

ICF Professional Certified Coach (PCC) Markers

Revisionato dicembre 2020

I markers di valutazione sono gli indicatori che un assessor è formato ad ascoltare, per determinare quali Core Competence ICF, e in che misura, sono evidenti in una conversazione di coaching registrata. I seguenti markers rappresentano i comportamenti che devono essere dimostrati in una conversazione di coaching a livello di Professional Certified Coach (PCC). Questi markers supportano il processo di valutazione delle prestazioni in modo equo, coerente, valido, affidabile, ripetibile e dimostrabile.

I PCC markers possono anche essere di supporto ai coach, ai formatori di coach e ai mentor coach nell'identificare le aree di crescita e di sviluppo delle competenze di coaching a livello PCC; in ogni caso, dovrebbero essere sempre utilizzati nel contesto dello sviluppo delle Core Competence. I PCC markers non dovrebbero essere usati come una check-list di controllo formale per superare la valutazione delle prestazioni PCC.

Competenza 1: Dimostra la pratica etica

La familiarità con il Codice Etico ICF e la sua applicazione è richiesta per tutti i livelli di coaching. I candidati PCC di successo dimostreranno un coaching in linea con il Codice Etico ICF e rimarranno coerenti nel ruolo di coach.

Competenza 2: Esprime il coaching mindset

Esprimere un coaching mindset - una mentalità aperta, curiosa, flessibile e centrata sul cliente - è un processo che richiede apprendimento e sviluppo continui, attuando una pratica riflessiva e preparandosi per le sessioni. Questi elementi sono presenti nell'intero percorso professionale di un coach e non possono essere pienamente osservati in un singolo momento di tempo. Tuttavia, alcuni elementi di questa competenza possono essere dimostrati all'interno di una conversazione di coaching. Questi comportamenti particolari sono articolati e valutati attraverso i seguenti marker PCC: 4.1, 4.3, 4.4, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 6.1, 6.5, 7.1 e 7.5. Come per altre aree di competenza, sarà necessario dimostrare un numero minimo di questi marker per superare la valutazione delle prestazioni a livello PCC. Tutti gli elementi di questa competenza saranno valutati anche nella valutazione scritta per le credenziali ICF (Coach Knowledge Assessment - CKA).

Competenza 3: Stabilisce e mantiene gli accordi

- 3.1: Il coach collabora con il cliente per identificare o riconfermare ciò che il cliente vuole ottenere in questa sessione.
- 3.2: Il coach collabora con il cliente per definire o riconfermare le misure di successo per ciò che il cliente vuole ottenere in questa sessione.
- 3.3: Il coach chiede o esplora ciò che è importante o significativo per il cliente rispetto a ciò che vuole ottenere in questa sessione.
- 3.4: Il coach collabora con il cliente per definire ciò che il cliente ritiene di dover affrontare per poter ottenere ciò che vuole ottenere in questa sessione.

Competenza 4: Coltiva fiducia e sicurezza

- 4.1: Il coach riconosce e rispetta l'unicità dei talenti, le intuizioni e il lavoro del cliente nel processo di coaching.
- 4.2: Il coach mostra supporto, empatia o interesse per il cliente.
- 4.3: Il coach riconosce e supporta l'espressione di sentimenti, percezioni, preoccupazioni, convinzioni o suggerimenti del cliente.
- 4.4: Il coach collabora con il cliente invitandolo a rispondere in qualsiasi modo ai contributi offerti dal coach e accetta la risposta del cliente.

Competenza 5: Mantiene la presenza

- 5.1: Il coach agisce in risposta al cliente nella sua intenzione (il chi).
- 5.2: Il coach agisce in risposta a ciò che il cliente vuole ottenere durante questa sessione (il cosa).
- 5.3: Il coach collabora con il cliente supportandolo nella scelta di cosa accade in questa sessione.
- 5.4: Il coach mostra curiosità ad apprendere di più sul cliente.
- 5.5: Il coach lascia spazio al silenzio, pausa o riflessione.

Competenza 6: Ascolta attivamente

- 6.1: Le domande e le osservazioni del coach sono personalizzate utilizzando ciò che il coach ha imparato su chi è il cliente o sulla sua situazione.
- 6.2: Il coach approfondisce o esplora le parole che il cliente usa.
- 6.3: Il coach approfondisce o esplora le emozioni del cliente.
- 6.4: Il coach esplora i cambiamenti di energia del cliente, i segnali non verbali o altri comportamenti.
- 6.5: Il coach approfondisce o esplora come il cliente attualmente percepisce se stesso o il suo mondo.
- 6.6: Il coach consente al cliente di completare il discorso senza interromperlo, a meno che non ci sia una dichiarata finalità di coaching per farlo
- 6.7: Il coach riflette o riassume sinteticamente ciò che il cliente ha comunicato per garantire chiarezza e comprensione al cliente

Competenza 7: Evoca consapevolezza

- 7.1: Il coach pone domande sul cliente, come ad esempio sul suo attuale modo di pensare, di sentire, su valori, bisogni, desideri, convinzioni o comportamenti.
- 7.2: Il coach pone domande per aiutare il cliente ad esplorare oltre il suo attuale pensiero o sentimento, verso nuovi o più ampi modi di pensare o percepire se stesso (il chi).
- 7.3: Il coach pone domande per aiutare il cliente ad esplorare oltre il suo attuale pensiero o sentimento, verso nuovi o più ampi modi di pensare o percepire la sua situazione (il cosa).
- 7.4: Il coach pone domande per aiutare il cliente a esplorare oltre il suo attuale pensiero, sentimento o comportamento nei confronti del risultato che il cliente desidera
- 7.5: Il coach condivide, senza attaccamento, osservazioni, intuizioni, commenti, pensieri o sentimenti e stimola il cliente all'esplorazione attraverso un invito verbale o con il tono di voce.
- 7.6: Il coach pone domande chiare, dirette, principalmente aperte, una alla volta, a un ritmo che consenta al cliente di pensare, sentire o riflettere.
- 7.7: Il coach usa un linguaggio generalmente chiaro e conciso.
- 7.8: Il coach lascia che sia il cliente a condurre la maggior parte della conversazione.

Competenza 8: Facilita la crescita del cliente

- 8.1: Il coach invita o consente al cliente di esplorare i progressi verso ciò che il cliente desiderava ottenere in questa sessione.
- 8.2: Il coach invita il cliente a formulare o esplorare i nuovi apprendimenti acquisiti in questa sessione riguardo a sé stessa/o (il chi).
- 8.3: Il coach invita il cliente a formulare o esplorare i nuovi apprendimenti acquisiti in questa sessione relativi alla propria situazione (il cosa).
- 8.4: Il coach invita il cliente a considerare come utilizzerà i nuovi apprendimenti scaturiti da questa sessione di coaching
- 8.5: Il coach collabora con il cliente per progettare il pensiero, la riflessione o l'azione post-sessione.
- 8.6: Il coach collabora con il cliente per considerare come andare avanti, le risorse, il supporto e le potenziali barriere
- 8.7: Il coach collabora con il cliente per progettare i migliori modi per assumersi la responsabilità di se stesso.
- 8.8: Il coach celebra i progressi e gli apprendimenti del cliente.
- 8.9: Il coach collabora con il cliente sul come desidera completare questa sessione.

This translation of the ICF PCC Markers was prepared by ICF Italia and published on January 12, 2021. Official translations of this document are accessible from the ICF website at <http://www.coachingfederation.org/>