

ICF COACH-KOMPETENCIÁK ÉRTÉKELÉSI SZINTJEI

Az egyes minősítési szintek Minimum Elvárásai dokumentumból adaptálva
Tartalmazza nem-megfelelési-szint-pontozási kritériumokat

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
<p>1. Etikai irányelvek és szakmai normák</p> <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elsősorban arra fókuszál, hogy megmondja az ügyfélnek mit vagy hogyan tegyen (tanácsadás). • A beszélgetés elsősorban a múltra koncentrál, kiemelten az érzelmi múltra (terápia). • Nincsenek tisztán lefektetve az alapok, és olyan készségeket mutat, melyek aláássák az ICF coaching definícióját; az ebben való egyértelműség hiánya a lent leírt többi kompetenciák szintjének demonstrálásában nyilvánul meg. <p>Például, ha a coach szinte kizárólag tanácsokat ad, vagy azt hangsúlyozza, hogy a coach által adott választ kellene az ügyfélnek választania, követnie – a bizalom és közelség, a coach jelenléte, a hatásos kérdezéstechnika, a tudatosság létrehozása, a haladás mérése és a felelősség kérdése nem lesz megfigyelhető, és a minősítés bármely szinten megtagadható.</p>	<p>Nincs direkt értékelése a hanganyag értékelése során – lásd első oszlop.</p>	<p>Nincs direkt értékelése a hanganyag értékelése során – lásd első oszlop.</p>	<p>Nincs direkt értékelése a hanganyag értékelése során – lásd első oszlop.</p>
<p>2. Coaching szerződés</p> <p>Képes megérteni, mire van szükség az adott coaching kapcsolatban és képes erről megállapodni a leendő ügyféllel a coaching folyamata és a kapcsolat tekintetében.</p> <ul style="list-style-type: none"> • A szerződés részleteinek alapvető megtagyálása. 	<ul style="list-style-type: none"> • A coach a felszínen érdeklődik meg, hogy min akar az ügyfél dolgozni, mit akar elérni. • Általában minden további kutatás/elemzés nélkül elfogadja az ügyfél témáját (agenda), és ehhez tartja magát. 	<ul style="list-style-type: none"> • A coach elfogadja, amin az ügyfél dolgozni kíván. • Nem csak azt tudakolja meg, hogy mit akar elérni az ügyfél a beszélgetés folyamán, hanem a sikeres előrehaladás mérföldköveit is tisztázza valamelyest. 	<ul style="list-style-type: none"> • A coach teljes mértékben kideríti, hogy mit akar az ügyfél elérni a beszélgetés folyamán, milyen jelek utalnak majd az előrehaladására, és biztosítja, hogy a coach és az ügyfél mindketten tisztában legyenek a coaching céljával.

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
<ul style="list-style-type: none"> Az adott ülésre vonatkozó megállapodás létrehozása. Min kíván az ügyfél a mai napon dolgozni? Mitől lesz az elkövetkező 30 perc a leghasznosabb számára? Fókusz létrehozása. 	<p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach választja meg a témát az ügyfél számára. A coach nem annak a témának mentén coacholja ügyfelét, melyet az ügyfél választott. 	<p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach választja meg a témá(ka)t az ügyfél számára. A coach nem annak a témá(k)nak mentén coacholja ügyfelét, melyet az ügyfél választott. A coach nem vizsgálja meg, hogy mit akar elérni az ügyfél a beszélgetés folyamán, és nem tisztázza valamelyest a sikeres előrehaladás mérföldköveit. A coach nem és mélyebbre semmilyen mértékben az eredmény érdekében vagy a sikeres előre haladáshoz mélyebben megbúvó témákkal kapcsolatban, valamint nem ellenőrzi az ügyféllel, hogy az ügyfél által elért kívánt eredmény felé halad-e az ügyfél az ülés során. 	<ul style="list-style-type: none"> Folyamatosan ellenőrzi, hogy a beszélgetés iránya még mindig az ügyfél érdekét szolgálja-e. A kapott válaszok alapján folyamodik módosításokhoz. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> Nem teljes a partneri viszony az ügyféllel. A coach választja meg a témá(ka)t az ügyfél számára. A coach nem annak a témá(k)nak mentén coacholja ügyfelét, melyet az ügyfél választott. Ha a coach nem vizsgálja meg, hogy mit akar elérni az ügyfél a beszélgetés folyamán, és nem tisztázza valamelyest a sikeres előrehaladás mérföldköveit. A coach nem engedi az ügyfélnek a témákkal kapcsolatos inputok teljes mértékű kifejtését, melyek megvitatása fontos lenne az ügyfél által az ülésre vonatkozóan megfogalmazott célok elérése érdekében. A coach nem ellenőrzi az ügyféllel, hogy az ügyfél által elért kívánt eredmény felé halad-e az ügyfél az ülés során.
<p>3. Bizalom és közelség kialakítása az ügyféllel Képes biztonságos és támogató légkört kialakítani, ami folyamatos kölcsönös tiszteletet és bizalmat eredményez.</p> <ul style="list-style-type: none"> Világos alapokat teremt az ügyféllel való partnerség kialakításának érdekében. Megfogalmazza az 	<ul style="list-style-type: none"> A coach ügyfele munkatervét (agendáját) követi, de nem tud elszakadni saját teljesítésvágyától, így a bizalom és a közelség nem a legerősebb kompetenciája. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p>	<ul style="list-style-type: none"> A coach bizonyos fokú bizalmat mutat az ügyfél és az ügyféllel létrehozott kapcsolat iránt. A coach még mindig törekszik a „jó coach” képének kialakítására, ezért kevésbé hajlandó kockázatot vállalni, vagy nincsen tisztában azzal, hogy mi gátolja a teljes bizalmat és közelséget a coach 	<ul style="list-style-type: none"> A coach teljes bizalommal van az új és kölcsönös tudatosság irányában, mely csakis a pillanat és a közös párbeszéd révén jöhet létre. A coach komfortos a nem-tudással, mint a tudatosság kiterjesztésére legalkalmasabb állapotok egyikével.

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
<p>elvárásokat a nyitott és őszinte kapcsolat érdekében.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demonstrálja az integritást, bizalmat, tiszteletet és támogatást. Az ügyfelet 'feltétel nélküli elfogadásban' részesíti. 	<ul style="list-style-type: none"> • A coach jelentős figyelmet szentel a helyzetről alkotott saját véleményének, ahelyett, hogy az ügyfél véleményével foglalkozna. • A coach nem törekszik az információszerzésre az ügyfél által a helyzetről alkotott gondolatokkal kapcsolatban. • A coach nem törekszik az információszerzésre az ügyfél helyzetéhez fűződő célokkal kapcsolatban. • A coach figyelme inkább a saját teljesítményére, vagy a témával kapcsolatos tudásának megmutatására irányul. 	<p>önképe, az ügyfél és a coaching kapcsolat viszonylatában.</p> <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A coach jelentős figyelmet szentel a helyzetről alkotott saját véleményének, ahelyett, hogy az ügyfél véleményével foglalkozna. • A coach nem törekszik az információszerzésre az ügyfél által a helyzetről alkotott gondolatokkal kapcsolatban. • A coach nem törekszik az információszerzésre az ügyfél helyzetéhez fűződő célokkal kapcsolatban. • A coach figyelme inkább a saját teljesítményére, vagy a témával kapcsolatos tudásának megmutatására irányul. • A coach nem támogatja ügyfelét abban egyenrangúan, hogy megossza gondolatait a coach-csal. 	<ul style="list-style-type: none"> • A coach hajlandó megmutatni sebezhetőségét az ügyfélnek, és engedi, hogy az ügyfél is felfedje sebezhetőségét a coach felé. • A coach teljes mértékben bízik ügyfelében, a coaching folyamatában és önmagában. • Beszélgetésüket természetesség és könnyedség jellemzi; az ügyfélnek nem kell „dolgoznia” a coach felé. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A coach nem kezeli teljes mértékben partnerként ügyfelét a téma megválasztása, vagy a coaching folyamat létrehozásában való részvétel tekintetében. • A coach figyelmet szentel a helyzetről alkotott saját véleményének, ahelyett, hogy az ügyfél véleményével foglalkozna. • A coach nem törekszik az információszerzésre az ügyfél által a helyzetről alkotott gondolatokkal kapcsolatban. • A coach nem törekszik az információszerzésre az ügyfél helyzetéhez fűződő célokkal kapcsolatban, vagy figyelme inkább a saját teljesítményére, vagy a témával kapcsolatos tudásának megmutatására irányul. • Ezen felül, a coach nem támogatja ügyfelét abban egyenrangúan, hogy megossza gondolatait a coach-csal, és/vagy a coach választja meg az irányt, vagy az eszközöket az ülés során, az

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
			<p>ügyfél számottevő hozzájárulása nélkül.</p> <ul style="list-style-type: none"> Vannak arra utaló jelek, hogy a coach inkább tanít, mint coachol.
<p>4. A coach jelenléte Képes maradéktalanul tudatos maradni, ugyanakkor spontán kapcsolatot tartani az ügyféllel nyílt, rugalmas és magabiztos stílus alkalmazásával.</p> <ul style="list-style-type: none"> Teljes mértékben jelen van és rugalmas az ügyféllel "a pillanatban táncolva". Kíváncsi, megbízik ösztöneiben, kísérletező és használja humorát. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach követi az ügyfél munkatervét (agendáját), de kapcsolódik saját teljesítményéhez is, emiatt a jelenlétét korlátozza a saját maga felé irányuló figyelme. A coach inkább a gondolkodással és az értékeléssel helyettesíti a jelenlétet és a spontán alkalmazkodást. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach jelentős figyelmet szentel a helyzetről alkotott saját véleményének, ahelyett, hogy az ügyfél véleményével foglalkozna. A coach nem törekszik az információszerzésre az ügyfél által a helyzetről alkotott gondolatokkal kapcsolatban. A coach nem reagál ezekre az információkra. A coach nem törekszik az információszerzésre az ügyfél helyzetéhez fűződő célokkal kapcsolatban. A coach nem reagál ezekre az információkra. A coach figyelme inkább a saját teljesítményére, vagy a témával kapcsolatos tudásának megmutatására irányul. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach követi az ügyfél munkatervét (agendáját), de a coach vezeti az ülést és az eszközök kiválasztását. A coach választja az objektív vagy szubjektív perspektívát, de csak ritkán alkalmazza mindkettőt egyszerre. A coach jelét adja a megoldás felé haladás igényének, ahelyett, hogy csak egyszerűen jelen lenne a pillanatban ügyfelével. A coach választja meg a haladás módját ahelyett, hogy engedné, hogy ügyfele mutassa meg a coachnak azt. A partnerség jelen van, de keveredik azzal, hogy a coach a szakértő és több az ügyfélnél. Fejében többször is megfordul az a gondolat, hogy vajon mennyire járul hozzá az ügyfél sikeréhez. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach jelentős figyelmet szentel a helyzetről alkotott saját véleményének, ahelyett, hogy az ügyfél véleményével foglalkozna. A coach nem törekszik az információszerzésre az ügyfél által a helyzetről alkotott gondolatokkal kapcsolatban, és nem reagál ezekre az információkra. A coach nem törekszik az információszerzésre az ügyfél 	<ul style="list-style-type: none"> A coach teljes mértékben kapcsolódik, és teljes figyelemben részesíti ügyfelét. Kapcsolódik ügyfele egészéhez, lényéhez, tanulási módjához, és ahhoz, hogy mit tanulhat a coach az ügyfélről. Hagyja, hogy az ügyfél hasson rá, és felhasználja azokat a jeleket, melyek rezonanciát teremtenek mind a coach, mind az ügyfél számára. A coachra a teljeskörű kíváncsiság jellemző, melyet nem korlátoz a teljesítés vágya. A coach a teljes körű partnerség szintjén beszélget ügyfelével. A coach bízik abban, hogy az érték a folyamat velejárója, abban rejlik, és nincs értéktéremtési kényszer. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach nem kezeli ügyfelét teljes mértékben partnerként a téma megválasztásában, vagy a coaching folyamat létrehozásának során. A coach figyelmet szentel a helyzetről alkotott saját véleményének, ahelyett, hogy az ügyfél véleményével foglalkozna. A coach nem törekszik az információszerzésre az ügyfél által a helyzetről alkotott gondolatokkal kapcsolatban.

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
		<p>helyzetéhez fűződő célokkal kapcsolatban, és nem reagál ezekre az információkra.</p> <ul style="list-style-type: none"> • A coach figyelme inkább a saját teljesítményére, vagy a témával kapcsolatos tudásának megmutatására irányul. • A coach ahelyett, hogy jelen lenne, és spontán alkalmazkodna az ügyfélhez, nagyon ragaszkodik egy nyilvánvaló coaching formulához, adott coaching eszközhöz, vagy sztenderd coach kérdésekhez. • A coach nem engedi ügyfelének, hogy hozzájáruljon az alkalmazott módszer vagy az ülés menetének, irányának megválasztásában. 	<ul style="list-style-type: none"> • A coach nem törekszik az információszerzésre az ügyfél helyzetéhez fűződő célokkal kapcsolatban, vagy figyelme inkább a saját teljesítményére, vagy a témával kapcsolatos tudásának megmutatására irányul. • Ezen felül, a coach nem támogatja ügyfelét abban egyenrangúan, hogy megossza gondolatait a coach-csal, és/vagy a coach választja meg az irányt, vagy az eszközöket az ülés során, az ügyfél számottevő hozzájárulása nélkül. • Van bármilyen arra utaló jel, hogy a coach inkább tanít, mint coachol. • A coach nem engedi ügyfelének, hogy ő alakítsa ki a legmegfelelőbb coaching eszközt, hanem inkább támaszkodik sztenderd coaching formulákhoz, eszközökhöz vagy kérdésekhez.
<p>5. Aktív hallgatás Képes maradéktalanul az ügyfél mondanivalójára figyelni, illetve arra, amit nem mond ki az ügyfél, képes megérteni a kimondottak jelentését az ügyfél vágyainak összefüggésében, és támogatni az ügyfél önkifejezését.</p> <ul style="list-style-type: none"> • A hallgatást az őszinte kíváncsiság jellemzi, különbséget tud tenni a szavak, a hangszín, a testbeszéd között. 2. és 3. szintű hallgatás. • Megéri az ügyfél közléseinek lényegét. Segíti az ügyfelet eljutni a tisztánalátáshoz, a történetekbe való mélyebb belebocsátkozás nélkül. 	<ul style="list-style-type: none"> • A coach meghallja, amit az ügyfél mond és válaszol is rá, a nyilvánvaló szintjén, a felszínen maradva. • Általánosságban a coachot az köti le, hogy „mi a probléma”, „hogyan tudom megoldani”, és „hogyan teremtek értéket azáltal, hogy megoldom”. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nem jelenik meg az ügyfél által mondottakra való fókuszálás és reagálás arra, amit az ügyfél mond. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nagyfokú tudatosság jellemzi a coach hallgatását. • A hallgatás az ügyfél témájára irányul, és amennyiben az ügyfél irányt vált, a hallgatás iránya is változik. • Az irányváltás vagy használ az aktuális témának, vagy nem. • A coach arra fókuszál, amit az ügyfél mond, de egy olyan szemüvegen keresztül, hogy olyan információkat gyűjt, amelyek az általa használt eszközt vagy feltérképezési modellt segíti. • A hallgatásra inkább a linearitás jellemző, és hogy a szavak tartalmára fókuszál. 	<ul style="list-style-type: none"> • A coach hallgatását a tanulási szándék jellemzi, és egyidőben mind logikus, érzelmi és fizikai szinten mozog. • A hallgatás egyaránt lineáris és nem lineáris, és a coach reakciói azt mutatják, hogy több szinten is érzékeli/tanulja az ügyfelet. • A coach felismeri mind a saját, mind az ügyfél intuitív működését és energetikai változásait, ami olyankor jelenik meg, amikor az ügyfél valami fontos dologról beszél, amikor új dolog indul növekedésnek az ügyfélben, és amikor az ügyfél sokkal

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
	<ul style="list-style-type: none"> A coach reakciója nem kapcsolódik ahhoz, amit az ügyfél próbál elérni. A coach láthatólag arra koncentráll hallgatás közben, hogy melyek azok a pontok, ahol meg tudja mutatni a témában való jártasságát és megmondhatja az ügyfélnek, hogy mit tegyen a téma kapcsán. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach hallgatásának célja a válaszok megtalálása, a következő kérdés megtalálása, annak a meghatározása, hogy mi legyen a következő lépés a hallottak alapján, és hogy beillesse a hallottakat egy általa jól ismert modellbe. Gyakran a saját modelljét használva reagál, nem pedig az ügyfél modelljét használva. A hallgatásnak van valamennyi mélysége, de gyakran átsiklik azokon az apró árnyalatokon, amelyeket egy mester-coach már megragad. A hallgatás ülésről ülésre zajlik, nem adódik össze. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha</p> <ul style="list-style-type: none"> Nem jelenik meg az ügyfél által mondottakra való fókuszálás és és reagálás arra, amit az ügyfél mond. A coach reakciója nem kapcsolódik ahhoz, amit az ügyfél próbál elérni. Csak a problémákat és gyengeségeket hallja meg. A coach láthatólag arra koncentráll hallgatás közben, hogy melyek azok a pontok, ahol a coach meg tudja mutatni a témában való jártasságát és megmondhatja az ügyfélnek, hogy mit tegyen a téma kapcsán. A coach működését az jellemzi, hogy a hallgatás a saját érzékelési-, gondolkodási-, 	<p>erőteljesebben kapcsolódik magához.</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach hallgatása a jelen pillanatban van, mégis érzékeli az ügyfél jövőbeli fejlődését. A coach a maga teljességében érzékeli az ügyfél nagyszerűségét, tehetségét, korlátozó hiedelmeit és mintázatait. A coach hallgatása összeadódik alkalomról alkalomra, és ez egyes alkalmak során. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach nem demonstrálja, hogy hallgatása az ügyfél teljességén alapszik, és hogy megvan a képessége arra, hogy az ügyfél gondolkodásmódját, tanulási módját és érzéseit több szinten is meghallja. A coach a saját gondolkodási, tanulási, alkotási módjának szűrőjén keresztül hall csak meg dolgokat. A coach nem figyel aktívan és nem használja erőteljesen coaching eszközként azt, ahogyan az ügyfél gondolkodik, tanul és megalkot dolgokat. Az ügyfél nyelvezetének árnyalatai nem jelennek meg a coach megnyilvánulásaiban. A hallgatás nem arra irányul, és nem arra reagál, amit az ügyfél mond, vagy a coach megnyilvánulásai nem kapcsolódnak ahhoz, amit az ügyfél el szeretne érni, vagy csak

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
		<p>tanulási-, alkotási modelljén keresztül valósul meg, ahelyett, hogy meghallaná az ügyfél gondolkodási-, tanulási- és alkotási modelljét és módszerét.</p>	<p>a problémákat és gyengeségeket hallja meg.</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach láthatólag arra koncentrálna a hallgatás közben, hogy melyek azok a pontok, ahol meg tudja mutatni a témában való jártasságát és megmondhatja az ügyfélnek, hogy mit tegyen a téma kapcsán.
<p>6. Hatásos kérdezéstechnika Képes olyan kérdéseket feltenni, amelyek a coaching kapcsolat és az ügyfél számára leghasznosabbnak ítélt információkat fedik fel.</p> <ul style="list-style-type: none"> Egyértelmű, direkt kérdések, amelyek új meglátásokhoz vezetnek, és előremozdítják az ügyfelet. Nyílt végű, egyértelmű, direkt és tömör kérdéseket tesz fel, mit és hogyan kérdőszavak használ. 	<ul style="list-style-type: none"> A kérdések az ügyfél céljához igazodnak, és általában információ után kutatnak, mintaszerűek, időnként sugalmazóak, vagy van egy coach által vélt „megfelelő válasz”. A kérdéseket általánosságban az jellemzi, hogy a céljuk az ügyfél által vázolt probléma minél gyorsabb megoldása. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach nem érdeklődő, hanem megmondó módszertanra fókuszál. A kérdések többségére a coachnak van egy előre elgondolt válasza. A kérdések nem az ügyfél, hanem a coach által meghatározott ívet vagy témát követik. 	<ul style="list-style-type: none"> A kérdések az ügyfél témájához (agendájához) igazodnak, és jellemzően információra irányuló vagy hatásos kérdések. Még a hatásos kérdések is inkább egy ügyfél által megjelölt téma megoldására irányulnak, és inkább az ügyfél témájára, mint magára az ügyfélre fókuszálnak. A kérdések olyan coaching terminológiát és nyelvezetet használnak, amely a coach számára könnyű, szemben az ügyfél nyelvezetének felderítésével. Időnként sugalmazó kérdések is megjelennek. A coach hajlamos inkább kényelmes, mint kényelmetlen kérdéseket feltenni. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach olyan kérdéseket tesz fel, amelyek azt tükrözik, ahogyan a coach látja a helyzetet, vagy olyanokat, amikre a coachnak előre elgondolt válasza van. A kérdések az ügyfelet egy olyan irányba viszik, amelyet a coach választott ki, anélkül, hogy ezt 	<ul style="list-style-type: none"> A coach többnyire, akár mindig, direkt, gondolatébresztő kérdéseket tesz fel, amelyek teljesen az ügyfél pillanatnyi helyzetére reflektálnak, és amelyek határozottan gondolkodásra készítik az ügyfelet, vagy újfajta gondolati síkra terelik. A coach az ügyfél nyelvezetét és tanulási módját használja a kérdések kialakításához. A coachot teljesen a kíváncsisága vezérli, és nem tesz fel olyan kérdéseket, amire már tudja a választ. A kérdések gyakran arra készítik az ügyfelet, hogy mélyebb kapcsolatba kerüljön az árnyékos és fényes oldalával egyaránt, és hogy megtalálja a saját magában megbújó erőt. A coach inkább olyan kérdéseket tesz fel, amelyek az ügyfelet támogatják a jövő megalkotásában, semmint a múlt vagy a jelen dilemmáira fókuszáló kérdéseket. A coach nem tart az olyan kérdésektől, amelyek akár a coachot, akár az ügyfelet, akár

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
		<p>megbeszélte volna az ügyféllel, vagy engedélyt kért volna az ügyféltől az adott irányt illetően.</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach nem képes a klasszikus coaching kérdéseken túllépni, vagy hátrahagyni a saját gondolkodási- és tanulási módját, amivel akadályozza az ügyfél gondolkodási- és tanulási módjának működését. 	<p>mindkettejüket kényelmetlen helyzetbe hozhatják.</p> <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach nem tesz fel olyan kérdéseket, amelyek elgondolkodtatják az ügyfelet, vagy arra inspirálják, hogy tágabb gondolkodási- vagy kísérletezési térben mozogjon saját témája és a kijelölt célok kapcsán. A coach gyakran tesz fel olyan kérdéseket, amelyek információgyűjtést céloznak, vagy olyan kérdéseket, amelyek a szituáció múltbeli vagy jelenbeli részleteiben tartják az ügyfelet, az előremutató gondolkodás helyett. A kérdések nem igazán használják az ügyfél nyelvezetét, gondolkodási és alkotási stílusát, és nem építenek mindarra, amit a coach megtudott az ügyfélről. A kérdésekben a coach helyzetről alkotott képe köszön vissza, a coach tanulási- és információfeldolgozási módja, valamint a kérdésekre van a coachnak egy előre megfogalmazott válasza. A coach nem képes a klasszikus coaching kérdéseken és a klasszikus modelleken túllépni.
<p>7. Direkt kommunikáció A coaching ülés során képes eredményesen kommunikálni, és az ügyfélre a lehető legpozitívabb hatást gyakorló nyelvezetet használni.</p>	<ul style="list-style-type: none"> A coach időnként meglehetősen direkt, de jellemzően túl sok szót használ, úgy érzi, hogy „be kell csomagolnia” kérdéseit vagy megfigyeléseit. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach jellemzően direkt, de időnként szükségét érzi, hogy „becsomagolja” a kérdését vagy az észrevételét. A coach időnként tényként kezeli a megérzéseit. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach könnyedén és szabadon megosztja, ami benne zajlik, anélkül, hogy ez gondot okozna neki.

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
<ul style="list-style-type: none"> Világosan, érthetően és közvetlenül fogalmazza meg kérdéseit és ad visszajelzést. Észleli a nyelvhasználatot és annak hatását az ügyfélre. Az ügyfél számára megfelelő és tiszteletteljes nyelvezetet használ. A tanulást segítő metaforák/analógiák használatakor az ügyfél nyelvezetét/érdeklődését használja. 	<ul style="list-style-type: none"> A kérdések és a megfigyelések szóhasználata jellemzően a coach-képzés szóhasználatát tükrözi. A kommunikáció oroszlánrésze a coach számára nagyon biztonságos szinten történik. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach nem az ügyfél célját követi, megváltoztatja a beszélgetés célját anélkül, hogy ebbe az ügyfelet bevonná, és láthatólag egy bizonyos eredményre vagy megoldásra törekszik. A kommunikáció módja gyakran nyakatekert és körkörös. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach időnként nem mondja ki, ami felmerül benne, mert attól tart, hogy az ügyfél nem áll készen arra, hogy hallja. A coach időnként szükségét érzi, hogy puhítsa a kommunikációját, abbóli félelmében, hogy esetleg nincs igaza. A coach hajlamos az ügyfél nyelvezete helyett a sztenderd coaching nyelvezetet használni. Elégséges, de nem széles a coach nyelvi eszközeinek tárháza, amelyet az ügyféllel használ. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach többnyire a saját nyelvezetét, gondolkodási- és tanulási módját használja, ahelyett, hogy ezeken a területek az ügyfél eszköztárával dolgozna. A coach nem hívja meg az ügyfelet, hogy ossza meg vele ezeket a területeket, vagy az intúcióit. A coach ragaszkodik egy bizonyos irányhoz vagy kimenetelhez a coaching során. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach közvetlenül és egyszerűen kommunikál, gyakran az ügyfél nyelvezetét használva. A coach teljesen rábízva az ügyfélre, hogy megválassza a coach kommunikációjára adott reakcióit, legyen bármi is a leghasznosabb az ügyfél számára. A coach meghívja, tiszteletben tartja és üdvözli az ügyfél direkt kommunikációját. A coach legalább annyi vagy több teret/időt biztosít az ügyfél számára, hogy megnyilvánuljon, mint amennyivel maga élt. A coach széles nyelvi alapokkal rendelkezik, amit tud használni, és amivel tud kísérletezni, és az ügyfél nyelvezetét használva még tovább szélesíti ezt. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach nem teljeskörűen hívja meg az ügyfelet, hogy egyenlő arányban vegyen részt a coaching párbeszédben. A coach kommunikációjában érződik egyfajta térkép (agenda), és a coach bármilyen módon irányítja a témát. A kommunikációban nem tükröződik gyakran az ügyfél nyelvezete, tanulási-, gondolkodási- és alkotási módja. A kommunikáció gyakran nem hozza létre azt a teret, ahol az ügyfélnek lehetősége van mélyebbre menni, gondolkodni, tanulni és felfedezni.

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
			<ul style="list-style-type: none"> A coach kommunikációja korlátozza az ügyfél gondolkodási és tanulási irányait, anélkül, hogy az ügyféllel közösen ebben megállapodtak volna, vagy az ügyfél erre a korlátozásra engedélyt adott volna.
<p>8. Tudatosság létrehozása Képes a különféle forrásokból érkező információk integrálására, pontos értékelésére és értelmezésére, annak érdekében, hogy segítse az ügyfelet azok tudatosításában és ezáltal az előre elfogadott eredmények elérésében.</p> <ul style="list-style-type: none"> Tovább tekint annál, mint amit az ügyfél az őt foglalkoztató kérdésként megnevez. Az ügyfelet felfedezésre ösztönzi, keresik az új területeket, meglátásokat, tanulásokat, növekedési potenciálokat. Beazonosítja és elismeri az erősségeket. Észreveszi a kapcsolódásokat és összefüggéseket a között, amit az ügyfél mond és tesz. 	<ul style="list-style-type: none"> A tudatosságot olyan szinten hozza létre, ami segítheti a probléma megoldását vagy a cél elérését. Jellemzően új technikák tudatosítására korlátozódik, szemben az egyén önmagáról való tanulásával. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach nem az ügyfél célját követi, megváltoztatja a beszélgetés célját anélkül, hogy ebbe az ügyfelet bevonná, és láthatólag egy bizonyos eredményre vagy megoldásra törekszik. A coach leszűkíti a tudatosság felderítését egyetlen témára, anélkül, hogy ezt megbeszélné az ügyféllel és engedélyt kérne rá. A coach tesztek vagy klasszikus coaching eszközöket használ, ahelyett, hogy hatáson kérdéseket tenne fel vagy vizsgálódna. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach támogatja az ügyfelet a problémamegoldásban való részvétel kapcsán egy magasabb szintű tudatosság létrehozásában. A tudatosság oroszlánrésze egy új technikához kapcsolódik, az ügyfél saját magára vonatkozó magasabb szintű tudatossága korlátozott mértékű. Továbbá, a magasabb szintű tudatosság, mint eredmény, jellemzően adott területre korlátozódik. A coach általában támogatja az ügyfelet a magasabb szintű tudatosság beépítésében, amennyiben az a konkrét helyzethez kapcsolódik, de nem használja arra a tanulást, hogy szélesítse a magasabb szintű tudatosság által érintett területeket. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach nem az ügyfél témájához (agendájához) igazodik, megváltoztatja azt, anélkül, hogy az ügyféltől erre jelzés érkezne, vagy a coach ragaszkodik valamiféle kimenetelhez vagy megoldáshoz. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach előbb és erőteljesebben hívja meg felfedezésre az ügyfelet, mielőtt a megoldás megtalálására hívná meg. Maga a coach is legalább annyira felfedező, mint az ügyfél. A coach nem jut semmilyen következtetésre, hogy mire kellene a magasabb szintű tudatosságnak vonatkoznia (a coach kész a nem tudásra). Meghívja és üdvözlő az ügyfél nagyszerűségét. Nincs jele annak, hogy „meg kellene javítani” a helyzetet vagy az ügyfelet. .A coach engedi, hogy az ügyfél tudatosítson a coach számára, és hogy az ügyfél hangja dominánsabban jelenjen meg, mint a coaché. Csodálatos érzéssel kapcsolja össze megfigyeléseit az ügyfél teljességéről, arról, amit az ügyfél szeretne, megosztva mindezt az ügyféllel, és teret teremtve arra, hogy az ügyfél is megossza, ami benne van ennek kapcsán. A coach nem erőlteti a tudatosságot. <p>A jelentkező NEM felel meg e kompetencia esetében, ha:</p>

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
		<ul style="list-style-type: none"> • A coach nem használja a coaching ülés során eszközként az ügyfél gondolkodási- és tanulási eszközeit, vagy az ügyfél nyelvezetét. • A coach a tudatosság létrehozására teszketet vagy klasszikus coaching feladatokat használ, kizárva ezzel azokat az eszközöket, amelyekkel az ügyfél már egyébként is rendelkezik. • A coach megnevezi a tudatosítást, anélkül, hogy feltérképezné, hogy az adott témában mire terjed ki az ügyfél tudatossága, vagy validáltatná az ügyféllel, hogy a saját észrevételei megállják-e helyüket, ezzel megfosztva az ügyfelet attól a lehetőségtől, hogy kiegészítse mindezt a saját észrevételeivel. 	<ul style="list-style-type: none"> • A coach az ügyfelet a megoldás felé mozdítja, anélkül, hogy feltérképezné a problémákat annyira, amennyire szükséges lehet ahhoz, hogy az ügyfél számára teljes megoldás vagy sikerélmény jöhessen létre. • A coach nem aknázza ki, mint coaching eszközt, az ügyfél intuícióját, gondolkodási és tanulási módját, nem hívja meg és nem ad engedélyt az ügyfél számára ezek használatára. • A tudatosításra vonatkozó párbeszéd nem biztosít elég teret az ügyfél teljes bevonódására a tudatosság létrehozásában. • A coach kommunikációját áthatja egy cél vagy valamiféle irányítás a coach részéről. • A coach tudatosításra irányuló megnyilvánulásaiban alig jelenik meg az ügyfél nyelvezete, tanulási-, gondolkodási vagy alkotási módja. • A coach kevés olyan teret hoz létre, amelyben az ügyfél könnyen tud mélyre menni, tanulni és felfedezéseket tenni. • A coach kommunikációja korlátozza az ügyfél gondolkodási és tanulási irányait, anélkül, hogy az ügyféllel közösen ebben megállapodtak volna, vagy az ügyfél erre a korlátozásra engedélyt adott volna.
<p>9. Akcióterv készítése Képes az ügyféllel együtt létrehozni a folyamatos tanulás lehetőségeit a</p>	<ul style="list-style-type: none"> • A coach hajlamos házi feladatot és akciót javasolni, amelyről azt gondolja, hogy a legjobb megoldás 	<ul style="list-style-type: none"> • Az akciók tervezésében a coach valamely szintű, de nem teljes partneri kapcsolatot alakít ki az ügyféllel. 	<ul style="list-style-type: none"> • A coach teljes partnerségben dolgozza ki az ügyféllel az akciótervet vagy hagyja, hogy az ügyfél vezesse az akciótervezést.

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
<p>coaching során és munka/élethelyzetekben.</p> <ul style="list-style-type: none"> Az ügyféllel együtt dolgozzák ki a coaching ülésen kívül folytatódó akciók és tevékenységek megtervezését („terepmunka”), amely további explorációt, a tudatosság és tanulás növekedését és a kívánt cél felé haladást szolgálják. A coach eleinte hangsúlyos váltással jelölheti ki a terepmunkát a coach/ügyfél akciótervezésében, hogy támogassa az ügyfél céljait, tanulási stílusát és kívánt tempóját. 	<p>lehet a probléma kezelésében és a cél elérésében.</p> <ul style="list-style-type: none"> Az akciók jellemzően egydimenziós természetűek. A megegyezésen alapuló eredményekhez leghatékonyabban vezető új akciókat/lépéseket alkalmaz. <p>A jelentkező NEM FELEL MEG e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach ragaszkodik ahhoz, hogy az ügyfél az általa előírt házi feladatot végezze el. A javasolt házi feladatnak nincs világos kapcsolódása a kliens kijelölt témájához (agendájához). A házi feladatnak nincs világos célja és nem ad lehetőséget a kliensnek az előrehaladásban. A javasolt eszközök és struktúrák világosan nem kapcsolódnak az ügyfél igényeihez és agendájához. 	<ul style="list-style-type: none"> Újrafent, az akciók inkább arra irányulnak, hogy megoldják az ügyfél által felvetett problémát, minthogy a helyzet háttérében lévő dolgokra koncentrálna és ezáltal a benne rejlő tágabb tanulást tenné lehetővé. Végezetül, a PCC szintű coach hajlamos a továbblépést csupán fizikai szintű akciókban meghatározni. <p>A jelentkező NEM FELEL MEG e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> Csak kevés vagy egyáltalán nincs jelen az együttműködés az akciók tervezésében. Az akcióknak nincs világos kapcsolódása az ügyfél által kijelölt agendához, illetve az ügyfél tanulási- és alkotásmódjához. Az akcióknak nincsen tiszta céljuk és nincs potenciális lehetőség bennük az ügyfél előre mozdításában. A javasolt eszközök és struktúrák nincsenek kapcsolatban az ügyfél igényeivel vagy agendájával, vagy ezek az ügyféllel való megbeszélés nélkül lettek kialakítva. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach és az ügyfél úgy tervezik az akciókat, hogy az illeszkedik az ügyfél céljaihoz, tanulási stílusához valamint a vágyott és szükséges változás ritmusához. A coach megengedi, hogy az akció magában foglaljon gondolkodást, alkotást és cselekvést is. A coach bevonja az ügyfelet, hogy kapcsolja az akciók tervezését más - az ügyfél által - vágyott aspektusokhoz is, ezáltal szélesítve a tanulás és fejlődés körét. A coach bátorítja az informált kísérletezést, ezáltal segíti az ügyfelet az erőteljesebb, hatásosabb akciók kidolgozásában. <p>A jelentkező NEM FELEL MEG e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach nem vonja be teljesen az ügyfelet az akciók tervezésébe vagy bármilyen módon uralja az akciótervezés folyamatát. A tervezett akciók nem mutatnak világos, előrevivő lehetőséget az ügyfél további tanulására vagy változása szempontjából, összefüggésben agendájával, vágyott céljaival, vagy más tanulási lehetőségekkel, amelyeket szükségesnek tart saját fejlődéséhez. A megtervezett akciók és/vagy a tervezett akciókra vonatkozó megbeszélés kizárólag fizikai aktivitásra vonatkozik, a

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
			gondolkodás, tanulás, létezés, kreativitás fókusz nélkül.
<p>10. Tervezés és célkitűzés Képes az ügyféllel együtt fejleszteni és fenntartani egy hatékony coaching tervet.</p> <ul style="list-style-type: none"> Képes partnerségben az ügyféllel konkrét, mérhető, vonzó, reális, határidőhöz kötött (SMART) célokat kialakítani. Tudatos az ügyfél tervére, tanulási stílusára, ritmusára, cél iránti elkötelezettségére vonatkozóan. Az ügyfél számára fontos sikerek beazonosítja. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach az ügyfél által javasolt célokat a legnyilvánvalóbb módon hajlamos elfogadni. A tervezés és célkitűzés egydimenziós, ahol a coach időnként inkább saját szakértelmére épít és nem az ügyfélre. <p>A jelentkező NEM FELEL MEG e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach ragaszkodik hozzá, hogy az ügyfél egy általa előírt, számára ismerős tervet kövessen. A coach nem képes támogatni az ügyfelet a hatékony coaching terv kialakításában. A terv és a célok nem kötődnek világosan az ügyfél által kijelölt témához (agendához) és avágyott eredményekhez. A terv és a célok nem rendelkeznek azzal a tiszta szándékkal, hogy az ügyfelet előremozdítsák. A javasolt eszközök és struktúrák nyilvánvalóan nem kapcsolódnak az ügyfél igényeihez és agendájához. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach valamilyen szintű, de nem teljes partneri kapcsolatot alakít ki az ügyféllel a célok és a tervek kialakítása érdekében. Újrafont, az akciók inkább ahhoz igazodnak, hogy megoldják a jelen helyzetben az ügyfél által felvetett problémát, minthogy a szituáció háttérében rejlő dolgokra figyelne, szélesebb tanulást téve lehetővé. Végezetül, a PCC szintű coach hajlamos az ügyfél által prezentált tervek továbbfejlesztésére. <p>A jelentkező NEM FELEL MEG e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kevés vagy egyáltalán nincs partnerség vagy együttműködés a tervek és célok megalkotásában. A coach szava meghatározóbb a tervek és célok javaslatában. A coach nem képes támogatni az ügyfelet egy hatékony coaching terv fejlesztésében. A terveknek és a céloknak nincs tisztán kapcsolatuk az ügyfél által kijelölt agendával és a vágyott eredménnyel, vagy az ügyfél tanulási és alkotási folyamataival. A terveknek és céloknak nincs világos irányuk és nincs bennük potenciál, hogy az ügyfelet előre mozdítsák. A javasolt eszközök és struktúrák nincsenek kapcsolatban az ügyfél igényeivel vagy agendájával. A coach anélkül javasol eszközöket és feladatokat, hogy 	<ul style="list-style-type: none"> A coach az ügyféllel közösen tisztázza és fejleszti a célokat, melyek többet érnek el, mint csak az ügyfelet foglalkoztató aggodalmak bemutatása. A coach engedi, hogy az ügyfél vezesse a tervezést és célkitűzést vagy teljes mértékű partnerségben dolgozik vele együtt ezek kidolgozásában. A coach és az ügyfél olyan célokat és terveket határoznak meg, melyek illeszkednek az ügyfél céljaihoz, tanulási stílusához és a vágyott vagy szükséges változashoz. A coach hagyja, hogy a tervek gondolkodást, alkotást és cselekvést is tartalmazzanak. A coach bevonja az ügyfelet, hogy összekapcsolja a célokat és terveket más - az ügyfél által - vágyott aspektusokkal is, ezáltal szélesítve a tanulás és fejlődés körét. <p>A jelentkező NEM FELEL MEG e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach nem hívja meg teljes mértékben az ügyfelet a stratégiák tervezésébe vagy a célok meghatározásába, vagy a coach valamilyen módon uralja a tervek és célok megalkotásának folyamatát. A tervek és célok nem tükrözik világos előremozdító potenciált az ügyfél tanulás vagy működése

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
		<p>megbeszélte volna az ügyféllel, hogy azok milyen mértékben volnának számára hasznosak.</p>	<p>szempontjából, kapcsolódva az ügyfél agendájához, vágyott eredményeihez vagy egyéb tanulásához, melyet az ügyfél szükségszerűként határozott meg saját növekedése szempontjából.</p> <ul style="list-style-type: none"> A tervezett célok és/vagy akciótervek megbeszélése csupán fizikai aktivitást foglalnak magukban, nincs fókuszban a gondolkodás, létezés, tanulás, kreativitás.
<p>11. A haladás mérése és a felelősség kérdése Képes arra figyelni, ami az ügyfél számára fontos, és a cselekvés felelősségét az ügyfélnél hagyja.</p> <ul style="list-style-type: none"> Arra összpontosít, ami az ügyfél számára fontos és felelősségben tartja őt. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach hajlamos kissé paternalista elszámoltathatósági formákat javasolni. Az elszámoltathatóság egyirányú. <p>A jelentkező NEM FELEL MEG e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach ragaszkodik hozzá, hogy az ügyfél olyan előre meghatározott méréseket és struktúrákat alkalmazzon, amelyek az ő számára ismerősek. A coach nem képes az ügyfelet támogatni, hogy kifejlesszen egy, a folyamat előrehaladását mérő hatékony módszert. Az felelősség mérése és módszerei nem kapcsolódnak az ügyfél kijelölt agendájához és vágyott eredményeihez. A felelősség mérésének és módszereinek nincs világos célja és nincs bennük potenciál arra, hogy előremozdítsák az ügyfelet. A javasolt eszközök és struktúrák nyilvánvalóan nem kapcsolódnak az ügyfél igényeihez vagy agendájához. 	<ul style="list-style-type: none"> A coach valamely partneri viszony keretében az ügyféllel fejleszti az felelősség módszereit. Ezek a módszerek gyakran reflektívek vagy coaching eszközöket használnak. <p>A jelentkező NEM FELEL MEG e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kevés vagy nincs partneri együttműködés a siker és az elszámoltathatósági struktúrák mérésének megalkotásában. A coach szava meghatározóbb az elszámoltathatósági struktúrák meghatározásában. A coach nem képes támogatni az ügyfelet egy hatékony mérési és elszámoltathatósági struktúra kialakításában. A mérőeszközöknek és struktúráknak nincs világos kapcsolatuk az ügyfél által meghatározott agendával, vágyott eredményeivel, vagy az ügyfél tanulási, alkotási folyamataival. A mérőeszközöknek és struktúráknak nincs világos 	<ul style="list-style-type: none"> A coach az ügyféllel határoztatja meg saját elszámoltathatósági módszereit és felajánlja támogatását ezekhez a módszerekhez. Az ügyfél segít eldönteni vagy teljesen ő dönti el, hogy kiből álljon az elszámoltatási csapata és kinek milyen funkciója legyen, beleértve a coachot is. A coach bízik az ügyfélben, hogy felelősséget vállal saját maga iránt és szeretettel meghívja az ügyfelet, hogy beszámoljon arról, ha a tervezett haladás nem működik. <p>A jelentkező NEM FELEL MEG e kompetencia esetében, ha:</p> <ul style="list-style-type: none"> A coach nem hívja meg teljes mértékben az ügyfelet, vagy nem bátorítja őt, hogy vegye át a vezető szerepet a stratégiák és elszámoltathatósági módszerek megtervezésében, vagy ő maga uralja valamilyen módon a létrehozott elszámoltathatósági mechanizmusokat.

KOMPETENCIA	ACC szint	PCC szint	MCC szint
		<p>irányuk és nincs bennük potenciál arra, az ügyfelet előre mozdítsák.</p> <ul style="list-style-type: none"> • A javasolt eszközök és struktúrák nincsenek kapcsolatban az ügyfél igényeivel vagy agendájával. • A coach anélkül javasol sztenderd coaching eszközöket vagy feladatokat, hogy megbeszélte volna az ügyféllel, hogy azok milyen mértékben volnának számára hasznosak. 	<ul style="list-style-type: none"> • A coach szava meghatározóbb az elszámoltathatósági struktúrák kialakításában. • A coach nem képes támogatni az ügyfelet egy hatékony mérési és elszámoltathatósági struktúra előhívásában. • A mérőeszközöknek és struktúráknak nincs világos kapcsolatuk az ügyfél által meghatározott agendával, vágyott eredményeivel, vagy az ügyfél tanulási, alkotási folyamataival. • A mérőeszközöknek és struktúráknak nincs világos irányuk és nincs bennük potenciál, hogy az ügyfelet előre mozdítsák. • A javasolt eszközök és struktúrák nincsenek kapcsolatban az ügyfél igényeivel vagy agendájával, vagy az ügyfél által kijelölt mélyebb tanulással. • A coach anélkül javasol sztenderd coaching eszközöket vagy feladatokat, hogy megbeszélte volna az ügyféllel, hogy azok milyen mértékben volnának számára hasznosak, vagy nem bátorítja az ügyfelet, hogy ő maga fedezzen fel struktúrákat, amelyeket saját gondolkodására, tanulására, létezési- és alkotási stílusára alapoz.