



Grundläggande coaching-färdigheter

International Coach Federation (ICF) och NCF definierar 11 st grundläggande coachingfärdigheter (Core Competencies).

Färdigheterna har tagits fram för att stödja en bättre förståelse för de färdigheter och det synsätt som används i dagens coachingyrke enligt ICF:s definitioner. De kan också hjälpa en att jämföra den coach-specifika utbildning som ICF och NCF kräver med den utbildning man själv har genomgått. Färdigheterna används också som grund för ICF:s och NCF:s certifieringsprocess.

Färdigheterna är uppdelade i 4 st 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 uppvisa.

För en ännu mer detaljerad beskrivning av varje grundfärdighet hänvisas till ICF:s hemsida www.coachfederation.org.

A. Skapa grunden

1. Möta etiska riktlinjer och professionell standard

Att förstå coachingetik och etiskt uppträdande och kunna tillämpa dessa i alla coachingsituationer.

2. Etablera coachingöverenskommelsen

Förmåga att förstå vad som krävs i mötet coach-kund och att nå överenskommelse med potentiell/ny kund om coachingprocessen och -relationen.

B. Skapa den ömsesidiga relationen

3. Etablera förtroende och närhet med kunden

Förmåga att skapa ett tryggt, stödjande klimat som leder till en fortlöpande anda av tillit och respekt.

4. Coachingnärvaro

Förmåga att vara fullt medveten och skapa en spontan relation med kunden, med en öppen, flexibel och förtroendeingivande stil.

C. Kommuniera effektivt

5. Aktivt lyssnande

Förmåga att helt och hållet fokusera på vad kunden säger och inte säger, att i relation till kundens önskningsar förstå innebörden av vad som sägs och att stödja kunden i att uttrycka sig.

6. Ställa kraftfulla frågor

Förmåga att ställa frågor som uppenbarar den information som behövs för att få maximal nytta av coachingrelationen för kunden.

7. Direkt kommunikation

Förmåga att kommunicera effektivt under coachingsessioner och att utnyttja språket så man uppnår största positiva inverkan på kunden.

D. Underlätta lärande och resultat

8. Skapa medvetenhet

Förmåga att integrera och utvärdera information från olika källor och göra tolkningar som hjälper kunden att bli medveten och därmed uppnå överenskomna resultat.

9. Utforma handlingar

Förmåga att tillsammans med kunden skapa tillfällen för kontinuerligt lärande, under coachingen och i situationer i arbetsliv/privatliv; och tillfällen för att vidta nya åtgärder som effektivt leder till överenskomna resultat.

10. Planera och sätta mål

Förmåga att utveckla och underhålla en effektiv coachingplan tillsammans med kunden.

11. Hantera framsteg och ansvarstagande

Förmåga att hålla uppmärksamheten på vad som är viktigt för kunden och att lämna ansvaret för genomförandet hos kunden.