Джерело: <https://www.icf-ukraine.org/blog/228454-onovlena-model-bazovikh-kompetentsiy-icf>



Після ретельного 24-місячного аналізу коучингової практики Міжнародна федерація коучингу анонсує оновлену модель базових компетенцій ICF. Ця модель компетенцій грунтується на даних, що були зібрані від понад 1300 коучів по всьому світу, включаючи членів ICF та не членів, які представляють різноманітні коучингові напрямки, освітній рівень, стилі коучингу та різні рівні досвіду. Це масштабне дослідження підтвердило, що значна частина існуючої моделі базових компетенцій ICF, розроблена майже 25 років тому, залишається критично важливою для практики коучингу сьогодні. Деякі нові елементи і теми, що з’явилися з даних дослідження, також були інтегровані в цю модель. Першочерговий акцент зроблено на етичну поведінку та конфіденційність, важливість коучингового світогляду та постійної рефлексивної практики, критичні відмінності між різними рівнями коучингових угод, критичну важливість партнерства між коучем та клієнтом, та значимість культурної, системної та контекстної усвідомленості. Ці основні компоненти, в поєднанні з новими темами відображають ключові елементи коучингової практики сьогодні та будуть слугувати сильнішими, більш цілісними коучинговими стандартами на майбутнє.

**А. Створення фундаменту**

**1.Демонструє етичну практику**Визначення: ***Розуміє та послідовно застосовує коучингову етику та стандарти коучингу***

1. Демонструє особистісну цілісність та чесність у взаємодії з клієнтами, спонсорами та іншими зацікавленими сторонами

2. Чутливий до особистості клієнта, його оточення, досвіду, цінностей та переконань

3. Використовує шанобливу мову спілкування з клієнтами, спонсорами та іншими зацікавленими сторонами

4. Дотримується Кодексу етики ICF та підтримує основні цінності

5. Підтримує конфіденційність інформації про клієнтів відповідно до угод із зацікавленими сторонами та відповідних законів

6. Розуміє відмінності між коучингом, консультуванням, психотерапією та іншими підтримуючими професіями.

7. Направляє клієнтів до інших фахівців, якщо це доречно

2. **Втілює коучинговий світогляд**Визначення:***Розвиває та підтримує відкритий, допитливий, гнучкий та клієнто-орієнтований образ мислення***

1. Визнає, що клієнти відповідають за власний вибір

2. Займається постійним навчанням та розвитком себе як коуча

3. Розвиває постійну рефлексивну практику для покращення власної коучингової практики

4. Залишається усвідомленим та відкритим до впливу контексту та культури на себе та інших

5. Використовує власну інтуїцію та усвідомленість на користь клієнтів

6. Розвиває і підтримує здатність управляти власними емоціями

7. Ментально та емоційно готується до проведення сесій

8. За необхідності звертається за допомогою до зовнішніх джерел

**В. Спільне створення відносин**

**3. Встановлює та дотримується домовленостей**Визначення:***Коуч разом з клієнтом та відповідними зацікавленими сторонами узгоджують домовленості щодо коучингової співпраці, процесу, планів та цілей. Укладає домовленості щодо результатів всієї коучингової співпраці, а також для кожної коучингової сесії окремо.***

1. Роз’яснює чим є і чим не є коучинг, описує процес клієнту та відповідним зацікавленим сторонам

2. Домовляється про те, що є доречним у відносинах, а що не є, що може пропонуватися, а що не може, та про відповідальність клієнта і відповідних зацікавлених сторін

3. Досягає згоди щодо ключових принципів та параметрів коучингової взаємодії, таких як: логістика, вартість та оплата, планування, тривалість, завершення, конфіденційність та залучення інших спеціалістів

4. Співпрацює з клієнтом та відповідними зацікавленими сторонами, щоб визначити та узгодити загальний коучинговий план та цілі

5. Співпрацює з клієнтами для визначення сумісності клієнт-коуч

6. Співпрацює з клієнтами щоб виявити або підтвердити те, що вони хочуть досягти на сесії

7. Співпрацює з клієнтами щоб визначити питання , які вони прагнуть розглянути або вирішити для того, щоб досягти мети сесії

8. Співпрацює з клієнтом щоб визначити або підтвердити критерії досягнення успіху, який хоче досягнути клієнт у ході коучингової взаємодії або на індивідуальній сесії

9. Співпрацює з клієнтом щоб управляти часом та фокусом уваги в сесії

10. Продовжує коучинг в напрямку бажаного результату клієнта, якщо клієнт не вкаже на інше

11. Співпрацює з клієнтом, щоб припинити коучингові відносини таким чином, щоб шанувати досвід, який вони обоє отримали

4. **Плекає довіру та безпеку**Визначення: ***Співпрацює з клієнтом, щоб створити безпечне, підтримуюче середовище, яке дозволяє клієнту вільно ділитися своїми думками.***

1. Прагне зрозуміти клієнта в його контексті, який може включати його особистість, оточення, досвід , цінності та переконання

2. Демонструє повагу до особистості, сприйняття, стилю та мови клієнта та адаптує коучинг під клієнта

3. Визнає та поважає унікальні таланти, інсайти та роботу клієнта в процесі коучингу

4. Проявляє підтримку, співчуття та турботу про клієнта

5. Визнає та підтримує вираження почуттів, сприйняття, занепокоєння, переконання та пропозиції клієнта

6. Демонструє відкритість та прозорість у спосіб, що відображає вразливість та формує довіру з клієнтом

5. **Підтримує присутність**

Визначення: ***Повністю свідомий і присутній з клієнтом, використовуючи відкритий, гнучкий, обґрунтований і впевнений стиль***

1. Залишається зосередженим, спостережливим, співчутливим та чуйним до клієнта

2. Проявляє цікавість під час коучингового процесу

3. Керує своїми емоціями, щоб залишатися присутнім з клієнтом

4. Демонструє впевненість у роботі з сильними емоціями клієнта під час коучингового процесу

5. Почується комфортно працюючи в просторі незнання

6. Створює або підтримує простір для тиші, паузи або роздумів

**С. Ефективна комунікація**

6. **Слухає активно**Визначення: ***Зосереджується на тому про що клієнт говорить і про що недоговорює, щоби повністю зрозуміти, про що йдеться у контексті систем клієнта та підтримати його самовиявлення*.**

1. Враховує контекст, особистість, оточення, досвід, цінності та переконання клієнта, щоб краще розуміти про що говорить клієнт

2. Відзеркалює або узагальнює те, що повідомив клієнт, щоб забезпечити чіткість і розуміння

3. Визнає і уточнює, коли чує щось більше за те, про що говорить клієнт

4. Помічає, визнає та досліджує емоції клієнта, зміни енергії, невербальні прояви чи іншу поведінку

5. Інтегрує слова клієнта, тон голосу та мову тіла, щоб визначити повне значення того, про що говорить клієнт

6. Помічає тенденції в поведінці та емоціях клієнта протягом сесій, щоб розпізнати теми та патерни

**7. Пробуджує усвідомлення**Визначення: ***Сприяє інсайтам та усвідомленням клієнта, використовуючи такі інструменти та методи, як потужні запитання, мовчання, метафора чи аналогія***
1. Враховує досвід клієнта, коли вирішує, що може бути найбільш корисним

2. Кидає виклик клієнту, щоб пробудити усвідомлення та інсайти

3. Ставить питання про клієнта, а саме: про його спосіб мислення, цінності, потреби, бажання та переконання

4. Ставить питання, які допомагають клієнту досліджувати простір поза межами поточного мислення.

5. Запрошує клієнта поділитися своїм досвідом в даний момент

6. Відмічає, що саме посилює прогрес клієнта

7. Коригує коучинговий підхід відповідно до потреб клієнта

8. Допомагає клієнту визначити фактори, які впливають на поточні та майбутні моделі поведінки, мислення або емоції

9. Запрошує клієнта сформувати ідеї про те, як він може просуватися далі і що він хоче та здатен робити

10. Підтримує клієнта в рефреймінгу перспектив

11. Безоціночно ділиться спостереженнями, інсайтами та відчуттями, що несуть потенціал для створення нового усвідомлення для клієнта

**D. Сприяння навчанню та зростанню**

**8. Сприяє зростанню клієнта**Визначення:***Виступає у якості партнера, підтримуючи клієнта у перетворенні усвідомлень та інсайтів в дії. Сприяє самостійності клієнта у процесі коучингу.***

1. Працює з клієнтом, щоб інтегрувати нове усвідомлення, інсайт чи висновок у світогляд та поведінку

2. Співпрацює з клієнтом у розробці цілей, дій та мір відповідальності, що інтегрують та розширюють нове усвідомлення

3. Визнає та підтримує самостійність клієнта в розробці цілей, дій та способів відповідальності

4. Підтримує клієнта у визначенні потенційних результатів або висновків із встановлених кроків дій

5. Запрошує клієнта до роздумів яким чином просуватися далі враховуючи ресурси, підтримку та потенційні перешкоди

6. Співпрацює з клієнтом , щоб систематизувати усвідомлення та інсайти протягом сесії або між ними

7. Відзначає прогрес та успіхи клієнта

8. Співпрацює з клієнтом, щоб завершити сесію