



promoting the power
of facilitation worldwide

CoachWise™

KODEKS ETYKI IAF

International Association of Facilitators (IAF) – Międzynarodowe Stowarzyszenie Facylitatorów jest profesjonalnym organem o zasięgu światowym powstałym w celu promowania, wspierania i rozwijania sztuki i praktyki z zakresu fachowej facylitacji poprzez wymienianie się metodami, specjalistyczny rozwój, praktyczne badania oraz koleżeński networking.

Ramy Kluczowych Kompetencji Facylitatora IAF są wynikiem kilkuletniej pracy członków tej organizacji - facylitatorów z całego świata. Kompetencje tworzą bazowy zestaw umiejętności, wiedzy i zachowań, które muszą posiadać facylitatorzy, aby z sukcesem prowadzić facylitację w szeroko zróżnicowanych środowiskach.

Standardy Certyfikacyjne Facylitatora Międzynarodowego Stowarzyszenia Facylitatorów (CPF). CPF zaświadcza, że kandydaci, którzy pomyślnie przeszli proces certyfikacji posiadają uprawnienia facylitatora certyfikowanego przez IAF. Uprawnienia te są wiodącym wskaźnikiem potwierdzającym, że facylitator posiada umiejętności we wszystkich kluczowych kompetencjach niezbędnych w tej roli.

1. PRACA Z KLIENTEM

Pozostajemy w służbie naszym klientom, posługując się naszymi kompetencjami z zakresu facylitacji grupy, aby wnieść wartość do ich pracy.

Naszymi klientami są grupy, które facylitujemy oraz ci, którzy we własnym imieniu zawrą z nami kontrakt. Pracujemy ściśle z klientami, żeby zrozumieć ich oczekiwania i udzielić im właściwej usługi, oraz aby grupa wypracowała pożądaną wynik. Spoczywa na nas odpowiedzialność zagwarantowania, że jesteśmy kompetentni do wykonania interwencji. Jeżeli grupa zdecyduje, żeby iść w innym kierunku niż został on pierwotnie zamierzony bądź przez grupę, bądź jej przedstawicieli, naszą rolą jest **wsparcie grupy w pójściu na przód**, i uzgodnienie/uspójnienie pierwotnego zamiaru z nowopowstałym kierunkiem.

2. KONFLIKT INTERESÓW

Otwarcie komunikujemy jakkolwiek, potencjalny konflikt interesów

Przed zgodą na rozpoczęcie pracy z naszym klientem, otwarcie i uczciwie rozmawiamy o jakimkolwiek możliwym konflikcie interesów, prywatnych uprzedzeniach, wcześniejszej wiedzy o organizacji lub jakichkolwiek innych czynnikach, które mogłyby być postrzegane jako uniemożliwiające nam pogodzenie efektywnej pracy z interesami wszystkich członków grupy. Robimy tak po to, żeby móc wspólnie podjąć świadomą decyzję o procedowaniu i żeby zapobiec



promoting the power
of facilitation worldwide

CoachWise™

nieporozumieniu, które mogłoby umniejszać sukces lub wiarygodność klienta albo nas samych. Powstrzymujemy się od wykorzystywania naszej pozycji do zabezpieczenia nieprzepisowych lub niestosownych przywilejów, zysków lub benefitów.

3. AUTONOMIA GRUPY

Szanujemy kulturę, prawa i autonomię grupy.

Szukamy świadomej zgody grupy na proces i jej zobowiązania do uczestniczenia w nim. Nie narzucamy niczego, co zagraża dobro stanowi i godności uczestników, wolności wyboru grupy ani też zaufaniu jej pracy.

4. PROCESY - METODY - NARZĘDZIA

Wprowadzamy proces, metody i narzędzia odpowiedzialnie.

Podczas dialogu z grupą lub jej przedstawicielami projektujemy proces, który pomoże osiągnąć cele grupy, wybieramy i adaptujemy najbardziej odpowiednie do tego metody i narzędzia. Wprowadzając proces unikamy metod lub narzędzi, w których nie jesteśmy doświadczeni lub które słabo pasują do potrzeb grupy.

5. SZACUNEK - BEZPIECZEŃSTWO - SPRAWIEDLIWOŚĆ - ZAUFANIE

Dążymy do stworzenia atmosfery szacunku i bezpieczeństwa, w której wszyscy uczestnicy mają gwarancję swobodnego wypowiedzania się i gdzie honorowane są indywidualne granice. Nasze umiejętności, wiedza, narzędzia i mądrość służą temu, żeby uzyskać i uszanować punkt widzenia wszystkich uczestników.

Poszukujemy sytuacji, w której wszyscy ważni interesariusze będą reprezentowani i zaangażowani. Promujemy partnerskie relacje między uczestnikami i facylitatorem oraz upewniamy się, że wszyscy uczestnicy mają szansę na doświadczenie i podzielenie się swoimi przemyśleniami i odczuciami. Stosujemy różnorodne metody umożliwiające grupie czerpanie z naturalnych darów, talentów i życiowego doświadczenia każdego uczestnika. Pracujemy w sposób honorujący całkowite i osobiste wypowiedzanie się o innych, tworzymy sesje, które szanują różne style interakcji. Rozumiemy, że każde działanie, które podejmujemy jest interwencją, która może wpłynąć na proces.

6. ZARZĄDZANIE PROCESEM

Praktykujemy zarządzanie procesem i bezwzględnie trzymanie się treści.



promoting the power
of facilitation worldwide

CoachWise™

Podczas gdy uczestnicy wnoszą wiedzę i kompetencje związane z merytoryką, własnych sytuacji, my wnosimy wiedzę i kompetencje związane z procesem interakcji grup. Czuwamy nad tym, aby zminimalizować nasz wpływ na wyniki grupy. Kiedy mamy znajomość treści, niedostępnej dla grupy, ale mającej wpływ na efektywność grupy, proponujemy ją, wyjaśniając przedtem zmianę naszej roli.

7. POUFNOŚĆ

Zachowujemy poufność informacji.

Przestrzegamy poufności wszystkich informacji o kliencie. Dlatego też nie dzielimy się informacjami o kliencie wewnątrz i poza organizacją klienta, nie komunikujemy treści o grupie ani o indywidualnych opiniach ani o zachowaniach członków grupy bez ich zgody.

8. ROZWÓJ ZAWODOWY

Jesteśmy odpowiedzialni za ciągłe podnoszenie naszych umiejętności i poszerzanie wiedzy z zakresu facylitacji.

Ustawicznie uczymy się i wzbogacamy wiedzę. Szukamy możliwości podniesienia naszej wiedzy i umiejętności z zakresu facylitacji, aby lepiej wspierać grupy w ich pracy. Jesteśmy na bieżąco z dziedziną facylitacji poprzez praktyczne ćwiczenie z grupami i poprzez stały rozwój osobisty. Przekazujemy nasze umiejętności w duchu współpracy, aby za pomocą praktyki rozwijać profesjonalną pracę.