

AMMATTIMAISESTI TOIMIVAN COACHIN YDINTAIDOT

Seuraavat yksitoista ydintaitoa on määritelty syventämään ymmärrystä nykypäivän coaching-ammattilaisilta vaadittavasta osaamisesta ja lähestymistavoista siten kuin *International Coach Federation* (ICF) on ne kuvannut. Ne auttavat sinua myös arvioimaan ja vertaamaan saamasi ja hankkimasi coach-koulutuksen sisältöä ja laatua. Lisäksi nämä ydintaidot ja niiden määritelmät muodostavat ICF-sertifiointijärjestelmän arviointiperusteet.

ICF:n määritelmän mukaisesti coaching on ajattelua herättävää ja luovaa kumppanuutta prosessissa, joka inspiroi asiakasta henkilökohtaisen ja ammatillisen potentiaalinsa täysipainoiseen hyödyntämiseen.

Ydintaidot on järjestetty neljään, toisiinsa loogisesti liittyvien taitojen muodostamaan ryhmään. Ryhmittely ja sen muodostavat yksittäiset ydintaidot eivät asetu keskinäiseen tärkeysjärjestykseen, vaan ammattitaitoisen coachin on ratkaisevan tärkeää kyetä osoittamaan työssään niitä kaikkia.

A) PERUSTAN LUOMINEN

1. Eettisten ohjeiden ja ammatillisten vaatimusten noudattaminen
2. Coaching-sopimuksen laatiminen

B) YHTEISTYÖSUHTEEN LUOMINEN

3. Luottamuksen ja läheisyyden rakentaminen
4. Coachaava läsnäolo

C) TEHOKAS VUOROVAIKUTUS

5. Aktiivinen kuuntelu
6. Vahvojen kysymysten esittäminen
7. Suora kommunikaatio

D) OPPIMISEN JA TULOKSELLISUUDEN TUKEMINEN

8. Tietoisuuden herättäminen
9. Toiminnan suunnittelu
10. Suunnittelu ja tavoitteiden asettaminen
11. Edistymisen ja vastuullisuuden hallinta

A) PERUSTAN LUOMINEN

1. Eettisten ohjeiden ja ammatillisten vaatimusten noudattaminen – *Eettisten ohjeiden ja ammatillisten vaatimusten ymmärtäminen ja kyky noudattaa niitä asianmukaisesti kaikissa coaching-tilanteissa.*

1. Ymmärtää ICF:n määrittelemän eettisen lupauksen ja kunnioittaa sitä omassa työssään (katso [Eettiset säännöt Osa III: ICF:n eettinen lupaus](#)).
2. Ymmärtää ja noudattaa kaikkia ICF:n eettisiä ohjeita (kts. [luettelo](#)).
3. Esittää selkeästi coachingin, konsultoinnin, psykoterapian ja muiden tukimuotojen väliset eroavaisuudet.
4. Ohjaa asiakkaan tarvittaessa toiselle ammattilaiselle, tunnistaa tällaisen tarpeen ja tuntee tarjolla olevat mahdollisuudet.

2. Coaching-sopimuksen laatiminen – *Kyky ymmärtää kulloisenkin coaching-suhteen erityispiirteet ja sopia coaching-prosessista ja yhteistyösuhteesta uuden asiakkaan kanssa.*

1. Ymmärtää coaching-yhteistyön ehdot ja edellytykset ja osaa selventää nämä asiakkaalle (matkat, kustannukset, aikataulutus, muiden osallistuminen tarvittaessa jne.).
2. Kykenee saavuttamaan asiakkaan kanssa yhteisymmärryksen siitä, mikä on sopivaa asiakas-suhteessa ja mikä ei ole, mitä coaching-suhde tarjoaa ja mitä ei, sekä mitkä ovat asiakkaan ja coachin vastuut.
3. Kykenee arvioimaan, vastaavatko hänen käyttämänsä coaching-menetelmät potentiaalisen asiakkaan tarpeita.

B. YHTEISTYÖSUHTEEN LUOMINEN

3. Luottamuksen ja läheisyyden rakentaminen – *Kyky luoda turvallinen ja kannustava ilmapiiri, joka tuottaa jatkuvaa keskinäistä arvostusta ja luottamusta.*

1. Osoittaa aitoa välittämistä asiakkaan hyvinvointia ja tulevaisuutta kohtaan.
2. Osoittaa jatkuvasti henkilökohtaista puolueettomuutta, rehellisyyttä ja vilpittömyyttä.
3. Sopii asioista selkeästi ja pitää lupauksensa.
4. Osoittaa kunnioitusta asiakkaan näkemyksiä, oppimistyyliä ja persoonaa kohtaan.
5. Tarjoaa jatkuvaa tukea ja kannustaa uudelleen käyttäytymiseen ja toimintaan silloinkin, kun siihen sisältyy riskinottoa tai epäonnistumisen pelkoa.
6. Pyytää luvan asiakkaan coachaamiseen uusilla ja arkaluontoisilla alueilla.

4. Coachaava läsnäolo – *Kyky pysytellä täysin tietoisena ja luoda asiakkaaseen välitön suhde olemalla avoin, joustava ja luottavainen.*

1. On coaching-prosessissa läsnäoleva ja joustava, tarttuen hetkeen.
2. Kuuntelee intuitiotaan ja luottaa sisäiseen tietoonsa.
3. On avoin omalle tietämättömyydelleen ja ottaa riskejä.
4. Näkee useita tapoja työskennellä asiakkaan kanssa ja valitsee kulloinkin tehokkaimman tavan.
5. Käyttää huumoria tehokkaasti luodakseen keveyttä ja energiaa.
6. Katselee rohkeasti asioita eri näkökulmista ja kokeilee uusia tapoja toimia.
7. Osoittaa varmuutta kohdatessaan voimakkaita tunteita. Hallitsee itsensä eikä antaudu asiakkaansa tunteiden vietäväksi.

C) TEHOKAS VUOROVAIKUTUS

5. Aktiivinen kuuntelu – *Kyky keskittyä täysin siihen, mitä asiakas sanoo ja jättää sanomatta. Ymmärtää sanotun merkityksen asiakkaan tavoitteiden näkökulmasta ja tukee tämän itseilmaisua.*

1. Keskittyy asiakkaaseen ja tämän agendaan, ei omaan agendaansa.
2. Kuulee asiakkaan huolet, tavoitteet, arvot ja uskomukset siitä, mikä on mahdollista ja mikä ei ole.
3. Kykenee tunnistamaan eroavaisuudet sanojen, äänensävyn ja kehonkielen välillä.
4. Tekee yhteenvetoja, kertoo omin sanoin, toistaa ja peilaa sen, mitä asiakas on sanonut varmistaakseen, että asia tulee ymmärretyksi selkeästi ja oikein.
5. Rohkaisee, hyväksyy, tutkii ja vahvistaa asiakkaan tunneilmaisuja, havaintoja, huolia, uskomuksia, ehdotuksia jne.
6. Yhdistelee asiakkaan ideoita ja ehdotuksia ja rakentaa niiden pohjalle.
7. Ymmärtää olennaisen asiakkaan kertomuksesta ja auttaa häntä tunnistamaan sen ajautumatta pitkiin kuvaileviin kertomuksiin.
8. Sallii arvostelematta tai takertumatta asiakkaan purkaa tunteitaan ja puhdistaa ilmaa, ja näin auttaa tätä siirtymään eteenpäin.

6. Vahvojen kysymysten esittäminen – *Kyky esittää kysymyksiä, joiden paljastama tieto tuottaa coaching-suhteelle ja asiakkaalle suurimman mahdollisen hyödyn.*

1. Esittää kysymyksiä, jotka osoittavat aktiivista kuuntelua ja asiakkaan näkökulman ymmärtämistä.
2. Esittää kysymyksiä, jotka synnyttävät uusia ajatuksia, oivalluksia, sitoutumista tai toimintaa (ts. kysymyksiä, jotka haastavat asiakkaan olettamuksia).
3. Esittää avoimia kysymyksiä, jotka luovat selkeyttä, mahdollisuuksia tai uutta oppimista.
4. Esittää kysymyksiä, jotka vievät asiakasta tämän toivomaan suuntaan. Ei esitä kysymyksiä, jotka saavat asiakkaan puolustautumaan tai katsomaan taaksepäin.

7. Suora kommunikaatio – *Kyky kommunikoida tehokkaasti coaching-tapaamisten aikana ja käyttää kieltä, jolla on myönteisin mahdollinen vaikutus asiakkaaseen.*

1. On selkeä, täsmällinen ja suora osallistuessaan keskusteluun ja antaessaan palautetta.
2. Sanoittaa uudelleen auttaakseen asiakasta ymmärtämään toisesta näkökulmasta mitä hän haluaa, tai mistä hän on epävarma.
3. Viestii selkeästi coachingin tavoitteet ja tapaamisen agendan sekä käytettävien menetelmien ja harjoitusten tarkoituksen.
4. Käyttää sopivaa ja asiakasta kunnioittavaa kieltä (ts. ei seksististä, rasistista, teknistä tai ammattikieltä).
5. Käyttää metaforia ja rinnastuksia auttaakseen asiakasta havaitsemaan olennaisen tai maalatakseen kielikuvia.

D) OPPIMISEN JA TULOKSELLISUUDEN TUKEMINEN

8. Tietoisuuden herättäminen – *Kyky yhdistellä ja arvioida tarkasti eri tietolähteitä sekä tehdä tulkintoja, jotka auttavat asiakasta tulemaan tietoisemmaksi ja siten saavuttamaan sovittuja tavoitteita.*

1. Ei takerru asiakkaan kuvaukseen, vaan menee sanoja syvemmälle arvioidessaan asiakkaan huolia.
2. Herättää asiakkaassa uteliaisuuden syvempää ymmärrystä, tietoisuutta ja selkeyttä kohtaan.

3. Auttaa asiakasta tunnistamaan perimmäisiä huoliaan; tyypillisiä ja lukkiutuneita tapojaan hahmottaa itseään ja maailmaa; tosiasioiden ja tulkintojen välisiä eroavaisuuksia; sekä ajatusten, tunteiden ja toiminnan välisiä ristiriitaisuuksia.
4. Auttaa asiakasta itse löytämään uusia ajatuksia, uskomuksia, käsityksiä, tunteita, mielialoja jne, jotka vahvistavat tämän kykyä tarttua toimeen ja saavuttaa itselleen tärkeitä tavoitteita.
5. Auttaa asiakasta katsomaan asioita laajemmasta perspektiivistä ja innostaa tätä muuttamaan näkökulmiaan ja löytämään uusia toimintamahdollisuuksia.
6. Auttaa asiakasta näkemään, mitkä erilaiset, toisiinsa liittyvät tekijät vaikuttavat häneen ja hänen käyttäytymiseensä (esimerkiksi ajatukset, tunteet, keho ja tausta)
7. Ilmaisee oivalluksensa asiakkaan kannalta hyödyllisellä ja merkityksellisellä tavalla.
8. Tunnistaa merkittävimmät vahvuudet verrattuna tärkeimpiin oppimisen ja kasvun tarpeisiin, sekä asiat, joihin coachingissa on tärkeintä keskittyä.
9. Pyytää asiakasta erottamaan merkityksettömät asiat tärkeistä sekä tilannekohtaisen käyttäytymisen toistuvista käyttäytymistavoista silloin kun havaitaan sanojen ja tekojen poikkeavan toisistaan.

9. Toiminnan suunnittelu – *Kyky luoda asiakkaan kanssa mahdollisuuksia jatkuvaan oppimiseen sekä coachingissa että työssä ja yksityiselämässä, sekä toimintaan, joka tehokkaimmin johtaa sovittujen tavoitteiden saavuttamiseen.*

1. Ideoi ja auttaa asiakasta löytämään käytännön keinoja toteuttaa, harjoitella ja syventää oppimaansa.
2. Auttaa asiakasta keskittämään huomionsa sovittujen tavoitteiden kannalta keskeisiin asioihin ja mahdollisuuksiin sekä tutkimaan niitä järjestelmällisesti.
3. Osallistaa asiakkaan tutkimaan vaihtoehtoisia ideoita ja ratkaisuja, arvioimaan mahdollisuuksia sekä tekemään niihin liittyviä päätöksiä.
4. Edistää asiakkaan aktiivista tutkiskelua ja itseyttäytymisen kasvua kannustamalla tätä kokeilemaan keskusteltuja ja opittuja asioita käytännössä heti coaching-tapaamisen jälkeen.
5. Antaa asiakkaalle tunnustusta onnistumisista ja kasvamisen kyvyistä.
6. Haastaa asiakkaan uskomuksia ja näkemyksiä herättääkseen uusia ideoita ja auttaakseen asiakasta löytämään uusia toimintamahdollisuuksia.
7. Puolustaa tai tuo esiin asiakkaan tavoitteita tukevia käsityksiä, ja niihin takertumatta kannustaa asiakasta pohtimaan niitä.
8. Auttaa ja tukee asiakasta kokeilemaan uusia toimintatapoja heti coaching-tapaamisen aikana.
9. Rohkaisee asiakasta venymään ja haastamaan itseään, kuitenkin sopivassa oppimistahdissa.

10. Suunnittelu ja tavoitteiden asettaminen – *Kyky kehittää ja noudattaa tehokasta coaching-suunnitelmaa yhdessä asiakkaan kanssa.*

1. Muodostaa kokonaiskuvan kerätyn tiedon perusteella ja laatii asiakkaan kanssa sellaisen coaching-suunnitelman ja kehitystavoitteet, jossa tämän huolet ja tärkeimmät oppimisen ja kehittymisen alueet tulevat huomioiduiksi.
2. Luo suunnitelman, jonka tavoitteet ovat saavutettavia, mitattavia, täsmällisiä ja aikataulutettuja.
3. Muokkaa suunnitelmaa, kun coaching-prosessi ja tilanteen muutokset antavat siihen aiheutta.
4. Auttaa asiakasta löytämään ja hyödyntämään erilaisia oppimisen lähteitä (kirjat, muut ammattilaiset jne.)
5. Tunnistaa asiakkaalle tärkeitä varhaisia onnistumisia, ja pyrkii tällaisiin.

11. Edistymisen ja vastuullisuuden hallinta – Kyky keskittää huomio asiakkaalle tärkeisiin asioihin ja jättää tälle vastuu toimintaan ryhtymisestä.

1. Kehottaa selkeästi asiakasta toimintaan, joka vie kohti tämän asettamia tavoitteita.
2. Seuraa asiakkaan edistymistä kysymällä häneltä toimenpiteistä, joihin hän sitoutui edellisissä coaching-tapaamisissa.
3. Antaa asiakkaalle tunnustusta asioista, joita tämä on tehnyt tai jättänyt tekemättä, oppinut tai tiedostanut edellisten coaching-tapaamisten jälkeen.
4. Käsittelee, järjestää ja arvioi asiakkaan kanssa tapaamisten aikana saatua tietoa tehokkaasti.
5. Pitää asiakasta oikeassa suunnassa tapaamisten välillä kiinnittämällä tämän huomion coaching-suunnitelmaan ja tuloksiin, sovittuihin toimenpiteisiin sekä tulevien tapaamisten aiheisiin.
6. Keskittyy coaching-suunnitelmaan, mutta on myös valmis muuttamaan käyttäytymistään ja toimintaansa, kun prosessin eteneminen tai tapaamisten aikana tapahtuva suunnan muutos sitä edellyttää.
7. Kykenee pitämään mielessään kokonaiskuvan asiakkaan suunnasta ja huolehtii siitä, että keskustelut ovat linjassa asiakkaan päämäärän kanssa.
8. Edistää asiakkaan itsekuria ja jättää tälle vastuun aikomuksistaan, aiotun toiminnan tuloksista sekä täsmällisestä suunnittelusta ja aikatauluttamisesta.
9. Kehittää asiakkaan kykyä tehdä päätöksiä, tarttua keskeisiin huolenaiheisiin sekä kehittää itseään (hankkia palautetta, priorisoida, asettaa oppimistahtinsa sekä reflektoida kokemuksiaan ja oppia niistä).
10. Haastaa asiakasta myönteisellä tavalla, mikäli tämä ei ole tehnyt sovittuja asioita.

Suomenkielinen versio hyväksytty syyskuussa 2016 / ICF Finland, hallitus

International Coach Federation