
Spis treści

O autorach.....	11
Podziękowania	15
Przedmowa	17
Wprowadzenie	21
Dla kogo jest ta książka?	22
Jaki cel przyświecał jej napisaniu?	22
Czemu służy coaching?	23
 Część I. Grunt	25
Rozdział 1. Poglądowe wprowadzenie	27
Współczesny świat i menedżer.....	27
Definicje, istota, cele coachingu	29
Po co coaching?	34
Dane o coachingu	36
Menedżer jako coach	39
Specyfika coachingu menedżerskiego	46
Rozdział 2. Miejsce coachingu we współczesnym świecie biznesu	49
Kierunki zmian w świecie biznesu – wyzwania dla organizacji	49
Rola menedżerów	51
 Część II. Fundamenty.....	57
Rozdział 3. Menedżer i coach.....	59
Rola coacha	59
Atrybuty dobrego menedżera-coacha.....	64
10 przykazań menedżera-coacha	72
10 zasad menedżera-coacha	73
Wpływ wartości wyznawanych przez menedżera-coacha na jego zespół	74



Rozdział 4. Człowiek.....	77
Kim jest człowiek?	77
Rozumienie osoby	78
Wskaźniki, które sygnalizują problemy psychologiczne coachowanego	86
Rozdział 5. Zmiana	88
Kilka słów o zmianie	88
Zmiana osobista.....	89
Opór	99
Rozdział 6. SFA – koncentracja na rozwiązaniach	103
Solution Focused Approach – podejście skupione na rozwiązaniu.....	103
Solution Focused Coaching – coaching skupiony na rozwiązaniu.....	107
Narzędzia umożliwiające kreowanie rozwiązań	108
Rozmowy oparte na SFC.....	109
Rozdział 7. Dialog.....	111
O pracy menedżera-coacha	111
Efektywna komunikacja	112
Co wpływa na komunikację?.....	113
Dialog coachingowy	116
Mówienie – pytanie	119
Rozmowy coachingowe.....	121
Rozmowy wspierające	124
Język	128
Opowiadanie historii.....	130
Styl coachingu.....	132
Część III. Filary.....	135
Rozdział 8. Relacja	137
Relacja coachingowa	137
Wskaźniki relacji	138
Budowanie relacji coachingowej.....	142
Zaangażowanie w relację coachingową.....	143
Rozdział 9. Zaufanie.....	146
Czym jest zaufanie	146
Korzenie naszej tendencji do ufania albo nieufania drugiej osobie	148
Zaufanie i przywództwo.....	150
Dlaczego zaufanie jest ważne?	151
Budowanie zaufania	153
Zaufanie do samego siebie	159
Okazywanie zaufania	159
Brak zaufania w organizacjach.....	160

Rozdział 10. Przekonania.....	161
Przekonania i cykl osiągania rezultatów	161
Praca z przekonaniami	163
Zniekształcenia myślenia.....	170
Rozdział 11. Emocje i motywacja.....	173
Emocje.....	173
Motywacja	174
Coaching i emocje.....	175
Rozdział 12. Narzędzia	180
Narzędzia i techniki w coachingu	180
Ty jako narzędzie coachingu	182
Słuchanie	186
Zadawanie pytań.....	197
Przeformułowywanie (<i>reframing</i>).....	218
Obserwacja	220
Informacja zwrotna (<i>feedback</i>).....	222
Perspektywy	231
Skalowanie.....	234
Poszukiwanie wyjątków.....	235
Komplementowanie	236
Zasoby.....	236
Metafora.....	236
Działanie.....	238
Doradzanie klientom.....	240
Struktury prowadzenia rozmów	241
Część IV. Dach.....	255
Rozdział 13. Proces coachingu	257
Ogólna struktura procesu coachingu	257
Badanie potrzeb coachingowych.....	258
Określanie celów.....	263
Negocjowanie oczekiwań wobec coachingu i kontrakt coachingowy	264
Cykl coachingu	267
Z czego składa się sesja coachingowa?	269
Inicjowanie relacji coachingowej	269
Rozumienie sytuacji, w której dana osoba się znajduje	270
Zamykanie relacji coachingowej.....	273
Rozdział 14. Zagrożenia i wyzwania dla menedżerów stosujących coaching.....	275
Zagrożenia.....	275
Twoje ego	276
Jak nie zostać ratownikiem ani prześladowcą?.....	278

Siła nawyków.....	279
Oczekiwania zwierzchników	280
Jak ruszyć lokomotywę?.....	281
Rozdział 15. Rady praktyków	283
Jak się przygotowywać do sesji coachingowej?	283
Co robić, żeby coaching był bardziej efektywny?	287
Rady związane z prowadzeniem coachingu.....	287
Zasady i wskazówki dla wszystkich, którzy rozpoczynają coaching.....	288
Trzy reguły pomagania innym	294
Rozdział 16. Wskazówki na drogę.....	298
Doskonalenie się	298
Kiedy zacząć stosować coaching?	298
Ile jeszcze muszę się uczyć?	299
Gdzie szukać wsparcia?	300
Na zakończenie	303
Bibliografia (polecana literatura dodatkowa)	305
Indeks	309