

Kluczowe Kompetencje Coacha ICF

KARTA a

A. USTALANIE ZASAD WSPÓŁPRACY

1. Zgodność z wytycznymi Kodeksu Etycznego i standardami zawodu coachingu
2. Uzgodnienie kontraktu coachingu

B. WSPÓŁTWORZENIE RELACJI

3. Budowanie zaufania i poczucia bezpieczeństwa klienta
4. Obecność coachingowa

C. EFEKTYWNE KOMUNIKOWANIE

5. Aktywne słuchanie
6. Pytania sięgające sedna
7. Bezpośrednia komunikacja

D. WSPIERANIE PROCESU UCZENIA I OSIĄGANIA REZULTATÓW

8. Budowanie świadomości
9. Projektowanie działań
10. Planowanie i wytyczanie celów
11. Zarządzanie postępami i zaangażowaniem

Kluczowe Kompetencje Coacha ICF

KARTA e

- b) Wsłuchuje się w obawy, cele, wartości i przekonania klienta w zakresie tego co jest a co nie jest możliwe,
 - c) Rozpoznaje różnice w słowach, tonie głosu i języku ciała,
 - d) Podsumowuje, parafrazuje, powtarza i odzwierciedla wypowiedzi klienta w celu zapewnienia jasności i pełnego zrozumienia,
 - e) Zachęca, akceptuje, pogłębia i wzmacnia wyrażane przez klienta uczucia, spostrzeżenia/wyobrażenia, obawy, przekonania, propozycje itp.
 - f) Rozumie i wyławia istotę tego, co klient komunikuje oraz pomaga klientowi dotrzeć do sedna zamiast wdawać się w długie szczegółowe opisy.
 - g) Pozwala klientowi na „otrząśnięcie się” i wyrzucenie z siebie sytuacji bez oceniania i przywiązania się, aby móc przejść do następnych kroków.
- 6. Pytania sięgające sedna – umiejętność zadawania pytań, które odkrywają informacje potrzebne do uzyskania maksymalnego efektu dla klienta i dla relacji coachingowej.**
- a) Zadaje pytania, które odzwierciedlają aktywne słuchanie oraz rozumienie punktu widzenia klienta,
 - b) Zadaje pytania, które pobudzają odkrywanie, głębsze/dogłębne zrozumienie, zobowiązanie lub działanie (np. takie, które stanowią wyzwania dla założeń klienta),

Kluczowe Kompetencje Coacha ICF

KARTA b

A. USTALANIE ZASAD WSPÓŁPRACY

1. Zgodność z wytycznymi Kodeksu Etycznego i standardami zawodu coachingu – rozumienie zasad etycznych i standardów coachingu oraz umiejętność zastosowania ich we wszystkich sytuacjach coachingowych.

- a) Rozumie i potwierdza swoją postawą i zachowaniem Standardy Zachowań Etycznych ICF (zobacz listę, Część III Kodeksu Etycznego),
- b) Rozumie i stosuje wszystkie Etyczne Zasady ICF (zobacz listę),
- c) Jasno wyjaśnia różnicę pomiędzy coachingiem, konsultingiem, psychoterapią oraz innymi pomocowymi zawodami,
- d) Rozpoznaje sytuację w której klient wymaga pomocy innego specjalisty i kieruje tam klienta w razie takiej konieczności.

2. Uzgodnienie kontraktu coachingu – umiejętność zrozumienia potrzeb danej interakcji coachingowej oraz umiejętność doprowadzenia do zawarcia z klientem umowy w zakresie przebiegu procesu coachingu oraz zasad współpracy klienta i coacha.

- a) Rozumie i w sposób efektywny omawia z klientem reguły i konkretne parametry relacji coachingowej (m. in. kwestie organizacyjne, opłaty, terminy, włączenie dodatkowych osób, jeżeli zajdzie taka potrzeba),

Kluczowe Kompetencje Coacha ICF

KARTA f

- c) Zadaje pytania otwarte, które prowadzą do większej przejrzystości, odkrywania nowych możliwości, nowych wniosków oraz nauki,
 - d) Zadaje pytania, które przybliżają klienta do jego pragnień, zamiast pytań, które dotyczą oceny lub spojrzenia wstecz.
- 7. Bezpośrednia komunikacja – umiejętność efektywnej komunikacji podczas sesji coachingowej oraz stosowania języka, który ma najsilniejszy pozytywny wpływ na klienta.**
- a) Rozmawia z klientem w sposób jasny, zrozumiały i bezpośredni oraz przekazuje informację zwrotną,
 - b) Przeformułowuje i wzmacnia komunikaty, aby pomóc klientowi spojrzeć z innej perspektywy na to, czego chce lub czego nie jest pewien,
 - c) Jasno ustala cele coachingu, plan sesji coachingowej, cele stosowanych technik lub ćwiczeń,
 - d) Używa właściwego języka który wyraża szacunek dla klienta (np. bez zabarwień związanych z seksem, rasą, a także bez żargonu i języka technicznego),
 - e) Używa metafor i analogii aby zilustrować punkt widzenia lub naszkicować słowny obraz.

Kluczowe Kompetencje Coacha ICF

KARTA c

- b) Uzyskuje porozumienie na temat tego, co jest odpowiednie w relacji a co nie, co jest a co nie jest przedmiotem oferty oraz w sprawie podziału odpowiedzialności między coacha i klienta,
- c) Rozstrzyga czy istnieje efektywne powiązanie pomiędzy jej/jego metodą coachingu a potrzebami potencjalnego klienta.

B. WSPÓŁTWORZENIE RELACJI

3. Budowanie zaufania i poczucia bezpieczeństwa klienta – umiejętność stworzenia bezpiecznego, wspomagającego środowiska, dzięki któremu rozwija się wzajemny szacunek i zaufanie pomiędzy klientem i coachem.

- a) Okazuje autentyczną troskę o dobro i przyszłość klienta,
- b) Nieprzerwanie prezentuje osobistą uczciwość, szczerłość i wrażliwość,
- c) Wprowadza jasne zasady i dotrzymuje obietnic,
- d) Okazuje szacunek wobec przekonań klienta, jego stylu uczenia się i sposobu bycia,
- e) Na bieżąco wspiera oraz inspiruje klienta do nowych zachowań i działań włączając te obejmujące podejmowanie ryzyka oraz obawę przed porażką,
- f) Pyta o pozwolenie klienta w przypadku poruszania nowych delikatnych dla niego tematów.

Kluczowe Kompetencje Coacha ICF

KARTA g

- D. WSPIERANIE PROCESU UCZENIA I OSIĄGANIA REZULTATÓW
 8. Budowanie świadomości – umiejętność integracji i właściwej oceny wielu różnych źródeł informacji oraz przedstawiania interpretacji, które pomagają klientowi poszerzać świadomość, a tym samym osiągnąć uzgodnione rezultaty.
- a) Wykracza po za to, co powiedział klient wyławiając jego obawy i nie utyka w opowieściach klienta,
 - b) Prowokuje/wywołuje ciekawość do głębszego zrozumienia, większej świadomości i jasności,
 - c) Identyfikuje dla klienta jego ukryte obawy oraz typowe i utrwalone sposoby postrzegania siebie i świata, a także różnice pomiędzy faktami i interpretacjami, rozbieżności pomiędzy myślami, uczuciami i działaniami,
 - d) Pomaga klientowi w odkrywaniu nowych, sprzyjających mu sposobów myślenia, przekonań, sposobów postrzegania, emocji, nastrojów, itp. które wzmacniają jego zdolność do podejmowania działań oraz osiągania tego, co dla niego najważniejsze,
 - e) Pokazuje klientowi szersze perspektywy oraz inspiruje do zobowiązania popatrzenia z innych punktów widzenia i znajdowania nowych sposobów działania,
 - f) Pomaga klientowi dostrzegać różne, powiązane ze sobą czynniki, które wpływają na niego i jego zachowania (np. myśli, emocje, ciało, otoczenie),

Kluczowe Kompetencje Coacha ICF

KARTA d

4. Obecność coachingowa – zdolność bycia w pełni świadomym oraz tworzenia spontanicznej relacji z klientem, stosowanie stylu, który jest zarówno otwarty, elastyczny, jak również daje poczucie pewności.

- a) Jest obecny i elastyczny podczas procesu coachingowego, „tańczy z klientem”,
- b) Korzysta z własnej intuicji i ufa wewnętrznej mądrości - podąża za nimi,
- c) Pozwala sobie nie znać odpowiedzi i podejmuje ryzyko,
- d) Dostrzega wiele sposobów pracy z klientem i potrafi na bieżąco wybierać najefektywniejsze,
- e) Efektywnie wykorzystuje humor aby stworzyć odpowiedni nastrój, energię,
- f) Odważnie zmienia punkty widzenia oraz eksperymentuje z nowymi możliwościami w swoim działaniu,
- g) Okazuje pewność podczas pracy z silnymi emocjami oraz potrafi kierować samym sobą, tak by nie dać się przytłoczyć i uwikłać w emocje klienta.

C. EFEKTYWNE KOMUNIKOWANIE

5. Aktywne słuchanie – umiejętność całkowitego skupienia się na tym co mówi a czego nie mówi klient, w celu zrozumienia znaczenia słów klienta w kontekście jego pragnień oraz w celu wspomaganie klienta w autoekspresji.

- a) Kieruje się klientem i celami klienta, nie narzuca klientowi celów, które uważa za słuszne.

Kluczowe Kompetencje Coacha ICF

KARTA h

- g) Wyraża swoje spostrzeżenia w sposób, który jest dla klientów użyteczny i wartościowy,
 - h) Identyfikuje główne silne strony versus główne obszary uczenia się i rozwoju, a także najważniejsze obszary do zaadresowania podczas coachingu,
 - i) Prosi klienta o rozróżnienie pomiędzy sprawami błahymi a ważnymi, pomiędzy zachowaniami sytuacyjnymi a powtarzającymi w sytuacji, gdy zauważa rozdźwięk pomiędzy tym co zostało powiedziane a co się zadziało.
- 9. Projektowanie Działań – umiejętność tworzenia z klientem możliwości ciągłego uczenia się, podczas coachingu oraz sytuacji w życiu/pracy, a także do podejmowania nowych działań, które w najbardziej efektywny sposób prowadzą do uzgodnionych rezultatów coachingu.**
- a) Pobudza do kreatywności oraz asystuje klientowi w procesie określania działań, które umożliwią klientowi zaprezentowanie, ćwiczenie oraz pogłębianie nowej nauki,
 - b) Pomaga klientowi skupić się i systematycznie poznawać konkretne obawy i możliwości, które są kluczowe do osiągnięcia uzgodnionych celów coachingu,
 - c) Zachęca klienta do poszukiwania alternatywnych pomysłów i rozwiązań, wartościowania alternatyw oraz uwzględniania ich w podejmowanych decyzjach,
 - d) Promuje aktywne eksperymentowanie oraz odkrywanie siebie, gdzie klient od razu stosuje w życiu prywatnym i pracy to, co było omawiane i czego się nauczył podczas sesji,