

COMPETENCIAS DEL COACH Y MENTOR ICMF



NUESTRA VISIÓN, MISIÓN Y VALORES

VISIÓN

SER la federación de referencia que contribuya para jerarquizar y dignificar la profesión de Coaching y del Mentoring desde el SER por medio de la práctica y la aplicación de estándares en excelencia.

MISIÓN

Promover y asegurar los principios fundamentales orientados a validar la internalización de las Competencias del Coach y del Mentor como un estilo de vida para contribuir al crecimiento de la profesión de Coaching y del Mentoring en excelencia.

VALORES

Un miembro de ICMF deberá practicar y demostrar los siguientes valores en todas y cada una de sus acciones:

RESPECTO - INTEGRIDAD - INFLUENCIA - EQUIDAD
CONFIDENCIALIDAD - COOPERACIÓN - CONTRIBUCIÓN

COMPETENCIA 1. ESTABLECER LOS PILARES FUNDAMENTALES DE LA RELACIÓN

TÍTULO 1. GENERAR CONTEXTO PARA LOGRAR CONVERSACIONES DE VALOR

- A. Hablar con el corazón y con generosidad.
- B. Romper el hielo con asertividad y amabilidad.
- C. Crear el ambiente adecuado para que fluya la comunicación.

TÍTULO 2. DEMOSTRAR RESPETO Y COMPROMISO CON EL PROCESO

- A. Aceptar las percepciones del Cliente (Coachee o Mentee) con humildad.
- B. Reconocer que todos somos diferentes, y que el Cliente (Coachee o Mentee) tiene su propio estilo de aprendizaje.
- C. Calibrar en todo momento, para validar el lenguaje, la emocionalidad y la corporalidad en cuanto a la forma de comunicación del Cliente (Coachee o Mentee).

TÍTULO 3. GENERAR CONFIANZA Y SEGURIDAD

- A. Hacer énfasis en la confidencialidad de forma explícita.
- B. Demostrar que la confidencialidad junto con la confianza, son los valores más relevantes de la relación.
- C. Estimular la apertura para lograr conversaciones de valor.
- D. Solicitar permiso en todo momento, para intervenir y respetar sus decisiones.

TÍTULO 4. ESTABLECER LAS BASES PARA TRABAJAR EN COOPETENCIA

- A. Hacer sentir al Cliente (Coachee o Mentee), que es muy importante todo lo que piensa, siente, dice y hace.
- B. Expresar que primero es el Cliente (Coachee o Mentee), luego el Cliente (Coachee o Mentee), y en todo momento el Cliente (Coachee o Mentee).
- C. Solicitar retroalimentación continua respecto al proceso y el sentir del Cliente (Coachee o Mentee).

COMPETENCIA 2. DEFINIR ACUERDOS

TÍTULO 1. COMPRENDER LOS MOTIVOS POR LOS CUALES EL CLIENTE O COACHEE SOLICITA LA INTERVENCIÓN

- A. Demostrar interés por el bienestar actual y futuro del Cliente (Coachee o Mentee).
- B. En cada intervención, demostrar que actúa con transparencia y sinceridad.
- C. Identificar el quiebre del Cliente (Coachee o Mentee).

TÍTULO 2 DEFINIR LAS EXPECTATIVAS Y NECESIDADES

- A. Entregar lo mejor de sí para identificar cuál es o cuáles son las expectativas del Cliente (Coachee o Mentee) al terminar cada sesión, y cuando termine el proceso.
- B. Identificar sus necesidades desde la objetividad, sin asociarse o involucrarse en las emociones del Cliente (Coachee o Mentee).

TÍTULO 3. IDENTIFICAR LA BRECHA ENTRE LA SITUACIÓN ACTUAL Y LA SITUACIÓN DESEADA DEL CLIENTE (COACHEE O MENTEE)

- A. Utilizar todas las herramientas a su disposición para identificar el tipo de observador inicial que es el Cliente (Coachee o Mentee).
- B. Identificar con objetividad cuál o cuáles son los objetivos y las metas que desea alcanzar - genuinamente - el Cliente (Coachee o Mentee), cuando logre cambiar el tipo de observador.

TÍTULO 4. DEFINIR LAS RESPONSABILIDADES, TANTO DEL COACH COMO DEL CLIENTE O COACHEE, DE ACUERDO CON EL CÓDIGO DE ÉTICA

- A. Adherirse al Código de Ética ex ante, durante y ex post a la relación con el Cliente (Coachee o Mentee).
- B. Mantener en todo momento la presencia como Coach y/o Mentor con solvencia, para transmitir seguridad y confianza.

COMPETENCIA 3. INVOLUCRARSE EN LA COMUNICACIÓN EFECTIVA

TÍTULO 1. UTILIZAR LENGUAJE APROPIADO Y RESPETUOSO

- A. Incentivar la comunicación asertiva con el Cliente (Coachee o Mentee), que facilite la expresión de las ideas, deseos, opiniones, sentimientos o derechos de forma congruente, clara, directa, equilibrada, honesta y respetuosa.
- B. Sintonzar y generar la conexión apropiada para facilitar la apertura del Cliente (Coachee o Mentee).
- C. Permitir que la comunicación del Cliente (Coachee o Mentee) sea con naturalidad y sin esfuerzo, que le permitan identificar los recursos con los que cuenta.

TÍTULO 2. ESCUCHAR CON ATENCIÓN PLENA

- A. Escuchar desde el corazón al Cliente o Coachee... lo que dice, con qué emoción lo dice y lo que su corporalidad expresa.
- B. Esforzarse para dar lo mejor de sí practicando la escucha activa.
- C. Escuchar con atención e interés para poder identificar sus aspiraciones, metas, valores, principios, creencias, improntas, mandatos y formas de hacer juicios.
- D. Identificar en base a la estructura de la comunicación desde donde se expresa el Cliente (Coachee o Mentee).
- E. Utilizar el parafraseo o validación, para asegurarse que el mensaje del Cliente (Coachee o Mentee) fue entendido y comprendido.

TÍTULO 3. RESPETAR LA FORMA Y ESTILO DE COMUNICACIÓN DEL CLIENTE O COACHEE

- A. Habilidad para no quedarse enganchado ni comprarse las historias del Cliente (Coachee o Mentee).
- B. Reconducir la conversación para enfocarse en los aspectos esenciales.
- C. Esforzarse para no emitir juicios de valor respecto a lo que el Cliente (Coachee o Mentee) expresa en su forma de comunicarse.
- D. Respetar las pausas y valorar los silencios, porque entiende que puede ser un momento de verdad a la hora de generar conciencia.

TÍTULO 4. PREGUNTAR E INDAGAR PARA ENTENDER CON MAYOR PRECISIÓN EL TIPO DE OBSERVADOR DEL CLIENTE (COACHEE O MENTEE)

- A. Indagar desde dónde puede generar valor para el Cliente (Coachee o Mentee).
- B. Retar creencias, mandatos, formas de hacer juicios, metáforas y analogías.
- C. Hacer distinciones para ayudar a aclarar sus percepciones y su actual programación mental.
- D. Hacer preguntas poderosas para facilitar la exploración interna, generar reflexión, toma de conciencia e invitar a la acción.
- E. Hacer preguntas abiertas con el objetivo de abrir infinitas posibilidades y nuevos aprendizajes, sin justificarse.
- F. Hacer preguntas orientadas a buscar opciones hacia el futuro y no hacia el pasado.

COMPETENCIA 4. GENERAR CONCIENCIA Y EXPANDIR EL POTENCIAL

TÍTULO 1. FOMENTAR LA EXPLORACIÓN INTERNA

- A. Estar presente aquí y ahora, más allá de sus conversaciones internas, emociones y sentimientos.
- B. Estar conectado con sus cinco sentidos.
- C. Estar conectado con el cuerpo, alma, mente y corazón.
- D. Distinguir obstáculos atribuibles al Coach y al Cliente (Coachee o Mentee).

TÍTULO 2. IDENTIFICAR LOS TEMAS MÁS RELEVANTES

- A. Ser empático en todo momento y estar atento a lo que siente, para no interferir exponiendo su mapa o las limitaciones del mismo.
- B. Validar y revalidar en todo momento lo que expresa el Coachee o Mentee.
- C. Prestar total atención a las palabras, los matices y el significado que generan incomodidad en el Cliente (Coachee o Mentee).
- D. Estar atento y entrar a la estructura profunda cuando corresponda.

TÍTULO 3. CONECTAR PARA TRANSMITIR COMPRENSIÓN

- A. Hacer sentir al Cliente (Coachee o Mentee), que no está siendo juzgado.
- B. Ser flexible para comprender con humildad que el Cliente (Coachee o Mentee) le puede proporcionar aprendizaje.

- C. Utilizar su intuición, entendiendo que la intuición es la inteligencia del corazón, y el camino para facilitar el darse cuenta.
- D. Indagar varias formas de encarar una situación y utilizar la herramienta que considera más efectiva.

TÍTULO 4. EXPANSIÓN DE CONCIENCIA

- A. Apoyar para que el Cliente (Coachee o Mentee) identifique los aspectos relevantes, y animar para ser abordados con claridad.
- B. Identificar aquello que suprime y los recursos o herramientas de las que no es consciente.
- C. Identificar cómo percibe el mundo desde su mapa mental.
- D. Validar si diferencia entre hechos e interpretaciones.
- E. Indagar en la coherencia entre lo que piensa, siente y actúa.
- F. Identificar creencias, pensamientos, percepciones, improntas, emociones o sentimientos, que lo limitan o no le permiten avanzar.

TÍTULO 5. INSPIRAR Y COMPROMETER AL CLIENTE (COCHEE O MENTEE) EN LA BÚSQUEDA DE NUEVAS POSIBILIDADES

- A. Hacer énfasis en nuevos descubrimientos, y remarcar las áreas de otros aprendizajes.
- B. Confrontar cuando distingue bloqueos, tales como los asuntos triviales, discrepancias o comportamientos, que no permiten enfocarse en los objetivos.
- C. Entregar sutilmente su perspectiva (mirada) para validar o descartar su percepción.

TÍTULO 6. RESALTAR LOS ESFUERZOS PARA ALCANZAR UN NIVEL DIFERENTE DE AUTOCONCIENCIA

- A. Hacer notar cuando el Cliente (Coachee o Mentee) incrementa su enfoque.
- B. Validar cuando hay mayor claridad y menor incertidumbre.
- C. Motivar cuando se revela información que antes no conocía.
- D. Incentivar cuando identifica nuevas posibilidades.

COMPETENCIA 5. ESTABLECER METAS Y DISEÑAR ACCIONES (EL COACHING Y EL MENTORING SON ACCIÓN)

TÍTULO 1. ESTABLECER METAS Y COMPROBAR QUE SON CONGRUENTES CON EL OBJETIVO Y CON SUS VALORES

- A. Identificar las oportunidades de nuevos aprendizajes.
- B. Incentivar a explorar nuevas posibilidades.
- C. Evaluar junto con el Cliente (Coachee o Mentee) las opciones y alternativas.
- D. Contrastar estas opciones y alternativas, con el objetivo y con sus valores.

TÍTULO 2. SALIR DE LA ZONA DE CONFORT Y EXPLORAR OPCIONES AMBICIOSAS

- A. Apoyar al Cliente (Coachee o Mentee) a desafiarse y moverse hacia el logro de sus metas.
- B. Desafiar al Cliente (Coachee o Mentee) a moverse hacia adelante y hacia el logro de sus metas.
- C. Ayudar al Cliente (Coachee o Mentee) a observar posibilidades desde una perspectiva más amplia.
- D. Comprometer al Cliente (Coachee o Mentee) a expandir su zona de confort, e identificar los recursos que necesita.
- E. Animar al Cliente (Coachee o Mentee) a ir más allá y aceptar desafíos a un ritmo cómodo para el **aprendizaje**.
- F. Desafiar al Cliente (Coachee o Mentee) a ir más allá de las limitaciones percibidas.

TÍTULO 3. ESTABLECER UN PLAN EFECTIVO.

- A. Ayudar al Cliente (Coachee o Mentee) a desarrollar un plan de acción apropiado y medible con fechas objetivas.
- B. Involucrar al Cliente (Coachee o Mentee) para que se haga responsable de las tareas y acciones mutuamente acordadas.
- C. Ser flexible con el Cliente (Coachee o Mentee) para ajustar el plan en función de los cambios no controlables.
- D. Invitar al Cliente (Coachee o Mentee) a buscar material de apoyo para desarrollar nuevos recursos, que le permitan hacer sostenible su progreso.
- E. Generar confianza y seguridad para que el Cliente (Coachee o Mentee) se encaminen al logro.
- F. Invitar al Cliente (Coachee o Mentee) a hacer declaraciones y compromisos.

COMPETENCIA 6. EVALUAR EL PROGRESO Y DAR SEGUIMIENTO

TÍTULO 1. VALIDAR EL APRENDIZAJE

- A. Reconocer al Cliente (Coachee o Mentee) por lo que ha hecho y por lo que no ha hecho.
- B. Reconocer al Cliente (Coachee o Mentee) por lo que ha aprendido o de lo que se ha dado cuenta.
- C. Verificar si el Cliente (Coachee o Mentee) se lleva lo que buscaba.
- D. Indagar sobre la emocionalidad con la que se va el Cliente (Coachee o Mentee).
- E. Solicitar feedback para validar si se cumplió con las expectativas.

TÍTULO 2. PRESTAR ATENCIÓN AL PLAN DE ACCIÓN Y A SUS RESULTADOS

- A. Validar la coherencia entre lo planificado y las acciones llevadas a cabo.
- B. Ser flexible para ajustar las acciones con objetividad, sin perder de vista las metas.
- C. Promover la disciplina para cumplir con el plan de acción.
- D. Generar sentido de urgencia con responsabilidad incondicional.
- E. Enfrentar asertivamente cuando no se cumplen los compromisos.
- F. Efectuar el seguimiento de acuerdo con el plan.

TÍTULO 3. CELEBRAR LOGROS Y AGRADECER

- A. Identificar y expresar la importancia de los primeros éxitos.
- B. Identificar la capacidad y predisposición de crecimiento futuro.
- C. Integrar y resaltar los resultados esperados con los objetivos.
- D. Empoderar al Cliente (Coachee o Mentee) a mantener la conexión entre acciones y objetivos.
- E. Expresar agradecimiento desde el corazón.