



2365 Harrodsburg Road, Suite A325  
Lexington, KY USA 40504  
**Phone:** +1.888.423.3131 | **Fax:** +1.859.226.4411  
**Email:** [icfheadquarters@coachfederation.org](mailto:icfheadquarters@coachfederation.org)  
**Website:** [coachfederation.org](http://coachfederation.org)

## Обновленная модель основных компетенций ICF

ICF

октябрь 2019 года

После тщательного, 24-месячного анализа тренерской практики, Международная федерация тренеров объявляет обновленную модель ключевых компетенций ICF Coaching.

Эта модель компетенций подготовлена основываясь на доказательствах, полученных от более чем 1300 коучей по всему миру, в том числе члены и не члены ICF, представляющие широкий спектр тренерских дисциплин, навыков, стили коучинга и уровни опыта.

Это масштабное исследование подтвердило, что большая часть существующей модели основных компетенций ICF, разработанной почти 25 лет назад, остается критически важной для практики коучинга сегодня. Некоторые новые элементы и темы, которые возникли из собранных данных, также были интегрированы в модель.

Обновленная модель включают в себя первостепенный акцент на:

- этическое поведение и конфиденциальность;
- важность коучингового мышления;
- постоянная рефлексивная практика;
- критические различия между различными уровнями коучинговых соглашений;
- важность партнерства между коучем и клиентом;
- важность культурной, системной и контекстуальной осведомленности.

Эти основополагающие компоненты, в сочетании с новыми темами, отражают ключевые элементы коучинговой практики сегодня и будут служить более сильным, более всеобъемлющим стандартам коучинга на будущее.

### А. Основа

#### 1. ДЕМОНСТРИРУЕТ ЭТИЧЕСКУЮ ПРАКТИКУ

**Определение:** понимает и последовательно применяет коучинговую этику и стандарты коучинга

1. Демонстрирует личную честность и порядочность во взаимодействии с клиентами, спонсорами и стейкхолдерами (релевантно заинтересованные стороны).
2. Чувствителен к личности клиента, окружающей среде, опыту, ценностям и убеждениям.
3. Использует язык, соответствующий и уважительный к клиентам, спонсорам и соответствующим заинтересованным сторонам.
4. Соблюдает Кодекс этики ICF и поддерживает основные ценности.
5. Обеспечивает конфиденциальность информации о клиентах в соответствии с соглашениями заинтересованных сторон и соответствующими законами.
6. Поддерживает различия между коучингом, консультированием, психотерапией и другой поддерживающей профессией.
7. Отсылает клиентов к другим специалистам службы поддержки, если это необходимо.

## **2. ВОПЛОЩАЕТ КОУЧИНГОВОЕ МЫШЛЕНИЕ**

**Определение:** развивает и поддерживает мышление, которое является открытым, любопытным, гибким и ориентированным на клиента

1. Признает, что клиенты несут ответственность за свой собственный выбор.
2. Участвует в непрерывном обучении и развитии в качестве коуча.
3. Развивает постоянную рефлексивную практику для улучшения своего коучинга.
4. Остается осознанным и открытым для влияния контекста и культуры на себя и других.
5. Использует осознание себя и свою интуицию, чтобы принести пользу клиентам.
6. Развивает и поддерживает способность регулировать свои эмоции.
7. Мысленно и эмоционально готовится к сессиям.
8. При необходимости обращается за помощью к внешним источникам.

## **V. СОВМЕСТНОЕ СОЗДАНИЕ ОТНОШЕНИЙ**

### **3. УСТАНАВЛИВАЕТ И ПОДДЕРЖИВАЕТ ДОГОВОРЕННОСТИ**

**Определение:** партнерские отношения с клиентом и соответствующими заинтересованными сторонами для создания

четких соглашений о коучинговых отношениях, процессе, планах и целях. Устанавливает соглашения для общего процесса коучинга, а также те, для каждой сессии коучинга.

1. Объясняет, что такое коучинг, а что нет, и описывает процесс клиенту и релевантно заинтересованным сторонам (стейкхолдерам)
2. Достигает соглашения о том, что является и не является уместным в отношениях, что есть, а чего нет в коучинговых отношениях, а также обязанности клиента и соответствующих заинтересованных сторон
3. Достигает соглашения о руководящих принципах и конкретных параметрах коучинговых отношений такие, как логистика, сборы, планирование, продолжительность, прекращение, конфиденциальность и включение других.
4. Партнеры с клиентом и соответствующими заинтересованными сторонами для разработки общего плана и целей коучинга.
5. Партнеры с клиентом для определения совместимости клиент-коуч.
6. Партнеры с клиентом, чтобы определить или подтвердить то, что они хотят выполнить в сессии.
7. Партнеры с клиентом, чтобы определить, что клиент считает, на что он должен обратить внимание, чтобы достичь того, что они хотят достичь в сессии.
8. Партнеры с клиентом, чтобы определить или подтвердить критерии успеха для того, что клиент хочет достичь в коучинговом взаимодействии или индивидуальной сессии.
9. Партнеры с клиентом для управления временем и фокусом сессии.
10. Продолжает коучинг в направлении желаемого результата клиента, если клиент не выбирает что-то другое.
11. Партнеры с клиентом, чтобы завершить коучинговые отношения учитывая опыт.

#### **4. РАЗВИВАЕТ ДОВЕРИЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ**

**Определение:** партнеры с клиентом для создания безопасной, поддерживающей среды, которая позволяет клиенту делиться свободно. Поддерживает отношения взаимного уважения и доверия.

1. Стремится понять клиента в их контексте, который может включать их личность, внешнее окружение, опыт, ценности и убеждения.
2. Демонстрирует уважение к личности, восприятию, стилю и языку клиента и адаптирует свой коучинг к клиенту.
3. Признает и уважает уникальные таланты клиента, понимание и работу в процессе коучинга.
4. Показывает поддержку, сочувствие и заботу о клиенте.
5. Признает и поддерживает выражение клиентом своих чувств, представлений, озабоченностей, убеждений и предложения

6. Демонстрирует открытость и прозрачность, как способ показать уязвимость и построить доверие с клиентом.

## **5. ПОДДЕРЖИВАЕТ ПРИСУТСТВИЕ**

**Определение:** полностью осознает и присутствует с клиентом, используя стиль, который является открытым, гибким, обоснованным и уверенным в себе.

1. Остается сосредоточенным, наблюдательным, чутким и отзывчивым к клиенту.
2. Проявляет любопытство в процессе коучинга.
3. Управляет своими эмоциями, чтобы оставаться с клиентом.
4. Демонстрирует уверенность в работе с сильными эмоциями клиента в процессе коучинга.
5. Комфортно/спокойно работает в пространстве незнания.
6. Создает или позволяет пространство для тишины, паузы или размышления.

## **С. ЭФФЕКТИВНАЯ КОММУНИКАЦИЯ**

### **6. СЛУШАЕТ АКТИВНО**

**Определение:** фокусируется на том, что клиент не говорит, чтобы полностью понять, что происходит общается в контексте клиентских систем и для поддержки самовыражения клиента.

1. Рассматривает контекст, идентичность, внешнюю среду, опыт, ценности и убеждения клиента для повышения понимание того, как клиент общается
2. Отражает или суммирует то, что клиент сообщил, чтобы обеспечить ясность и понимание.
3. Узнает и спрашивает, когда есть еще что-то, о чем клиент рассказывает
4. Замечает, признает и исследует эмоции клиента, энергетические сдвиги, невербальные сигналы или другое поведение.
5. Интегрирует слова клиента, тон голоса и язык тела, чтобы определить полное значение, что именно сообщается.
6. Обращает внимание на тенденции в поведении и эмоциях клиента на протяжении всего сеанса, чтобы определить темы и модели поведения.

### **7. ПРОБУЖДАЕТ ОСОЗНАННОСТЬ**

**Определение:** облегчает понимание клиента и обучение с помощью таких инструментов и методов, как мощный вопрос, молчание, метафора или аналогия.

1. Учитывает опыт клиента при принятии решения, что может быть наиболее полезным.
2. Бросает вызов клиенту, как способ вызвать осознание или понимание.
3. Задает вопросы о клиенте, такие как его образ мышления, ценности, потребности, желания и убеждения.
4. Задает вопросы, которые помогают клиенту выйти за рамки текущего мышления.
5. Предлагает клиенту рассказать больше о своем опыте в данный момент.
6. Обращает внимание на то, что работает для улучшения прогресса клиента.
7. Корректирует подход коучинга в соответствии с потребностями клиента.
8. Помогает клиенту определить факторы, влияющие на текущие и будущие модели поведения, мышления или эмоции.
9. Предлагает клиенту сформулировать идеи о том, как он может двигаться вперед и что он хочет или способен сделать.
10. Поддерживает клиента в рефрейминге перспектив.
11. Делится наблюдениями, озарениями и чувствами, без привязанности, которые потенциально могут создать новое обучение для клиента.

## **С. РАЗВИТИЕ ОБУЧЕНИЯ И РОСТА**

### **8. СПОСОБСТВУЕТ РОСТУ КЛИЕНТА**

**Определение:** Партнеры с клиентом, чтобы превратить обучение и понимание в практические действия. Способствует развитию клиентской автономии в процессе коучинга.

1. Работает с клиентом, чтобы интегрировать новое понимание, понимание или обучение в его мировоззрение, и поступки.
2. Партнеры с клиентом для разработки целей, действий и мер подотчетности, которые интегрируют и интегрируют расширение нового обучения.
3. Признает и поддерживает автономию клиента в разработке целей, действий и методов подотчетности.
4. Поддерживает клиента в выявлении потенциальных результатов или извлечении уроков из определенных шагов действий.

5. Предлагает клиенту подумать о том, как двигаться вперед, включая ресурсы, поддержку и потенциальные препятствия.
6. Партнеры с клиентом для подведения итогов обучения и анализа в рамках сессии или между сессиями.
7. Отмечает прогресс и успехи клиента
8. Партнеры с клиентом в закрытии сессии.

P.S. Перевод выполнен с помощью автоматических сервисов в интернет для личного использования и может содержать неточные формулировки. Просьба обратиться за точным и корректным переводом в российское отделение ICF Russia Chapter.

С любовью, Ирина Богословская  
Коуч PCC ICF