

Poklicne veščine in kompetence coacha

Šola za coache Glotta Nove (www.centerznanja.si/solazacoache) s tem dokumentom opredeljuje veščine in kompetence, ki naj jih imajo coachi, ki so v Šoli za coache Glotta Nove zaključili usposabljanje po programih Coach in NLP coach.

Veščine in kompetence, ki jih za poklic coacha in nlp coacha opredeljuje Šola za coache Glotta Nove se naslanjajo na strokovne kompetence coachev Mednarodne coach federacije (IFC www.coachfederation.org) iz ZDA in jih ta pri coachu in NLP coachu pričakuje kot ponotranjene za akreditacijo (ACC, PCC, MCC).

Orodja, ki so potrebna za kakovosten in odličen coaching vsebujejo strategije, tehnike, modele in koncepte, ki jih lahko strnemo v:

- **specifične komunikacijske veščine** (spremljanje, dober stik, kalibriranje, členjenje, ...),
- **jezikovno zavedanje,**
- **zavedanje strukture,**
- **meta znanje o postavljanju ustreznih, učinkovitih in "delujočih" vprašanj.**

Kompetence coacha so naslednje:

Temeljne kompetence

1. Usvajanje, spoštovanje, ponotranjenje in uporaba etičnih pravil in poklicnih standardov

- Razumevanje in spoštovanje etike in standardov stroke,
- Sprejetje etike in standardov stroke v lastno poklicno vedenju in nenehna raba sprejete etike in standardov v lastni coaching praksi in vseh coaching situacijah,

2. Vzpostavljanje jasnega coaching dogovora

- Razumevanje potreb strank v konkretnem coaching procesu in okoliščin, v katerih se stranka nahaja.
- Vzpostavitev dogovorov s potencialno in/ali novo stranko o odnosu, načinu dela in ciljnih coaching procesa,
- Prepoznavanje situacij ko iz kakršnegakoli razloga (osebnega ali/in poklicnega) sklenitev dogovora o kakovostnem in učinkovitem coaching procesu ne bo mogoč in jasno sporočilo stranki o svoji odločitvi.

Soustvarjanje pravega in primernega odnosa

3. Ustvarjanje zaupnega in tesnega odnosa s stranko

- Sposobnost ustvarjanja varnega, spodbujajočega in "varnega" okolja ter podpore, katerega rezultat je izgradnja odnosa, ki bo poln medsebojnega spoštovanja in zaupanja, da v njem stranka svobodno raziskuje.

4. Popolna prisotnost coacha, ustvarjanje osredotočenega, odprtega in stranki prilagojenega pristopa

- Sposobnost popolne asociacije, zavedanja in ustvarjanja odprtega, prožnega in zaupnega coaching sloga. Coach je "tukaj in zdaj" za svojo stranko,

- Izgradnja spontanega odnosa in komunikacije s stranko skozi samozavesten, odprt, dobronameren, fleksibilen, prilagodljiv in stranki prilagojen pristop,
- Osredotočenje na metode in tehnike za katere je coach usposobljen in veščine, s katerimi coach razpolaga in njihova optimalna in odgovorna uporaba tekom celotnega coaching procesa,
- Odprtost do možnosti, da se metode in tehnike za katere je coach usposobljen in coaching veščine s katerimi coach razpolaga, uporabljajo kreativno in prilagojeno trenutnim strankinim potrebam,
- Vključenost, budnost in prisotnost coacha ves čas procesa in zaupanje v lastno modrost in intuicijo

Učinkovita komunikacija

5. Aktivno (dejavno) poslušanje

- Sposobnost/Zmožnost osredotočenja na tisto, kar stranka govori, kar stranka pove in hkrati na tisto, česar stranka ne pove,
- Pozorno in usmerjeno spremljanje strankine nebesedne komunikacije,
- Vzpodbujanje in podpiranje strankinega samoizražanja,
- Sposobnost/Zmožnost preverjanja in razumevanja tistega kar je rečeno ali/in nebesedno izraženo v kontekstu podpore strankinih želja in ciljev.

6. Uporaba raziskovalnih, vzpodbudnih in transformacijskih vprašanj

- Sposobnost/zmožnost postavljanje »močnih« vprašanj, ki vzpodbudijo raziskovanje ter akcijo stranke,
- Sposobnost/Zmožnost zastavljanja ciljanih vprašanj, ki pripeljejo do koristnih in uporabnih informacij, ki so v funkciji jačanja coaching procesa in so za stranko in coaching proces pomembne,
- Zastavljanje vprašanj, ki spodbujajo spremembo perspektive in vpoglede v nove perspektive, pridobivanje novih spoznanj in prebujanje ustvarjalnosti in novih idej,
- Spodbujanje stranke na premikanje in spremembo lastnih "meja" in preoblikovanje omejujočih prepričanj.

7. Neposredna komunikacija

- Neposredna, jasna in učinkovita komunikacija, ki zajema odlično poznavanje in zavedanje moči jezika in besed,
- Sposobnost/Zmožnost fleksibilne in prilagodljive rabe jezika, načina govora in jezikovnih vzorcev, ki imajo najbolj pozitiven, "močan" in dobrobiten učinek na stranko,
- Sposobnost/Zmožnost oblikovanja in sporočanja jasnega stališča stranki, ki je v procesu coachinga in spoštovanje svobode stranke, da se odloči o ustreznosti tega stališča (vrnitvenega sporočila) zanjo.

Vzpodbujanje in spremljanje procesa učenja in doseganja rezultatov/dosežkov

8. Ustvarjanja stanja zavedanja (ozaveščanja)

- Sposobnost/Zmožnost povezovanja, integriranja, razlage in evalvacije večih virov informacij, ki jih skozi govor coachu posreduje stranka ter sposobnost/zmožnost

da te informacije interpretira tako, da pomaga stranki pridobiti zavedanje o letem.

- Vzpodbujanje novih spoznanj in uvidov pri strankah, ki bodo usmerjene k postavljenim ciljem coachinga v prihodnosti,

9. Oblikovanje akcijskih načrtov

- Sposobnost/Zmožnost ustvarjanja možnosti (skupaj s stranko) za procese vseživljenjskega učenja, osebno rast in oblikovanja in izvajanja akcijskih načrtov, med coaching procesom in v življenjskih in/ali poslovnih situacijah,
- Ustvarjanje pogojev in okoliščin, v katerih bo stranka sama znala osmisлити nove aktivnosti in vedenja, ki ji bodo omogočala učinkovit napredek na poti k realizaciji novih zastavljenih ciljev.

10. Zastavljanje ciljev

- Sposobnost/Zmožnost načrtovanja in postavljanja ciljev skupaj s stranko,
- Sposobnost/Zmožnost razvijanja, vzdrževanja učinkovitega coaching načrta s stranko in dosledno spremljanje njegove realizacije,
- Prilagoditev načrta, če to zahteva sprememba pri stranki, pri procesu, okoliščinah ali realizaciji ciljev.

11. Vzpodbujanje in obvladovanje napredka in prenašanje odgovornosti

- Sposobnost/Zmožnost spremljanja in preverjanja strankinega napredka: usmeritev pozornosti na to, kaj je v življenju pomembno za stranko ter opozoriti stranko na dosežene uspehe,
- Sposobnost/Zmožnost osredotočenja na podrobnosti, ki so za stranko pomembne,
- Sposobnost/Zmožnost zaupanja stranki in prepuščanja odgovornosti, da bo stranka v prihodnosti sama sposobna izvajati nadaljne aktivnosti.

Obvladanje navedenih enajstih veščin je predpogoj za opravljanje izpita za pridobitev uradnega naziva **COACH in NLP COACH** v Glotta Novi.

Veščine so razvrščene v skupine na osnovi skupnih imenovalcev in ne predstavljajo hierarhije pomembnosti. Vse veščine so enako pomembne in nujno je, da jih vsak coach tudi obvlada.

Poleg zgornjih ključnih veščin ima odličen **coach še celo vrsto tehničnih, marketinških in drugih veščin**. Te so:

Tehnične veščine: tipi coachinga, faze coachinga, cilji in ciljne poti, ustvarjanje operativnega okvirja/slike, konstruktivno in učinkovito vrnitveno sporočilo, coaching s skupinami in timi, ustvarjanje podpornega in strukturiranega okolja, vodenje coaching pogovora, uporaba tehnik NLPja pri premagovanju preprek na poti k uspehu, uporaba klasičnih in sodobnih metod v coachingu, ...

Marketinške in druge veščine: odkrivanje marketinških poti, veščine komuniciranja in vodenja, ki pripomorejo, da je coaching proces učinkovitejši, pomagati prijateljem, sodelavcem, zaposlenim, članom družine, da prebrodijo blokade in dosežejo uspeh,...

V Glotta Novi se zavedamo, da se odličen coach naredi skozi prakso, skozi nenehno osebno rast in razvoj in skozi proces vseživljenjskega učenja. Največji vir, ki pripomore k odličnosti pa je vsekakor zavzetost, entuziazem in žar, ciljna usmerjenost, spoštovanje strank...in nenazadnje nenehna refleksija.