**自我评估工作簿**

*该工作簿的目的是帮助您对自己的口试录音进行 “ 自我评估 ” 以帮助您在提交录音时确保最佳的通过几率。*

**口试音频相关硬性要求**

|  |  |
| --- | --- |
| **要求** | **是/否** |
| **您的会谈长度是否在 30 - 35 分钟之间？**任何长度在35分钟之内的会谈录音都是有效的，若您提交的会谈录音时间少于30分钟或超过35分钟，则被视为无效提交，您将被要求重新提交有效会谈录音。 |  |
| **您 和 您的客户是否使用耳机或麦克风以确保收音正常？**若在评估过程中评估导师无法听清楚您的会谈录音对话，将对您的评分结果产生负面影响。 |  |
| **为录音文件命名**在提交文字稿之前，请确保您已将录音文件命名。如：您的姓名\_口试音频.mp4 |  |

**教练会谈注意事项**

|  |  |
| --- | --- |
| **注意事项** | **是/否** |
| **会谈是否充分展示了您作为教练的身份？**请注意接受评估的主体是您而不是您的客户，所以请确保您的客户不是在自我教练中。 |  |
| **会谈中注意您是否担任着教练的角色还是咨询师的角色？**您是否一直在会谈中保持着教练的角色而并非老师、不是顾问、也不是咨询师。如果在会谈中您偶尔跳出教练角色是被允许的，但是大部分的时间内，您需要保持教练展示，而并非顾问的角色。 |  |
| **80/20原则**客户的说话时间为80% |  |

**PCC评估标准**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **能力** | **评估标准要求** | **是/否** |
| **能力3:**建立和维护协议 | 教练协议在整个会谈中起着至关重要的作用。您需要确保在会谈中做到以下几点：* 明确客户在本次会谈中希望完成的目标
* 明确客户对会谈是否成功的衡量标准
* 与客户探讨目标对其的重要性和意义所在
* 明确客户需要解决的问题以实现其目标
 |  |
| **能力4:**培养信任和安全感 | 在整个教练会谈过程中，您是否建立并保持了相互尊重和信任的关系？您是否认可并尊重？您是否支持客户表达其自身感受及想法？ |  |
| **能力5:**保持教练呈现 | 您是否对客户所说的内容和客户的身份有所了解、反应和好奇？您的教练风格是否与客户的风格、措施和概念相匹配？ |  |
| **能力6:**积极聆听 | 您是否使用客户所提供给您的信息合理提问？您是否会要求阐述清楚回答？在进入下一个问题之前，您是否认可客户所说的所有重要内容？ |  |
| **能力7:**唤起觉察 | 您提出的问题是否能拓展客户的自我觉察或他们与自我世界的联系？ |  |
| **能力8:**促进客户成长 | 您必须展现该评估标准所要求的近所有标准要求。您需要确保对客户开展以下的工作：* 询问客户在本次会谈中的学习情况，以及从会谈开始到结束的进度；
* 询问客户将如何应用所学的知识并发挥本次会谈的成果；
* 询问客户在资源、支持、问责制或潜在的障碍等方面所需要的帮助；
* 认可并庆祝客户的进步。
* 与客户协作一同完成会谈。
 |  |