**Минимальные Требования к Навыкам MCC (ICF)**

|  |  |
| --- | --- |
| Ключевые Компетенции | Оценка ключевых навыков |
| **1. Соответствие Этическим Нормам и Профессиональным Стандартам - Понимание этических норм и стандартов коучинга, а также способность адекватно применять их во всех ситуациях, возникающих во время коучинга клиента.**  а. Понимает и следует в своём поведении Нормам поведения Международной Федерации Коучинга (ICF).  б. Понимает и неукоснительно соблюдает Этические Нормы Международной Федерации Коучинга (ICF).  в. Ясно различает коучинг, консультирование, психотерапию и иные методы профессиональной помощи клиентам.  г. При необходимости, рекомендует обратиться к соответствующему специалисту, имеет соответствующие ресурсы и умеет определить, когда это необходимо. | **Важное Примечание:** Знание Этического Кодекса и умение его применять необходимо на всех уровнях коучинга. Стандарт проявления глубокого понимания этики коучинга одинаков и обязателен для исполнения на всех уровнях сертификации ICF. Заявителю засчитается владение компетенцией, если он демонстрирует знание подхода к коучинговому диалогу, основанного на использовании вопросов и исследовании, и если диалог основан на настоящих и будущих аспектах проблемы. Заявителю не засчитается владение компетенцией, если он фокусируется главным образом на том, что говорит клиенту, что или как делать (консультирование) или если диалог строится в первую очередь на прошлом, в частности эмоциональном прошлом (психотерапия). Кроме того, ICF отмечает, что если заявитель плохо (не ясно) исследует основополагающие вопросы и проявляет навыки, лежащие в основе определения коучинга ICF, это отсутствие ясности в использовании навыков так же отразится на демонстрируемом уровне навыков в некоторых других, перечисленных ниже компетенциях. Например, если коуч даёт исключительно одни советы или указывает на то, что определённый выбранный коучем ответ – это то, что следует сделать клиенту, то доверительные отношения, коучинговое присутствие, сильные вопросы, стимулирование осознанности и разрабатываемые клиентом действия, ответственность будут отсутствовать в диалоге, и таким образом сертификация на любом уровне будет отклонена. |
| **2. Заключение Коучингового соглашения – Способность понять, что требуется в каждом конкретном взаимодействии с клиентом во время коучинга, и заключить соглашение с возможным и новым клиентом о процессе проведения коучинга и ваших взаимоотношениях.**  a. Понимает и эффективно обсуждает с клиентом правила и конкретные параметры взаимоотношений в коучинге (например, логистику, оплату занятий, расписание, подключение третьих лиц, если это целесообразно и приемлемо).  б. Достигает соглашения о том, что приемлемо в этих отношениях, а что нет, что предлагается, а что не предлагается, о зонах ответственности коуча и клиента.  в. Определяет, есть ли соответствие между его/её методами коучинга и потребностями возможного клиента, которое обеспечит эффективность коучингового подхода. | **Ключевые оцениваемые навыки: 1) Глубина заключения соглашения на сессию; 2) Способность коуча к партнёрству и глубина партнёрских отношений с клиентом при заключении коучингового соглашения, формировании индикаторов успеха и решении проблем.**  На уровне MCC стандартный минимум навыка, который должен быть продемонстрирован, чтобы получить проходной балл за компетенцию «заключение коучингового соглашения», заключается в том, что коуч полностью исследовал вместе с клиентом то, над чем клиент хочет поработать. Коуч участвует в полном исследовании индикаторов успеха по каждой теме сессии. Коуч привлекает клиента к полному исследованию относящихся к теме вопросов, которые помогут клиенту выявить индикаторы успеха. Коуч в партнёрском диалоге с клиентом убеждается в том, что и коуч, и клиент чётко понимают тему, индикаторы успеха и вопросы, которые нужно обсудить. Коуч уделяет внимание данной теме и индикаторам успеха на протяжении всей коуч-сессии, если только клиент сам не сменил направление. Любое потенциальное изменение направления коуч-сессии тщательно исследуется в партнёрстве с клиентом, при этом клиент единственный имеет право принимать решение – сменить ли направление или нет. Коуч постоянно сверяется с клиентом на протяжении всей сессии, чтобы убедиться, что цели клиента на сессию достигаются, и выбранный процесс помогает клиенту размышлять в правильном направлении и выбирать нужные действия, которые приближают клиента к желаемой цели.  Если полное партнёрство с клиентом не будет продемонстрировано, то коуч не получит проходной балл за компетенцию «заключение коучингового соглашения» на экзамене на уровень MCC. Полное партнёрство не будет продемонстрировано, если коуч выбирает тему(ы) за клиента, или если коуч не исследует тему, выбранную клиентом. Оценка данной компетенции так же будет негативной, если коуч не исследует индикаторы успеха по каждой теме вместе с клиентом в той мере, при которой достигается ясность намерения клиента или направления сессии. А так же не позволяет клиенту полностью участвовать в выявлении вопросов на обсуждение относительно заявленных на сессию клиентом целей, или не сверяется с клиентом на тему – движется ли клиент в сторону желаемого результата сессии. |
| **3. Развитие доверительных отношений с Клиентом – умение создать обстановку безопасности и поддержки, обеспечивающую постоянное взаимное уважение и доверие.**  a. Выказывает истинную заботу о благополучии и будущем клиента.  б. Постоянно демонстрирует свою собственную целостность, честность и искренность.  в. Заключает ясные соглашения и выполняет обещания.  г. Демонстрирует уважение к восприятию клиента, его стилю обучения и к личности клиента.  д. Обеспечивает постоянную поддержку и поддерживает новые модели поведения и действия, включая те из них, что касаются принятия риска и боязни неудачи.  е. Спрашивает разрешения клиента на проведение коучинга в новых «чувствительных» для клиента областях. | **Ключевые оцениваемые навыки: 1) Глубина связи коуча с клиентом; 2) Глубина демонстрируемого коучем доверия клиенту и к его мыслительному и креативному процессу; 3) Готовность коуча быть собой и чувствовать себя при этом комфортно относиться в отношениях с клиентом.**  На уровне MCC стандартный минимум навыка, который должен быть продемонстрирован, чтобы получить проходной балл за компетенцию «развитие доверительных отношений с клиентом» заключается в том, что коуч демонстрирует полную уверенность в клиенте и процессе. Такие доверительные отношения можно будет определить по равенству между коучем и клиентом в разговоре и по готовности коуча быть чувствительным и эмоционально открытым к клиенту и помогать клиенту быть таким же в ответ.  Коуч уровня MCC демонстрирует полную уверенность в себе, коучинговом процессе, в клиенте и его восприятии, в стиле обучения и его личности. К клиенту относятся, как к полноправному партнёру в отношениях, приглашают к участию в полной мере в развитии и создании коучингового процесса и новых знаний и навыков поведения клиента. В разговоре присутствует чувство лёгкости и естественности.  Коуч не получит проходной балл за компетенцию «развитие доверительных отношений с клиентом» на экзамене MCC, если коуч не относится к клиенту как к полноправному партнёру в выборе не только темы, но и не позволяет клиенту участвовать в самом процессе коучинга. Нехватка полноправного партнёрства демонстрируется, если коуч проявляет интерес к своему взгляду на ситуацию, а не клиентскому, не пытается получить информацию от клиента о том, что клиент думает об этой ситуации, каковы его цели в данной ситуации; или если кажется, коуч сосредотачивает всё внимание только на своих знаниях и мыслях по данной теме. Кроме того, оценка будет негативной, если коуч не просит клиента делиться своими мыслями наравне с коучем и/или коуч выбирает направление и инструменты без значительного вклада клиента. Любые намёки на то, что коуч учит, а не проводит коучинг, также повлекут за собой оценку ниже уровня MCC. |
| **4. Коучинговое присутствие — Способность быть полностью осознанным и создавать непринужденные отношения с клиентом, демонстрируя открытую, гибкую и уверенную манеру поведения.**  а. Осознанно взаимодействует и остаётся гибким в процессе коучинга, «танцуя» в текущем моменте.  б. Находится в контакте с собственной интуицией и доверяет внутреннему знанию другого — «слушает внутренний голос».  в. Открыт к неведению и принимает риски.  г. Видит много способов работы с клиентом и в каждый момент выбирает наиболее эффективный.  д. Эффективно использует юмор, создавая ощущение лёгкости и энергии.  е. Уверенно меняет перспективы и точки обзора и экспериментирует с новыми возможностями в собственных действиях.  ж. Демонстрирует уверенность в работе с сильными эмоциями, способен управлять собой, не позволяя эмоциям клиента доминировать и запутывать себя. | **Ключевые оцениваемые навыки: 1) Глубина партнёрских отношений коуча с клиентом; 2) Глубина наблюдений коуча и вовлечение клиента в процесс коучинга во всей его/ее целостности.**  На уровне MCC стандартный минимум навыка, который должен быть продемонстрирован, чтобы получить проходной балл за компетенцию «коучинговое присутствие», заключается в том, что коуч полностью участвует в диалоге с клиентом и является наблюдателем, который имеет связь с клиентом, охватывая одновременно как цели клиента, так и его эмоции. Связь охватывает все аспекты клиента: кто такой клиент, что клиент хочет, как клиент учится и создаёт, и чему клиент может научить коуча. Коуч демонстрирует полную заинтересованность, не увлекаясь потребностью показать себя. Так же, как в случае с доверительными отношениями, коуч полностью находится в партнёрских отношениях с клиентом, в которых клиент вносит вклад в диалог и выбор направления коучинга на равном или более значимом уровне, чем коуч. Коуч выражает желание позволить клиенту учить коуча и не боится быть студентом клиента. На уровне MCC диалог между коучем и клиентом равноправен и лёгок даже в неприятные моменты.  ICF отмечает, что доверительные отношения и присутствие это две взаимосвязанные компетенции. Поэтому коуч не получит проходной балл за развитие доверительных отношений на экзамене MCC, если коуч не относится к клиенту, как к полноправному партнёру в выборе не только темы, но и не позволяет клиенту участвовать в самом процессе коучинга. Нехватка полноправного партнёрства демонстрируется, если коуч проявляет интерес к своему взгляду на ситуацию, а не клиентскому, не пытается получить информацию от клиента на тему, что клиент думает об этой ситуации, каковы его цели в данной ситуации; или если кажется, что всё внимание сосредоточено только на знаниях и мыслях коуча по данной теме. Кроме того, на оценку негативно повлияет, если коуч не просит клиента делиться своими мыслями наравне с коучем и/или коуч выбирает направление и инструменты без значительного вклада клиента. Любые намёки на то, что коуч учит, а не проводит коучинг, также повлекут за собой оценку ниже уровня MCC. Оценка также будет негативной, если коуч не позволяет клиенту помогать в развитии коучинговых инструментов для себя и вместо этого опирается на стандартные коучинговые формулы, инструменты или вопросы. |
| **5. Активное cлушание — Умение полностью сконцентрироваться на том, что говорит и о чём умалчивает клиент, понять смысл сказанного в контексте желаний клиента и поддержать процесс высказывания клиентом своих чувств и мыслей.**  a. Концентрирует внимание на клиенте и его планах, а не на своих планах, составленных для клиента.  б. Слышит, что заботит клиента и вызывает у него сомнения, каковы его цели, ценности и убеждения о том, что возможно, а что нет.  в. Проводит различие между словами, интонацией и языком тела.  г. Обобщает, перефразирует, повторяет и отзеркаливает сказанное клиентом, чтобы убедиться в чёткости и правильности понимания.  д. Поддерживает и вдохновляет, принимает, изучает и способствует выражению клиентом его чувств, восприятия, озабоченности, убеждений, предположений и т.д..  е. Интегрирует и развивает идеи и предложения клиента.  ж. Резюмирует или понимает суть того, что говорит клиент, и помогает ему достичь также этого понимания, а не увлекаться длинными описаниями.  з. Позволяет клиенту «выпустить пар» или «разъяснить» ситуацию, не вынося суждений, не принимая какую-либо сторону, чтобы перейти к следующим шагам. | **Ключевые оцениваемые навыки: 1) Глубина слушания коучем того, что говорит клиент относительно темы на сессию; 2) Способность коуча слышать на разных уровнях, включая как эмоциональное, так и предметное содержание слов; 3) Способность коуча слышать основные убеждения, мысли, стратегии творчества и обучения, которые появляются у клиента, а также распознавать несоответствий в языке, эмоциях и действиях; 4) Способность коуча слышать язык клиента и поощрять клиента углублять для себя язык описания.**  На уровне MCC стандартный минимум навыка, который должен быть продемонстрирован, чтобы получить проходной балл за компетенцию «активное слушание», заключается в том, **что коуч слушает из роли ученика, и слушание происходит на логическом и эмоциональном уровне одновременно**.  Слушание является одновременно линейным и нелинейным и подразумевает предоставление коучем наблюдений клиенту на множестве уровней. Ответы клиента свидетельствуют о том, что коуч слышит интуитивные способности клиента, его энергию, когда клиент говорит о важных вещах, когда происходит рост клиента, как этот рост относится к заявленной клиентом теме и целям, и в какие моменты клиент находит, создаёт и использует более сильное чувство собственного «я». Коуч также способен услышать размышления и рост клиента, и соотнести их с будущим, которое клиент пытается создать, и темой сессии. Коуч уровня MCC слышит целостно величие и таланты клиента, так же, как ограничивающие убеждения и паттерны. Слушание коуча имеет накопительный эффекти и суммируется от сессии к сессии и во время каждой индивидуальной сессии.  Коуч не получит проходной балл за компетенцию «активное слушание» на экзамене MCC, если коуч не демонстрирует слушание, которое основывается на целостном восприятии клиента, и не демонстрирует способность слышать размышления, возможности обучения и чувства клиента на множестве уровней. Коуч не получит проходной балл на этом уровне, если его слушание фильтруется только через методы мышления, обучения и созидания самого коуча, и он не слышит и не использует важные коучинговые инструменты, методы мышления, обучения и созидания клиента. Коуч не получит проходной балл, если нюансы речи клиента не отображены в ответах коуча. Так же, как в ситуации с PCC, коуч не получит проходной балл на этом уровне, если слушание и ответы коуча не обращены на то, что говорит клиент или ответы коуча никак не относятся к тому, чего хочет достичь клиент или слушание коуча ограничено проблемами и недостатками клиента. Коуч не получит проходной балл на экзамене MCC, если он проявляет слушание только в тех моментах, когда может продемонстрировать свои знания по теме или говорит клиенту, что нужно сделать относительно данной темы. |
| **6. «Сильные» вопросы — Способность задавать такие вопросы, которые раскрывают информацию, необходимую для получения клиентом максимальной пользы от взаимодействия с коучем и способствуют коучинговым отношениям.**  a. Задаёт вопросы, отражающие активное слушание и понимание точки зрения клиента.  б. Задаёт вопросы, провоцирующие совершение открытий, озарение, пробуждающие целеустремлённость и активность (например, такие, которые бросают вызов предположениям клиента).  в. Задаёт открытые вопросы, порождающие большую ясность, новые возможности или знания.  г. Задаёт вопросы, продвигающие клиента по направлению к желаемому, а не требующие от клиента находить доказательства или оглядываться назад. | **Ключевые оцениваемые навыки: 1) Глубина постановки коучем вопросов, выявляющих ключевые проблемы, которые, либо содержатся в теме клиента, либо лежат в её основе; 2) Способность коуча исследовать вместе с клиентом и призывать клиента исследовать эмоциональное и объективное содержание слов; 3) Способность коуча исследовать вместе с клиентом и побуждать клиента исследовать основные убеждения и значения его мыслей, возможностей созидания и обучения клиента; 4) Глубина способности коуча задавать вопросы, которые предоставляют клиенту пространство для размышлений и выявляют новые перспективы для клиента.**  На уровне MCC стандартный минимум навыка, который должен быть продемонстрирован, чтобы получить проходной балл за компетенцию «постановка сильных вопросов», заключается в том, что коуч задаёт в основном, если не постоянно, прямые побуждающие вопросы, которые полностью соответствуют ситуации клиента на тот момент, а так же его теме и поставленным целям, и которые требуют от клиента значительных размышлений или позволяют клиенту взглянуть на ситуацию с другой стороны. Коуч часто и в полной мере использует язык клиента и его стиль обучения для своих вопросов, и эти вопросы предоставляют клиенту пространство, чтобы клиент мог им воспользоваться и расширить свой собственный стиль мышления, обучения и созидания. Коуч задает клиенту вопросы на прояснение всех внутренних уровней, лежащих под поверхностью. Вопросы коуча полностью основываются на любопытстве, и коуч не задаёт наводящие вопросы, которые отражают вывод, к которому пришёл сам коуч. Вопросы часто отражают то, что коуч узнал о сильных сторонах клиента и/или требуют от клиента искать более глубокую связь со своей сущностью, а также искать скрытые силы, таланты и сильные стороны в самом себе. Коуч задаёт вопросы, которые помогают клиенту создавать будущее, вместо того, чтобы фокусироваться на прошлых или даже нынешних дилеммах и проблемах. Коуч не стесняется задавать вопросы, которые приведут к тому, что либо коуч, либо клиент, либо оба будут чувствовать себя неуютно. Коуч так же спокойно позволяет клиенту придумывать и задавать вопросы самому себе.  Коуч не получит проходной балл за компетенцию «постановка сильных вопросов» на экзамене MCC, если коуч не демонстрирует вопросы, которые вызывают клиента на размышления, и просит клиента думать в большем контексте или экспериментальном пространстве, которое относится к теме или поставленным целям клиента. Оценка также будет негативной, если коуч постоянно задаёт информативные вопросы или вопросы, которые заостряют внимание клиента на прошлых или нынешних деталях ситуации, вместо того, чтобы направлять его мышление вперёд. Оценка также будет негативной, если в вопросах не используется язык клиента, его стиль мышления и созидания или то, что коуч узнал о клиенте. Коуч получит балл ниже уровня MCC, если вопросы отражают взгляд коуча на ситуацию, его стиль обучения и обработки информации, или заранее продуманный ответ самого коуча. Неспособность коуча двигаться за пределами стандартных коучинговых вопросов или стандартных моделей повлечёт за собой балл ниже уровня MCC. |
| **7. Прямое Общение — Способность эффективно общаться на протяжении коучинговых сессий и пользоваться тем языком, который производит наибольшее позитивное воздействие на клиента.**  a. Делясь чем-либо и давая обратную связь, изъясняется ясно, чётко и прямо.  б. Четко формулирует и переформулирует, проводит рефрейминг, чтобы помочь клиенту понять, разобраться в том, чего он хочет, или в том, в чем он не уверен, взглянув с иной перспективы.  в. Ясно излагает цели коучинга, программу сессии, цель использования техник, методов или упражнений.  г. Использует подходящий и уважительный по отношению к клиенту язык (например, избегает в языке дискриминации по полу, расе, не использует специфических технических терминов, жаргонизмов).  д. Пользуется метафорами и аналогиями, чтобы помочь проиллюстрировать важную мысль или создать словесную картину. | **Ключевые оцениваемые навыки: 1) Лёгкость, прямота и глубина, с которой коуч делится перспективами, мыслями, интуицией и обратной связью; 2) Выражает ли коуч привязанность к своей точке зрения; 3) Эффективное использование коучем языка и моделей обучения клиента; 4) Широта пространства, которую коуч предоставляет клиенту, чтобы он поделился его собственными перспективами, мыслями, интуицией и обратной связью.**  На уровне MCC стандартный минимум навыка, который должен быть продемонстрирован, чтобы получить проходной балл за компетенцию «прямое общение», заключается в том, что коуч легко и свободно делится наблюдениями, интуицией и обратной связью с клиентом. Коуч делится прямо, просто и постоянно, и, на высоком уровне, использует язык клиента. Коуч полностью доверяет клиенту в выборе реакции на стиль общения коуча, которая наилучшим образом подходит клиенту. Коуч постоянно приглашает интуицию клиента двигаться вперёд, и, кроме того, призывает, уважает и поощряет прямое общение клиента. Коуч создаёт большое пространство, чтобы клиент имел столько же или больше времени, чем коуч, на высказывания в диалоге, и уровень полного партнёрства в коучинговом диалоге ярко выражен. У коуча очень широкая языковая база, которую он использует, с которой он экспериментирует, а также коуч расширяет эту базу за счёт языка клиента. Общение коуча постоянно призывает клиента к более широкому изучению и исследованию, чтобы клиент применял и использовал это свое обучение и открытия не только для решения текущих проблем, но также для создания своего будущего.  Коуч не получит проходной балл за компетенцию «прямое общение» на экзамене MCC, если коуч не призывает клиента в полной мере участвовать в коучинговом диалоге на равном уровне, если общение коуча отражает его выбор темы или направления, если общение не показывает постоянное использование языка клиента, стиля его мышления, изучения или созидания, или если общение не всегда создаёт пространство для клиента, в котором он начал бы мыслить, изучать или делать открытия. Оценка также будет негативной, если общение коуча ограничивает направление мышления и изучения клиента без какого-либо взаимодействия с клиентом, обсуждения этого с ним, и приводит клиента к ограничениям. |
| **8. Стимулирование осознания — Способность интегрировать и точно оценивать многочисленные источники информации, и интерпретировать её таким образом, чтобы помочь клиенту осознать происходящее и, тем самым, достичь оговоренных результатов.**  a. Рассматривая и оценивая вопросы клиента, выходит за рамки сказанного, не позволяет себе «попасться на крючок» описания, данного клиентом.  б. Расспрашивает с целью добиться более глубокого понимания, осознания и ясности.  в. Определяет и раскрывает для клиента его/ ее лежащие в основе темы и заботы, типичные и постоянные способы восприятия себя самого и окружающего мира, различия между фактами и их интерпретацией, несоответствие между мыслями, чувствами и действиями.  г. Помогает клиентам открывать новые для себя мысли, убеждения, ощущения, эмоции, настроения и т.д., увеличивающие их способность предпринимать активные действия и достигать того, что для них важно.  д. Раскрывает перед клиентами более широкие перспективы и вдохновляет их на смену точки зрения и нахождение новых возможностей для действий.  е. Помогает клиентам увидеть разные взаимосвязанные факторы, влияющие на них и на их поведение (например, мысли, эмоции, тело, фон, окружение).  ж. Делится инсайтами с клиентами так, чтобы они были полезны и имели смысл для клиента.  з. Определяет наиболее сильные стороны и основные области обучения и роста, а также то, на что наиболее важно обратить внимание во время коучинга.  и. Просит клиента проводить различие между заурядными и значимыми вопросами, ситуативным и повторяющимся поведением, когда обнаруживает несоответствие между декларируемым и действиями. | **Ключевые оцениваемые навыки: 1) Способность коуча устанавливать партнёрские отношения с клиентом во время исследования новых и более широких перспектив, возможностей обучения и созидания, а также действий; 2) Способность коуча делиться своим взглядом на ситуации без каких-либо предубеждений и призывать клиента делиться его собственными мыслями, взглядами и восприятием; 3) Принятие коучем восприятия, мыслей и языка клиента, как важнейших инструментов в коучинговом процессе; 4) Способность коуча указать на установившиеся способы мышления клиента, которые могут замедлить рост или достижение целей, при этом, не выдавая свои наблюдения за единственную правду, а показывая, что это только мысли коуча; 5) Способность коуча использовать язык клиента в качестве инструмента по стимулированию осознания; 6) Способность коуча объединить начало, середину и конец сессии, если это подходит к стилю обучения и созидания клиента.**  На уровне MCC стандартный минимум навыка, который должен быть продемонстрирован, чтобы получить проходной балл за компетенцию «стимулирование осознания», заключается в том, призыв коучем к исследованию важных вопросов предшествует призыву к решению проблем, а также значительно важнее. На уровне MCC коуч должен проявлять постоянное любопытство, коуч готов не знать и позволить развиваться исследованию на основе мышления, изучения и стиля созидания клиента, и коуч выступает в роли исследователя в той же мере, что и клиент. Коуч никоим образом не должен определять, в чём состоит осознание или заставлять клиента осознать. Использование гения, сильных сторон, восприятия и стиля обучения клиента в полной мере приветствуются. Нет никаких намёков на «изменение» проблемы или клиента, или необходимости торопиться, только если сам клиент не обозначил временные рамки для решения проблемы. Коуч позволяет клиенту привести самого коуча к осознанию, и голос клиента превалирует над голосом коуча. Существует ясное сильное чувство, что коуч вовлечён в наблюдение за тем, кто такой клиент и чего он хочет, коуч делится с клиентом своими наблюдениями и создаёт клиенту пространство, чтобы он мог поделиться в ответ. Коуч предоставляет надлежащее пространство и поощрение, чтобы позволить клиенту объединить всё вместе и использовать новое осознание, чтобы решить существующие проблемы, достичь поставленных целей и придумать, как новое осознание может быть использовано в будущем.  Коуч не получит проходной балл за компетенцию «стимулирование осознания» на экзамене MCC, если коуч ведёт клиента к решению проблемы без полного исследования вопросов, которые могут быть важны для получения полного решения проблемы клиентом. На оценку также негативно повлияетй, если коуч не в полной мере призывает и позволяет клиенту использовать коучинговые инструменты, восприятие, мышление и обучающие способности и знания клиента. На оценку также негативно повлияет, если диалог по стимулированию осознания не предоставляет надлежащее пространство для того, чтобы клиент мог участвовать в нём в полной мере, если общение коуча отражает тему или управление клиентом самим коучем, если высказывания коуча об осознании не отражает использование языка клиента, стиля его мышления, изучения или созидания, или если коуч не создаёт пространство для клиента к более глубокому размышлению, исследованию и открытиям. На оценку также негативно повлияет, если общение коуча ограничивает направление мышления и обучения клиента, без предварительного обсуждения этого с клиентом, что приведёт клиента к ограничениям. |
| **9. Проектирование действий — Умение создать совместно с клиентом возможности для непрерывного обучения во время коучинга и в жизни / на работе, и для того, чтобы предпринимать новые действия, которые наиболее эффективно приведут к оговоренным результатам коучинга.**  a. Организует мозговые штурмы и помогает клиенту определить те действия, которые позволят ему продемонстрировать, отработать и углубить новые знания.  б. Помогает клиенту сконцентрироваться и систематически изучать наиболее существенные для достижения оговоренных целей коучинга конкретные проблемы и возможности.  в. Вовлекает клиента в исследование альтернативных идей и решений, оценку вариантов и принятие соответствующих решений.  г. Поддерживает активные эксперименты и самопознание, где клиент сразу же пробует то, что было предметом обсуждения и изучения во время сессии, в своей работе и жизни.  д. Отмечает успехи и способности клиента, способствуя их дальнейшему росту.  е. Бросает вызов предположениям и точкам зрения клиента, провоцируя появление новых идей и находя новые возможности для действий.  ж. Поддерживает или выдвигает точки зрения, соответствующие целям клиента, и, не симпатизируя ни одной из них, убеждает клиента рассмотреть их.  з. Помогает клиенту «Сделать Это Прямо Сейчас», во время сессии коучинга, обеспечивая немедленную поддержку.  и. Поддерживает рабочее напряжение, «растяжку», поощряет постановку сложных задач, но вместе с тем поддерживает комфортный темп обучения. | **Ключевые оцениваемые навыки: 1) Способность коуча в полной мере вступать в партнёрские отношения с клиентом в проектировании действий, которые относятся к заявленной клиентом теме или приближают клиента к ней; 2) Эти действия содержат в себе глубину и ширину, которые включают в себя мышление, чувства и обучение; 3) Спроектированные действия включают в себя все целостность личности клиента; 4) Спроектированные действия подходят к тому, что выявляется на сессии, к заявленной теме клиента и его желаемым результатам; 5) Спроектированные действия подходят методам мышления, обучения, интеграции и созидания клиента.**  На уровне MCC стандартный минимум навыка, который должен быть продемонстрирован, чтобы получить проходной балл за компетенцию «проектирование действий», заключается в том, что коуч работает в полноправном партнёрстве с клиентом, чтобы спроектировать действия или, как альтернатива, позволяет клиенту лидировать в проектировании действий. На уровне MCC коуч и клиент проектируют действия, которые подходят целям клиента, его стилю обучения и методам созидания, тому, где сейчас клиент, чего хочет клиент, индикаторам успеха клиента, и которые отражают темп желаемого или необходимого движения, спроектированного клиентом. Коуч позволяет действиям включать в себя размышления, созидание, делание и уровень бытия. Коуч призывает клиента связывать спроектированные действия с другими аспектами того, что клиент хочет, таким образом, расширяя границы изучения и роста. Коуч уровня MCC поощряет исследование и согласованные эксперименты, чтобы помочь клиенту развить более сильные эффективные действия. Коуч уровня MCC может, в дополнение к развитию инструментов клиента, предложить инструменты, упражнения или структуры, но призывает клиента участвовать в размышлениях на тему – подходят ли эти инструменты клиенту, и призывает клиента изменять эти предложенные инструменты или отказываться от них, или придумать свои собственные.  Коуч не получит проходной балл за компетенцию «проектирование действий» на экзамене MCC, если коуч не призывает клиента к участию в полной мере в проектировании действий или доминирует над клиентом каким-либо способом в этом. На оценку также негативно повлияет, если спроектированные действия не отражают чёткого потенциала дальнейшего изучения или движения клиента по отношению к своей цели, желаемым результатам или какого-либо другого обучения, которое клиент определил, как важное для своего роста. Н оценку также негативно повлияет, если спроектированные действия и/или обсуждение спроектированных действий включает в себя только физическую активность, без внимания к размышлениям, обучению, бытию или креативным структурам клиента. |
| **10. Планирование и постановка Целей — Умение разработать эффективный план коучинга с клиентом и поддерживать его реализацию.**  a. Обобщает собранную информацию и определяет с клиентом план коучинга и цели развития, затрагивающие проблемы и главные области, требующие изучения и развития.  б. Формирует план, предполагающий получение достижимых, измеримых, конкретных результатов и содержит сроки достижения.  в. Вносит в план изменения, если это требуется в процесса коучинга и при изменении ситуации.  г. Помогает клиенту отыскать и получить доступ к другим ресурсам в целях обучения (например, к книгам, к другим специалистам).  д. Определяет и намечает первые значимые для клиента успехи. | **Ключевые оцениваемые навыки: 1) Способность коуча полностью выстраивать партнёрские отношения с клиентом и исследовать вместе с клиентом, с целью создания целей и планов, которые соответствуют стилю обучения и созидания клиента, его заявленной теме и желаемым результатам; 2) Планы и поставленные цели настолько глубоки и широки, что включают в себя размышления, чувства, изучение и создание; 3) Планы и поставленные цели соответствуют всей целостной личности клиента; 4) Планы и поставленные цели подходят тому, что выявляется на сессии, к заявленной теме клиента и его желаемым результатам; 5) Планы и поставленные цели подходят методам мышления, обучения, интеграции и созидания клиента 6) В любой подходящий момент, коуч помогает клиенту спроектировать достижения, которые можно измерить, которые также являются шагами на пути к желаемому клиентом результату.**  На уровне MCC стандартный минимум навыка, который должен быть продемонстрирован, чтобы получить проходной балл за компетенцию «планирование и постановка целей», заключается в том, что коуч работает с клиентом, чтобы прояснить и развить цели, которые охватывают больше, чем просто текущие переживания клиента. Коуч позволяет клиенту лидировать в постановке целей и планировании или, как альтернатива, работает в полноправном партнёрстве с ним, чтобы создать цели и планы. Коуч и клиент создают цели и планы, которые подходят методам обучения и созидания клиента, а также темпу желаемого или необходимого продвижения. Коуч позволяет планам включать в себя размышления, созидание, делание или уровень бытия. Коуч призывает клиента связывать поставленные цели и планы с другими аспектами того, что клиент хочет, таким образом, расширяя границы обучения и роста.  Коуч не получит проходной балл за компетенцию «планирование и постановка целей» на экзамене MCC, если коуч не призывает клиента к участию в полной мере в планировании и постановке целей или доминирует в этом над клиентом каким-либо образом. На оценку также окажет негативное влияние, если поставленные цели и планы не отражают чёткого потенциала дальнейшего обучения или движения клиента по отношению к теме клиента, желаемым результатам или какого-либо другого обучения, которое клиент определил как важное для своего роста. На оценку также негативно повлияет, если поставленные цели и планы и/или обсуждение спроектированных действий включает в себя только физическую активность, без внимания к размышлениям, обучению, бытию или креативным структурам клиента. |
| **11. Управление прогрессом и ответственностью — Умение удерживать внимание на том, что важно клиенту, и оставлять ответственность клиенту совершать действия.**  a. Чётко запрашивает от клиента действия, которые продвинут его вперёд к его поставленным целям.  б. Отслеживает происходящее, спрашивая у клиента о тех действиях, за которые клиент взял на себя обязательство на предыдущих сессиях.  в. Узнает, что клиенту удалось сделать, что не удалось, чему он научился, что осознал со времени проведения предыдущей сессии или сессий.  г. Эффективно подготавливает, организует и просматривает совместно с клиентом информацию, полученную в ходе сессий.  д. Не даёт клиенту сбиться с пути между сессиями, концентрируя внимание на плане и намеченных результатах коучинга, оговоренном плане действий и темах для следующей сессии (сессий).  е. Фокусируется на плане коучинга, но остаётся открытым для корректировки поведения и действий на основании самого процесса коучинга и изменений направления в ходе сессий.  ж. Способен переключаться между масштабной картиной того, к чему движется клиент, созданием контекста обсуждаемой темы и тем, куда клиент хочет попасть.  з. Активизирует самодисциплину клиента и передает клиенту ответственность за то, что, по его словам, он собирается предпринять, за результаты запланированных действий и конкретный план с определенным временным форматом.  и. Развивает способность клиента принимать решения, работать с ключевыми вопросами и развиваться (получать обратную связь, устанавливать приоритеты и темп обучения, рефлексировать и учиться на опыте).  к. Позитивно бросает клиенту вызов, обращая внимание на факт, когда тот не предпринял оговоренных действий. | **Ключевые оцениваемые навыки:**  **1) Способность коуча вступать в партнёрские отношения с клиентом, чтобы создать структуры и методы для измерения прогресса и оставлять ответственность клиенту за прогресс;2) Методы и структуры ответственности соответствуют всей целостной личности клиента; 3) Методы и структуры ответственности подходят тому, что выявляется на сессии, к заявленной теме клиента и его желаемым результатам; 4) Методы и структуры ответственности подходят методам мышления, обучения, интеграции и созидания клиента; 5) Способность коуча доверять клиенту в его способности нести ответственность и быть уверенным в том, что клиент сможет нести ответственность в рамках установленных методов ее поддержания.**  На уровне MCC стандартный минимум навыка, который должен быть продемонстрирован, чтобы получить проходной балл за компетенцию «управление прогрессом и ответственностью», заключается в том, что коуч поощряет клиента разрабатывать свои собственные методы ответственности и поддерживает их. Коуч помогает клиенту определить или клиент определяет самостоятельно, кто должен быть в составе его группы ответственности и как использовать каждого человека, включая самих коуча и клиента, в поддержании ответственности. Коуч уровня MCC поощряет клиента развивать структуры ответственности, которые отражают тему клиента, поставленные цели, более широкое обучение или достижение, которое клиент хочет получить, и продолжает подталкивать клиента вперёд в его размышлениях и действиях, в том темпе, который приемлем клиентом. Коуч доверяет клиенту в том, чтобы он нёс ответственность за себя и призывает клиента быть ответственным, если установленный прогресс не достигается. Структуры и индикаторы ответственности должны чётко отражать использование сильных сторон клиента, так же, как и лучшее из методов обучения и созидания клиента.  Коуч не получит проходной балл за компетенцию «управление прогрессом и ответственностью» на экзамене MCC, если коуч не приглашает клиента полностью участвовать или не поощряет самостоятельность клиента в планировании стратегий и методов ответственности, или доминирует каким-либо образом в создании механизмов ответственности. Как и в случае с оценкой уровня PCC, коуч не получит проходной балл, если коуч является главным в установлении структур ответственности, если коуч не способен поддержать клиента в развитии эффективных индикаторов и системы ответственности, если индикаторы и механизмы ответственности не имеют чёткого отношения к заявленной теме клиента и его желаемым результатам или процессам обучения и созидания клиента, если методы и механизмы ответственности не имеют чёткой цели или потенциала продвигать клиента вперёд, или, если предложенные инструменты и структуры не имеют отношения к конкретным нуждам клиента или его/её теме или более глубокому проектированию обучения клиентом. На оценку также негативно повлияет, если коуч предлагает стандартные коучинговые инструменты или упражнения, не обсудив с клиентом, в какой степени они буду полезны ему, или если коуч не поощряет разработку структур самим клиентом на основе его мышления, стиля обучения, созидания и бытия. |