
Spis treści

O autorze	9
Wprowadzenie	11
Czas na zmiany	12
Mistrzowski coaching to przyszłość coachingu	12
Obalanie mitów	13
Metoda mistrzowskiego coachingu™	16
Na zakończenie	19
Część I	
Transformacja osób	21
Rozdział 1. Droga, czyli czym jest mistrzowski coaching	23
Droga, a nie jej cel	23
Pięć punktów orientacyjnych coachingu	25
Rozdział 2. Jak zostać trenerem-mistrzem. Trener, czyli ktoś, kto ma osobowość	48
Ważna jest osobowość, nie tylko technika	48
Ważne jest rozróżnienie	53
Siedmiostopniowa metoda odkrywania w sobie trenera	62
Deklaracje dotyczące zostania trenerem	65
Rozdział 3. Coaching polega na rozmowach. Siła rozmowy	67
Specjalny rodzaj rozmów – rozmowy coachingowe	67
Siedem typów rozmów coachingowych	72
Przepis na skuteczne rozmowy	76
Jak pomóc w dokonywaniu zmian	82
Rozdział 4. Podstawą coachingu jest transformacja. Uczenie się metodą potrójnej pętli	84
Szkolenie transformacyjne – życie jako opowieść	85

Coaching liderów – metoda potrójnej pętli	87
Pojęcia związane z uczeniem się metodą potrójnej pętli	89
Rutynowa opowieść i opowieść rzeka	93
Mit o Ikarze	100
Kiedy stosować metodę potrójnej, podwójnej i pojedynczej pętli	101
Rozdział 5. Coaching kadry kierowniczej i liderów. Szczegółowy model	103
Po prostu ich zastrzelił	104
Metoda mistrzowskiego coachingu dla liderów TM	107
Krótkie podsumowanie	120
Część II	
Transformacja zespołu	121
Rozdział 6. Ponowne określenie organizacji. Stwórz nową przyszłość	123
Rady dotyczące ponownego określenia organizacji	124
Określenie na nowo organizacji za pomocą metody mistrzowskiego coachingu TM	126
Rozdział 7. Budowanie wzajemnego zrozumienia. Sztuka twórczej współpracy	144
Coaching grup ukierunkowany na transformację sposobu współpracy ...	145
CollabLab TM – trzystopniowy model, który zawsze się sprawdza	150
Coaching metodą CollabLab	155
Jak pomagać w codziennych rozmowach	156
Trener jest przede wszystkim nauczycielem	162
Rozdział 8. Rozpoznawanie i eliminowanie zachowań defensywnych.	
Narzędzia	164
Zachowania defensywne	165
Rozmowy o sprawach „niepodlegających dyskusji”	166
Przyczyny zachowań defensywnych	167
Euro Bank – scenariusz zachowań defensywnych	169
Metody eliminowania zachowań defensywnych	171
Jak Bob Putnam radzi sobie z zachowaniami defensywnymi	174
Jak Roger Schwarz eliminuje zachowania defensywne	179
Nowe możliwości	183
Rozdział 9. Natychmiastowe rezultaty. Przełomowe cele i techniki	185
Ambitne cele i uczenie się	185
Jak doprowadzić do przełomu	187
Zainicjowanie przełomu w Engelhard Corporation	189
Dążąc do przełomu	192

Technika przelomu	194
Wprowadzenie techniki przelomu	197
Uczenie się przez działanie	201
Technika przelomu w firmie Dun & Bradstreet	202
Część III	
Sekrety mistrzowskiego coachingu	207
Rozdział 10. Jak pomóc w odniesieniu sukcesu. Zrozumienie niepisanych reguł gry	209
Reguły w naszym życiu	209
Odkrywanie i modyfikowanie niepisanych reguł	214
Krótkie podsumowanie	218
Rozdział 11. Jak skutecznie przekazywać informacje zwrotne. Zrywamy kłapki z oczu	220
Transformacja osobista i organizacyjna	220
Transformacja stylu przywództwa menedżerów	221
Wskazówki dotyczące przekazywania informacji zwrotnych	224
Przekazywanie informacji zwrotnych grupie	228
Krótkie podsumowanie	233
Rozdział 12. Uczenie nowych umiejętności. Coaching polega na nauce i praktyce	234
Pięć najczęściej brakujących umiejętności	235
Metoda uczenia nowych umiejętności	239
Poruszanie się między polem rzeczywistego działania a polem treningowym	245
Ćwiczenia w ramach pola treningowego	248
Rozdział 13. Jak sprawić, by ludzie bez reszty zaangażowali się w pracę. Daj im możliwość dokonania czegoś ważnego	254
Nowatorska perspektywa	255
Podsumowanie	261
Indeks	263