



Modelo de Competencia Clave ICF actualizado

Octubre 2019

La International Coach Federation ha anunciado, tras un riguroso análisis de práctica de coaching de 24 meses, un modelo de Competencia Central de Coaching ICF actualizado. Este modelo de competencia se basa en evidencia recopilada entre más de 1.300 coaches de alrededor del mundo, los cuales representan un diverso rango de disciplinas de coaching, antecedentes de capacitación, estilos de coaching, experiencia y niveles de acreditación, al igual que miembros y no miembros de la ICF. Esta iniciativa de estudio a gran escala validó gran parte del Modelo de Competencia Clave ICF existente, desarrollado hace casi 25 años, y que sigue siendo importante para la práctica del coaching hoy.

Algunos elementos y temas nuevos que emergieron de los datos también han sido integrados en el modelo. Esto incluye un énfasis fundamental en la conducta ética y en la confidencialidad, en la importancia de una mentalidad de coaching y un ejercicio continuo de reflexión, las distinciones críticas entre diversos niveles de acuerdos de coaching, la criticalidad de la colaboración entre coach y cliente, y la importancia de la sensibilidad cultural, sistémica y contextual. Estos componentes de base, combinados con los temas emergentes, reflejan los elementos claves de la práctica de coaching actual y servirán como estándares más sólidos y completos a futuro.

A. Cimientos

1. Demuestra práctica ética

Definición: Entiende y aplica constantemente la ética de coaching y los estándares de coaching

1. Demuestra integridad personal y honestidad en interacciones con clientes, patrocinadores y las partes interesadas relevantes.
2. Mantiene sensatez ante la identidad, el ambiente, las experiencias, los valores y las creencias de los clientes.
3. Utiliza lenguaje adecuado y respetuoso con clientes, patrocinadores y las partes interesadas relevantes.
4. Acata el Código de Ética de la ICF y respalda los Valores Claves.
5. Mantiene la confidencialidad con la información de cada cliente según los acuerdos con las partes interesadas y las leyes pertinentes.
6. Respalda las distinciones entre coaching, consultoría, psicoterapia y otras profesiones de apoyo.
7. Remite clientes a otros profesionales de apoyo, según corresponda.

2. Encarna una mentalidad de coaching

Definición: Desarrolla y mantiene una mentalidad abierta, curiosa, flexible y centrada en cada cliente

1. Reconoce que los clientes son responsables de sus propias elecciones.
2. Participa en el aprendizaje y en el desarrollo continuo como coach.
3. Elabora un ejercicio continuo de reflexión para mejorar su propio coaching.
4. Permanece consciente de y abierto a la influencia en sí y en otros del contexto y de la cultura.

5. Usa la conciencia de sí y la propia intuición en beneficio de clientes.
6. Desarrolla y mantiene la capacidad de regular las propias emociones.
7. Se prepara para las sesiones mental y emocionalmente.
8. Busca ayuda en fuentes externas cuando es necesario.

B. Co-crear la relación

3. Establece y mantiene acuerdos

Definición: Colabora con cada cliente y con las partes interesadas pertinentes para crear acuerdos claros sobre la relación, el proceso, los planes y las metas de coaching. Establece acuerdos para el compromiso de coaching general, así como aquellos para cada sesión de coaching.

1. Explica qué es y qué no es el coaching y describe el proceso al cliente y a las partes interesadas pertinentes.
2. Logra un acuerdo sobre qué es y qué no es adecuado en la relación, qué se está y no se está ofreciendo, y las responsabilidades de cada cliente y de las partes interesadas pertinentes.
3. Logra un acuerdo sobre las directrices y parámetros específicos de la relación de coaching, tales como logística, tarifas, programación, duración, término, confidencialidad e inclusión de otros.
4. Colabora con cada cliente y con las partes interesadas pertinentes para establecer un plan y metas generales de coaching.
5. Colabora con cada cliente para determinar la compatibilidad cliente-coach.
6. Colabora con cada cliente para identificar o reconfirmar lo que quieren lograr en la sesión.
7. Colabora con cada cliente para definir qué creen que necesitan abordar o resolver para lograr lo que quieren conseguir en la sesión.
8. Colabora con cada cliente en definir o reconfirmar medidas del éxito para lo que desean conseguir con el compromiso de coaching o en la sesión individual.
9. Colabora con cada cliente para manejar el tiempo y el enfoque de la sesión.
10. Continúa haciendo coaching en la dirección de los resultados deseados por cada cliente a menos que indiquen lo contrario.
11. Colabora con cada cliente para terminar la relación de coaching de manera que se honren las experiencias.

4. Cultiva confianza y seguridad

Definición: Colabora con cada cliente para crear un ambiente que le dé apoyo y seguridad y que le permita compartir libremente. Mantiene una relación de respeto y confianza mutuos.

1. Busca entender a cada cliente dentro de su contexto, lo que puede incluir su identidad, su ambiente, sus experiencias, sus valores y sus creencias.
2. Demuestra respeto por la identidad de cada cliente, sus percepciones, estilo y lenguaje, y adapta su coaching a cada cliente.

3. Reconoce y respeta los talentos, los entendimientos y el trabajo únicos de cada cliente en el proceso de coaching.
4. Demuestra apoyo, empatía y preocupación por cada cliente.
5. Reconoce y apoya la expresión de sentimientos, percepciones, preocupaciones, creencias y sugerencias de cada cliente.
6. Demuestra apertura y transparencia como una manera de presentarse con vulnerabilidad y forjar una relación de confianza con cada cliente.

5. Mantiene presencia

Definición: Es plenamente consciente y está presente con cada cliente, empleando un estilo abierto, flexible, bien fundado y seguro.

1. Se mantiene enfocado, atento, empático y receptivo con cada cliente.
2. Demuestra curiosidad durante el proceso de coaching.
3. Maneja las propias emociones para estar presente con cada cliente.
4. Demuestra confianza en trabajar con emociones fuertes de cada cliente durante el proceso de coaching.
5. Se siente cómodo trabajando en un espacio de no saber.
6. Crea o deja espacio para el silencio, la pausa o la reflexión.

C. Comunicar con efectividad

6. Escucha activamente

Definición: Se enfoca en lo que cada cliente está y no está diciendo para comprender plenamente lo que se está comunicando en el contexto de los sistemas de cada cliente y para apoyar la autoexpresión de cada cliente.

1. Considera el contexto, la identidad, el ambiente, las experiencias, los valores y las creencias de cada cliente para potenciar el entendimiento de lo que cada cliente está comunicando.
2. Refleja o resume lo que cada cliente comunicó para garantizar claridad y comprensión.
3. Reconoce y pregunta cuando hay más de lo que cada cliente está comunicando.
4. Nota, reconoce y explora las emociones de cada cliente, los cambios de energía, las señales no verbales u otros comportamientos.
5. Integra las palabras, el tono de voz y el lenguaje corporal de cada cliente para determinar el significado completo de lo que está siendo comunicado.
6. Nota tendencias en comportamientos y emociones de cada cliente a lo largo de las sesiones para discernir temas y patrones.

7. Provoca conciencia

Definición: Facilita el entendimiento y el aprendizaje de cada cliente mediante el uso de herramientas y técnicas como preguntas poderosas, silencio, metáforas o analogías.

1. Considera la experiencia de cada cliente al momento de decidir qué podría ser más útil.
2. Desafía al cliente como una forma de provocar conciencia o entendimientos.
3. Hace preguntas sobre cada cliente, como sobre su forma de pensar, valores, necesidades, deseos y creencias.
4. Hace preguntas que ayudan a cada cliente a explorar más allá del pensamiento actual.
5. Invita a cada cliente a compartir más acerca de su experiencia en el momento.
6. Nota lo que está funcionando para potenciar el progreso de cada cliente.
7. Ajusta el planteamiento de coaching en respuesta a las necesidades de cada cliente.
8. Ayuda a cada cliente a identificar factores que influyen en patrones actuales y futuros de comportamiento, pensamiento o emoción.
9. Invita cada cliente a generar ideas sobre cómo pueden avanzar y lo que están dispuestos o son capaces de hacer.
10. Apoya cada cliente a reencuadrar perspectivas.
11. Comparte observaciones, entendimientos y sentimientos, sin apegos, que tienen el potencial de crear un nuevo aprendizaje para cada cliente.

D. Cultivar aprendizaje y crecimiento

8. Facilita el crecimiento de cada cliente

Definición: Colabora con cada cliente para transformar aprendizaje y entendimiento en acción. Promueve la autonomía de cada cliente en el proceso de coaching.

1. Trabaja con cada cliente para integrar nueva conciencia, entendimiento o aprendizaje en su visión del mundo y sus comportamientos.
2. Colabora con cada cliente para diseñar metas, acciones y medidas de responsabilidad que integren y expandan nuevos aprendizajes.
3. Reconoce y apoya la autonomía de cada cliente en el diseño de metas, acciones y métodos de responsabilidad.
4. Apoya cada cliente en la identificación de resultados o aprendizaje potenciales a partir de los pasos de acción identificados.
5. Invita cada cliente a considerar cómo avanzar, incluido recursos, apoyo y potenciales barreras.
6. Colabora con cada cliente para resumir aprendizaje y entendimiento dentro o entre sesiones.
7. Celebra el progreso y los éxitos de cada cliente.
8. Colabora con cada cliente para cerrar la sesión.