

教练是一项专业的技术  
更是一门美妙的艺术

通用能力版

CCCF

# 中国教练联盟 核心能力解读

FDCL五维教练团 ◎ 著

不是绝对的认证标准  
而是能力分析  
是教练精进之路上的参考

不是条条框框的禁锢  
而是教练个人的突破工具  
是人生撑竿跳的撑竿

观察自己，衡量自己，提升自己，成就客户

中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目(CIP)数据

CCF中国教练联盟核心能力解读 / FDCL五维教练团著. —北京:  
中国法制出版社, 2021.7

ISBN 978-7-5216-2079-5

I. ①C… II. ①F… III. ①计算机科学—教练员—师资培养  
IV. ①TP3-05

中国版本图书馆CIP数据核字(2021)第150479号

策划编辑: 潘孝莉

责任编辑: 马春芳

封面设计: 汪要军

---

## CCF中国教练联盟核心能力解读

CCF ZHONGGUO JIAOLIAN LIANMENG HEXIN NENGLI JIEDU

著者 / FDCL五维教练团

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市紫恒印装有限公司

开本 / 710毫米 × 1000毫米 16开

版次 / 2021年7月第1版

印张 / 16.5 字数 / 164千

2021年7月第1次印刷

---

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5216-2079-5

定价: 68.00元

北京市西城区西便门西里甲16号西便门办公区

邮政编码 100053

传真: 010-63141852

网址: <http://www.zgfzs.com>

编辑部电话: 010-63141822

市场营销部电话: 010-63141612

印务部电话: 010-63141606

(如有印装质量问题, 请与本社印务部联系。)

## FDCL五维教练团简介

FDCL五维教练团由FDCL五维教练社群的教练导师和4000多位毕业生的优秀代表组成，他们来自不同的行业，怀揣着“让人人成为教练，支持一亿人活出更好的自己”的使命，拥有对教练的无限热情。在参加五维第一期团体督导营后，他们对CCF核心能力项中的文字描述以及文字背后的深远意义有了更多感知和学习，根据团体督导营中的学习内容，合著了这本《CCF中国教练联盟核心能力解读》，希望把这份根据自身经验对CCF核心能力项的解读作为参考，提供给在专业精进之路上前行的教练伙伴们。

## 陈序老师 Black Chen



- 迈士顿教练大学创始人
- 51coach智遇创始人
- 五维教练领导力®创始导师
- MILESTONE交叉创新思维®创始导师
- CCF中国教练联盟主席

- 版权课程：五维教练领导力®
- 版权课程：MILESTONE交叉创新思维
- 线上版权课程：陈序说教练领导力

■ 超过15年的教练行业从业经验，自2005年进入国际教练领域以来，陈老师已成为CCF中国教练联盟认证的资深级教练，能够为企业提供成熟有效的教练流程，帮助企业CEO、高管和经理人澄清他们个人的核心和目标价值以及使命、愿景，并关联到企业的使命，直至制定出SMART目标。陈老师的课程能够帮助客户实现具体的目标，强化战略性思维，高效处理冲突等。

- 2012年开发《五维教练领导力®》版权认证课，至今培养认证教练和认证讲师4000多位
- 2013年创办迈士顿国际教练社，成为目前国内用户数量过百万的教练学习平台
- 2014年连续创办51coach、智遇、教练百家讲堂、中国好教练、迈士顿成长学习社、迈士顿教练大学等子教练品牌，估值过亿
- 2015举办中国首届千人论坛，并首次用直播形式向用户开放论坛现场盛况，超百万用户在线观看
- 2016年举办第二届教练千人论坛，发起为中国好教练喝彩活动，超百万用户参与，并成立五维教练领导力学习社群
- 2017年受邀参加中央电视台名师大讲堂录制并发起全国教练百家讲堂巡讲
- 2018年受邀参加剑桥大学教练论坛进行演讲
- 2019年发起教练读书堂，同年当选CCF中国教练联盟副主席
- 2020年上线51coach智遇在线教练预约系统，用户数量迅速突破十万
- 陈老师曾为香港汇丰银行、中国银行、建设银行、中国电信、中国移动、中国联通、东方证券、光大证券、香港新世界百货、百联集团、卫才药业、惠氏、上海通用电气、施耐德电气、三星电子、上海通用汽车、约克国际、东方航空、南方航空、必胜客餐饮、诺基亚、华虹NEC、3M、联合利华、三得利、豫园集团、复星药业、农工商等数百家单位实施培训，并取得客户的一致好评



## 撰稿人简介

陈序，CCF中国教练联盟主席，51coach智遇创始人，迈士顿教练大学创始人，五维教练领导力®创始导师，MILESTONE交叉创新思维®创始导师，CCF中国教练联盟认证的资深级教练。开发版权课程“五维教练领导力®”“MILESTONE交叉创新思维”，以及线上版权课程“陈序说教练领导力”。超过15年的教练从业经验，至今培养认证教练和认证讲师4000多位，为数百家企业提供成熟、有效的教练流程。



高平，CCF中国教练联盟认证专家，51coach智遇联合创始人，爱分享公益教练社创始人。曾认证ICF PCC专业教练、Strengths Partnership优势教练、L-CON Global教练辅导导师，曾签约CCL创新领导力中心、伟事达私董等全球人才发展机构，拥有24年领导力发展领域耕耘，含10年为企业提供高管教练、训练企业内部教练经验；7年公益+教练领域践行；2000以上教练小时，训练与督导300多位职业教练、公益教练。



刘鸿雁，CCF中国教练联盟认证中级教练，51coach智遇联合创始人，中国企业人才发展智库专家，中国人才发展菁英奖杰出人物，4D领导力首席应用专家。20多年团队管理经验，拥有7年企业中高管教练项目经验，为30多家上市公司及大型企业提供领导力培训及教练服务，其领导力项目助力企业绩效的成功案例多次被知名媒体报道。2019~2020年连续两年



荣获中国人才发展菁英奖，2020年荣获中国企业教育百强创新结果奖及中国企业教育巨擘奖。

陈丽云，ICF国际教练联盟认证专业级教练（PCC）、ICF国际教练联盟进化教练、CCF中国教练联盟认证高级教练，CCF中国教练联盟认证考官、CCF中国教练联盟上海社群联合主理人、51coach智遇联合创始人，一束光成长社联合创始人。10多年培训管理经验，6年企业中高管教练项目经验，700以上教练小时，致力于领导力教练、个人成长、教练督导。



王宏伟，CCF中国教练联盟认证中级教练，51coach智遇联合创始人，国际培训学会（ITS）理事，心理咨询师，美国4D领导力认证讲师，NLP执行师，OH卡企业带领师。多年的外企培训管理经验，熟知各种管理风格，擅长一对一领导力教练。教练风格亲和和有力，带着爱去挑战、赋能，帮助客户遇见更好的自己，实现精彩人生。曾先后为诸多行业提供培训及教练，累计为企业中高管提供一对一教练服务超过200小时。



杨绍灵，CCF中国教练联盟首批认证中级教练，51coach智遇联合创始人，加一领导力研习社创始人，6秒钟情商组织情商实践家与情商测评顾问，中科院心理咨询师，美国NLP协会高级NLP执行师，美国NASA 4-D领导力系统认证导师和背景转换教练，AACTP美国培训协会注册培训师。结合多年的销售经验以及专业所长，开发有“销售精英核心能力自我测评表”“PCIT说服模型”以及情商教练工具“U型情绪探询”等。致力于教练在销售、情商、领导力、组织发展和变革等领域的运用。



夏虓，CCF中国教练联盟认证中级教练，专业培训讲师、领导力教练，51coach智遇联合创始人。毕业于广东工业大学，从事教育培训21年，人众人教育首席培训师，沙盘认证讲师、国际NLP执行师。曾经为各类企业、EMBA院校、行政机关等提供团队训练、领导力培训、沙盘体验式培训达1500天以上。



张璇，CCF中国教练联盟认证中级教练，51coach智遇联合创始人，多维领导力教练、亲子教练、美国GMT认证讲师、音乐教练。曾服务于国内某百亿级上市公司企业教练项目。近年来教练支持200+亲子话题客户。致力于教练型领导力、个人成长、亲子关系、教练型音乐教学等领域的应用与探索。



高宁，CCF中国教练联盟认证中级教练，ICF准PCC认证教练，教练服务小时数200+、51coach智遇联合创始人。当当网畅销书《掌控力》联合作者，《培训》杂志《前路漫漫寻知音但看初心璀璨》《构建协同作战的营销体系》《做善于识人的领导》等多篇原创文章作者。外企资深HR从业人员，毕业于2所211大学、工商管理硕士、国家一级人力资源管理师、中级经济师。致力于在教练型领导力、个人成长、团队赋能、亲子关系等方面的探索和精进。



孟丽君，CCF中国教练联盟认证中级教练、51coach联合创始人、多维领导力教练、情境领导力认证讲师、美国NASA 4-D领导力系统认证讲师、OH卡企业带领师、企业人力资源管理师。十余年互联网人力资源管理领域经历，在



企业人才评估、发展体系搭建、企业教练项目设计落地等方面具有丰富经验，曾为百亿级上市公司企业教练项目提供长期高管一对一教练。致力于领导力、组织发展、销售管理、个人成长等领域教练探索与实践应用。

赵震涛，51coach智遇联合创始人，领导力教练。时任上海某大型多元化集团组织发展总监。专注于组织变革、团队裂变。拥有超过10年销售训练师、培训师经验，6年以上高管领导力发展实操经验。曾用3年时间从0到1搭建全国13000余人销售团队。常州培训师私董会创始人之一。绩效提升专家。



严玲，ICF国际教练联盟进化教练、51coach智遇联合创始人，  
五维领导力教练，OH卡教练，NLP高级执行师，CCF  
中国教练联盟中级教练认证中，擅长中长期目标管理与  
践行，个人成长与赋能、内在自我探索与觉察等方面。



---

\* 二维码为撰稿人的个人教练主页二维码或51coach微信公众号二维码。——编者注

## 出版说明

CCF认证教练的12项核心能力分为两类，通用的（一般教练的能力素质）与额外的（高管教练需具备的能力素质）。本书目前只是前9项能力素质的展示，后面的几项高管教练所需的能力素质会在后续书籍中逐渐完善。

### 一、通用的：一般教练的能力素质

包括能力1至能力9，关于遵守道德、法律和职业准则确定教练协议和要达成的结果、与客户建立基于信任的关系、自我管理并保持教练同在、有效地沟通、唤起觉察与洞察、设计策略和行动、保持前进动力和评估、致力于持续的教练发展。

这是申请认证中国职业教练（中级、高级、资深教练）需具备的9项核心能力素质，其中能力1至能力8会在申请认证的个案录音里进行评估，能力9在申请认证资料表2《教练持续专业发展记录（CPD）含督导记录》进行评审。

## 二、额外的：高管教练需具备的能力素质

包括能力10至能力12，关于教练在组织范畴内开展工作、理解领导力方面的问题、以伙伴关系的方式与组织开展工作。

这3个能力项在企业高管教练的范畴里进行评估、评审。

以下是具体的能力项描述。

### 中国职业教练的12项能力

#### 1. 遵守道德、法律和职业准则

- 1.1 遵循CCF的职业标准及行为守则
- 1.2 行为符合道德规范和最高标准的诚信
- 1.3 向所有关联方正向推广教练职业服务
- 1.4 遵守开展教练服务的所在国及/或客户组织所在国的现行法律，以两者里最适用和最具约束力部分为准绳
- 1.5 清晰地沟通：教练服务如何有别于其他助人职业
- 1.6 对职业教练的工作范畴有认知，超出范畴时转介给其他适合的职业人士

#### 2. 确定教练协议和要达成的结果

- 2.1 明确说明教练服务流程及教练本人的教练服务方法、所用模型和技巧
- 2.2 协助客户确定教练服务的目标和结果，并与客户共识

得出达成此目标与结果的路径

2.3 与客户及所有关联方达成一个正式的教练服务协议，包括明确和可度量的结果、保密度、教练服务各项细节（时长、频次、地点）、作用、突发应变、进度的监测和汇报、商业部分的约定

2.4 确定不同关联方（包括教练和客户）明确的角色、责任和界限

### 3. 与客户建立基于信任的关系

3.1 带着尊重和自尊，公正、公平地待人

3.2 乐观对待并鼓励客户的自信

3.3 与客户创建高度的和谐，从而构筑一场开放的会谈

3.4 接受客户当下的一切，并相信客户的潜能和能力

3.5 开放、诚实地行事，包括处理会谈、运用自身及个人的反应为客户提供反馈、避免与客户共同纠结在困难上

3.6 信守约定的保密度

### 4. 自我管理并保持教练同在

4.1 密切地关注客户，全然地处于当下及投入

4.2 始终专注于约定的客户议程和结果

4.3 灵活地行事，同时与自身的教练方式保持一致

4.4 与自身的价值观保持一致，同时尊重客户的价值观

4.5 确保教练所采取的介入行为使客户得到最好结果

## 5. 有效地沟通

- 5.1 呈现出有效的倾听、澄清能力、区分说出的与没说出的部分
- 5.2 使用直接、易懂的语言推动客户迈向约定的结果
- 5.3 调整自身的沟通风格，反照出客户的需求和结果
- 5.4 提供相关的信息和反馈，支持客户的学习及目标
- 5.5 清晰、自信和可信地与客户沟通，启发出更多可能性
- 5.6 恰当、直接地把听到的、观察到的、感受到的反馈说出来，但不执着于自己是对的

## 6. 唤起觉察与洞察

- 6.1 提出问题挑战客户的假设、引发新的洞察、唤起客户的自我觉察、获得新认知
- 6.2 协助扩展客户在某个议题的视角和挑战，来激发出新的可能性
- 6.3 支持客户产生可选措施，达成约定的结果
- 6.4 提供相关的观察性反馈，使客户自由地选择是否就此采取行动
- 6.5 通过提供“此时此地”性反馈，使用教练“自身”作为客户发展自我觉察及新认知的资源

## 7. 设计策略和行动

- 7.1 支持客户唤起策略，来达成其结果

- 7.2 激发客户识别并落实自主导向的学习机会
- 7.3 使客户在遵循自身的行动计划及承诺时承担其责任
- 7.4 鼓励客户寻求他人的支持，帮助其达成结果
- 7.5 当客户尝试新的做法/行为时提供支持

## 8. 保持前进动力和评估

- 8.1 保持结果导向的方法
- 8.2 提出强有力的问题，推动客户朝着约定的结果迈进
- 8.3 检查并认可客户的进步和达成
- 8.4 探索什么奏效、存在什么障碍，并挑战缺乏进展的部分
- 8.5 减少客户对教练的依赖，并发展客户的自我教练能力
- 8.6 检查客户应用新知识的动力
- 8.7 衡量教练会谈的有效度
- 8.8 管理进展，建立承责系统

## 9. 致力于持续的教练发展

- 9.1 定期获取客户的反馈
- 9.2 积极反思教练实践及结果
- 9.3 针对自己的批判性反思和客户的反馈采取行动，来提升教练实践水平
- 9.4 参与定期的教练督导来反思、提升和实践
- 9.5 参与持续的专业发展活动

## 10. 在组织范畴内开展工作

10.1 理解客户所在组织的范畴（例如，明晰长期愿景、使命、价值观、战略目标、市场/竞争压力等）

10.2 理解客户在组织系统内的角色、职位和权限

10.3 明晰组织系统内的重要关联方（内部和外部）

10.4 校准教练服务的目标，来支持组织的宗旨及目标

10.5 理解教练、客户和组织内部付费方之间的关系

10.6 明晰并配合组织的价值观、政策及惯例，包括人力资源及人员政策与惯例

10.7 采取系统性方法与客户进行教练服务，将多个关联方的复杂性、不同视角的见解、冲突优先项都纳入考量

## 11. 理解领导力方面的问题

11.1 认识到组织的领导者所面临的挑战

11.2 通过教练服务确定领导力行为和特质的发展方式和机会

11.3 展示与组织领导者们共同工作的知识和经验

11.4 使用适于客户及其组织接受和理解的语言

11.5 建设性地挑战领导者，来提高处于组织关键领域的他/她的水准

11.6 理解领导者的影响力范围

## 12. 以伙伴关系的方式与组织开展工作

12.1 在组织中发展相关的关系网络和战略性伙伴关系

12.2 在组织的教练服务参数和政策下，与客户、直属上司和教练服务付费方设计出一个有效的教练服务合约、商业合约及工作同盟关系

12.3 积极地促使重要关联方参与教练服务项目的建立、监督和评估，并信守约定的保密度

12.4 开放、诚实地与重要关联方沟通教练服务的进度，并信守约定的保密度

12.5 识别在个人、团队和组织层面为客户提供附加价值的方法

## 职业教练之于未来

——教于心，练于行

教练是一项专业的技术，更是一门美妙的艺术，教练的核心价值在于帮助他人达成目标的同时支持了客户的内在成长。因为作用于人心，所以本行业对教练的要求尤其严格，职业教练的道德准则的制定是一件非常严肃的事，认证标准也特别严格。

中国教练联盟（China Coach Federation, CCF）秉着为客户负责的态度，从严格的教练认证标准，到申请表单、教练录音、录音转文字任何一步都不得马虎，让中国的职业教练认证先国际化，再本土化。未来的教练行业一定会细分为商业教练、组织教练、企业教练、生命教练、情感教练、亲子教练、财富教练，等等。但它们都需要一个共性的标准和个性的呈现，CCF将作为一个平台，持续推动认证标准的完善，支持所有中国教练的发展，与教练们共创共建一个健康的生态圈。

CCF终身荣誉主席

李素红

## 由“因”入手，践行价值

中国企业正在经历一场管理方式的深刻变革，“教练式领导”作为一种新型管理方式，向以控制、指令为特征的“集权式领导”发出了挑战，现在，企业面对的外部环境更加复杂和不确定，因此更需要强化神经末梢，员工不能仅仅是简单的命令执行者，也应该成为驱动企业向前的发动机，因此企业各级领导者应当以更加平等的态度对待下级员工，激发他们的主动性和创造性。

知识型员工和“90后”甚至“00后”员工所占比例在企业中不断增加，他们有更强的自主意识，在物质回报之外也追求更多的成就感和尊重感，而强调沟通、互动的教练式管理方式，相比于传统管理方式，能取得更好的效果。

随着教练行业在国内的发展，越来越多的个体以及企业领导者开始运用教练的原理和方法为团队赋能，激励组织和个人达成绩效目标。“教练”和“教练思维”会在未来的生活和商业中越来越重要，所以职业教练以及教练型领导者的需求空前巨