

Сравнителна таблица на компетенциите

Сравнителната таблица на основните коучинг компетенции на ICF показва какво е нивото на владеење на всяка една от 11-те компетенции, което се изисква за всяко от трите нива на акредитация. Тя е адаптирана от документа за минимални изисквания за владеење на коучинг компетенциите за трите акредитационни нива и може да бъде полезна при оценяване на коучинг уменията на всяко от тях. Включва и критериите, които ако са налични, коучът не покрива нивото и не получава акредитация.

Компетенция	ACC ниво	PCC ниво	MCC ниво
<p>1. Изпълнение на етичните и професионални стандарти</p> <p>Кандидатът за акредитация НЕ демонстрира владеење на тази компетенция и не покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Се фокусира основно върху казване на клиента какво да прави или как да го направи (консултиране) • Насочва разговора основно в миналото, особено върху предишни емоционални състояния на клиента (терапия) • Не демонстрира яснота на основно ниво как се изследва темата заедно с клиента и как се изграждат умения, което е залегнало в дефиницията за коучинг на Международната коуч федерация, липсата на яснота как се използват уменията ще се отрази на нивото на демонстрираните умения по някои 	<p>Не се оценява директно по време на изпит – виж информацията от първа колона.</p>	<p>Не се оценява директно по време на изпит – виж информацията от първа колона.</p>	<p>Не се оценява директно по време на изпит – виж информацията от първа колона.</p>

Сравнителна таблица на компетенциите

<p>от другите компетенции, описани в следващите графи. Например, ако коучът през повечето време най-вече дава съвети или показва, че клиентът трябва да избере от дадени отговори, набелязани от коуча, това ще се отрази на демонстрирането на останалите компетенции (създаване на доверие и близост, присъствие на коуча, задаване на силни въпроси, провокиране на осъзнатост, проектиране на действия, управление на напредъка и отчетността) и те няма да присъстват и акредитация на нито едно ниво няма да бъде дадена.</p>			
--	--	--	--

Сравнителна таблица на компетенциите

Компетенция	АСС ниво	РСС ниво	МСС ниво
<p>2. Създаване на коучинг споразумение</p> <p>Способността на коуча да разбира какво се изисква в конкретното коучинг взаимоотношение и да сключи споразумение с потенциален или нов клиент за коучинг процеса и взаимоотношението.</p> <p>В тази компетенция коучът следва да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Установи първоначално какви са параметрите по време на целия ангажимент. • Установи споразумението за самата сесия. Върху какво иска да работи днес клиентът? Какво ще си заслужава да е фокус на внимание на клиента през следващите 30 минути.; да установи фокус. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът приема темата на клиента на повърхностно ниво. • Коучът работи по плана на клиента, но много малко се изследва темата на по-дълбоко ниво. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Избира темата вместо клиента. • Не коучва по темата, избрана от клиента. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът приема темата на клиента. • Коучът работи по плана на клиента и започва да изследва темата на по-дълбоко ниво, като проследява измерителите за успех за всяка тема в сесията. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Избира темата/темите вместо клиента. • Не коучва по темата/темите, избрана/и от клиента. • Не изследва темата на по-дълбоко ниво, като проследява измерителите за успех за всяка тема на клиента или ако дефинира измерителите вместо клиента. • Не изследва съществените въпроси, свързани с постигането на резултати или с темата или ако не провери заедно с клиента дали той/тя се придвижва към желания за сесията резултат. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът напълно изследва желания от клиента резултат за сесията, стига до установяване на измерители за успех за сесията и се уверява, че клиента и коуча имат яснота каква е целта на сесията. • Коучът периодично се връща към заявката на клиента, за да провери дали посоката е правилна и той/тя се придвижва към целта си или коучът прави промени в посоката, която е задал клиентът като обратна връзка. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не е демонстрирал в пълна степен партньорство с клиента. • Коучът избере темата/темите, вместо клиента. • Не работи по темата/темите, която/които клиентът е избрал. • Не изследва измерителите за успех за всяка тема на клиента до степен, която дава пълна яснота какво е намерението на клиента или каква е посоката на разговора в сесията.

Сравнителна таблица на компетенциите

			<ul style="list-style-type: none">• Не позволява на клиента напълно да допринесе в разговора за разгръщане на темите, свързани с целите му за сесията.• Не провери заедно с клиента дали той/тя се придвижва към желания за сесията резултат.
--	--	--	--

Сравнителна таблица на компетенциите

Компетенция	АСС ниво	РСС ниво	МСС ниво
<p>3. Създаване на доверие и близост с клиента</p> <p>Способността на коуча да създаде безопасна и подкрепяща среда, която трайно насърчава взаимното уважение и доверие.</p> <p>В тази компетенция коучът следва да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Установи силно партньорство с клиента от самото начало. • Установи ясни очаквания за открито и честно взаимоотношение. • Демонстрира интегритет, уважение, подкрепа и ниво на поверителност. • Да гледа на клиента с безусловно приемане, почит и положително отношение. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът следва плана на клиента, но е съсредоточен върху собственото си представяне, поради което доверието и близостта не са най-добре овладяната компетенция. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът демонстрира значителен интерес към собственото си виждане за ситуацията и по-малко се интересува от гледната точка на клиента и не търси информация от него за ситуацията. • Не търси информация за целите на клиента в дадената ситуация. • Вниманието е по-скоро насочено към собственото представяне на коуча или към показване на собствените знания по темата. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът може да има определено ниво на доверие в клиента и на свързаност в общуването с него/нея. • Коучът може все още да е съсредоточен върху представянето си като “добър коуч”, поради което да е склонен да не рискува или да не смее да покаже незнание, което пречи на пълното доверие в клиента и усещане за близост с него/нея. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът демонстрира значителен интерес към собственото си виждане за ситуацията и по-малко се интересува от гледната точка на клиента. • Коучът не търси информация от клиента за ситуацията и неговото виждане за нещата и не търси информация за целите на клиента в ситуацията. • Вниманието е по-скоро насочено към собственото представяне на коуча или към показване на собствените знания по темата. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът напълно е изградил взаимно доверие с клиента, като са постигнали такова ниво на нова осъзнатост, която е възможна само в разговор между равнопоставени партньори и в условия на пълно потапяне в настоящето. • Коучът показва, че един от най-добрите начини да си разшири осъзнатостта е да остане спокоен когато няма отговори и не знае. • Коучът е с усещането, че може да бъде уязвим пред клиента, така както и клиентът може да прояви уязвимост пред коуча. • Коучът е уверен в себе си, вярва в процеса и в клиента като пълноправен партньор в коучинг взаимоотношението. • Коучът не се налага да „полага усилия“, за да коучва, а разговорът е напълно естествен и се води с лекота. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът не се отнася с клиента като с пълноправен партньор,

Сравнителна таблица на компетенциите

		<ul style="list-style-type: none"> • Коучът не подканя клиента да сподели мисли като с пълноправен партньор в разговора. 	<p>който не само избира темата, но участва в изграждането на самия коучинг процес.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът показва повече интерес към собственото си виждане за ситуацията отколкото към гледната точка на клиента. • Коучът не търси информация от клиента за ситуацията и неговото виждане за нея. • Коучът не търси информация за целите на клиента в ситуацията или е само дотолкова, колкото да демонстрира своите познания по темата и да се представи. • В допълнение, коучът не приканва клиента да сподели мислите си като равнопоставен партньор или коучът избира посоката на разговора и инструментите за сесията без да се съобрази с казаното от клиента. • Коучът даде индикации, че по-скоро казва и преподава, отколкото да пита и коучва. Това ще смъкне резултатите под ниво МСС.
--	--	---	---

Сравнителна таблица на компетенциите

Компетенция	АСС ниво	РСС ниво	МСС ниво
<p>4. Присъствие на коуча Способността на коуча да е напълно осъзнат и да създава спонтанно взаимоотношение с клиента като използва стил, който е отворен, гъвкав и уверен.</p> <p>В тази компетенция коучът следва да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Присъства и да е гъвкав по време на коучинг процеса, „да танцува“ на момента. • Проявява искрен интерес и се доверява на собствената си интуиция, експериментира и използва ефективно хумор. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът следва плана на клиента, но е съсредоточен върху собственото си представяне, поради което присъствието на коуча е нестабилно и е замъглено от вниманието към себе си. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът повече демонстрира значителен интерес към собственото си виждане за ситуацията, отколкото към изследване на гледната точка на клиента. • Коучът не търси информация от клиента за неговото виждане на ситуацията. • Коучът не отразява и не реагира на тази информация, казана от клиента. • Коучът не търси информация от клиента за целите му в дадената ситуация. • Коучът не отразява и не реагира на тази информация, казана от клиента. • Вниманието е по-скоро насочено към собственото представяне на коуча или към показване на 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът следва плана на клиента, но избира сам инструментите за сесията и води коучинг процеса. • Коучът може да избере обективна или субективна перспектива, но рядко успява да държи и двете на фокус едновременно. • Коучът проявява потребност да води разговора в посока намиране на решение, вместо просто да присъства осъзнато с цялото си същество заедно с клиента. • Коучът избира как да се движи разговора, вместо да се остави на клиента да го води в посоката на разговора, която той избира. • Присъства усещане за партньорство в разговора, но се смесва с нагласата, че коучът е експерт и е нещо повече от клиента. • Присъствието на коуча е такова, че тече вътрешен диалог дали и доколко дава стойност на клиента. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът повече демонстрира значителен интерес към 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът се чувства изцяло свързан с клиента и долавя случващото се в него. • Тази свързаност е с цялостната личност на клиента, с начина, по който той/тя учи, а също и с какво клиента е учител на коуча. • Коучът показва интерес да се докосне до светогледа на клиента и приема радушно сигналите на клиента, които създават резонанс помежду им. • Коучът демонстрира искрено любопитство и фокусира цялото си внимание към клиента без да проявява потребност да се себеизяви. • Коучът напълно партнира на клиента в разговора. • Коучът вярва в стойността, която получава клиента от процеса, вместо да изпитва нужда сам да създава стойност за клиента. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът не се отнася с клиента като с равнопоставен партньор, който не само избира сам темата, но и участва в самото създаване на

Сравнителна таблица на компетенциите

	<p>собствените знания по темата.</p>	<p>собственото си виждане за ситуацията отколкото към изследване на гледната точка на клиента.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът не търси информация от клиента за неговото виждане за ситуацията или не реагира на тази информация. • Коучът не търси информация от клиента за целите му в дадената ситуация или не реагира на тази информация. • Вниманието е по-скоро насочено към собственото представяне на коуча или към показване на собствените знания по темата. • Вместо да присъства осъзнато и да отразява клиента, коучът разчита прекалено много на очевидно готова формула или коучинг инструмент или стандартни коучинг въпроси. • Коучът не позволява на клиента да допринесе за съвместното създаване на метода или начина, по който да се развие сесията. 	<p>коучинг процеса.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът повече демонстрира интерес към собственото си виждане за ситуацията, отколкото към гледната точка на клиента. • Коучът не търси информация от клиента за неговото виждане за ситуацията. • Коучът не търси информация от клиента за целите му в дадената ситуация или вниманието му е по-скоро насочено към собственото представяне или към показване на собствените знания по темата. • Коучът не кани клиента да сподели мнението си като с равнопоставен или коучът избира посоката и инструментите без да се вслуша в желанието на клиента. • Всяка индикация, че коучът по-скоро учи или преподава, отколкото да коучва, ще доведе до по-нисък резултат от ниво МСС. • Коучът не позволява на клиента да допринесе за създаване на инструменти за сесията си. Вместо това, коучът разчита на стандартни формули, коучинг инструменти или въпроси.
--	--------------------------------------	---	--

Сравнителна таблица на компетенциите

Компетенция	АСС ниво	РСС ниво	МСС ниво
<p>5. Активно слушане</p> <p>Способността на коуча да се фокусира не само върху това, което клиента казва, но и върху това, което не изказва, да разбере смисъла на казаното в контекста на желанията на клиента и да подкрепи себеизявата на клиента.</p> <p>В тази компетенция коучът следва да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Слуша без да има свой дневен ред и посока, да има умение да разпознава сигналите от комбинацията на думите, тонът на гласа и езика на тялото. Способността да активира ниво 2 и 3 на слушане. • Разбира и извлича същината на комуникацията на клиента. Помага на клиента да добие яснота и да погледне ситуацията от различни перспективи, вместо да се впуска в разказване на описателна история. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът чува какво казва клиента и откликва, но само на повърхностно ниво с очевидното. • Като цяло, коучът демонстрира привързаност към „какъв е проблема“, „как аз да помогна да се реши“ и „как да дам стойност, за да се реши проблема“. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът не демонстрира активно слушане и не откликва на казаното от клиента. • Реакцията на коуча не е свързана с желанието от клиента резултат. • Коучът изглежда слуша клиента дотолкова, доколкото да открие мястото, където да се включи и да демонстрира познанията си по темата или да каже на клиента какво да прави. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът слуша активно на много осъзнато ниво. • Слушането е фокусирано върху темата на клиента и може да промени посоката според смяна на посоката на казаното от клиента. • Смяната на посоката може да бъде или да не бъде най-доброто за обсъжданата тема. • Коучът е фокусиран върху това, което казва клиента, но от гледна точка по-скоро да събере информация, за да я напасне на заучен коучинг инструмент или модел. • Слушането е по-скоро в линейна посока и е концентрирано върху съдържанието на думите. • Коучът слуша конкретните отговори с оглед търсене на следващия въпрос или какво да направи като следваща стъпка и се опитва да вкара чутото в рамката на познат коучинг модел, който коучът е научил. • Коучът често отговаря на клиента през призмата на познатия 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Слушането на коуча е напълно настроено на вълните на клиента и коучът слуша едновременно на всички нива – логическо, емоционално и систематично свързано ниво. • Слушането е и в линейна и в нелинейна посока и коучът откликва на казаното, интегрирайки го на много нива. • Коучът приема своите и на клиента способности за интуитивно и енергийно възприятие, което става възможно само когато клиентът говори за истински важни неща, когато се появява осъзнаване и себеразвитие и когато клиентът стига до по-висока самооценка и себепознание. • Коучът слуша клиента в настоящия момент, но и с визия за неговото бъдещо развитие. • Коучът слуша клиента в неговата цялост като личност със силни страни, дарби и ресурси, както и с ограничаващи вярвания и повтаряеми лимитиращи

Сравнителна таблица на компетенциите

		<p>коучинг модел, вместо да погледне през модела за света на клиента.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Слушането е донаякъде на дълбоко ниво, но често се изпуска важен нюанс, който коучове на МСС ниво биха уловили. • Коучът слуша сесия за сесия, вместо да има поглед върху голямата картина и да слуша с натрупване. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът не демонстрира активно слушане и не откликва на казаното от клиента. • Реакцията на коуча не е свързана с желания от клиента резултат. • Коучът слуша по-скоро за да открие проблемите и слабостите. • Коучът изглежда слуша клиента дотолкова, доколкото да открие мястото, където да се включи и да демонстрира познанията си по темата или да каже на клиента какво да прави. • Коучът демонстрира слушане само през собствените си възприятия, начин на мислене, модел за света и начин за намиране на решение, а не проявява умение да чуе различната гледна точка на 	<p>убеждения и поведение.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът слуша не само в индивидуалната сесия, а има поглед и върху голямата картина и слуша с натрупване през времето и сесиите. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът не демонстрира слушане на клиента в неговата цялост и не е способен да чуе начина на мислене на клиента, стила на учене и усещания на много нива и пластове. • Ако слушането на коуча е единствено през филтъра на собствения му начин на мислене, стил на учене и създаване. • Коучът не слуша активно и не използва като значим коучинг инструмент начина на мислене на клиента, стила на учене и създаване на стойност. • Коучът не улавя и не откликва на езиковите нюанси в речта на клиента. • Коучът не демонстрира активно слушане и не откликва на казаното от клиента или реакцията на коуча не е свързана с желания от клиента резултат или коучът слуша по-скоро за да открие проблемите и слабостите.
--	--	---	--

Сравнителна таблица на компетенциите

		клиента, светоглед и начин на мислене, стил на учене и намиране на собствени решения.	<ul style="list-style-type: none">• Коучът изглежда слуша клиента дотолкова, доколкото да открие мястото, където да се включи и да демонстрира познанията си по темата или да каже на клиента какво да прави.
--	--	---	---

Сравнителна таблица на компетенциите

Компетенция	АСС ниво	РСС ниво	МСС ниво
<p>6. Задаване на силни въпроси Способността на коуча да задава въпроси, които разкриват информацията от максимална полза за коучинг взаимоотношението и клиента.</p> <p>В тази компетенция коучът следва да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Задава директни въпроси, които водят до прозрения или придвижват клиента към това, което той/тя желае. Задава отворени въпроси, като използва „какво“ и „как“, които създават по-голяма яснота, директно адресират важното и са кратки. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът задава въпроси, които са свързани с дневния ред и тема на клиента, но основно търсят информация, базират се на готови формули и понякога са подвеждащи или имат „правилен отговор“, очакван от коуча. • Обикновено въпросите са основно насочени към решение на проблемите, които е споменал клиента и то по най-бързия начин. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът не се фокусира върху въпроси с цел изследване, а върху методология в режим на казване какво да се направи. • Повечето въпроси съдържат предполагаеми отговори, очаквани от коуча. • Въпросите са насочени към дневен ред или теми не на клиента, а поставени от коуча. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът задава въпроси, които са свързани с дневния ред и тема на клиента и сред тях има и такива, търсещи информация, както и такива, които са силни. • Дори и силните въпроси са по-скоро фокусирани към намиране на решение на проблема на клиента по темата за сесията, вместо към самия клиент като цяло. • Коучът задава въпроси, в които е склонен да използва коучинг термини или свой жаргон, вместо да използва и работи с езика на клиента. • Коучът от време на време задава насочващи въпроси. • Коучът е склонен да задава лесни въпроси, вместо наудобни такива с цел излизане от зоната на комфорт на клиента. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът задава въпроси, които са отражение на неговия светоглед и мнение за ситуацията или са насочващи към предварително очакван от коуча отговор. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът основно или винаги задава директни и породени в момента въпроси, които напълно отразяват клиента в дадения момент и които провокират значително ново ниво на мислене и осъзнавания от страна на клиента. • Коучът вмъква езика на клиента и неговия начин на мислене, за да зададе следващи въпроси, възникнали в момента. • Коучът задава въпроси изцяло базирани на искрено любопитство, а не такива, на които знае отговора. • Въпросите често изискват клиента да се свърже по-дълбоко със себе си, с тъмните и светлите страни на своята личност и да открие скритите си ресурси, силни страни и заложби. • Коучът задава въпроси, които помагат на клиента да създаде своето бъдеще, вместо да са фокусирани към миналото или дори към настоящи дилеми. • Коучът не се притеснява да

Сравнителна таблица на компетенциите

		<ul style="list-style-type: none"> • Въпросите насочват клиента в посока, избрана от коуча, без да бъдат обсъдени с клиента или да е получено неговото съгласие. • Коучът не е способен да излезе извън стандартните коучинг въпроси или собствения си светоглед и начин на учене и не допуска в разговора светогледа на клиента. 	<p>задава въпроси, които може да накарат единия или и двамата да се почувстват неудобно.</p> <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът не задава въпроси, които са възникнали в момента и не провокират мисленето на клиента към общата картина или да експериментира извън зоната си на комфорт по темата за сесията и целите на клиента. • Коучът често задава въпроси, с цел събиране на информация или такива, които държат клиента в миналото или фиксиран в детайл от настоящата ситуация, вместо да го насочат към мислене напред. • Коучът не задава въпроси, използвайки езика на клиента, неговия начин на мислене и стил на създаване на решения или въпроси, в които коучът не интегрира наученото за клиента. • Коучът задава въпроси, които са отражение на неговия светоглед и мнение за ситуацията или са насочващи към предварително очакван от коуча отговор. • Коучът не е способен да излезе извън стандартните коучинг въпроси или собствения си светоглед.
--	--	---	--

Сравнителна таблица на компетенциите

Компетенция	АСС ниво	РСС ниво	МСС ниво
<p>7. Директна комуникация Способността на коуча да комуникира ефективно по време на коучинг сесии и да използва език, който има възможно най-благоприятен ефект върху клиента.</p> <p>В тази компетенция коучът следва да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Се изразява ясно и директно когато задава въпрос, споделя наблюдения или дава обратна връзка. • Улавя езика на клиента и въздействието на думите върху него. Използва език, който е подходящ и показва уважение към клиента и го подкрепя. Използва метафори и аналогии на клиента и присъщи за него интереси като начин да научи нещо за себе си.. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът понякога е сравнително директен, но обикновено използва прекалено много думи или има потребност да „облече“ въпроса или наблюдението си в по-приемлив вид. • Въпросите и наблюденията на коуча обикновено съдържат специфични термини от обучението по коучинг. • По-голямата част от комуникацията се случва на едно безопасно за коуча ниво на комуникация. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът не работи с дневния ред на клиента или променя посоката на разговора без да се допита до него или ако изглежда привързан към определен изход от сесията или резултат за клиента. • В комуникацията коучът често се изразява по един заобиколен, заплетен и косвен начин. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът обикновено е директен, но понякога има потребност да „облече“ въпроса или наблюдението си в по-приемлив вид. • Коучът понякога използва и се доверява на интуицията си. • Коучът от време на време не казва на клиента какво му подсказва интуицията от страх, че клиентът не е готов да я чуе. • Коучът може да демонстрира потребност да се изрази по-мекотелно от страх да не е сгрешил. • Коучът е склонен да използва коучинг термини вместо езика на клиента. • Коучът има достатъчен, но не много широк набор от езикови инструменти в комуникацията си с клиента. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът преобладаващо разчита на собствения речников запас, мисловни модели и стил на учене без да вземе предвид уменията на клиента в тези области. • Коучът не кани клиента да 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът споделя с клиента свободно и с лекота това, което интуицията му подсказва без привързаност към крайния резултат. • Коучът споделя директно и просто усещанията си и често влияе в разговора езика на клиента. • Коучът има пълно доверие в клиента, че ще избере най-добрия отговор за себе си. • Коучът приветства, уважава и зачита директната комуникация в общуването от страна на клиента. • Коучът създава достатъчно пространство за клиента и го оставя да заема еднакво или повече време в разговора по време на сесията. • Коучът има много широк набор от езикови инструменти в комуникацията си с клиента и интегрира и тези на клиента. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът не подтиква напълно клиента да участва в диалога като равнопоставен партньор.

Сравнителна таблица на компетенциите

		<p>сподели тези си умения и осъзнаванията, произлизащи от неговата интуиция.</p> <ul style="list-style-type: none">• Коучът води разговора в конкретна посока или към резултат в сесията според собствените си разбирания.	<ul style="list-style-type: none">• Комуникацията на коуча отразява посоката или дневния ред, наложен от коуча.• В комуникацията не присъства често езика на клиента, начинът му на мислене и учене и стилът на създаване на осъзнатост.• Комуникацията не спомага за създаване на пространство за клиента да се увлече в по-дълбок размисъл, осъзнаване и разкрития за себе си.• В комуникация с клиента, коучът води посоката на разговора с клиента и го ограничава в мисленето му и в създаването на стойност, без да бъде обсъдено с клиента или да е получено неговото съгласие за това ограничение.
--	--	--	---

Сравнителна таблица на компетенциите

Компетенция	АСС ниво	РСС ниво	МСС ниво
<p>8. Провокиране на осъзнатост</p> <p>Способността на коуча да интегрира и прецизно да оценява множество източници на информация и да прави тълкувания, които помагат на клиента да добие осъзнатост и следователно да постигне желаните резултати.</p> <p>В тази компетенция коучът следва да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Провокира търсене и осъзнатост отвъд непосредствените цели на клиента. • Ангажира клиента в комуникация, в която се изследва ново мислене, откриват се нови хоризонти, непознати перспективи и пътища за развитие. • Идентифицира и показва на клиента силните му страни. Забелязва как се свързва това, което казва клиента, с това, което прави. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът провокира осъзнатост на нивото, на което ще се реши проблема или ще се постигне целта. • Осъзнатостта е ограничена основно до използването на нови техники, вместо да е насочена към това клиентите да открият за себе си нови възприятия и начини на мислене. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът не следва плана на клиента или го сменя без да се съобрази с клиента или е склонен да очаква конкретен резултат или решение. • Коучът провокира значително ограничено ниво на осъзнатост у клиента и я свежда до една тема, без да иска разрешение от клиента и без да обсъди решението си с него. • Вместо да задава силни въпроси и да изследва темата заедно с клиента, коучът използва стандартни тестове за оценка или коучинг упражнения за 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът подкрепя клиента да създава нова осъзнатост, като се ангажира с търсене на решения. • Коучът провокира осъзнатост по-скоро като използва нови техники и по-малко като насочва клиента да научи нови неща за себе си. • В резултат на това, осъзнатостта се очертава с по-ограничен обхват. • Коучът основно подкрепя клиента да интегрира нова осъзнатост само в контекста на конкретната ситуация, вместо да използва наученото за клиента, за да спомогне за по-разширена осъзнатост и ново познание. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът не следва плана на клиента или го сменя без да се съобрази с клиента или е склонен да очаква конкретен резултат или решение. • Коучът не използва в сесиите мисловния модел и стил на учене на клиента или не използва езика на клиента като инструмент в процеса. • Вместо да задава силни въпроси, 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът провокира клиента да изследва по-задълбочено разбирането си и осъзнатостта си отвъд обикновената покана да намери разрешение или да постигне резултат за сесията. • Коучът е изследовател в сесията толкова, колкото е и клиентът. • Коучът не е стигнал до заключението каква трябва да е осъзнатостта на клиента, а се оставя да не знае какво ще се появи в сесията. • Коучът приветства и използва в сесиите силните страни на клиента, а не е с усещането, че нещо трябва да му се „оправя“, защото не е наред. • Коучът позволява на клиента да говори повече от него в сесията и да провокира у коуча нова осъзнатост. • В сесията се усеща свързаност в общуването и цялост в осъзнаването кой наистина е клиента и какво желае. Коучът създава пространство за клиента за споделяне.

Сравнителна таблица на компетенциите

	<p>провокиране на осъзнатост.</p>	<p>да изследва темата заедно с клиента и да използва казани от него инструменти за провокиране на осъзнатост, коучът използва стандартни тестове за оценка или коучинг упражнения за целта.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът заявява какво е осъзнатост, вместо да изследва заедно с клиента неговата осъзнатост. Коучът търси мнението на клиента за своите наблюдения и дали ги намира за точни и дава възможност на клиента да добави негови наблюдения. 	<ul style="list-style-type: none"> • Коучът не налага на клиента осъзнатост. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът води клиента към намиране на решение без да е изследвал всички възможни свързани теми, които може да се окажат важни за разкриване на по-цялостно решение или постигане на по-голямата цел. • Коучът не приканва клиента и не му позволява напълно да използва своите мисловни модели, интуиция и стил на учене. • Коучът не дава достатъчно пространство на клиента да участва напълно в процеса на разгръщане на осъзнатостта му. • Комуникацията на коуча отразява негов собствен дневен ред или очаквана посока, зададена по някакъв начин от коуча. • При провокиране на осъзнатост коучът не демонстрира честа употреба на точните думи на клиента, неговия мисловен модел, начини и области за учене, развитие и създаване на осъзнатост. • Коучът често не създава пространство на клиента,
--	-----------------------------------	---	--

Сравнителна таблица на компетенциите

			<p>улесняващо търсенето на по-задълбочено разбиране, осъзнатост и разкрития за себе си.</p> <ul style="list-style-type: none">• В комуникация с клиента, коучът води посоката на разговора с клиента и го ограничава в мисленето му и в създаването на стойност, без да бъде обсъдено с клиента или да е получено неговото съгласие за това ограничение.
--	--	--	--

Сравнителна таблица на компетенциите

Компетенция	АСС ниво	РСС ниво	МСС ниво
<p>9. Проектиране на действия</p> <p>Способността да създаде заедно с клиента възможности за преносимо учене, както по време на коучинг сесиите, така и в житейски и работни ситуации и да предприеме действия които да доведат до желания коучинг резултат по най-ефективния начин.</p> <p>В тази компетенция коучът следва да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Мисли заедно с клиента и го подкрепя да определи кои са действията, които ще му позволят да покаже, практикува и задълбочи новото осъзнаване и наученото за себе си, за да се приближи към желаната цел. • Коучът може първоначално да предложи стъпки за действие, но целта е да стимулира клиента сам да проектира най-добрите стъпки за постигане на целта според собствения му стил на учене и със собствената му скорост. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът е склонен да предлага домашна работа и действия, за които смята, че ще спомогнат за справянето с проблема или ще помогнат за постигане на целта. • Действията, които се дефинират, може да са едноизмерни по съществуването си. • Търсят се действия, които най-ефективно ще доведат до договорените коучинг резултати. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Настоява клиентът да направи това, което коучът е предписал като стъпки (домашно). • Предложените стъпки (домашно) нямат пряка връзка с дневния ред на клиента. • Домашното (стъпките, предложени от коуча) няма ясна цел и потенциал да придвижат клиента към желаната цел. • Предлага инструменти и процеси, които очевидно нямат връзка с нуждите на конкретния клиент или неговия / нейния дневен ред. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът до известна степен, но не напълно, партнира на клиента да набележи стъпки за действие. • Набелязаните действия са добри дотолкова, доколкото да се намери решение за ситуацията, която клиентът представя, вместо да допринасят за цялостно придвижване на клиента напред и да обхващат присъщи за ситуацията, по-задълбочени осъзнавания. • Коучът на това ниво е склонен да подкрепя клиента в дефинирането и проектирането на стъпки за действие по-скоро само във физически аспект. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не демонстрира равностойно партньорство в процеса по проектиране на действия. • Стъпките за действие нямат ясна връзка със заявения дневен ред на клиента, с удобния му ритъм на учене и със способността му да си създаде нови възможности за действие. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът напълно партнира на клиента да набележи стъпки за действие или като алтернатива оставя клиента да води проектирането им. • Коучът и клиентът набелязват съвместно стъпки за действие, които отговарят на целите на клиента, на подходящ ритъм на учене и желаната или необходимата скорост на изпълнението им. • Коучът създава условия процесът на проектиране на действия да обхваща всички етапи - на обмисляне, генериране на идеи и стъпки и тяхното изпълнение. • Коучът ангажира клиента в създаването на връзка между набелязаните стъпки за действие от една сесия с останалите му приоритети или сфери на дейност, като по този начин спомага за разширяване на познанията и развитието му. • Коучът насърчава клиента осъзнато да експериментира, за да развие и предприеме по-

Сравнителна таблица на компетенциите

		<ul style="list-style-type: none"> • Стъпките за действие нямат ясна цел и потенциал да придвижат клиента напред. • Предложи инструменти или структура на сесията, които нямат връзка с индивидуалните потребности на конкретния клиент или с дневния му ред или са натрапени на клиента без да се обсъдят с него. 	<p>ефективни стъпки за действие.</p> <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не подтиква клиента към по-задълбочено и дейно участие в процеса на проектиране на действия или ако доминира по някакъв начин в процеса на създаване на стъпки за действие. • Проектираните действия не допринасят за развитие на потенциала на клиента и придвижването му към заявения дневен ред, желаните резултати и всичко друго, което клиентът смята за необходимо за своето развитие. • Проектираните действия и/или обсъждането им обхващат само физическа дейност без да включат и генериране на различни начини на мислене, създаване на нови осъзнавания и на нов начин на съществуване, поведение и действия.
--	--	--	--

Сравнителна таблица на компетенциите

Компетенция	АСС ниво	РСС ниво	МСС ниво
<p>10. Планиране и целеполагане</p> <p>Способността на коуча да създаде и следва заедно с клиента ефективен коучинг план.</p> <p>В тази компетенция коучът следва да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Партнира на клиента, за да дефинират заедно цели, които са (SMART) конкретни, измерими, съгласувани, реалистични и имат конкретен срок за изпълнение. Да разбира и да взема под внимание плана на клиента, неговия стил и бързина на учене и ангажираност с целта. Идентифицира успехите, важни за клиента. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът е склонен да приеме цели, предложени от клиента на повърхностно ниво. • Планирането и целеполагането са по-скоро в едно измерение и коучът проявява склонност да сподели своя опит с клиентите. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Настоява клиентът да следва задължително предначертан план, с който коучът е запознат. • Не е в състояние да подкрепи клиента в създаването на ефективен коучинг план. • Остава клиента да планира и поставя цели, които нямат пряка връзка с договорения дневен ред и желан резултат от клиента. • Остава клиента да планира и поставя цели, които нямат ясна цел и потенциал да придвижат клиента към желаната цел. • Предлага инструменти и процеси, които очевидно нямат връзка с нуждите на конкретния клиент или неговия / нейния дневен ред. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът до известна степен, но не напълно, партнира на клиента да набележи цели и да създаде план. • Набелязаните действия са добри дотолкова, доколкото да се намери решение за ситуацията, която клиентът представя, вместо да допринасят за цялостно придвижване на клиента напред и да обхващат присъщи за ситуацията, по-задълбочени осъзнавания. • Коучът на това ниво е склонен да редактира плана на клиента. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не демонстрира равностойно партньорство в процеса на планиране и целеполагане. • Се налагат най-вече предложените от коуча планове и цели. • Не е в състояние да подкрепи клиента в създаването на ефективен план. • Планът или целите нямат ясна връзка със заявения дневен ред на клиента, желаните резултати, с 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът работи заедно с клиента за набелязване и развиване на цели, с които клиентът би постигнал дори повече от представеното в сесията. • Коучът или изцяло оставя клиента да е водещ в процеса на планиране и целеполагане или му партнира в него. • Коучът и клиентът набелязват съвместно цели, задачи и планове, които отговарят на по-големите, дългосрочни цели на клиента, на подходящия ритъм и стил на учене и желаната или необходимата скорост на изпълнението им. • Коучът създава условия процесът на планиране да обхваща всички елементи – обмисляне, създаване и изпълнение на планираното. • Коучът подкрепя клиента в изграждането на връзки между близките цели и планове и дългосрочните, както и с всички аспекти и области, в които клиентът иска промяна, като по този начин се разширява мащабът на наученото и на израстването.

Сравнителна таблица на компетенциите

		<p>удобния му ритъм на учене и със способността му да си създаде нови възможности.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Планът или целите нямат ясна цел и потенциал да придвижат клиента напред. • Предложи инструменти или структура на сесията, които нямат връзка с индивидуалните потребности на конкретния клиент или с дневния му ред. • Предложи стандартни инструменти или упражнения, без да се обсъдят с клиента в каква степен биха могли да му бъдат полезни. 	<p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не подтиква клиента към по-задълбочено и дейно участие в процеса на планиране на стратегии и целепологане или ако доминира по някакъв начин в процеса на създаване на цели и планове. • Плановете и целите не допринасят за развитие на потенциала на клиента и придвижването му към заявения дневен ред, желаните резултати и всичко друго, което клиентът смята за необходимо за своето развитие. • Проектираните планове и цели и/или обсъждането им обхващат само физическа дейност без да включат и генериране на различни начини на мислене, създаване на нови осъзнавания и на нов начин на съществуване, поведение и действия.
--	--	---	---

Сравнителна таблица на компетенциите

Компетенция	АСС ниво	РСС ниво	МСС ниво
<p>11. Управление на напредъка и отчетност</p> <p>Способността на коуча да държи на фокус важното за клиента и да му остави отговорността за предприемането на действия.</p> <p>В тази компетенция коучът следва да:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Държи фокуса върху това, което е важно за клиента и да го държи отговорен за действията си и за прогреса си. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът е склонен да предложи форми на отчетност, които са по-скоро показващи, че клиентът има нужда от “родителски контрол”, вместо да поеме пълната отговорност. • Отчетността е по-скоро на повърхностно ниво. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Настоява клиентът да следва предписаните мерки и процеси, познати на коуча. • Не е в състояние да подкрепи клиента в създаването на ефективен метод за управление на напредъка и отчетността. • Установи мерки и методи за отчетност, които нямат ясна цел и нямат пряка връзка с дневния ред на клиента. • Установи мерки и методи за отчетност, които нямат ясна цел и потенциал да придвижат клиента напред. • Предлага инструменти и процеси, които очевидно нямат 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът, до известна степен в партньорство с клиента, набелязва методи за отчетност. • Тези методи, по които клиентът да се държи отговорен, често са директно отражение на заучените от коуча готови инструменти. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не демонстрира равностойно партньорство в процеса на набелязване на измерители за успех и системи за отчетност. • Се налагат най-вече предложените от коуча системи за отчетност. • Не е в състояние да подкрепи клиента в създаването на ефективни измерители и системи за отчетност. • Измерителите и системите за отчетност нямат ясна връзка със заявения дневен ред на клиента, желаните резултати, с удобния му ритъм на учене и със способността му да си създаде нови възможности. 	<p>Ниво на умения, за които се следи в тази компетенция:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Коучът изцяло оставя клиента да е водещ в процеса на управление на напредъка и отчетността и да избере сам своите методи за отчетност и му предлага своята подкрепа в избора му. • Клиентът изцяло или до голяма степен определя кой да бъде включен в екипа, отговорен за следене на напредъка и отчетността и как именно всеки човек, включително и коучът, да го подкрепи в този процес. • Коучът изцяло се доверява на клиента, че сам е отговорен пред себе си. Коучът с внимание и грижа може да попита клиента как върви процеса на управление на напредъка и отчетността и може да предизвика дискусия, ако съответните мерки или набелязаният напредък не са се състояли. <p>Коучът НЕ покрива нивото, ако:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Не подтиква клиента към по-задълбочено и дейно участие или

Сравнителна таблица на компетенциите

	<p>връзка с нуждите на конкретния клиент или неговия / нейния дневен ред.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Измерителите и системите за отчетност нямат ясна цел и потенциал да придвижат клиента напред. • Предложи инструменти или структура на сесията, които нямат връзка с индивидуалните потребности на конкретния клиент или с дневния му ред. • Предложи стандартни инструменти или упражнения, без да се обсъдят с клиента в каква степен биха могли да му бъдат полезни. 	<p>ако не го окуражава изцяло да води процеса на управление на напредъка и отчетността или ако доминира по някакъв начин в процеса на създаване на механизми, методи и стратегии за отчетност.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Се налагат най-вече предложените от коуча системи за управление на напредък и отчетност. • Не е в състояние да подкрепи клиента в създаването на ефективни измерители и системи за отчетност. • Измерителите и системите за отчетност нямат ясна връзка със заявения дневен ред на клиента, желаните резултати, с удобния му ритъм на учене и със способността му да си създаде нови възможности. • Измерителите и системите за отчетност нямат ясна цел и потенциал да придвижат клиента напред. • Предложи инструменти или структура на сесията, които нямат връзка с индивидуалните потребности на конкретния клиент или с дневния му ред. • Предложи стандартни
--	---	--	---

Сравнителна таблица на компетенциите

			инструменти или упражнения, без да обсъди с клиента в каква степен биха могли да му бъдат полезни или ако не окуражи генерирането на различни начини на мислене, създаване на нови осъзвания и на нов начин на съществуване, поведение и действия.
--	--	--	--