Kluczowe Kompetencje Coacha ICF 2025

(2025 ICF Core Competencies)

International Coaching Federation

Opublikowano we wrześniu 2025 r.

wersja oryginału: 09.08.25

Polskie tłumaczenie zredagowane pod kątem spójności z Kodeksem Etycznym ICF (wersja polska, 2024).

Kluczowe_Kompetencje_Coacha_ICF_update_sierpień_2026.pdf zostało przygotowane przez ICF Polska i opublikowane dnia 3.10.2026. Oryginalny dokument ICF w języku angielskim jest dostępny na stronie International Coaching Federation pod adresem Core Competencies | ICF Professional Coaching Standards.

Aktualizacja Kluczowych Kompetencji ICF

Podsumowanie

Głównym celem globalnej analizy zawodu coacha przeprowadzonej w 2025 roku było zrozumienie, jak praktyka coachingu zmieniła się od poprzedniej analizy z 2019 roku. Chodziło o to, aby zidentyfikować nowe kompetencje, które są obecnie niezbędne coachom, wskazać te, które straciły na znaczeniu, oraz zaktualizować istniejące kompetencje tam, gdzie było to potrzebne. Aktualizacja modelu Kluczowych Kompetencji Coachingowych ICF została przeprowadzona rygorystycznymi, opartymi na danych metodami, pozwalającymi ocenić, jak zmieniła się wiedza, umiejętności i inne cechy (KAO — Knowledge, Abilities, Other characteristics) niezbędne w pracy coacha.

Trwająca 14 miesięcy analiza zawodu wykorzystała różnorodne metody: przeglądy literatury, grupy fokusowe, analizy zadań i KAO, ankiety oraz rewizję obecnego modelu kompetencji. Takie podejście pozwoliło (a) zidentyfikować zmiany w zawodzie coacha od ostatniej aktualizacji w 2019 roku oraz (b) określić, w jaki sposób zmiany te powinny wpłynąć na model kompetencji ICF. Obecny model opiera się na danych zebranych od blisko 3 000 coachów z całego świata — zarówno członków ICF, jak i osób niezrzeszonych — reprezentujących różnorodne dyscypliny coachingu, ścieżki szkoleniowe, style pracy i poziomy doświadczenia.

Nie wprowadzono żadnej nowej kompetencji głównej, dodano pięć nowych podkompetencji, a jedenaście istniejących podkompetencji zostało zmodyfikowanych. Zaktualizowano również definicję jednej kompetencji oraz dodano słownik terminów — znajduje się on w załączniku.

Model Kluczowych Kompetencji ICF 2025

A. Założenia podstawowe

1. Działa zgodnie z zasadami etyki

Definicja: Rozumie i stosuje w sposób spójny zasady etyki zawodu coacha oraz standardy coachingu.

1.01. Wykazuje się osobistą spójnością i uczciwością w kontaktach z klientami, sponsorami i istotnymi interesariuszami.

1.02. Jest wrażliwy na tożsamość, środowisko, doświadczenia, wartości i przekonania klienta.

1.03. Używa języka odpowiedniego i pełnego szacunku wobec klientów, sponsorów i istotnych interesariuszy.

1.04. Przestrzega Kodeksu Etycznego ICF i stoi na straży Kluczowych Wartości ICF.

1.05. Zachowuje poufność informacji dotyczących klienta zgodnie z umowami zawartymi z interesariuszami oraz obowiązującym prawem.

1.06. Jest świadomy różnic pomiędzy coachingiem a konsultingiem, psychoterapią i innymi formami wsparcia.

1.07. W razie potrzeby kieruje klientów do innych specjalistów.

2. Wciela w życie postawę coachingową

Definicja: Angażuje się w ciągłe uczenie się i rozwój osobisty oraz zawodowy w roli coacha. W razie potrzeby współpracuje z superwizorami lub mentorami coachingu. Rozwija i utrzymuje nastawienie otwarte, ciekawe, elastyczne i skoncentrowane na kliencie.

2.01. Uznaje, że klienci są odpowiedzialni za własne wybory.

2.02. Angażuje się w ciągłe uczenie się i rozwój zawodowy jako coach, na bieżąco śledząc aktualne, najlepsze praktyki coachingowe oraz możliwości wykorzystania technologii.

2.03. Nieustannie praktykuje autorefleksję, aby doskonalić warsztat coacha.

2.04. Jest świadomy i otwarty na to, jaki wpływ mają uprzedzenia, kontekst i kwestie kulturowe na innych oraz na niego samego.

2.05. Wykorzystuje samoświadomość oraz własną intuicję z korzyścią dla klienta.

2.06. Rozwija i pielęgnuje umiejętność zarządzania własnymi emocjami.

2.07. Dba o dobrostan emocjonalny, fizyczny i psychiczny — przed sesją, w jej trakcie i po niej.

2.08. W razie potrzeby zwraca się o pomoc z zewnątrz.

2.09. Pielęgnuje otwartość i ciekawość wobec siebie, klienta i procesu coachingowego.

2.10. Pozostaje świadomy wpływu własnych myśli i zachowań na klienta i inne osoby.

B. Współtworzenie relacji

3. Zawiera i realizuje kontrakty

Definicja: Współpracuje z klientem i istotnymi interesariuszami, w stworzeniu przejrzystych kontraktów dotyczących relacji coachingowej, procesu, planów i celów. Zawiera kontrakt zarówno na cały proces coachingowi jak i każdą sesję.

3.01. Opisuje swoją filozofię coachingu i jasno wyjaśnia potencjalnym klientom i interesariuszom, czym coaching jest, a czym nie jest.

3.02. Uzgadnia z klientem i pozostałymi interesariuszami, co jest, a co nie jest właściwe w tej relacji, co wchodzi, a co nie wchodzi w skład usługi coachingowej oraz jaki jest zakres odpowiedzialności każdej ze stron, w tym zobowiązanie do pracy nad celami coachingu.

3.03. Uzgadnia ogólne wytyczne i szczegóły dotyczące danej relacji coachingowej, takie jak kwestie organizacyjne, opłaty, harmonogram sesji, czas trwania, zasady zakończenia, poufność oraz udział innych osób.

3.04. Wspólnie z klientem i istotnymi interesariuszami ustala ogólny plan coachingu i jego cele.

3.05. Wspólnie z klientem ustala, czy on i coach są dobrze dopasowani do tej współpracy.

3.06. Wspólnie z klientem ustala lub potwierdza, co klient chce osiągnąć podczas sesji.

3.07. Wspólnie z klientem określa, z czym klient jego zdaniem potrzebuje się zmierzyć lub co rozwiązać, aby osiągnąć wyznaczone cele sesji.

3.08. Wspólnie z klientem definiuje lub potwierdza mierniki sukcesu dla tego, co klient chce osiągnąć w całym procesie coachingowym lub w pojedynczej sesji.

3.09. Towarzyszy klientowi w zarządzaniu czasem sesji i utrzymywaniu skupienia na wybranym celu.

3.10. Kontynuuje coaching w kierunku rezultatu pożądanego przez klienta, dopóki klient nie zdecyduje inaczej.

3.11. Wspólnie z klientem zamyka relację coachingową w sposób, który szanuje klienta i jego pracę w procesie coachingowym.

3.12. W razie potrzeby wraca do umowy coachingowej, aby upewnić się, że przyjęte podejście nadal odpowiada potrzebom klienta.

---

4. Buduje zaufanie i poczucie bezpieczeństwa

Definicja: Współpracuje z klientem, aby stworzyć bezpieczne, wspierające środowisko, w którym klient może swobodnie wyrażać siebie. Utrzymuje relację opartą na wzajemnym szacunku i zaufaniu.

4.01. Dąży do zrozumienia klienta w jego kontekście — w tym w odniesieniu do jego tożsamości, środowiska, doświadczeń, wartości i przekonań.

4.02. Okazuje szacunek dla tożsamości, postrzegania świata, stylu i języka klienta oraz dostosowuje do niego prowadzenie coachingu.

4.03 Uznaje i szanuje unikalne talenty, odkrycia oraz pracę klienta w ramach procesu coachingowego.

4.04. Okazuje klientowi wsparcie, empatię i troskę.

4.05. Uznaje i wspiera klienta w wyrażaniu uczuć, spostrzeżeń, obaw, przekonań i sugestii.

4.06. Wykazuje się otwartością i transparentnością jako sposób okazywania wrażliwości i budowania zaufania z klientem.

5. Utrzymuje obecność

Definicja: Jest w pełni świadomy i obecny przy kliencie, przyjmując styl otwarty, elastyczny, pewny i ugruntowany.

5.01. Pozostaje skupiony, uważny, empatyczny, wrażliwy na klienta.

5.02. Wykazuje się ciekawością podczas procesu coachingowego.

5.03. Pozostaje świadomy tego, co pojawia się w danej chwili — zarówno u siebie, jak i u klienta.

5.04. Zarządza własnymi emocjami tak, aby pozostać obecnym przy kliencie.

5.05. Wykazuje pewność siebie, pracując z silnymi emocjami klienta podczas procesu coachingowego.

5.06. Czuje się komfortowo, pracując w sferze tego, co nieznane.

5.07. Tworzy lub daje przestrzeń na ciszę, pauzę lub refleksję.

C. Efektywne komunikowanie

6. Aktywnie słucha

Definicja: Skupia się na tym, co klient mówi, czego nie mówi, aby w pełni zrozumieć kontekst systemów klienta oraz wspiera go w wyrażaniu siebie.

6.01. Uwzględnia kontekst, tożsamość, środowisko, doświadczenia, wartości i przekonania klienta, aby lepiej zrozumieć to, co klient komunikuje.

6.02. Odzwierciedla lub podsumowuje to, co komunikuje klient, aby zapewnić jasność i zrozumienie.

6.03. Rozpoznaje, gdy pojawia się coś więcej niż klient komunikuje i pogłębia to.

6.04. Zauważa, uznaje i bada emocje klienta, zmiany energii, sygnały niewerbalne oraz inne zachowania.

6.05. Dopytuje o spójność słów, ton głosu i mowy ciała, aby uchwycić pełne znaczenie tego, co klient komunikuje.

6.06. Dostrzega trendy w zachowaniach i emocjach klienta w trakcie kolejnych sesji, aby rozpoznawać wątki i schematy.

---

7. Budzi świadomość

Definicja: Wspiera klienta w docieraniu do wglądu i uczeniu się, wykorzystując narzędzia i techniki takie jak mocne pytania, cisza, metafora czy analogia.

7.01. Bierze pod uwagę doświadczenie klienta przy wyborze**,** co może być dla niego najbardziej użyteczne.

7.02. Zachęca klienta do podejmowania wyzwań jako sposobu na pobudzenie świadomości lub wglądu.

7.03. Zadaje pytania dotyczące klienta — o jego sposób myślenia, wartości, potrzeby, pragnienia i przekonania.

7.04. Zadaje pytania, które pomagają klientowi wykraczać poza jego dotychczasowy sposób myślenia.

7.05. Zaprasza klienta do tego, aby podzielił się w większym stopniu tym, czego doświadcza w danym momencie.

7.06. Zauważa to, co działa podczas sesji, aby wzmocnić postępy klienta.

7.07. Dostosowuje podejście coachingowe do potrzeb klienta.

7.08. Pomaga klientowi zidentyfikować czynniki wpływające na jego obecne i przyszłe schematy zachowań, myślenia lub emocji.

7.09. Zaprasza klienta, aby generował pomysły na to, jak może iść naprzód — oraz co jest gotów lub w stanie zrobić.

7.10. Wspiera klienta w zmianie perspektywy.

7.11. Dzieli się — bez przywiązania — obserwacjami, wiedzą i odczuciami, które mogą otworzyć klienta na nowe wglądy.

D. Wspieranie uczenia się i rozwoju

8. Ułatwia rozwój klienta

Definicja: Współpracuje z klientem, aby przełożyć uczenie się i wgląd na działanie. Wspiera autonomię klienta w procesie coachingowym.

8.01. Pracuje z klientem nad integracją nowej świadomości, wglądu lub nauki z jego światopoglądem i zachowaniami.

8.02. Wspólnie z klientem projektuje cele, działania i sposoby wzmacniania odpowiedzialności za ich realizację, tak aby integrować i poszerzać uczenie się.

8.03. Uznaje i wspiera autonomię klienta w definiowaniu celów, działań i sposobów brania odpowiedzialności za ich realizację.

8.04. Wspiera klienta w rozpoznawaniu potencjalnych rezultatów lub nauki z ustalonych działań.

8.05. Zaprasza klienta do rozważenia dalszego sposobu działania, z uwzględnieniem zasobów, wsparcia i potencjalnych barier.

8.06. Wspólnie z klientem podsumowuje uczenie się i wgląd — w trakcie sesji lub pomiędzy sesjami.

8.07. Współpracuje z klientem nad integrowaniem uczenia się i utrzymywaniem postępów przez cały proces coachingowy.

8.08. Docenia postępy i sukcesy klienta.

8.09. Partneruje klientowi w zakończeniu sesji.

Załącznik: Słownik terminów użytych w Kluczowych Kompetencjach ICF

Odpowiedzialność za zobowiązania: Odpowiedzialność za wywiązywanie się ze zobowiązań i działań uzgodnionych podczas procesu coachingowego.

Umowa coachingowa: Formalny dokument sporządzony między profesjonalistą ICF a klientem(-ami) / sponsorem(-ami), który określa warunki, oczekiwania i zasady współpracy coachingowej. Zazwyczaj zawiera takie informacje, jak cele coachingu, czas trwania i częstotliwość sesji, zasady poufności, warunki płatności, zasady anulowania oraz obowiązki coacha i klienta.

Analogia: Porównanie dwóch rzeczy podkreślające podobieństwa między nimi - zazwyczaj w celu wyjaśnienia lub uściślenia pojęcia, procesu lub sytuacji.

Autonomia: Zdolność klienta do podejmowania niezależnych decyzji i działań w oparciu o własne wartości i przekonania.

Przekonania: Osobiste opinie, osądy, założenia i interpretacje, które kształtują sposób, w jaki klient postrzega siebie, innych i świat.

Uprzedzenie: Różnica w postrzeganiu, interpretacji lub ocenie - ukształtowana przez zinternalizowane przekonania, wartości, preferencje i założenia kulturowe - która może prowadzić do skłonności do popierania lub odrzucania określonej idei, przedmiotu, grupy lub osoby.

Mowa ciała: Komunikacja niewerbalna wyrażana przez gesty, mimikę i postawę ciała, dostarczająca wglądu w uczucia i postawy klienta.

Wyzwania: Interwencje skłaniające do refleksji, stosowane przez coacha w celu poruszenia nawykowych wzorców, założeń lub narracji klienta.

Klient: Osoba, zespół lub członek grupy będący w procesie coachingu, coach znajdujący się w procesie coachingu, mentoringu lub superwizji, albo coach w trakcie szkolenia.

Systemy klienta: Sieć relacji, uwarunkowań i środowisk, które wpływają na życie i decyzje klienta.

Superwizor coachingu: Doświadczony coach, który angażuje się w refleksyjny dialog oraz proces współpracy z coachem (lub grupą coachów) w celu rozwoju osobistego, zawodowego i etycznego oraz uczenia się.

Podejście coachingowe: Konkretne metody i techniki, jakie coach stosuje, aby wspierać wzrost i rozwój klienta.

Współpraca coachingowa: Ustrukturyzowana interakcja między profesjonalistą ICF a klientem(-ami) / sponsorem(-ami). Obejmuje cały proces coachingu, w tym wstępną ocenę, wyznaczenie celów, regularne sesje coachingowe, śledzenie postępów i ocenę rezultatów.

Filozofia coachingu: Leżąca u podstaw teoria, wartości, przekonania i zasady, którymi kieruje się coach w swojej praktyce i w interakcjach z klientami.

Relacja coachingowa: Relacja nawiązana przez profesjonalistę ICF i klienta(-ów)/sponsora (-ów) na podstawie umowy lub kontraktu, który określa obowiązki i oczekiwania każdej ze stron.

Poufność: Ochrona wszelkich informacji uzyskanych w ramach relacji coachingowej lub przy jej okazji, chyba że istnieje uzasadnione podejrzenie zamiaru popełnienia przestępstwa, które mogłoby zagrażać życiu lub mieniu lub klient wyraził pisemną zgodę na ujawnienie danej informacji.

Kontekst: Niepowtarzalne połączenie okoliczności, doświadczeń, kultury, tożsamości, środowiska i światopoglądu, które kształtują sposób, w jaki dana osoba rozumie siebie, innych i świat.

Kultura: Wspólne wartości, przekonania, język, komunikacja, normy i praktyki grupy, które pomagają definiować ją jako wspólnotę i wpływają na zachowanie oraz podejmowanie decyzji.

Empatia: Zdolność do zrozumienia uczuć drugiej osoby i ich współodczuwania.

Zmiany energii: Zmiany w poziomie energii emocjonalnej lub fizycznej klienta, które mogą wpływać na jego zaangażowanie i postępy w coachingu.

Środowisko: Fizyczne i społeczne otoczenie, które wpływa na doświadczenia i decyzje klienta.

Doświadczenia: Wydarzenia i interakcje, które kształtują postrzeganie, przekonania i zachowania klienta.

Ugruntowany: Stabilny i pozostający w wewnętrznej równowadze; określenie odnoszące się często do zdolności coacha do zachowania spokoju i koncentracji podczas sesji.

Zawody wspierające / pomocowe: Dziedziny takie jak poradnictwo, mentoring, psychoterapia - które zapewniają pomoc i wsparcie osobom - niekiedy w obszarach pokrywających się z praktyką coachingową.

Tożsamość: Poczucie własnego „ja" klienta - w tym jego wartości, przekonania, tło kulturowe, pełnione role, doświadczenia życiowe, osobowość oraz sposób, w jaki widzi i definiuje siebie w świecie.

Wgląd: Nowe sposoby rozumienia lub odkrycia, które pojawiają się w trakcie procesu coachingowego i prowadzą do rozwoju osobistego.

Wiedza: Informacje lub umiejętności zdobyte poprzez naukę, obserwację, praktykę lub bezpośrednie doświadczenie.

Miernik sukcesu: Kryteria wykorzystywane do oceny skuteczności i rezultatów procesu coachingowego.

Mentor coach: Doświadczony coach, który zapewnia proces uczenia się oparty na współpracy (mentor coaching) w ramach którego udziela informacji zwrotnej innemu coachowi na podstawie obserwowanych lub nagranych sesji coachingowych, aby dalej rozwijać jego unikalny styl i umiejętności coachingowe zgdnie z Kluczowymi Kompetencjami ICF.

Metafora: Figura retoryczna, w której jedna rzecz jest opisywana jako inna, tworząc domyślne porównanie. W coachingu metafory pomagają klientowi zrozumieć jego doświadczenia, uczucia lub sytuacje poprzez odniesienie ich do bardziej znanych lub obrazowych pojęć.

Obserwacje: Proces zauważania i interpretowania zachowań oraz wzorców w działaniach i interakcjach klienta.

Współpracuje z klientem / partnerska współpraca: Coach i klient współpracują na rzecz wspólnego, skoncentrowanego na kliencie celu w sposób, który wspiera, wzmacnia i respektuje autonomię klienta w procesie coachingowym.

Postrzeganie: Sposób, w jaki klient interpretuje i rozumie własne doświadczenia oraz otoczenie.

Mocne pytania: Stosowanie pytań skłaniających klientów do pogłębionego myślenia i refleksji.

Obecność: Zdolność coacha do pełnej uwagi i zaangażowania w relację z klientem podczas sesji

Postęp: Rozwój lub doskonalenie w zakresie celów i rozwoju klienta osiągane w procesie coachingowym.

Praktyka refleksyjna: Proces analizy i uczenia się z własnych doświadczeń w celu doskonalenia umiejętności i skuteczności coachingowej.

Przeramowanie: Wspieranie klienta w postrzeganiu sytuacji, przekonania lub doświadczenia w nowy sposób — tak, aby mógł odkryć nowe znaczenie, wgląd lub możliwości.

Zarządzanie własnymi emocjami: Umiejętność rozpoznawania, rozumienia i świadomego regulowania własnych reakcji emocjonalnych w sposób zdrowy i intencjonalny.

Sesja: Okres, w którym coach i klient prowadzą rozmowę coachingową.

Sponsor: Podmiot (w tym jego przedstawiciele) lub osoba fizyczna, która płaci za usługi coachingowe i/lub je organizuje, lub określa ich zakres. Obejmuje to również osoby sprawujące władzę rodzicielską nad osobami małoletnimi.

Interesariusz: Osoba - zwykle w ramach organizacji, - która jest zainteresowana postępami klienta w procesie coachingu.

Silne emocje klienta: Intensywne reakcje lub doświadczenia emocjonalne wyrażane przez klienta podczas sesji coachingowej.

Styl: Niepowtarzalny sposób, w jaki coach wchodzi w interakcję z klientem i prowadzi sesje.

Sukces: Osiągnięcie uzgodnionych celów i pozytywnych rezultatów w procesie coachingowym.

Technologia: Narzędzia, platformy i systemy wykorzystywane przez coachów w celu wzbogacenia procesu coachingowego. Mogą to być cyfrowe platformy coachingowe, aplikacje do

autocoachingu, narzędzia do wideokonferencji oraz systemy AI wspierające śledzenie celów, komunikację i monitorowanie postępów.

Wartość lub wartości: zasady i normy, które kierują zachowaniem oraz procesem podejmowania decyzji przez daną osobę.

Dobrostan: Dobrostan: stan ogólnego zdrowia i szczęścia danej osoby w wymiarze emocjonalnym i psychicznym, obejmujący odporność psychiczną, pozytywne emocje oraz skuteczne radzenie sobie z życiowymi wyzwaniami

Bez przywiązania: Praktyka angażowania się w proces coachingowy bez nadmiernego przywiązania do konkretnego modelu, narzędzia czy rezultatu - w sposób, który pozostawia przestrzeń na elastyczność i otwartość.

Światopogląd: Ogólna perspektywa, z jakiej dana osoba postrzega i interpretuje świat, wpływająca na jej przekonania, wartości i działania.

Empowering the World Through Coaching.

International Coaching Federation

© 2025 International Coaching Federation