

SPIS TREŚCI

Podziękowania	8
Przedmowa	9
Wstęp	13
Rozdział 1. Coaching on the job jest prosty!	
Jak możesz rozwijać swoich podopiecznych w pracy?	17
Coaching i pojęcia pokrewne	20
Podsumowanie	46
Rozdział 2. Zyski i straty z prowadzenia coachingu	
Dlaczego warto stosować coaching on the job?	47
Coaching nie jest złotym środkiem na wszystko	48
Skutki zaniechania stosowania coachingu w pracy z podwładnymi	50
Coaching dla nowo zatrudnionych	53
Ślepe trzymanie się standardów może być zgubne dla firmy	55
Coaching buduje w pracownikach	
poczucie odpowiedzialności i samodzielności	60
Skutki braku informacji zwrotnych	61
Coaching w sprzedaży doradczej	63
Negatywne konsekwencje krytycznych i bolesnych ocen	
w relacji szef – pracownik	65
Przygotowanie zespołu do zmian na podstawie coachingu on the job	66
Podsumowanie	69
Rozdział 3. Przygotowanie do rozpoczęcia sesji coachingowych	
Jak zwiększyć szanse na skuteczne poprowadzenie	
coachingu narzędziowego?	71
Przygotowanie coacha	72
Pomiar efektywności procesu coachingowego	74
Szef coach uzupełnia swoją wiedzę i umiejętności	75

Szef coach przygotowuje się do pierwszych rozmów coachingowych	77
Szef coach przekazuje zespołowi i poszczególnym podwładnym decyzję o wspólnej pracy metodą coachingową	79
Zapowiedź coachingu	80
Szef coach a szef egzekutor	84
Indywidualny kontrakt z pracownikiem przed rozpoczęciem procesu coachingu narzędziowego	87
Specyficzne ustalenia przed konkretną sesją coachingową (kryteria SMART)	90
Spotkanie coacha i podopiecznego bezpośrednio przed pierwszą wspólną pracą	98
Podsumowanie	100
Rozdział 4. Coach w trakcie prowadzenia obserwacji	
Jak umiejętnie towarzyszyć podopiecznemu w coachingu on the job?	103
Pułapki czyhające na coacha w trakcie obserwowania pracy podopiecznego	103
Nasze rekomendacje i narzędzia do prowadzenia obserwacji w trakcie sesji coachingowej	117
Lista przykładowych kategorii coachingowych (dotyczących umiejętności sprzedażowych)	128
Podsumowanie	130
Rozdział 5. Coach mówi podczas sesji	
Jak prowokować podopiecznego do przemyśleń?	131
Typowe obawy szefów zaczynających pracę w roli coacha	132
Kiedy coaching odgrywa swoją rolę?	149
Coach skłania podopiecznego do refleksji i zadaje tzw. pierwsze pytanie	153
Szef coach w pułapce swoich przekonań	155
Analiza punktu widzenia podopiecznego	158
Jakie własne umiejętności coach powinien rozwijać na tym etapie coachingu narzędziowego?	159
Diagnoza odpowiedzialności podopiecznego	161
Coach korzysta z informacji zwrotnej jako inspiracji do rozwoju podopiecznego	163
Coach kończy rozmowę i przechodzi do działania	166
Podsumowanie	167

Rozdział 6. Coach działa

Jak wybrać obszar do rozwoju i przygotować pomysły do treningu z podopiecznym?	169
Niedosyt odczuwany przez podopiecznego	169
Zagrożenia podczas wyboru obszaru do rozwoju oraz przygotowywania listy nowych pomysłów/rozwiązań	170
Nasze rekomendacje odnośnie do wspólnego wybierania obszaru do rozwoju	182
Generowanie nowych pomysłów	187
Zadowolony podopieczny to sukces coacha	188
Podsumowanie	189

Rozdział 7. Coach rozwija umiejętności podopiecznego poprzez trening

Jak uczyć podopiecznego nowych umiejętności w pracy?	191
Pułapki w budowaniu sytuacji treningowej	192
Podsumowanie	205

Rozdział 8. Szef w roli coacha („ściąga”)

Jak rozwijać swoich podopiecznych metodą coachingu narzędziowego?	207
Przygotowanie szefa do wprowadzenia coachingu narzędziowego w zespole	207
Wystąpienie przed zespołem	208
Struktura coachingu narzędziowego — podsumowanie	210
Trudne sytuacje w pracy szefa coacha — najlepsze praktyki polskich szefów	216

Zakończenie	221
--------------------------	------------

Słowniczek terminów stosowanych w coachingu on the job	225
---	------------

Bibliografia	231
---------------------------	------------