自我评估

| **您的会谈要求*** 一段实际的教练会谈（不能有脚本或事先准备）
* 长度在30 - 35 分钟内
* 一个音频文件（无需视频）
* 大小在25MB内的格式为MP3、MP4或WMV的文件
* 在完成观察下的教练后的4周内提交
 |
| --- |

*我们强烈建议您在完成自我评估之前将您的会谈内容记录下来。您可以使用一些文字转译转软如* [*otter.ai*](https://otter.ai/pricing?utm_content=brand&utm_source=google_ads&utm_medium=search&utm_campaign=search-core-prospecting-consumer-non_edu-web-brand&utm_term=otterai&gclid=EAIaIQobChMI0KWN4djH9wIVDZNmAh26hw6pEAAYASACEgJPu_D_BwE)*，可以在15分钟内将您的音频转为文字。此外* [*ebby*](https://ebby.co/pricing) *也具有类似功能，可以将英文转为意大利语。中文转录的软件可以在百度中搜索。*

| **教练协议** | ***是*** | ***否*** | ***不确定*** |
| --- | --- | --- | --- |
| 您是否明确客户在会谈中期望完成的目标？ |  |  |  |
| 您是否明确会谈是否成功的衡量标准？ |  |  |  |
| 您是否与客户探讨其目标实现的重要意义？ |  |  |  |
| 您是否界定了客户为实现其目标而需解决的问题？ |  |  |  |
| 您是否在提问和客户的回答之间留给客户足够的思考时间，而不是根据您准备好的提问公式化的进行会谈？ |  |  |  |

| **您的客户** | ***是*** | ***否*** | ***不确定*** |
| --- | --- | --- | --- |
| 您的客户是否对改变保持开放的态度，是否积极参与到会谈中？ |  |  |  |
| 您的客户是否在会谈期间进行 “自我教练” （例如，在没有您的干预下会对自己提出有力的提问并和觉察） |  |  |  |
| 您的客户是否在教练会谈外与您有私下联系，从而影响了会谈的对话、状态、事件结果。 |  |  |  |

| **您的方法** | ***是*** | ***否*** | ***不确定*** |
| --- | --- | --- | --- |
| 在会谈期间的任何时候，您是否扮演了顾问、导师或朋友的角色？ |  |  |  |
| *参考*[*ICF核心能力*](https://learnsite.icacoach.com/chinese-campus/icf-competencies-video/)*进行进一步的思考和审视* |

| **您在会谈中的分享占比** | ***低于 5%*** | ***20%*** | ***80%*** | ***100%*** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 您在会谈中大致花了多少比例时间聆听？ |  |  |  |  |
| 您在会谈中提出的问题和分享意见的比例为多少？ |  |  |  |  |

| **呈现、信任和安全** | ***是*** | ***否*** |
| --- | --- | --- |
| 您是否询问“感受以及“想法”？ |  |  |
| 您是否会表现出好奇心？ |  |  |
| 您的教练是否与客户的风格、用词和概念相符？ |  |  |
| *参考*[*ICF核心能力*](https://learnsite.icacoach.com/chinese-campus/icf-competencies-video/)*和*[*PCC评分标准*](https://coachingfederation.org/app/uploads/2021/06/Updated-ICF-PCC-Markers_English_Brand-Updated_Final.pdf)*进行进一步的思考和审视* |

| **提问和聆听** | ***从不*** | ***偶尔*** | ***经常*** | ***一直*** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 您的提问中，有多少是开放式的？ |  |  |  |  |
| 您的提问中，有多少是一般性的（例如，您对此的感受？） |  |  |  |  |
| 您的提问中，有多少是对客户的探索或分享所提供的信息的回应？ |  |  |  |  |
| 您有多少次中断了客户的发言？ |  |  |  |  |
| 有多少次在您提出问题、客户回答和您的下一个提问之间留有空间？ |  |  |  |  |
| 您是否利用客户提供的信息来安排您的问题？ |  |  |  |  |
| *参考*[*ICF核心能力*](https://learnsite.icacoach.com/chinese-campus/icf-competencies-video/)*和*[*PCC评分标准*](https://coachingfederation.org/app/uploads/2021/06/Updated-ICF-PCC-Markers_English_Brand-Updated_Final.pdf)*进行进一步的思考和审视* |

| **目标设定与成长** | ***是*** | ***否*** |
| --- | --- | --- |
| 您是否为行动规划留有足够时间？ |  |  |
| 您的客户是否没有通过您的建议而自主提出了目标？ |  |  |
| 您是否询问了客户在这次会谈中的学习或进展？ |  |  |
| 您是否询问您的客户将如何应用他们的学习或这次会谈的结果？ |  |  |
| 您是否询问您的客户他们可能需要的资源、支持或责任？ |  |  |
| 您是否承认并庆祝他们的进步？ |  |  |
| 您是否与他们合作完成了这一会谈？ |  |  |

*注意：上述内容旨在促进人们进行反思并指导成功的结果。他们是对ICF核心能力的补充，并不是唯一指标。*