

2025 ICF Core Competencies

Rilascio settembre 2025

Aggiornamento delle ICF Core Competencies – Sintesi

L'obiettivo principale dell'indagine globale sul coaching del 2025 è stato comprendere come la pratica del coaching si sia evoluta a partire dalla precedente indagine del 2019. Lo scopo era identificare eventuali nuove competenze oggi essenziali per i coach, individuare competenze che potrebbero non essere più rilevanti e aggiornare, ove necessario, le competenze esistenti. Gli aggiornamenti al modello delle ICF Core Competencies sono stati realizzati attraverso metodi rigorosi e basati sull'evidenza, per valutare come siano cambiate le conoscenze, le abilità e le altre caratteristiche (KAO – Knowledge, Abilities, and Other Characteristics) del coaching.

L'analisi, durata 14 mesi, ha utilizzato una varietà di metodi, tra cui revisioni della letteratura, focus group, analisi dei compiti e delle conoscenze/abilità/altre caratteristiche (KAO), sondaggi e una revisione del modello di competenze esistente. Questi approcci sono stati progettati per (a) identificare i cambiamenti nella professione del coaching dal precedente aggiornamento del 2019 e (b) determinare in che modo tali cambiamenti potessero guidare l'aggiornamento del modello di competenze ICF. Questo modello di competenze si basa sui dati raccolti da quasi 3.000 coach in tutto il mondo, includendo sia membri ICF che non membri, rappresentativi di una vasta gamma di discipline di coaching, background formativi, stili di coaching e livelli di esperienza.

Pur non essendo state introdotte nuove competenze principali, sono state aggiunte cinque nuove sotto-competenze e sono state apportate revisioni a undici sotto-competenze esistenti. Inoltre, è stata aggiornata una definizione di competenza ed è stato aggiunto un glossario dei termini, disponibile in appendice.

Modello delle ICF Core Competencies (2025)

A. Le basi

1. Dimostra la pratica etica

Definizione: Comprende e applica costantemente l'etica e gli standard del coaching.

- 1.01. Dimostra integrità personale e onestà nelle interazioni con clienti, sponsor e parti interessate
- 1.02. È sensibile all'identità, all'ambiente, alle esperienze, ai valori e alle credenze del cliente

- 1.03. Utilizza un linguaggio appropriato e rispettoso verso clienti, sponsor e parti interessate
- 1.04. Rispetta il Codice Etico ICF e sostiene i valori fondamentali di ICF
- 1.05. Mantiene la riservatezza delle informazioni dei clienti in coerenza con gli accordi con le parti interessate e le leggi pertinenti
- 1.06. Mantiene le distinzioni tra coaching, consulenza, psicoterapia e altre professioni di supporto
- 1.07. Rinvia i clienti ad altri professionisti del supporto, ove opportuno

2. Incarna il coaching mindset

Definizione: Si impegna nell'apprendimento e nello sviluppo personale e professionale continuo come coach. Lavora, quando necessario, con supervisor di coaching o mentor coach. Sviluppa e mantiene una mentalità aperta, curiosa, flessibile e centrata sul cliente.

- 2.01. Riconosce che i clienti sono responsabili delle proprie scelte
- 2.02. Si impegna nell'apprendimento e nello sviluppo continuo come coach, rimanendo consapevole delle migliori pratiche attuali di coaching e dell'uso della tecnologia
- 2.03. Sviluppa una pratica riflessiva continua per migliorare la propria capacità di essere coach
- 2.04. Rimane consapevole e aperto rispetto all'influenza dei bias, del contesto e della cultura su se stesso e sugli altri
- 2.05. Utilizza la consapevolezza di sé e la propria intuizione a beneficio dei clienti
- 2.06. Sviluppa e mantiene la capacità di gestire le proprie emozioni
- 2.07. Mantiene il proprio benessere emotivo, fisico e mentale in preparazione, durante e dopo ogni sessione
- 2.08. Cerca aiuto da fonti esterne quando necessario
- 2.09. Coltiva apertura e curiosità verso se stesso, il cliente e il processo di coaching
- 2.10. Rimane consapevole dell'influenza dei propri pensieri e comportamenti sul cliente e sugli altri

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.

- 3.01. Descrive la propria filosofia di coaching e definisce chiaramente cosa è e cosa non è il coaching per i potenziali clienti e le parti interessate
- 3.02. 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, incluso l'impegno a lavorare verso gli obiettivi di coaching
- 3.03. Raggiunge un accordo sulle linee guida e sui parametri specifici della relazione di coaching come logistica, tariffe, programmazione, durata, cessazione, riservatezza e inclusione di altri
- 3.04. Collabora con il cliente e le parti interessate per stabilire un piano generale e gli obiettivi di coaching

- 3.05. Collabora con il cliente per determinare la compatibilità fra cliente e coach
- 3.06. Collabora con il cliente per identificare o riconfermare ciò che si vuole realizzare nella sessione
- 3.07. Collabora con il cliente per definire cosa crede sia necessario considerare o risolvere per raggiungere ciò che desidera nella sessione
- 3.08. Collabora con il cliente per definire o riconfermare le misure di successo rispetto a ciò che il cliente vuole raggiungere nel percorso di coaching o nella singola sessione
- 3.09. Collabora con il cliente per gestire il tempo e il focus della sessione
- 3.10. Porta avanti il coaching nella direzione del risultato desiderato dal cliente, a meno che il cliente non indichi diversamente
- 3.11. Collabora con il cliente per chiudere la relazione di coaching in modo che rispetti il cliente e l'esperienza di coaching
- 3.12. Riesamina l'accordo di coaching quando necessario per assicurarsi che l'approccio di coaching stia rispondendo ai bisogni del cliente

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.

- 4.01. Cerca di capire il cliente nel suo contesto, che può includere la sua identità, ambiente, esperienze, valori e credenze
- 4.02. Dimostra rispetto per l'identità del cliente, le sue percezioni, il suo stile e linguaggio e adatta il proprio coaching al cliente
- 4.03. Riconosce e rispetta l'unicità dei talenti, le intuizioni e il lavoro del cliente nel processo di coaching
- 4.04. Mostra supporto, empatia e interesse per il cliente
- 4.05. Riconosce e supporta l'espressione del cliente di sentimenti, percezioni, preoccupazioni, credenze e impressioni
- 4.06. Dimostra apertura e trasparenza per esprimere vulnerabilità e creare fiducia con il cliente

5. Mantiene la presenza

Definizione: È pienamente consapevole e presente con il cliente, adottando uno stile aperto, flessibile, centrato e sicuro.

- 5.01. Rimane focalizzato, in osservazione, empatico e in grado di adattarsi al cliente
- 5.02. Dimostra curiosità durante il processo di coaching
- 5.03. Rimane consapevole di ciò che emerge per sé e per il cliente nel momento presente
- 5.04. Gestisce le proprie emozioni per rimanere presente con il cliente
- 5.05. Dimostra sicurezza nel lavorare con forti emozioni del cliente durante il processo di coaching
- 5.06. È a suo agio nel lavorare nello spazio del non sapere
- 5.07. 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.

- 6.01. Considera il contesto, l'identità, l'ambiente, le esperienze, i valori e le credenze del cliente per migliorare la comprensione di ciò che il cliente sta comunicando
- 6.02. Rispecchia o sintetizza ciò che il cliente sta comunicando per garantire chiarezza e comprensione
- 6.03. Riconosce ed esplora quando c'è di più oltre ciò che il cliente sta comunicando
- 6.04. Osserva, riconosce ed esplora le emozioni, i cambiamenti di energia, i segnali non verbali o altri comportamenti del cliente
- 6.05. Integra le parole, il tono della voce e il linguaggio del corpo del cliente per comprendere il pieno significato di ciò che sta comunicando
- 6.06. Nota le dinamiche dei comportamenti e delle emozioni del cliente nel corso delle sessioni per riconoscere temi e pattern

7. Evoca consapevolezza

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

- 7.01. Considera l'esperienza del cliente nel decidere cosa potrebbe essere più utile
- 7.02. Sfida il cliente per evocare consapevolezza o intuizione
- 7.03. Pone domande sul cliente, ad esempio sul suo modo di pensare, sui valori, i bisogni, i desideri e le credenze
- 7.04. Pone domande che aiutano il cliente a esplorare oltre il suo pensiero attuale
- 7.05. Invita il cliente a condividere di più sulla propria esperienza nel qui e ora
- 7.06. Nota cosa sta funzionando per incrementare i progressi del cliente
- 7.07. Adatta l'approccio di coaching in risposta alle esigenze del cliente
- 7.08. Aiuta il cliente ad identificare i fattori che influenzano i modelli attuali e futuri di comportamento, pensiero o emozioni
- 7.09. Invita il cliente a generare idee su come progredire e su ciò che ha intenzione o è in grado di fare
- 7.10. Supporta il cliente nel riformulare le prospettive
- 7.11. Condivide, senza attaccamento, osservazioni, conoscenze e sensazioni che hanno il potenziale per creare nuove intuizioni per il cliente

D. Coltivare l'apprendimento e la crescita

8. Facilita la crescita del cliente

Definizione: Collabora con il cliente per trasformare apprendimento e intuizioni in azioni. Promuove l'autonomia del cliente nel processo di coaching.

- 8.01. Lavora con il cliente per integrare nuove consapevolezze, intuizioni o apprendimenti nella sua visione del mondo e nei comportamenti
- 8.02. Collabora con il cliente per progettare obiettivi, azioni e indicatori di responsabilità

- che integrano ed espandono i nuovi apprendimenti
- 8.03. Riconosce e supporta l'autonomia del cliente nella progettazione di obiettivi, azioni e metodi di responsabilità
 - 8.04. Supporta il cliente nell'identificare i risultati o l'apprendimento potenziali derivanti dalle azioni identificate
 - 8.05. Invita il cliente a considerare in che modo progredire, includendo risorse, supporti e potenziali barriere
 - 8.06. Collabora con il cliente per sintetizzare l'apprendimento e le intuizioni durante o tra le sessioni
 - 8.07. Collabora con il cliente per integrare l'apprendimento e sostenere i progressi durante l'intero percorso di coaching
 - 8.08. Riconosce i progressi e i successi del cliente
 - 8.09. Collabora con il cliente per chiudere la sessione

Appendice: Glossario dei termini delle ICF Core Competencies (2025)

Accordo (Agreement): Un documento formale stipulato tra un professionista ICF e il/i cliente/i o sponsor, che definisce i termini, le aspettative e le condizioni della relazione di coaching. Include tipicamente: obiettivi del coaching, durata e frequenza delle sessioni, politiche di riservatezza, termini di pagamento, politiche di cancellazione e responsabilità reciproche.

Ambiente (Environment): L'ambito fisico e sociale che influenza esperienze e decisioni del cliente.

Analogia (Analogy): Un confronto tra due elementi volto a evidenziarne somiglianze, spesso per spiegare o chiarire un concetto, un processo o una situazione.

Approccio di coaching (Coaching Approach): Gli specifici metodi e tecniche utilizzati da un coach per facilitare la crescita e lo sviluppo del cliente.

Autonomia (Autonomy): La capacità del cliente di prendere decisioni indipendenti e di agire sulla base dei propri valori e credenze.

Benessere (Well-Being): Lo stato emotivo e psicologico di generale salute e felicità di una persona, che include resilienza, emozioni positive e gestione efficace delle sfide della vita.

Bias (Bias): Una distorsione nella percezione, nell'interpretazione o nel giudizio – derivante da credenze, valori, preferenze e fattori culturali interiorizzati – che può generare un'inclinazione favorevole o sfavorevole verso un'idea, un oggetto, un gruppo o un individuo.

Cambiamenti di energia (Energy Shifts): Cambiamenti nei livelli di energia emotiva o fisica di un cliente, che possono influire sul suo impegno e sui suoi progressi nel coaching.

Centrato (Grounded): Condizione di centratura e stabilità interiore, spesso riferita alla capacità del coach di mantenere calma e concentrazione durante le sessioni.

Cliente (Client): L'individuo, il team o il membro di un gruppo che riceve coaching, il coach che riceve coaching, mentoring o supervisione, o il coach in formazione.

Collabora con/Collaborazione (Partners with/Partnering): Il coach e il cliente lavorano insieme in modo collaborativo verso un obiettivo comune centrato sul cliente, tale da supportare, incoraggiare e rispettare l'autonomia del cliente nel processo di coaching.

Conoscenze (Knowledge): Informazioni o abilità acquisite tramite studio, osservazione, pratica o esperienza diretta.

Contesto (Context): La combinazione unica di circostanze, esperienze, cultura, identità, ambiente e visione del mondo da cui prende forma il modo in cui una persona comprende se stessa, gli altri e il mondo.

Credenze (Beliefs): Convinzioni, assunzioni e interpretazioni personali che influenzano il modo in cui il cliente vede se stesso, gli altri e il mondo.

Cultura (Culture): Valori, credenze, linguaggio, comunicazione, norme e pratiche condivisi da un gruppo, che contribuiscono a definirne l'identità collettiva e influenzano comportamenti e processi decisionali.

Domande potenti (Powerful Questioning): Domande che stimolano la riflessione e un pensiero più profondo nei clienti.

Empatia (Empathy): La capacità di comprendere e condividere i sentimenti di un'altra persona.

Esperienze (Experiences): Gli eventi e le interazioni che danno forma a percezioni, credenze e comportamenti del cliente.

Filosofia di coaching (Coaching Philosophy): La teoria di fondo, le convinzioni e i principi che guidano la pratica e l'interazione del coach con i clienti.

Forti emozioni del cliente (Strong Client Emotion): Reazioni o esperienze emotive intense manifestate dal cliente durante una sessione di coaching.

Gestire le proprie emozioni (Manage One's Emotions): La capacità di riconoscere, comprendere e governare le proprie risposte emotive in modo sano e intenzionale.

Identità (Identity): Il senso di sé del cliente, inclusi valori, credenze, background culturale, ruoli, esperienze vissute, personalità e modalità con cui si vede e si definisce nel mondo.

Intuizioni (Insights): Nuove comprensioni significative che emergono nel processo di coaching e favoriscono la crescita personale.

Linguaggio del corpo (Body Language): Comunicazione non verbale attraverso gesti, espressioni facciali e postura, che può aiutare a cogliere sentimenti e orientamenti del cliente.

Mentalità del coach (Coaching Mindset): Mentalità professionale del coach caratterizzata da apertura, curiosità, flessibilità e centralità del cliente, sostenuta da apprendimento continuo, pratica riflessiva, consapevolezza dei bias e attenzione al contesto, alla cultura e all'uso della tecnologia.

Mentor coach (Mentor Coach): Un coach esperto che offre un processo di apprendimento collaborativo (mentor coaching) con cui fornisce feedback su sessioni di coaching osservate o registrate, per sviluppare ulteriormente lo stile unico e le competenze ICF di un altro coach, in linea con le ICF Core Competencies.

Metafora (Metaphor): Una figura retorica che descrive una cosa come se fosse un'altra, creando un confronto implicito. Nel coaching, le metafore sono utilizzate per aiutare i clienti a comprendere esperienze, situazioni o vissuti, mettendoli in relazione a concetti più familiari o immediati.

Misure di successo (Measure of Success): Criteri utilizzati per valutare l'efficacia e i risultati del processo di coaching.

Osservazioni (Observations): L'atto di notare e interpretare comportamenti e pattern nelle azioni e interazioni del cliente.

Parte interessata (Stakeholder): Una persona, di solito interna a un'organizzazione, che ha un interesse nel progresso del cliente attraverso il coaching.

Percezioni (Perceptions): Il modo in cui i clienti interpretano e comprendono le loro esperienze e l'ambiente circostante.

Percorso di coaching (Coaching Engagement): L'interazione strutturata tra un professionista ICF e il/i cliente/i o sponsor. Il percorso comprende l'intero processo di coaching, inclusi valutazione iniziale, definizione degli obiettivi, regolari sessioni di coaching, monitoraggio dei progressi e valutazione dei risultati.

Pratica riflessiva (Reflective Practice): Processo di auto-esame e apprendimento dalle proprie esperienze per migliorare competenze ed efficacia nel coaching.

Presenza (Presence): La capacità del coach di essere pienamente attento e partecipe durante le sessioni.

Professioni di aiuto/supporto (Helping/Support Professions): Settori come counseling, psicoterapia e assistenza sociale, che forniscono assistenza e supporto alle persone, a volte sovrapponendosi con il coaching.

Progresso (Progress): L'avanzamento o il miglioramento negli obiettivi e nello sviluppo del cliente attraverso il processo di coaching.

Relazione di coaching (Coaching Relationship): Una relazione instaurata tra il professionista ICF e il/i cliente/i o sponsor attraverso un accordo o un contratto che definisce responsabilità e aspettative di ciascuna parte.

Responsabilità (Accountability): La responsabilità di dare seguito agli impegni e alle azioni concordate durante il processo di coaching.

Riformulazione della prospettiva (Reframing Perspective): Sostegno al cliente nel considerare una situazione, credenza o esperienza da un nuovo punto di vista, per cogliere significati, intuizioni o possibilità differenti.

Riservatezza (Confidentiality): La protezione di qualsiasi informazione ottenuta nella relazione di coaching o in connessione a essa, salvo che sussistano motivi o obblighi legali, minacce di danno o il consenso scritto del cliente alla divulgazione.

Senza attaccamento (Without Attachment): Pratica di coaching che consiste nell'evitare un eccessivo investimento in specifici risultati, favorendo flessibilità e apertura.

Sessione (Session): Periodo di tempo dedicato a una conversazione di coaching tra coach e cliente.

Sfide (Challenges): Interventi stimolanti e provocatori con cui il coach stimola la riflessione per mettere in discussione schemi abituali, assunzioni o narrazioni del cliente.

Sistemi del cliente (Client Systems): La rete di relazioni e di ambienti che influenzano la vita e le decisioni del cliente.

Sponsor (Sponsor): L'ente (inclusi i suoi rappresentanti) o la persona che paga e/o organizza o definisce i servizi di coaching da fornire. Vi rientra anche chi ha responsabilità genitoriale verso i minori.

Stile (Style): Il modo unico con cui un coach interagisce con i clienti e conduce le sessioni.

Successo (Success): Il raggiungimento di obiettivi e risultati positivi tramite il processo di coaching.

Supervisore di coaching (Coach Supervisor/Coaching Supervisor): Un coach esperto che instaura un dialogo riflessivo e un processo collaborativo con un coach (o un gruppo di coach) a fini di sviluppo personale, professionale ed etico e di apprendimento.

Tecnologia (Technology): Strumenti, piattaforme e sistemi utilizzati per supportare il processo di coaching (es. piattaforme digitali di coaching, app di self-coaching, strumenti per videoconferenza e sistemi AI per il monitoraggio di obiettivi e progressi e per la comunicazione).

Valore o valori (Value or Values): I principi e gli standard che orientano il comportamento e le decisioni di una persona.

Visione del mondo (Worldview): Prospettiva complessiva da cui una persona vede e interpreta il mondo e che ne influenza credenze, valori e azioni.

ICF Core Competencies

This translation of the ICF Core Competencies was developed by Italian Chapter of ICF and published in January 2026. The original 2025 ICF Core Competencies are available on the ICF website at: [The Gold Standard in Coaching | ICF - Core Competencies \(coachingfederation.org\)](https://www.coachingfederation.org/the-gold-standard-in-coaching-icf-core-competencies).