwnie wierzą przeciwnicy odprowadzania składek zdrowotnych – diagnoza okaże się trafniejsza, a porada skuteczniejsza. – W ochronie zdrowia mamy możliwość wyboru, którego jesteśmy pozbawieni na rynku pracy – dodaje wiceprezes POLPROM.

Coacha kariery od naszego idealnego brokera edukacyjnego ma dzielić również styl pracy z klientem. Broker powinien wyręczać klienta w szukaniu i zadzwonić, jeśli znajdzie ofertę. Trenerzy nie są od asfaltowania czyjejs drogi zawodowej. Sami musimy ją sobie wytyczyć – obrać właściwy kierunek. Coach jest naszym partnerem, kimś, kto prowokuje do wyjścia poza ciepło błogiego lenistwa, lecz nie ekspertem. – Zadaję klientowi pytania, które mają go otworzyć na korzystanie z własnych pomysłów, umiejętności czy predyspozycji. Staram się wzmacniać wewnętrzną siłę, która tkwi w każdym z nas. Doradca zwykle wypracowuje określoną koncepcję i przedstawia ją klientowi. To może w pewnych przypadkach osłabiać wolę klienta, podważać jego potrzeby, kreatywność i pomysłowość – tłumaczy coach kariery Joanna Cieciewicz.

Broker nie ma tyle czasu, ile indywidualny trener rozwoju zawodowego, który na ogół spotyka się z klientem od trzech miesięcy do pół roku. I – w przeciwieństwie do coacha – nie pracuje na ukrytym potencjale klienta, pozwalając mu puścić pędy samodzielności – on mu podtyka pod nos już zerwane owoce swoich starań. Branża doradcza, w której jest miejsce dla brokerów, z rezerwą podchodzi do trenerskich praktyk. – Jest moda na coaching – nie ma wątpliwości Kurzawa. – Ale powinien on iść w nurcie poczucia bezpieczeństwa i odpowiedzialności. I kiedy myślę o brokerze, od razu przychodzi mi do głowy właśnie taki model zarządzania zasobami ludzkimi. Bo wielu mentorów tylko się za nich podaje, a swoją pracę traktuje jako dorywczą albo tymczasową.

Trenerzy nie pozostają dłużni środowisku doradców. Uważają, że są rynkowi niezbędni, nawet jeśli nie przepisują swoim pacjentom gotowych recept. Powtarzają jak mantrę, że samo (ani za nas) się nie robi, że trzeba odkryć w sobie zasadzone ziarna, że samodzielne działanie ma większą moc sprawczą. Przy czym nie ma znaczenia, kto siada na kozetkę – i doradca, i broker, i coach kariery mogą obsługiwać tych samych klientów. Tylko każdy przyjdzie po inną usługę. – Pracuję z menedżerami, specjalistami w bardzo różnych obszarach, często z długim stażem. Także z osobami wracającymi do aktywności zawodowej po przerwie związanej z odchowaniem dzieci, osobami u progu wypalenia, doświadczającymi mobbingu i braku satysfakcji z dotychczasowej pracy. Najczęściej te osoby pragną zmienić kierunek swojej ścieżki zawodowej, wejść w nowy obszar, zmienić pracę lub rozpocząć własną działalność. Czasem okazuje się, że duże zmiany nie są potrzebne i ktoś decyduje się pozostać nadal w obszarze, w którym dotychczas był aktywny – relacjonuje Cieciewicz.

Pilnować ścieżki zawodowej i lubić ludzi

Znacznie bliżej brokerowi edukacyjnemu do doradcy zawodowego. Zdarza się – nierzadko – że oba zawody są ze sobą mylone lub utożsamiane, a powinny się uzupełniać. Broker miał być partnerem doradcy, nie tylko jego zresztą – widziano w nim osobę świetnie odnajdującą się w kontaktach z psychologami, nauczycielami, pracodawcami. Erudytę po intelektualnej tresurze z wiedzy na styku kilku naukowych dyscyplin, ale o kompetencjach niezarezerwowanych dla innego zawodu. W informatorze z marca 2008 r. sygnowanym przez centra informacji i planowania kariery zawodowej wojewódzkich urzędów pracy w Krakowie, Nowym Sączu i Tarnowie pojawia się istotne rozróżnienie profesji brokera od doradcy. Czytamy w nim, że doradca zawodowy „określa wyłącznie predyspozycje zawodowe i wskazuje ogólny kierunek kształcenia”, a do zadań brokera edukacyjnego należy „gromadzenie i aktualizowanie informacji o rynku edukacyjnym, badanie predyspozycji osobowościowych, zawodowych klientów”, a także „kierowanie klientów do konkretnych placówek szkoleniowych”.

Mimo to panuje informacyjny mętlik, oba zawody łączą się w jeden i trudno mieć komukolwiek za złe to semantyczne błędzenie, skoro „Krajowy Standard Kompetencji Zawodowych” dopuszcza brokera do wykonywania pokrewnych zawodów. I tak może on pracować jako doradca zawodowy, ale też doradca personalny, analityk pracy, specjalista ds. zarządzania talentami, konsultant ds. kariery czy lider klubu pracy.

Lubelskie Centrum Szkoleniowe Creator chwali się na stronie internetowej, że zatrudnia brokerów edukacyjnych, i przedstawia ich jako doradców, którzy pomogą klientowi dobrać kierunek, rodzaj i poziom szkolenia w odniesieniu do potrzeb rynku pracy. Każdy, kto się zgłosi, może być pewien, że jego ekonomiczne i psychofizyczne predyspozycje zostaną przez brokera uwzględnione w procesie definiowania zadowalającej oferty. Dzwonię do ekspertów

Creatora z pytaniem, czy aby nie świadczą usług stricte doradczych pod kamuflażem tak pożądanym przez rynek czynności brokerskich. – Działamy szerzej niż doradcy zawodowi – uspokaja mnie Aleksandra Smotrycka, która przedstawia się jako broker. – Utrzymujemy regularny kontakt z osobą korzystającą z naszego wsparcia. Staramy się dobrze poznać zasoby uczestnika kursu, jego predyspozycje zawodowe oraz zainteresowania. I pod tym kątem układamy model kariery. Aktualizujemy oferty i pomagamy w radzeniu sobie z nieśmiałością.

Ta hybrydowa działalność nosi znamiona pracy i doradcy, i brokera. Bo z jednej strony obsługa klienta dopasowuje kursy i szkolenia do jego oczekiwań, ale z drugiej powiela rytualne działania licznych agencji zatrudnienia, koncentrując się na robieniu pogłębionych wywiadów, testów psychologicznych, korygowaniu CV czy aranżowaniu próbnych rozmów kwalifikacyjnych. Praca z klientem rozpisana jest na pół roku, a przecież broker z poradników, broszur i informatorów miał nie limitować czasu pracy z klientem – miał być dostępny pod telefonem i pracować zadaniowo, ale też nie porzucać na pastwę rynku osób, które mu zaufały. – Jego zadaniem było pilnowanie ścieżki rozwojowej, czy się komuś udaje w karierze, czy nie – wtrąca Kurzawa.

– Uświadamiamy klientom, że poszukiwanie pracy to też praca. Taka, na którą trzeba poświęcić osiem godzin dziennie. Doradca, broker czy coach nie zrobią wszystkiego za nas – przyznaje Smotrycka. Pytam, jak wyobraża sobie idealnego brokera, w jakie kompetencje powinno się go wyposażać. Słyszę w odpowiedzi, że w takiej pracy najbardziej przydają się zdolności interpersonalne, znajomość prawa pracy, nie zaszkodzi – tak jak moja rozmówczyni – być po psychologii, a przede wszystkim trzeba lubić ludzi. Ale owe atrybuty Smotrycka przypisuje zarówno doradcy, jak i brokerowi. Praktyka zawodowa znowu nam miesza oba porządki.

Być mądrym i zaradnym

Z brokerem wykreowanym życzeniowo na naszego anioła stróża na rynku pracy jest jeszcze inny kłopot. Zawód istnieje, ale nie ma w tym kierunku jednolitego programu kształcenia. Stowarzyszenie SPOZA, które wymyśliło zawód brokera, proponowało utworzenie studiów podyplomowych dla psychologów, socjologów, doradców zawodowych czy pedagogów o specjalizacji broker edukacyjny. Edukowania specjalistów wrażliwych na punkcie naszych karier i wyposażania ich dodatkowo w zdolności marketingowe, organizacyjne i zarządcze podjęło się kilka uczelni w Polsce. Na Uniwersytecie Pedagogicznym w Krakowie zaplanowano trzy semestry studiów, Elbląska Uczelnia Humanistyczno-Ekonomiczna przygotowała ofertę kształcenia głównie z myślą o nauczycielach 50+, a Wyższa Szkoła Pedagogiczna w Łodzi wymyśliła specjalizację zawodową pedagogika dorosłych, w ramach której mieliby uczyć się na zajęcia przyszli brokerzy. Ścieżki specjalizacyjne w Krakowie i Elblągu nie zostały jednak uruchomione z prozaicznego powodu – brakowało chętnych. – Studenci woleli uczyć się na przedmioty z doradztwa zawodowego, bo to zawód obramowany ustawowo. Jest popyt na doradców, mają gdzie pracować czy to w urzędach pracy, czy to w szkołach – mówi Ewelina Wildner ze Stowarzyszenia SPOZA.

Znalazłem uczelnię, która kształci potencjalnych brokerów. W Katedrze Zarządzania Zasobami Ludzkimi na Uniwersytecie Łódzkim nikt nie reaguje wzruszeniem ramionami na zawołanie „broker edukacyjny”. Ale i tam słyszę, że takich brokerów jeszcze nie ma – istnieje tylko nazewnictwo. Studia II stopnia przygotowują studentów do wykonywania różnych zawodów z zakresu HR. Można więc zostać – na przykład – specjalistą ds. kultury firmy,

doradcą EURES (międzynarodowej sieci pośrednictwa pracy) czy brokerem edukacyjnym. Bo osobnego toku nauczania nie ma. – Przygotowujemy studentów do wykonywania wielu zawodów, w tym do zawodu brokera – wyjaśnia mi kierownik katedry prof. ZZL UŁ Joanna Cewińska. – Prowadzimy zajęcia z planowania ścieżki kariery, uczymy klasycznych i nowatorskich metod szkoleniowych, umiejętności interpersonalnych. Nasi studenci ćwiczą asertywność, jak prowadzić rozmowę z trudnym klientem oraz zaznajamiają się z technikami motywacji i perswazji. Na zaliczenie warsztatu sami muszą przeprowadzić szkolenie, obojętnie gdzie: w liceum, technikum, dla kół naukowych albo środowiska akademickiego. Przygotować materiały szkoleniowe, znaleźć ciekawą ofertę i dopasować ją pod kątem predyspozycji klienta. Ktoś, kto zrobi u nas licencjat z zarządzania, może wykonywać pracę brokera.

Profesor Cewińska nie ma wątpliwości – broker równa się rynek szkoleniowy. Mówi, że lubi urozmaicać zajęcia ze studentami o przykłady wywiedzione nie tylko ze świata nauki, ale też popkultury. Dlatego do zestawu lektur obowiązkowych chętnie dokłada lżejsze pozycje. Przyszłym brokerom poleca powieść kryminalną szwedzkiego pisarza Stiega Larssona „Mężczyźni, którzy nienawidzą kobiet” (z ekranizowaną pod tytułem „Dziewczyna z tatuażem”), bo jej zdaniem idealny broker powinien działać jak bohaterka książki Lisbeth Salander – genialna hakerka i researcherka, która bardzo sprawnie obraca informacjami. – Informacje szybko się starzeją – człowiek nie jest w stanie sam wszystkiego ogarnąć. Potrzebny jest mu ktoś, kto zadzwoni i powie, że znalazł dla niego ofertę. Ma działać jak broker ubezpieczeniowy albo doradca finansowy. Najlepiej, aby uczył na przykładzie swoich doświadczeń zawodowych. Ma być człowiekiem, który pomoże. Tu kłania się teoria lidera autentycznego, bo tylko autentyzm i empatia mają dziś moc przekonującą. Powinien służyć klientowi. A dziś służenia się nie uczy – uczy się, jak realizować usługę. O służeniu mówimy co najwyżej w odniesieniu do zawodu księdza czy lekarza. A ono powinno dotyczyć też urzędników – uważa prof. Cewińska.

Kiedy 10 lat temu wymyślano brokera do pielęgnacji karier, znaków zapytania o to, czy okaże się potrzebny, było nie mniej niż dzisiaj podczas sprawdzania wiedzy rynku pracy na temat istnienia takiego zawodu. Wtedy zastanawiano się, czy taki ktoś wynagradzany na podstawie prowizji od firm szkoleniowych, którym przyprowadzi kursantów, nie zacznie być bardziej lojalny wobec płatników niż klientów? Czy klienci, którzy słabo tolerują zmiany, przyzwyczajają się do brokera? Czy niewielki popyt na komercyjne usługi edukacyjne pozwoli utrzymać się nowej profesji na rynku? I wreszcie, czy broker edukacyjny nie wchodzi w buty doradcy zawodowego? Te pytania okazały się niebezzasadne, skoro dziś wielu słyszało o brokerze, ale niewielu spotkało go na swojej drodze. – To niszowy zawód, chyba jeszcze zbyt innowacyjny. Brokerzy współpracują z firmami edukacyjnymi, ale takich firm jest na rynku mało. Albo pomagają przy jednostkowych projektach z zakresu doradztwa zawodowego przy ośrodkach pomocy społecznej oraz w szkołach. Nie jesteśmy w stanie policzyć, ilu ich jest. Nikt jeszcze nie sporządził spisu powszechnego brokerów – mówi Wildner.

To jednak nie przeszkadza nam fantazjować na temat supermanów na rynku doradztwa. – To powinien być ktoś mądry, w sensie mądrości życiowej. Ktoś, komu w życiu się udało. Kto potrafi odkryć w drugim człowieku jego pole diamentowe i umieć je uprawiać – rozmarza się Kurzawa. I wcale nie musi szukać nam nowej pracy – on ma nas doskonalić.

Gdzie byłoby miejsce dla brokera? – Mógłby prowadzić jednoosobową działalność. Albo pracować w strukturach firm consultingowych bądź w ramach dużych korporacji czy jako

freelancer. Nie jest wykluczone, że przydałby się w powiatowych urzędach pracy i tam, na miejscu, pomagał szukać ofert dla osób, które by tego potrzebowały – dodaje prof. Cewińska.

Pozostaje czekać, aż pojawi się ktoś pasujący do zbiorowych wyobrażeń rynku pracy. Na razie na tym „stanowisku przyszłości” mamy ciągle wakat.