

PCC 마커

2020 년 9 월 개정됨

Copyright 2020 국제 코칭 연맹

이 자료에 포함된 어떤 부분도 ICF(International Coaching Federation)의 서면 허가없이 전자적 또는 복사해서 공유, 녹음해서 공유, 방송으로 공유, 정보 저장 및 검색 시스템을 포함 기계적 공유 등의 기타 어떤 형태나 수단으로도 복제하거나 사용할 수 없습니다.

평가 마커는 시험관이 코칭 녹음에서 ICF 핵심역량이 확실하게 발휘되었는지를 결정하기 위해 경청하도록 교육을 받았음을 나타내는 지표이다. 아래의 마커는 PCC(Professional Certified Coach) 수준의 코칭 대화에서의 핵심 역량을 보여주는 행동이다. 이러한 마커는 공정하고 일관적이며 타당하고 신뢰할 수 있는, 또한 반복 가능하며 방어 가능한 심사평가 과정을 지원한다.

PCC 마커는 또한 PCC 수준으로의 코칭의 성장 및 스킬 개발을 위한 영역을 식별하는 데 있어서 코치, 코치 트레이너 및 멘토 코치들에게 도움이 될 수도 있다. 그러나 이는 항상 핵심역량 개발의 맥락에서 사용해야 한다. PCC 마커는 PCC 심사평가를 통과하기 위한 정형화된 방식의 체크리스트로 사용되어서는 안된다.

역량 1: 윤리적 실천을 보여준다.

ICF 윤리 강령과 그의 적용은 모든 수준의 코칭에서 숙지되어야 하는 부분이다. 성공적인 PCC 후보자는 ICF 윤리 강령과 일치하는 코칭을 보여주며 코치의 역할에서 일관성을 유지할 것이다.

역량 2: 코칭 마인드셋을 구현한다.

개방적이고 호기심이 많으며, 유연하고 고객 중심적인 코칭 마인드셋을 구현하는 것은 지속적인 학습과 개발, 성찰을 거듭하는 실습의 확립, 그리고 세션에 대한 준비가 요구되는 과정이다. 이러한 요소는 코치의 전문적인 여정 그 어느 한 순간에 온전히 포착될 수 없는 것이며 여정에서 지속적으로 이루어지는 것이다. 그러나 이 역량의 특정 요소는 코칭 대화 내에서 입증될 수 있다. 이러한 특정 행동은 4.1, 4.3, 4.4, 5.1, 5.2, 5.3, 6.1, 6.5, 7.1 및 7.5 의 PCC 마커를 통해 명확하게 표현되고 평가된다. 다른 역량 영역과 마찬가지로 PCC 심사평가를 통과하려면 이러한 마커의 최소 구현 횟수를 입증해야 한다. 이 역량의 모든 요소는 ICF 자격인증의 서면시험(CKA 코치지식 평가)에서도 평가된다.

역량 3: 합의를 도출하고 유지한다.

- 3.1: 코치는 고객과 파트너가 되어 고객이 이 세션에서 달성하고자 하는 것을 확인하거나 재확인한다.
- 3.2: 코치는 고객과 파트너가 되어 고객이 이 세션에서 달성하고자 하는 성공의 척도를 정의하거나 재확인한다.
- 3.3: 코치는 이 세션에서 달성하고자 하는 것에 대해 고객에게 중요하거나 의미있는 것이 무엇인지 묻거나 탐구한다.
- 3.4 : 코치는 고객과 협력하여 고객이 이 세션에서 달성하고자 하는 것을 이루기 위해 다를 필요가 있는 것을 정의한다.

역량 4: 신뢰와 안전감을 조성한다.

- 4.1: 코치는 코칭 과정에서 고객의 고유한 재능, 통찰력 및 그들이 하는 일을 인정하고 존중한다.
- 4.2: 코치는 고객에 대한 지원, 공감 또는 관심을 보여준다.
- 4.3: 코치는 고객의 감정, 인식, 우려, 신념 또는 제안에 대한 표현을 인정하고 지원한다.
- 4.4: 코치는 고객이 코치의 기여에 어떤 식으로든 응답하도록 초대하여 고객과 파트너 관계를 맺고 고객의 응답을 받아들인다.

역량 5: 프레즌스(Presence)를 유지한다.

- 5.1: 코치는 고객을 전인적으로(존재) 보고 응답하여 행동한다.
- 5.2: 코치는 고객이 이 세션을 통해 달성하고자 하는 것(무엇)에 응답하여 행동한다.
- 5.3: 코치는 고객이 이 세션에서 일어나는 일을 직접 선택하도록 지원함으로써 고객과 파트너 관계를 맺는다.
- 5.4: 코치는 고객에 대해 더 많이 배우려는 호기심을 보여준다.
- 5.5: 코치는 침묵, 일시 중지 또는 반영된 생각을 허용한다.

역량 6: 적극적으로 경청한다.

- 6.1: 코치의 질문과 관찰은 고객이 누구인지 또는 고객의 상황에 따라 코치가 배운 내용을 활용하여 맞춤화 된다.
- 6.2: 코치는 고객이 사용하는 단어에 대해 문의하거나 탐색한다.
- 6.3: 코치는 고객의 감정에 대해 질문하거나 탐구한다.
- 6.4: 코치는 고객의 에너지 변화, 비언어적 단서 또는 기타 행동을 탐구한다.
- 6.5: 코치는 고객이 현재 자신이나 자신의 세계를 어떻게 인식하고 있는지 묻거나 탐구한다.
- 6.6: 코치는 명확한 목적이 있지 않은 한 고객이 말하기를 중단하지 않고 완료할 수 있도록 한다.
- 6.7: 코치는 고객의 명확성과 이해를 보장하기 위해 고객이 전달한 내용을 간결하게 반영하거나 요약한다.

역량 7: 알아차림을 불러일으킨다.

- 7.1: 코치는 고객의 현재 사고 방식, 느낌, 가치관, 필요, 욕구, 신념 또는 행동에 대한 질문을 한다.
- 7.2: 코치는 고객이 자신의 현재 생각이나 느낌을 넘어 자신에 대해 생각하거나 느끼는 새롭거나 확장된 방식(누구)을 탐색할 수 있도록 질문을 한다.

7.3: 코치는 고객이 자신의 현재 생각이나 느낌을 넘어 자신의 상황에 대한 새롭거나 확장된 사고 방식이나 느낌(무엇)을 탐색할 수 있도록 질문을 한다.

7.4: 코치는 고객이 현재의 생각, 느낌 또는 고객이 원하는 결과에 대한 행동 그 이상을 탐구하도록 돕기 위해 질문을 한다.

7.5: 코치는 관찰, 직감, 의견, 생각 또는 감정을 있는 그대로 공유하고 음성 또는 음조의 변화를 통해 고객이 더 깊이 탐구할 수 있도록 한다.

7.6: 코치는 고객이 생각, 느낌 또는 반응을 할 수 있는 속도로 한 번에 하나씩 명확하고 직접적이며 주로 개방형 질문을 한다.

7.7: 코치는 일반적으로 명확하고 간결한 언어를 사용한다.

7.8: 코치는 고객이 대화의 대부분을 말할 수 있도록 한다.

역량 8: 고객의 성장을 촉진한다.

8.1: 코치는 고객이 이 세션에서 달성하고자 하는 것에 대한 진행 상황을 탐구하도록 초대하거나 허용한다.

8.2: 코치는 고객이 자신(누구)에 대해 이 세션에서 배운 내용을 말하거나 탐구하도록 초대한다.

8.3: 코치는 고객이 자신의 상황(무엇)에 대해 이 세션에서 학습한 내용을 설명하거나 탐구하도록 초대한다.

8.4: 코치는 고객에게 이 코칭 세션에서 새롭게 학습한 것을 어떻게 활용할 것인지 고려하도록 초대한다.

8.5: 코치는 고객과 협력하여 세션 후에 생각하기, 반영하기 또는 행동하기를 설계한다.

8.6: 코치는 고객과 협력하여 자원, 지원 또는 잠재적인 장벽을 포함하여 앞으로 나아가는 방법을 고려한다.

8.7: 코치는 고객과 협력하여 고객 자신을 위한 최상의 책무 방법을 설계한다.

8.8: 코치는 고객의 진전과 학습을 축하한다.

8.9: 코치는 고객과 협력하여 이 세션을 어떻게 완료하고 싶은지를 설계한다.

This translation of the PCC Markers was prepared by ICF Korea Charter Chapter and published on 16th September 2021. Official translations of this document are accessible from the ICF website at <https://coachingfederation.org/pcc-markers>.

PCC 마커의 한글 번역본은 ICF Korea Charter Chapter 에서 마련하였으며 2021 년 9 월 16 일에 게재하였습니다. 이 문서의 공식 번역본은 ICF 웹사이트 <https://coachingfederation.org/pcc-markers> 에서 찾아보실 수 있습니다.