

## ICF Core Competencies

Novembre 2019

A seguito di un'analisi rigorosa sulla professione del coaching, durata 24 mesi, l'International Coaching Federation ha presentato un aggiornamento del modello delle Core Competencies. Questo modello delle competenze si basa sulle evidenze raccolte da oltre 1.300 coach in tutto il mondo, inclusi sia i membri che i non membri di ICF, che rappresentano una vasta gamma di discipline e stili di coaching, background di formazione e livelli di esperienza. Questa iniziativa di ricerca su larga scala ha convalidato il fatto che gran parte dell'attuale modello di competenze ICF, sviluppato quasi 25 anni fa, rimane oggi di fondamentale importanza per la pratica del coaching. Alcuni nuovi elementi e temi, emersi dai dati della ricerca, sono stati integrati nel modello. Questi includono una fondamentale enfasi sul comportamento etico e sulla riservatezza, l'importanza di avere un *coaching mindset* e una continua pratica riflessiva, le distinzioni importanti tra diversi livelli di accordi di coaching, l'importanza della partnership tra coach e cliente e l'importanza della consapevolezza culturale, sistemica e di contesto. Queste componenti fondamentali, combinate con i temi emergenti, riflettono oggi gli elementi chiave della pratica di coaching e serviranno come standard di coaching più forti e completi per il futuro.

### A. Le basi

#### 1. Dimostra la pratica etica

*Definizione:* Comprende e applica costantemente l'applicazione l'etica e gli standard di coaching

1. Dimostra integrità personale e onestà nelle interazioni con clienti, sponsor e parti interessate
2. È sensibile all'identità, all'ambiente, alle esperienze, ai valori e alle credenze dei clienti
3. Utilizza un linguaggio appropriato e rispettoso di clienti, sponsor e parti interessate
4. Rispetta il Codice Etico ICF e sostiene i valori fondamentali ICF
5. Mantiene la riservatezza delle informazioni dei clienti in coerenza con gli accordi con le parti interessate e le leggi pertinenti
6. Mantiene le distinzioni tra coaching, consulenza, psicoterapia e altre professioni di supporto
7. Rinvia i clienti ad altri professionisti del supporto, ove opportuno.

#### 2. Incarna il *Coaching mindset*

*Definizione:* sviluppa e mantiene una mentalità aperta, curiosa, flessibile e centrata sul cliente

1. Riconosce che i clienti sono responsabili delle proprie scelte
2. Si impegna nell'apprendimento e nello sviluppo continuo come coach
3. Sviluppa una pratica riflessiva continua per migliorare la propria capacità di essere coach
4. Resta consapevole e aperto all'influenza del contesto e della cultura su se stesso e sugli altri
5. Utilizza la consapevolezza di sé e la propria intuizione a beneficio dei clienti
6. Sviluppa e mantiene la capacità di gestire le proprie emozioni
7. Si prepara mentalmente ed emotivamente per le sessioni
8. Cerca aiuto da fonti esterne quando necessario

## **B. Co-creare la Relazione**

### **3. Stabilisce e mantiene gli accordi**

*Definizione:* collabora con il cliente e le parti interessate per creare accordi chiari sulla relazione, sul processo, sui piani e sugli obiettivi di coaching. Stabilisce accordi per l'intero percorso di coaching così come quelli per ogni sessione di coaching.

1. Spiega cos'è il coaching e cosa non è e descrive il processo al cliente e alle parti interessate
2. Raggiunge un accordo su ciò che è e non è appropriato nella relazione, ciò che viene e non viene offerto e le responsabilità del cliente e delle parti interessate
3. Raggiunge un accordo sulle linee guida e sui parametri specifici della relazione di coaching come logistica, commissioni, programmazione, durata, cessazione, riservatezza e inclusione di altri
4. Collabora con il cliente e le parti interessate per stabilire un piano generale e gli obiettivi di coaching
5. Collabora con il cliente per determinare la compatibilità fra cliente e coach
6. Collabora con il cliente per identificare o riconfermare ciò che si vuole realizzare nella sessione
7. Collabora con il cliente per definire cosa crede sia necessario considerare o risolvere per raggiungere ciò che desidera nella sessione
8. Collabora con il cliente per definire o riconfermare le modalità di misurazione dei risultati rispetto a ciò che il cliente vuole raggiungere nel percorso di coaching o nella sessione individuale
9. Collabora con il cliente per gestire il tempo e il focus della sessione
10. Porta avanti il coaching nella direzione del risultato desiderato dal cliente, a meno che il cliente non indichi diversamente
11. Collabora con il cliente per terminare la relazione di coaching in modo da celebrare l'esperienza

### **4. Coltiva fiducia e sicurezza**

*Definizione:* Collabora con il cliente per creare un ambiente sicuro e di supporto che consenta al cliente di condividere liberamente. Mantiene un rapporto di reciproco rispetto e fiducia.

1. Cerca di capire il cliente nel suo contesto, che può includere la sua identità, ambiente, esperienze, valori e credenze
2. Dimostra rispetto per l'identità del cliente, le sue percezioni, il suo stile e linguaggio e adatta il proprio coaching al cliente
3. Riconosce e rispetta l'unicità dei talenti, le intuizioni e il lavoro del cliente nel processo di coaching
4. Mostra supporto, empatia ed interesse per il cliente
5. Riconosce e supporta l'espressione del cliente di sentimenti, percezioni, preoccupazioni, convinzioni e impressioni
6. Dimostra apertura e trasparenza come un modo per mostrare vulnerabilità e creare fiducia con il cliente

### **5. Mantiene la presenza**

*Definizione:* è pienamente consapevole e presente con il cliente, impiegando uno stile aperto, flessibile, centrato e sicuro di sé.

1. Rimane focalizzato, in osservazione, empatico e in grado di adattarsi al cliente
2. Dimostra curiosità durante il processo di coaching
3. Gestisce le proprie emozioni per rimanere presente con il cliente
4. Dimostra sicurezza nel lavorare con forti emozioni del cliente durante il processo di coaching
5. È a suo agio nel lavorare nello spazio del “non sapere”
6. Crea o lascia spazio per silenzio, pause o riflessione

## **C. Comunicare Efficacemente**

### **6. Ascolta attivamente**

*Definizione:* si concentra su ciò che il cliente dice e non dice per comprendere pienamente ciò che viene comunicato nel contesto dei sistemi del cliente e per supportare l'auto espressione del cliente

1. Considera il contesto, l'identità, l'ambiente, le esperienze, i valori e le convinzioni del cliente per migliorare la comprensione di ciò che il cliente sta comunicando
2. Rispecchia o sintetizza ciò che il cliente ha comunicato per garantire chiarezza e comprensione
3. Riconosce ed esplora quando c'è di più oltre ciò che il cliente sta comunicando
4. Osserva, riconosce ed esplora le emozioni, i cambiamenti di energia, i segnali non verbali o altri comportamenti del cliente
5. Integra le parole, il tono della voce e il linguaggio del cliente per comprendere il pieno significato di ciò che viene comunicato
6. Nota le dinamiche dei comportamenti e delle emozioni del cliente nel corso delle sessioni per riconoscere temi generali e pattern

### **7. Evoca consapevolezza**

*Definizione:* facilita le intuizioni e l'apprendimento del cliente utilizzando strumenti e tecniche quali le domande potenti, silenzio, metafore o analogie

1. Considera l'esperienza del cliente quando lui decide cosa potrebbe essergli più utile
2. Sfida il cliente come un modo per evocare consapevolezza o intuizione
3. Pone domande sul cliente, ad esempio sul suo modo di pensare, i valori, i bisogni, i desideri e le credenze
4. Fa domande che aiutano il cliente a esplorare oltre il suo pensiero attuale
5. Invita il cliente a condividere di più sulla propria esperienza nel qui e ora
6. Nota cosa sta funzionando per incrementare i progressi del cliente
7. Adatta l'approccio di coaching in risposta alle esigenze del cliente
8. Aiuta il cliente ad identificare i fattori che influenzano i modelli attuali e futuri di comportamento, pensiero o emozioni
9. Invita i clienti a generare idee su come possono progredire e su ciò che sono intenzionati o in grado di fare
10. Supporta il cliente a ricontestualizzare le prospettive
11. Condivide, senza attaccamento, osservazioni, intuizioni e sensazioni che hanno il potenziale per creare nuovo apprendimento per il cliente

## **D. Coltivare l'apprendimento e la crescita**

## **8. Facilita la crescita del cliente**

*Definizione:* collabora con il cliente per trasformare l'apprendimento e le intuizioni in azioni.

Promuove l'autonomia del cliente nel processo di coaching.

1. Lavora con il cliente per integrare nuove consapevolezze, intuizioni o apprendimenti nella sua visione del mondo e nei comportamenti
2. Collabora con il cliente per progettare obiettivi, azioni e indicatori di responsabilità che integrano ed espandono nuovi apprendimenti
3. Riconosce e supporta l'autonomia del cliente nella progettazione di obiettivi, azioni e metodi di responsabilità
4. Supporta il cliente nell'identificare i risultati o l'apprendimento potenziali derivanti dalle azioni identificate
5. Invita il cliente a considerare in che modo progredire, includendo risorse, supporti e potenziali barriere
6. Collabora con il cliente per sintetizzare l'apprendimento e le intuizioni durante o tra le sessioni
7. Celebra i progressi e i successi del cliente
8. Collabora con il cliente per chiudere la sessione

This translation of the ICF Core Competencies was prepared by the ICF Italy Chapter and published on June 15, 2021. Official translations of this document are accessible from the ICF website at [www.coachingfederation.org](http://www.coachingfederation.org)