
Mise à jour des compétences fondamentales de l'IAD publiée en mars 2023

Table des matières

1. Fondement.....	3
1. Démontre une conscience éthique	3
2. Incarne un état d'esprit de Coaching de Niveau Supérieur	3
2. Co-crée l'interaction	4
3. Établit et maintient des accords.....	4
4. Cultive la confiance et la sécurité	5
5. Maintient la présence	5
3. Communiquer efficacement.....	6
6. Ecoute active	6
7. Évoque la prise de conscience	7
4. Cultiver le développement et la croissance.....	8
8. Facilite la croissance verticale des clients.....	8

Mise à jour des compétences fondamentales de l'IAD publiée en mars 2023

Après une période de recherche doctorale rigoureuse, l'IAD annonce une mise à jour du modèle de compétences fondamentales en Coaching de Niveau Supérieur (CNS).

Ce modèle de compétences est basé sur la recherche fondamentale du Dr Darren Stevens, sa pratique de Coaching de Niveau Supérieur, plus de 8 600 points de données de profil et l'expertise collective d'un certain nombre de membres de l'IAD.

Ces derniers représentent le meilleur du Coaching de Niveau Supérieur et la toute nouvelle norme d'excellence dans l'industrie du développement vertical.

Cette recherche a démontré qu'une grande partie des pratiques de coaching existantes utilisées au cours des 25 dernières années ne sont plus valables comme méthodes de développement vertical aujourd'hui.

En fait, toute forme de coaching qui n'aborde pas la nature verticale du développement devrait être considérée comme une forme moindre de thérapie par la parole. Certains nouveaux éléments et thèmes issus de la recherche doctorale ont été intégrés au modèle IAD.

Contrairement à d'autres systèmes de coaching, l'approche éthique de l'IAD est inhérente aux principes du développement vertical du Coaching de Niveau Supérieur, tout comme la confidentialité.

Compte tenu de l'air du temps de l'auto-réflexion, l'IAD se concentre sur les éléments de réflexion verticaux manquants pour le client.

L'interaction de Coaching de Niveau Supérieur est abordée sous un angle entièrement nouveau, non utilisé dans d'autres systèmes. Ces éléments de constructionnisme et de constructivisme deviennent importants dans une prise de conscience contextuelle.

Ces composants fondamentaux, combinés à de nouveaux thèmes émergents, reflètent les éléments clés de la pratique IAD du Coaching de Niveau Supérieur et servent de normes de développement vertical plus solides et plus complètes pour l'avenir.

L'IAD est l'étape suivante du coaching de 3e génération, et le modèle de compétences de base de l'Institut pour le Développement des Adultes qui entre en vigueur immédiatement.

1. Fondement

1. Démontre une conscience éthique

Définition : Comprend et applique systématiquement les normes éthiques du Coaching de Niveau Supérieur.

1. Fait preuve d'intégrité personnelle et d'honnêteté dans les interactions avec les clients, les sponsors et les parties prenantes concernées.
2. Comprend la construction de l'identité des clients, la construction de l'environnement, les expériences construites, les valeurs construites temporaires et les croyances construites limitantes.
3. Utilise un langage approprié lors du dialogue de développement.
4. Respecte le code de déontologie de l'IAD et respecte les valeurs fondamentales.
5. Maintient la confidentialité des informations client conformément aux lois RGPD (règlement général sur la protection des données) en vigueur.
6. Maintient les distinctions entre le Coaching de Niveau Supérieur, le conseil, la psychothérapie, la psychologie clinique et les autres professions de soutien.
7. Oriente les clients vers d'autres professionnels de soutien, y compris les APC (Autre Plus Complexe) de niveau supérieur au sein de l'IAD, le cas échéant.

2. Incarne un état d'esprit de Coaching de Niveau Supérieur

Définition : Développe et maintient une conscience de l'état d'esprit construit qui est ouverte, curieuse, flexible et centrée sur la construction.

1. Reconnaît que les clients sont responsables mais pas nécessairement conscients de leurs propres choix.
2. S'engage dans un développement vertical continu en tant qu'APC (Autre Plus Complexe).
3. Développe une pratique réflexive continue pour améliorer leur conscience de soi selon la TDC (Théorie du Développement Construit).
4. Reste conscient et ouvert à l'influence du contexte et de la culture sur soi et sur les autres.
5. Utilise la conscience de soi et du style de pensée du client pour favoriser la croissance verticale du client.
6. Développe la compréhension que les émotions ne peuvent pas être régulées au nom des autres.
7. Se prépare de manière développementale et verticale au dialogue avec le client.
8. Demande l'aide d'APC (Autre Plus Complexe) de niveau supérieur ou de l'IAD si nécessaire.

2. Co-créer l'interaction

3.   tablit et maintient des accords

Définition : S'associe au client et aux parties prenantes concernées pour créer des accords clairs sur l'interaction de Coaching de Niveau Supérieur.
  tablit des accords pour l'interaction globale du Coaching de Niveau Supérieur ainsi que ceux pour chaque session de développement.

1. Explique ce qu'est et n'est pas le Coaching de Niveau Supérieur et décrit le non-/processus au client.
2. Parvient à un accord sur ce qui est utile ou non dans l'interaction, ce qui est et n'est pas offert via le cadre Coaching de Niveau Supérieur et les responsabilités mutuelles.
3. Parvient à un accord sur les directives et les paramètres spécifiques de l'interaction de coaching tels que la logistique, les frais, la planification, la durée, la résiliation, la confidentialité et l'inclusion des autres.
4. S'associe avec le client pour établir une interaction globale de Coaching de Niveau Supérieur.
5. S'associe avec le client pour déterminer la compatibilité client-développementaliste en fonction du cadre APC (Autre Plus Complexe) unique à l'IAD.
6. S'associe avec le client pour confirmer que son développement vertical commencera par la construction de soi.
7. S'associe avec le client pour définir des mesures de succès dans une perspective de développement vertical.
8. S'associe avec le client pour gérer le temps et l'orientation de la session.
9. Continue la méthodologie de Coaching de Niveau Supérieur jusqu'à ce que le client acquière une prise de conscience suffisante pour rendre une session suivante discutable.
10. Discute avec le client de la croissance verticale réalisée à ce jour et met fin à l'interaction de développement d'une manière qui honore le développement vertical.

4. Cultive la confiance et la sécurité

Définition : S'associe au client pour créer un environnement sûr et favorable qui permet au client de construire sa pensée ouvertement.
Maintient une interaction de respect mutuel et de confiance.

1. Cherche à comprendre la construction de soi du client dans son contexte, qui inclura son identité, son environnement, ses expériences, ses valeurs et ses croyances.
2. Démontre la compréhension que l'identité, les perceptions, le style et le langage du client sont fonction de son niveau de construction et donc ouvert à la croissance verticale.
3. Reconnaît et respecte les talents, les idées et le travail uniques du client dans le processus du Coaching de Niveau Supérieur, mais comprend qu'ils n'ont aucun sens dans le contexte du dialogue de développement.
4. Montre un soutien au client dans l'interaction du dialogue de développement.
5. Reconnaît l'expression des émotions, des perceptions, des préoccupations, des croyances et des suggestions du client, en particulier lorsqu'il est délibérément perturbé par l'APC (Autre Plus Complexe).
6. Fait preuve d'ouverture et de transparence dans le dialogue sur le développement.

5. Maintient la présence

Définition : Est pleinement conscient et présent avec le client, en utilisant un style ouvert, flexible, ancré et confiant selon son niveau de conscience de soi au sein de la TDC (Théorie du Développement Construit).

1. Reste concentré, observateur et réceptif à la construction inconsciente de soi par le client.
2. Fait preuve de curiosité lors de l'interaction de développement du Coaching de Niveau Supérieur.
3. Démontre de la confiance dans le travail avec les émotions habituelles des clients lors de l'interaction de Coaching de Niveau Supérieur.
4. Est à l'aise de travailler dans un espace non construit et de ne pas savoir.
5. Crée ou permet un espace pour le silence, la pause ou la réflexion.

3. Communiquer efficacement

6. Ecoute active

Définition : Se concentre sur ce que la construction de soi du client représente dans une perspective de création de sens pour comprendre ce qui est communiqué dans le contexte du client.

1. Tient compte de la construction de soi par le client dans son contexte, qui inclura son identité construite, son environnement, ses expériences, ses valeurs et ses croyances pour améliorer la compréhension de ce que le client est capable de communiquer à son niveau.
2. Reconnaît et demande quand l'APC (Autre Plus Complexe) perçoit qu'il y a plus à ce que le client communique consciemment.
3. Remarque, reconnaît et explore la construction de soi du client. Toutes les émotions, changements d'énergie, signaux non verbaux ou autres comportements sont sans conséquence et fabriqués.
4. Ignore les mots, le ton de la voix et le langage corporel du client pour déterminer la pleine signification de ce qui est communiqué en faveur de leur demander réellement leur signification.
5. Remarque les tendances dans la construction de soi du client, y compris les schémas habituels à travers les sessions pour discerner les aspects inconscients de leur construction dans une perspective de développement vertical.

7. Évoque la prise de conscience

Définition : Facilite la compréhension du client et le développement vertical au moyen de l'outil de profil Identity Compass en tant qu'aspect fondamental de la construction de soi par le client.

1. Tient compte de la construction du client au moment de décider quelles intentions cognitives auront le plus grand impact sur son développement vertical.
2. Défie le client comme un moyen de provoquer une prise de conscience et une perspicacité par la perturbation.
3. Pose des questions sur la construction du client à partir d'une position de conscience de son intention dans le moment.
4. Pose des questions qui aident le client à explorer sa construction de soi au-delà de son niveau actuel.
5. Invite le client à partager davantage sur sa prise de conscience de sa construction sur le moment.
6. Remarque ce qui fonctionne du point de vue de la connaissance de soi pour la croissance verticale du client.
7. Ajuste l'approche du Coaching de Niveau Supérieur en réponse à la prise de conscience croissante du client.
8. Aide le client à identifier les schémas de pensée habituels qui influencent les schémas de comportement actuels et futurs en vue d'augmenter le choix dans ses réponses.
9. Invite le client à générer des idées sur la façon dont sa nouvelle construction de soi aura un impact sur sa pensée et son comportement futurs.
10. Aide le client à recadrer les perspectives de sa nouvelle construction.
11. Partage des observations et des idées sans attachement, qui ont le potentiel de créer une croissance verticale pour le client.

4. Cultiver le développement et la croissance

8. Facilite la croissance verticale des clients

Définition : S'associe au client pour transformer la croissance verticale via le quotient de conscience et la perspicacité en action.
Favorise l'autonomie du client via le processus de Coaching de Niveau Supérieur.

1. Travaille avec le client pour intégrer une nouvelle prise de conscience, une nouvelle perspicacité et un développement vertical dans sa nouvelle vision du monde et ses comportements intentionnels.
2. S'associe avec le client pour déterminer les objectifs de développement vertical, les actions d'intervention d'intentions cognitives (IC) et les mesures de responsabilisation qui intègrent la croissance verticale.
3. Reconnaît et soutient l'autonomie du client en raison d'une plus grande conscience de soi et d'une plus grande responsabilité.
4. Aide le client à identifier les changements d'intentions cognitives qui entraînent un développement vertical à partir des résultats du Coaching de Niveau Supérieur identifiés.
5. Invite le client à réfléchir à la manière d'évoluer vers le haut une fois qu'il a intégré la nouvelle balance d'intentions cognitives (IC).
6. S'associe avec le client pour résumer son développement vertical en dehors des interactions du dialogue de développement.
7. Ne ressent pas le besoin de célébrer les progrès du client car c'est inévitable.
8. S'accorde avec le client sur le moment de clôturer le dialogue.