

UAKTUALNIONE KLUCZOWE KOMPETENCJE COACHINGOWE ICF Październik 2019

Fundamenty

1. Wykazuje praktykę zgodną z etyką

Definicja: Demonstruje i konsekwentnie stosuje zasady i standardy coachingu

1. Demonstruje osobistą integralność i uczciwość w kontaktach z klientami, sponsorami i interesariuszami.
2. Jest wrażliwy na klienta tożsamość, środowisko, doświadczenia, wartości i przekonania.
3. Używa języka odpowiedniego i szanującego klientów, sponsorów i interesariuszy.
4. Przestrzega Kodeksu Etyki ICF i uznaje podstawowe wartości.
5. Zachowuje poufność informacji dotyczących klienta zgodnie z umowami z interesariuszami i stosownie wg. prawa.
6. Rozróżnia między coachingiem, konsultingiem, psychoterapią i innymi zawodami wspierającymi.
7. W razie potrzeby kieruje klientów do innych specjalistów udzielających wsparcia.

2. Ucieleśnia coachingowe nastawienie

Definicja: Rozwija i utrzymuje nastawienie, które jest otwarte, ciekawe, elastyczne i zorientowane na klienta

1. Uznaje, że klienci są odpowiedzialni za własne wybory.
2. Angażuje się w ciągłe uczenie się i rozwój jako coacha.
3. Rozwija stałą refleksyjną praktykę w celu wzmocnienia własnego coachingu
4. Pozostaje świadomy i otwarty na wpływ kontekstu i kultury na siebie i innych
5. Wykorzystuje świadomość siebie własnej i cudzej intuicji by przynosić korzyści klientom
6. Rozwija i utrzymuje umiejętność regulowania własnych emocji
7. Mentalnie i emocjonalnie przygotowuje się do sesji
8. W razie potrzeby zwraca się o pomoc do zewnętrznych źródeł

3. Współtworzenie relacji

3. Tworzy i podtrzymuje umowy

Definicja: Współpracuje z klientem i odpowiednimi interesariuszami w celu stworzenia jasnych zasad dotyczących relacji, procesu, planów i celów coachingowych. Ustala zasady

dotyczące całego procesu coachingowego, a także umowy dotyczące każdej pojedynczej sesji coachingowej.

1. Wyjaśnia, czym coaching jest, a czym nie jest, oraz opisuje proces klientowi i innym interesariuszom.
2. Osiąga porozumienie co do tego, co jest, a co nie jest właściwe w relacji, co jest oferowane, a co nie, a także co do odpowiedzialności klienta i odpowiednich interesariuszy.
3. Osiąga porozumienia co do wytycznych i szczegółowych parametrów relacji coachingowej, takich jak logistyka, opłaty, harmonogram, czas trwania, wypowiedzenie, poufność i włączenie innych.
4. Współpracuje z klientem i odpowiednimi interesariuszami w celu ustalenia ogólnego planu i celów coachingowych.
5. Współpracuje z klientem w celu ustalenia zgodności klient-coach.
6. Współpracuje z klientem w celu identyfikacji lub ponownego potwierdzenia tego, co chce osiągnąć w trakcie sesji
7. Pomaga klientowi zdefiniować, co klient uważa, że musi zostać zaadresowane (poruszone) lub rozwiązane, by uzyskać to, co chce osiągnąć podczas sesji.
8. Pomaga klientowi zdefiniować, lub ponownie potwierdzić miary sukcesu tego, co klient chce osiągnąć w trakcie procesu coachingowego lub indywidualnej sesji.
9. Współpracuje z klientem, aby zarządzać czasem oraz tematem sesji.
10. Kontynuuje coaching w kierunku pożądanego przez klienta rezultatu, chyba że klient wskazuje inaczej.
11. Współpracuje z klientem w celu zakończenia relacji coachingowej w sposób honorujący to doświadczenie.

4. Zapewnienie zaufania i bezpieczeństwa

Definicja: Współpracuje z klientem w celu stworzenia bezpiecznego, wspierającego środowiska umożliwiającego klientowi swobodę dzielenia się. Utrzymuje relację opartą na wzajemnym szacunku i zaufaniu.

1. Stara się zrozumieć klienta w jego kontekście, który może obejmować jego tożsamość, środowisko, doświadczenia, wartości i przekonania
2. Wykazuje szacunek dla tożsamości klienta, postrzegania, stylu i języka, i dostosowuje swój do umiejętności klienta
3. Docenia i szanuje unikalne talenty klienta, jego взгляды i pracę podczas procesu coachingowego
4. Okazuje wsparcie, empatię i troskę o klienta
5. Docenia i wspiera w wyrażaniu uczuć, spostrzeżeń, obaw, przekonań i sugestii
6. Demonstruje otwartość i transparentność jako sposób na okazywanie wrażliwości (vulnerability) i budowanie zaufania z klientem.

5. Podtrzymywanie obecności

Definicja: Jest w pełni świadomy i obecny przy kliencie, używa stylu, który jest otwarty, elastyczny, ugruntowany i pewny siebie.

1. Pozostaje w skupieniu, jest spostrzegawczy, empatyczny i wrażliwy na klienta.
2. Wykazuje ciekawość podczas procesu coachingowego.
3. Zarządza swoimi emocjami w ten sposób, aby pozostać obecnym przy kliencie.
4. Wykazuje pewność siebie w pracy z silnymi emocjami klienta podczas procesu coachingowego.
5. Czuje się komfortowo, pracując w przestrzeni niewiedzy.
6. Tworzy lub pozostawia przestrzeń na ciszę, pauzę lub refleksję.

C. Efektywna komunikacja

6. Aktywnie słucha

Definicja: Koncentruje się na tym, co mówi i czego nie mówi klient, aby w pełni zrozumieć co jest komunikowane w kontekście systemu klienta i w celu wsparcia klienta w wyrażaniu siebie.

1. Uwzględniania kontekst klienta, jego tożsamość, środowisko, doświadczenia, wartości i przekonania mających na celu zwiększenie zrozumienia tego, co komunikuje klient.
2. Odzwierciedla lub podsumowuje, co klient zakomunikował, aby zapewnić jasność i zrozumienie.
3. Rozpoznaje i dopytuje, kiedy pojawia się coś więcej, niż to co klient komunikuje.
4. Zauważa, rozpoznaje i eksploruje emocje klienta, zmiany jego energii, niewerbalnych sygnałów lub inne zachowań.
5. Uwzględniania słowa klienta, ton jego głosu i język ciała, aby określić pełne znaczenie tego, co jest komunikowane.
6. Zauważa pewne trendy w zachowaniach i emocjach klienta na przestrzeni sesji, aby rozpoznać motywy i wzorce zachowań.

7. Wzbudzanie świadomości

Definicja: Ułatwia wgląd klienta i uczenie się za pomocą takich narzędzi i technik jak: mocne pytanie, milczenie, metafora lub analogia

1. Bierze pod uwagę doświadczenie klienta, decydując o tym, co może być najbardziej przydatne.
2. Stawia wyzwania klientowi jako sposób na pobudzenie świadomości lub wglądu.
3. Zadaje pytania na temat klienta, takie jak jego sposób myślenia, wartości, potrzeby, pragnienia i przekonania.
4. Zadaje pytania, które pomagają klientowi wykroczyć poza obecne myślenie.

5. Zaprasza klienta do dzielenia się więcej na temat tego, co doświadcza w tym momencie.
6. Zauważa, co działa, aby zwiększyć postępy klienta.
7. Dostosowuje podejście coachingowe w odpowiedzi na potrzeby klienta.
8. Pomaga klientowi zidentyfikować czynniki, które wpływają na obecne i przyszłe wzorce zachowania, myślenia lub emocji.
9. Zaprasza klienta do generowania pomysłów na temat tego, jak mogą iść do przodu i co chcą lub mogą zrobić.
10. Wspiera klienta w zmianie perspektyw.
11. Dzieli się obserwacjami, spostrzeżeniami i uczuciami, bez przywiązania, które mają potencjał tworzenia nowej wiedzy dla klienta.

D. Pielęgnowanie uczenia się i rozwój

8. Ułatwianie rozwoju klienta

Definicja: Współpracuje z klientem w celu transformacji uczenia się wglądu w działanie. Promuje autonomię klienta w procesie coachingowym

1. Pracuje z klientem nad włączeniem nowej świadomości, wglądu lub uczenia się do jego światopoglądu i zachowania.
2. Współpracuje z klientem w celu zaprojektowania celów, działań i mierników działania, które integrują i poszerzają nową wiedzę.
3. Uznaje i wspiera autonomię klienta w projektowaniu celów, działań i metod rozliczalności
4. Wspiera klienta w identyfikowaniu potencjalnych rezultatów lub uczeniu się na podstawie zidentyfikowanych kroków działania.
5. Zaprasza klienta do rozważenia jak pójść do przodu, uwzględniając zasoby i potencjalne bariery.
6. Współpracuje z klientem w celu podsumowania nauki i wglądu podczas lub pomiędzy sesjami.
7. Celebryje postępy i sukcesy klienta.
8. Współpracuje z klientem w celu zamknięcia sesji.