同侪观察员工作簿

*以下PCC评分标准是您的评估员在听取您录制的教练对话时确定哪些*[*ICF核心能力*](https://learnsite.icacoach.com/wp-content/uploads/2021/06/CN-ICF-Core-Competency.pdf)*以及其在多大程度上在您提交的教练对话中得以被证明的评估指南。*

**如何使用该工作簿**

使用该工作簿观察您的同侪并练习倾听和识别教练会谈中何时出现了能力展示。您也需注意观察是否能力未被展示以及未被很好的诠释。

请尝试不要仅勾选方框，尽量在聆听时做标记并在笔记中注明相应内容。

**建立和维护协议
与客户协作，就教练会谈的教练参与制定明确的协议。**.

|  |  |
| --- | --- |
| **评估标准** | **已展示** |
| 教练与客户合作，能辨別或再确认客户期望在本次会谈中所要达成的结果。 | ⧠ |
| 教练与客户合作，能界定或再确认客户期望在本次会谈所要达成的成功衡量标准。 | ⧠ |
| 教练询问或探讨针对客户期望在本次会谈中所要达成的结果，对客户的重要或意义性是什么。 | ⧠ |
| 教练与客户协作以定义客户在本次会谈中其认为为了达成目标所需要解决的问题。 | ⧠ |
| **您的笔记** |

**培养信任和安全感**

与客户协作创造一个安全、支持的环境使客户能够自由分享。

|  |  |
| --- | --- |
| **评分标准** | **已展示** |
| 教练在教练过程中认可并尊重客户独特的才能、洞察力和努力。 | ⧠ |
| 教练展现对客户的支持、同理和关心。 | ⧠ |
| 教练认可并支持客户表达他们自身感受、观点、思虑、信仰或建议。 | ⧠ |
| 教练与客户合作，邀请客户以任何方式回应教练的贡献，同时接受客户给予的回馈。 | ⧠ |
| **您的笔记** |

**保持教练呈现**

能够充分意识到与客户建立自发关系，采用开放、灵活和自信的风格。

|  |  |
| --- | --- |
| **评分标准** | **已展示** |
| 教练在会谈中回应的展现全然针对客户个人 (the who 是谁)。 | ⧠ |
| 教练在会谈中回应的展现是客户期望达成的結果 (the what 是什么)。 | ⧠ |
| 教练与客户合作，支持客户选择在本次会谈中发生的谈话内容。 | ⧠ |
| 教练对客户展现想了解更多的好奇心。 | ⧠ |
| 教练允许沉默、暂停或反思。 | ⧠ |
| **您的笔记** |

**积极聆听**

专注于客户自身而不是其说了什么以结合上下文完全理解客户所表达的内容并支持客户的自我表达。

|  |  |
| --- | --- |
| **评分标准** | **已展示** |
| 教练的提问和观察是基于教练了解客户或客户的情况而量身定做。 | ⧠ |
| 教练询问或探索使用的是客户的词汇。 | ⧠ |
| 教练询问或探索客户的情绪。 | ⧠ |
| 教练探索客户的能量转移、非语言暗示或其他行为的意义。  | ⧠ |
| 教练询问或探索客户目前如何看待他们自己或他们的世界。 | ⧠ |
| 除非有明确的教练目的，教练不打断客户给予完整表述。 | ⧠ |
| 教练简明地反映或摘要客户所沟通的内容以确保客户所述信息清晰并准确被理解。 | ⧠ |
| **您的笔记** |

**唤起觉察**

通过使用有力的提问、沉默、隐喻及类比等工具和技术，推动客户观察和学习。

|  |  |
| --- | --- |
| **评分标准** | **已展示** |
| 教练探询与客户有关的问题，比如客户目前的思维方式、感觉、价值观、需要、诉求、信念或行为。 | ⧠ |
| 教练提出问题，帮助客户探索超越目前思维或感觉的范畴，以崭新或拓展的方式去思考或感受他们自己（the who 是谁）。 | ⧠ |
| 教练提出问题，帮助客户探索超越目前思维或感觉的范畴，以崭新或拓展的方式去思考或感受他们所处的境况（the what 是什么）。 | ⧠ |
| 教练提出问题，帮助客户探索超越目前思维、感觉或行为的范畴，迈向客户渴望的结果。 | ⧠ |
| 教练分享 —— 没有依附的 —— 观察、直觉、评论、想法或感受，并通过语言或语气邀请客户深入探讨。 | ⧠ |
| 教练提出明确、直接、大多数为开放式的问题，一次一个，以允许客户思考、感觉或反思的速度提问。 | ⧠ |
| 教练使用的语言清晰简洁。 | ⧠ |
| 教练允许客户花大部分时间说话。 | ⧠ |
| **您的笔记** |

**促进客户成长**

与客户协作，将学习和观察力转化为行动。在教练过程中推进客户的自主权。

|  |  |
| --- | --- |
| **评分标准** | **已展示** |
| 教练邀请或允许客户探索在此会谈中所要达成結果的进展。 | ⧠ |
| 教练邀请客户在本次会谈中陈述或探索他们对自己 (the who) 的学习。 | ⧠ |
| 教练邀请客户在本次会谈中陈述或探索客户对他们的境况 (the what) 的学习。 | ⧠ |
| 教练邀请客户思考他们将如何使用这次教练会谈的学习。 | ⧠ |
| 教练与客户合作，设计会谈后的思考、反思或行动。 | ⧠ |
| 教练与客户合作，思考如何向前迈进，包括运用资源、支持或应对潜在障碍。 | ⧠ |
| 教练与客户合作，为自己设计最佳当责方法。 | ⧠ |
| 教练庆祝客户的进展和学习。 | ⧠ |
| 教练与客户合作，探讨如何完成这一次会谈。 | ⧠ |
| **您的笔记** |