

Ämne <b>ICF Kärnkompetenser – en översättning till svenska</b>	Datum
Dokumentansvarig Styrelsen för ICF Sverige 2009	

## ICF:s kärnkompetenser för professionell coaching

ICF har definierat elva kompetenser som utgör själva kärnan bland de färdigheter en coach skall besitta och demonstrera. Dessa kärnkompetenser har utvecklats för att stödja en bättre förståelse för de färdigheter och synsätt som används i dagens coachingyrke enligt ICF. De hjälper också till att jämföra den coachspecifika utbildning som ICF kräver med den utbildning du själv har genomgått.

Kärnkompetenserna används som grund i ICF:s certifieringsprocess.

Kärnkompetenserna är indelade i fyra grupper där varje grupp består av sådana färdigheter som logiskt hör ihop. Grupperna och de enskilda färdigheterna är inte rangordnade, de är alla grundläggande och avgörande för varje kompetent coach att kunna behärska och demonstrera.

<b>A. ETABLERA GRUNDEN</b> .....	2
1 Följa etiska riktlinjer och professionell standard .....	2
2 Etablera coachingöverenskommelsen.....	2
<b>B. SKAPA DEN ÖMSESIDIGA RELATIONEN</b> .....	3
3 Skapa tillit och närhet till klienten .....	3
4 Coachingnärvaro .....	3
<b>C. KOMMUNICERA EFFEKTIVT</b> .....	4
5 Aktivt lyssnande.....	4
6 Kraftfulla frågor .....	4
7 Direkt kommunikation.....	4
<b>D. UNDERLÄTTA LÄRANDE OCH RESULTAT</b> .....	5
8 Skapa medvetenhet.....	5
9 Utforma handlingar .....	5
10 Planera och sätta mål .....	6
11 Hantera framsteg och ansvarstagande.....	6



## **A. ETABLERA GRUNDEN**

### **1 Följa etiska riktlinjer och professionell standard**

Förståelse av coachingetik och normer samt förmåga att tillämpa dem på ett lämpligt sätt i alla coachingsituationer.

- a. Förstår och uppvisar ett etiskt korrekt uppträdande enligt avsnitt II i ICF:s Etiska riktlinjer
- b. Förstår och följer alla ICFs Etiska riktlinjer
- c. Förmedlar tydligt skillnaderna mellan coaching, konsultation, psykoterapi och andra stödjande yrken
- d. Hänvisar klienten till andra stödjande yrkesutövare när så behövs, vet när det behövs och vilka resurser som är tillgängliga

### **2 Etablera coachingöverenskommelsen**

Förmågan att förstå vad som krävs i det specifika coachingmötet och att komma överens med potentiella och nya klienter om coachingprocessen och coachingrelationen.

- a. Förstår och diskuterar effektivt med klienten riktlinjer och specifika parametrar för coachingrelationen (t ex praktiska frågor, arvode, tidsbokning, andras medverkan – om aktuellt)
- b. Kommer överens om vad som är lämpligt och olämpligt i coachingrelationen, vad som ingår och inte ingår samt coachens och klientens respektive ansvar.
- c. Avgör om coachens metoder passar effektivt för den potentiella klientens behov.

## **B. SKAPA DEN ÖMSESIDIGA RELATIONEN**

### **3 Skapa tillit och närhet till klienten**

Förmågan att skapa en trygg, stödjande miljö som leder till fortlöpande ömsesidig tillit och respekt.

- a. Visar äkta omtanke om klientens välmående och framtid.
- b. Visar fortlöpande personlig integritet, ärlighet och uppriktighet.
- c. Upprättar tydliga överenskommelser och håller löften.
- d. Visar respekt för klientens uppfattningar, lärostil och personliga sätt att vara.
- e. Ger fortlöpande stöd till och uppmuntrar nya beteenden och handlingar, inklusive de som medför risker eller rädsla att misslyckas.
- f. Ber om lov att coacha klienten i känsliga, nya områden.

### **4 Coachingnärvaro**

Förmågan att vara fullt närvarande och att skapa en spontan relation med klienten genom att använda en öppen, flexibel och tillitsfull stil.

- a. Är närvarande och flexibel under coachingsamtalet, dansar i nuet.
- b. Använder den egna intuitionen och har tillit till sitt eget inre vetande – går på magkänslan.
- c. Är öppen för att inte veta och tar risker.
- d. Ser många sätt att arbeta med klienten och väljer i ögonblicket vad som är mest effektivt.
- e. Använder humor effektivt för att skapa lätthet och energi.
- f. Byter med säkerhet perspektiv och experimenterar med nya möjligheter för eget agerande.
- g. Visar trygghet i att arbeta med starka känslor, kan hantera sig själv och inte bli överväldigad av eller indragen i klientens känslor.

## **C. KOMMUNICERA EFFEKTIVT**

### **5 Aktivt lyssnande**

Förmågan att fullständigt fokusera på vad klienten säger och inte säger, att förstå innebörden i vad som sägs i förhållande till klientens önskemål och att stödja klienten i att uttrycka sig

- a. Håller sig till klienten och klientens agenda, och inte coachens agenda för klienten.
- b. Hör klientens angelägenheter, mål, värden, antaganden om vad som är och inte är möjligt.
- c. Skiljer mellan ord, tonläge och kroppsspråk.
- d. Sammanfattar, omformulerar, upprepar, speglar tillbaka vad klienten har sagt för att säkerställa klarhet och förståelse.
- e. Uppmuntrar, accepterar, utforskar och förstärker klientens sätt att uttrycka sina känslor, uppfattningar, bekymmer, övertygelser, antaganden, förslag, med mera.
- f. Integrerar och bygger på klientens idéer och förslag.
- g. Kommer till kärnan eller förstår kärnan av det som klienten kommunicerar och hjälper klienten att komma dit snarare än att ägna sig åt långa beskrivande historier.
- h. Tillåter klienten att ventilerar eller prata av sig om situationen utan att värdera det, i syfte att komma vidare till nästa steg.

### **6 Kraftfulla frågor**

Förmågan att ställa frågor som ger den information som behövs för på bästa sätt gagna coachingrelationen och klienten.

- a. Ställer frågor som visar aktivt lyssnande och en förståelse för klientens perspektiv.
- b. Ställer frågor som frammanar upptäckter, insikter, engagemang eller handlingar (t ex frågor som utmanar klientens antaganden).
- c. Ställer öppna frågor som skapar större tydlighet, fler möjligheter eller nytt lärande.
- d. Ställer frågor som tar klienten i riktning mot det den önskar, inte frågor som får klienten att rättfärdiga sig eller titta bakåt.

### **7 Direkt kommunikation**

Förmågan att kommunicera effektivt under coachingsamtalen och att använda språket så att det har störst positiv effekt på klienten.

- a. Är tydlig, värtalig och direkt i sin kommunikation och feedback..
- b. Kommunicerar, bl a genom omformuleringar, för att hjälpa klienten att få andra perspektiv det den vill eller är osäker på.
- c. Uttrycker tydligt målen för coachingen, samtalsagendan och syftet med tekniker eller övningar.
- d. Använder språk som är passande och respektfullt för klienten (icke-sexistiskt, -rasistiskt, -tekniskt, -jargong).
- e. Använder metaforer och jämförelser för att hjälpa till att illustrera en poäng, en idé eller att måla en verbal bild.

## **D. UNDERLÄTTA LÄRANDE OCH RESULTAT**

### **8 Skapa medvetenhet**

Förmågan att integrera och korrekt utvärdera information från olika källor och göra tolkningar som hjälper klienten att bli medveten och därmed uppnå överenskomna resultat.

- a. Går bortom det uttalade för att bedöma klientens frågor, blir inte fångad av klientens beskrivning.
- b. Framkallar utforskande för att nå större förståelse, medvetenhet och klarhet.
- c. Klargör för klienten
  - hennes/hans underliggande frågeställningar,
  - typiska fastlåsta sätt att uppfatta sig själv och världen,
  - skillnader mellan fakta och tolkningar,
  - inkonsekvenser mellan tankar, känslor och handlingar.
- d. Hjälper klienten att själv upptäcka nya tankar, uppfattningar, intryck, känslor, stämningar, med mera som stärker dess förmåga att handla och uppnå det som är viktigt för den.
- e. Förmedlar bredare perspektiv till klienten och inspirerar den att ändra perspektiv och hitta nya handlingsmöjligheter.
- f. Hjälper klienten att se olika sammanlänkade faktorer som påverkar den och dess beteenden (t ex tankar, känslor, kropp, bakgrund).
- g. Formulerar insikter för klienten på sätt som är meningsfulla och användbara för klienten.
- h. Klargör de viktigaste styrkorna respektive viktigaste områden för lärande och utveckling och vad som är mest angeläget att ta itu med i coachingen.
- i. Ber klienten att skilja mellan oväsentliga och betydelsefulla frågor samt mellan tillfälliga och återkommande beteenden, när det märks en skillnad mellan det som sägs och det som blir gjort.

### **9 Utforma handlingar**

Förmågan att tillsammans med klienten skapa tillfällen för kontinuerligt lärande, under coachingen och i arbetsliv/privatliv och att vidta nya åtgärder som mest effektivt leder till överenskomna resultat.

- a. Kläcker idéer och hjälper klienten att formulera handlingar som gör det möjligt för dem att visa, använda och fördjupa nytt lärande.
- b. Hjälper klienten att fokusera och systematiskt utforska specifika frågor och möjligheter som är viktiga för att nå överenskomna coachingmål.
- c. Engagerar klienten i att utforska alternativa idéer och lösningar, utvärdera alternativ och fatta relaterade beslut.
- d. Stödjer aktiva experiment och självupptäckt, så att klienten omedelbart efter ett samtal tillämpar det som har diskuterats och lärts i sitt arbete eller liv.
- e. Firar klientens framgångar och förmågor till framtida utveckling.
- f. Utmanar klientens antaganden och perspektiv för att väcka nya idéer och hitta nya möjligheter till handling.

- g. Förespråkar eller tar fram synpunkter som är i linje med klientens mål och engagerar, utan bindning, klienten i att beakta dem.
- h. Hjälper klienten att ”göra det nu” under coachingsamtalet och ger omedelbart stöd.
- i. Uppmuntrar till utmaningar och ansträngningar, men också till en bekväm inläringstakt.

## **10 Planera och sätta mål**

Förmågan att utveckla och underhålla en effektiv coachingplan tillsammans med klienten.

- a. Sammanför insamlad information och skapar en coachingplan och utvecklingsmål med klienten som behandlar angelägenheter och viktiga områden för lärande och utveckling.
- b. Skapar en plan med resultat som är realistiska, mätbara, tydliga och daterade.
- c. Justerar planen när coachingprocessen och förändringar i situationen påkallar det.
- d. Hjälper klienten att hitta och använda olika resurser för lärande (till exempel böcker eller andra yrkesutövare).
- e. Fokuserar och uppmärksammar tidiga framgångar som är viktiga för klienten.

## **11 Hantera framsteg och ansvarstagande**

Förmågan att hålla fokus på det som är viktigt för klienten och att lägga ansvaret för att agera hos klienten.

- a. Tydligt efterfrågar handlingar som tar klienten mot sina utsatta mål.
- b. Följer upp genom att fråga om sådana handlingar som klienten åtog sig att göra under det föregående samtalet.
- c. Ger klienten erkännande för det den har gjort, inte gjort, lärt sig eller blivit medveten om sedan föregående samtal.
- d. Tillsammans med klienten förbereder, organiserar och uppdaterar information som erhållits under samtalen.
- e. Håller klienten på spåret mellan samtalen genom att hålla fokus på coachingplanen och resultat, överenskomna åtgärder och ämnen för framtida samtal.
- f. Fokuserar på coachingplanen men är även öppen för att justera beteenden och handlingar utifrån coachingprocessen och göra ändringar i inriktning utifrån det som sker under samtalen.
- g. Kan röra sig fram och tillbaka mellan den övergripande bilden av vart klienten är på väg som kontext för det som diskuteras, och vart klienten vill komma.
- h. Befrämjar klientens självdisciplin och håller klienten ansvarig för det den säger att den ska göra, för resultaten av avsedda handlingar eller för en specifik tidsatt plan.
- i. Utvecklar klientens förmåga att fatta beslut, ta itu med nyckelfrågor och utveckla sig själv (få feedback, prioritera, bestämma sin lärandehastighet och reflektera över och lära sig av sina erfarenheter).
- j. Konfronterar klienten på ett positivt sätt med att den inte har utfört överenskomna handlingar.