

Обновленная модель Ключевых компетенций ICF

После тщательного 24-месячного анализа практики коучинга Международная Федерация Коучинга представляет обновленную модель ключевых компетенций ICF. Эта модель компетенций основана на данных, полученных от более 1300 коучей по всему миру (как членов, так и не членов ICF), представляющих широкую выборку направлений и стилей, систем подготовки и уровня опыта. Это масштабное исследование подтвердило, что большая часть существующей модели ключевых компетенций ICF, разработанной почти 25 лет назад, остается критически важной для практики коучинга и в наше время. Новые элементы и темы, обнаруженные в процессе исследования, также были включены в модель. Были сделаны значительные акценты на следующие темы: этическое поведение и конфиденциальность, важность коучингового образа мышления и непрерывной рефлексивной практики, существенные различия между разными уровнями коучинговых соглашений, критическая важность партнерства между коучем и клиентом, важность понимания культуры, систем и контекста. Эти основополагающие компоненты в сочетании с новыми темами отражают ключевые элементы современной практики коучинга и послужат основой прочных полноценных стандартов коучинга в будущем.

А. Основы

1. Опирается в работе на этику

Определение: Понимает и регулярно применяет этические нормы и следует стандартам коучинга.

1. Демонстрирует личную честность и порядочность во взаимодействии с клиентами, спонсорами коучинга и соответствующими заинтересованными сторонами.
2. Проявляет чуткость к идентичности, к среде и контексту, ценностями и убеждениям клиента.
3. Использует уместный и уважительный язык в общении с клиентами, спонсорами коучинга и заинтересованными сторонами.
4. Соблюдает Этический кодекс ICF и руководствуется Ключевыми ценностями.
5. Сохраняет конфиденциальность информации, предоставленной клиентом, в соответствии с соглашением с заинтересованными сторонами и действующим законодательством.
6. Поддерживает различие между коучингом, консультированием, психотерапией и другими помогающими профессиями.
7. При необходимости направляет клиентов к специалистам других помогающих профессий.

2. Воплощает коучинговый образ мышления

Определение: Развивает и поддерживает открытый, любознательный, гибкий и ориентированный на клиента образ мышления.

1. Признает, что клиенты отвечают за свой выбор.
2. Занимается непрерывным обучением и развитием себя как коуча.
3. Развивает непрерывную рефлексивную практику с целью улучшения своего коучинга.
4. Осознает влияние контекста и культуры на себя и на других и открыт ему.
5. Использует осознанность и интуицию во благо клиентов.
6. Развивает и поддерживает способность управлять своими эмоциями.
7. Готовится к сессиям эмоционально и на уровне мышления.
8. При необходимости обращается за поддержкой к внешним ресурсам.

В. Совместное создание отношений

3. Создает и поддерживает соглашения

Определение: Выступает партнером для клиента и заинтересованных сторон при создании ясных договоренностей относительно коучинговых взаимоотношений, процесса, планов и целей. Заключает соглашения как на все время коучингового взаимодействия, так и на каждую сессию коучинга.

1. Объясняет, чем является, а чем не является коучинг, описывает процесс коучинга клиенту и заинтересованным сторонам.
2. Достигает соглашения о том, что уместно, а что не уместно в отношениях, что следует, а чего не следует ожидать, а также об ответственности клиента и заинтересованных сторон.
3. Приходит к соглашению о принципах и конкретных параметрах коучинговых взаимоотношений, таких как логистика, оплата, расписание, продолжительность, прекращение отношений, конфиденциальность и включение в процесс третьих лиц.
4. В партнерстве с клиентом и заинтересованными сторонами формирует общий план и цели на коучинг.
5. В партнерстве с клиентом определяет совместимость коуча и клиента.
6. В партнерстве с клиентом определяет или подтверждает, чего клиент хочет достичь в ходе сессии.
7. В партнерстве с клиентом определяет, на что, по мнению клиента, нужно обратить внимание или что нужно рассмотреть, чтобы достичь желаемого результата сессии.
8. Выступает партнером для клиента при определении или уточнении критериев измерения успеха всего коучингового процесса или отдельной сессии.

9. Выступает партнером клиента в управлении временем и фокусом внимания в сессии.
10. Продолжает вести коучинг в направлении желаемого для клиента результата до тех пор, пока клиент не выберет другое направление.
11. В партнерстве с клиентом завершает коучинговые отношения, отдавая должное ценности этого опыта.

4. Постоянно развивает доверие и ощущение безопасности

Определение: В партнерстве с клиентом создает безопасную поддерживающую среду, позволяющую клиенту свободно выражать себя. Поддерживает взаимное уважение и доверие в отношениях.

1. Стремится понять клиента в рамках его контекста, что может включать в себя идентичность клиента, его среду, опыт, ценности и убеждения.
2. Демонстрирует уважение к идентичности клиента, его восприятию, стилю и языку, адаптирует свой стиль коучинга под клиента.
3. Отмечает и уважает уникальные таланты клиента, его идеи и работу в коучинговом процессе.
4. Выражает поддержку, проявляет эмпатию и заботу о клиенте.
5. Отмечает и поддерживает выражение клиентом своих чувств, взглядов, опасений, убеждений и идей.
6. Демонстрирует открытость и прозрачность как способ показать уязвимость и выстроить доверительные отношения с клиентом.

5. Сохраняет присутствие

Определение: Поддерживает полную осознанность и присутствие с клиентом, используя открытый, гибкий, аргументированный и уверенный стиль общения.

1. Остается сфокусированным, наблюдательным, эмпатичным и отзывчивым по отношению к клиенту.
2. Проявляет любопытство во время процесса коучинга.
3. Управляет своими эмоциями, чтобы сохранять присутствие с клиентом.
4. Демонстрирует уверенность при работе с сильными эмоциями клиента во время процесса коучинга.
5. Чувствует себя комфортно, работая в пространстве неизвестности.
6. Создает или дает пространство для тишины, пауз или рефлексии.

С. Эффективная коммуникация

6. Активно слушает

Определение: Фокусируется на том, что говорит и о чем умалчивает клиент, чтобы полностью понимать то, что транслируется с точки зрения систем, в которые клиент вовлечен, и чтобы поддержать самовыражение клиента.

1. Принимает во внимание контекст клиента, его идентичность, среду, опыт, ценности и убеждения, чтобы углубить понимание того, о чем сообщает клиент.
2. Возвращает или обобщает то, что транслирует клиент, чтобы обеспечить ясность и понимание.
3. Замечает, когда есть что-то большее, чем то, что сообщает клиент, и расспрашивает об этом.
4. Замечает, отмечает и исследует эмоции клиента, изменения его энергии, невербальные сигналы и другое поведение.
5. Сопоставляет слова клиента, тон его голоса и язык тела для определения полного смысла того, что сообщается.
6. Замечает тенденции в поведении клиента и его эмоциях в ходе всех сессий для выявления доминирующих тем и паттернов.

7. Пробуждает осознанность

Определение: Обеспечивает рождение озарения (инсайта) и обучение клиента, используя такие инструменты и техники, как сильные вопросы, тишина, метафоры и аналогии.

1. Учитывает опыт клиента, принимая решение о том, что могло бы быть наиболее полезным.
2. Бросает вызов клиенту как способ пробудить осознанность или создать озарение (инсайт).
3. Задает вопросы о клиенте, например, о его способе мышления, ценностях, потребностях, желаниях и убеждениях.
4. Задает вопросы, помогающие клиенту выходить в исследовании за пределы его текущего способа мышления.
5. Приглашает клиента больше делиться своим опытом в текущем моменте.
6. Замечает то, что работает на рост прогресса клиента.
7. Адаптирует свой коучинговый подход под потребности клиента.
8. Помогает клиенту выявлять факторы, которые влияют на его текущие и будущие паттерны поведения, мышление или эмоции.
9. Приглашает клиента вырабатывать идеи о том, как он может двигаться вперед и что он готов или способен делать.
10. Поддерживает клиента в пересмотре взглядов (рефрейминге).
11. Ненавязчиво делится наблюдениями, озарениями (инсайтами) и ощущениями, которые имеют потенциал к созданию нового знания для клиента.

D. Содействие обучению и развитию

8. Способствует развитию клиента

Определение: В партнерстве с клиентом трансформирует знания и озарения (инсайты) в действия. Поддерживает автономность клиента в коучинговом процессе.

1. Работает совместно с клиентом над интеграцией нового осознания, озарений или выводов в мировосприятие или поведение клиента.
2. Выступает партнером для клиента при постановке целей, проектировании действий и определении параметров ответственности, которые интегрируют и расширяют новые знания (выводы).
3. Признает и поддерживает автономию клиента при постановке целей, проектировании действий, определении способов управления ответственностью.
4. Поддерживает клиента в выявлении возможных результатов или выводов из определенных пошаговых действий.
5. Приглашает клиента подумать, как двигаться вперед, включая размышления о ресурсах, поддержке и возможных препятствиях.
6. Выступает партнером для клиента, чтобы резюмировать, чему научился клиент и что он узнал в рамках сессий или между сессиями.
7. Отмечает прогресс и успехи клиента.
8. В партнерстве с клиентом завершает сессию.

This translation of the Updated ICF Core Competencies was prepared by the ICF Russia Chapter and published on December 20, 2019. Official translations of this document are accessible from the ICF website at [coachingfederation.org](https://www.coachingfederation.org)

Перевод Обновленной модели Ключевых компетенций ICF подготовлен ICF Russia Chapter и опубликован 20 декабря 2019 года. Официальные версии этого документа на других языках доступны на сайте ICF: [coachingfederation.org](https://www.coachingfederation.org)