
Spis treści

Wstęp do wydania polskiego.....	11
Wstęp do drugiego wydania.....	15
Podziękowania	19
Wprowadzenie	21
Część 1	
Podstawy coachingu koaktywnego	25
Rozdział 1. Model coachingu koaktywnego.....	27
Cztery filary	27
Agenda klienta jako rdzeń modelu.....	30
Zawieranie sojuszu wzmacniającego coaching	33
Pięć kontekstów	33
Rola coacha w coachingu koaktywnym	36
Rozdział 2. Relacja w coachingu koaktywnym	37
Środowisko coachingu.....	38
Zawieranie sojuszu.....	42
Zakres i formy coachingu.....	43
Rozpoczynanie	44
Homeostaza	48
To, co najistotniejsze	49
Część II	
Konteksty coachingu koaktywnego	51
Rozdział 3. Słuchanie.....	53
Świadomość słuchania i wywierania wpływu	54
Umiejętności coachingowe	61
Ćwiczenia	67

Rozdział 4.	Intuicja.....	70
	Wszechświat znany a wszechświat nieznan.....	71
	Czy to jest słuszne?.....	72
	Inteligencja intuicyjna.....	74
	Obserwacja i interpretacja	74
	Odnajdywanie własnego miejsca dostępu do intuicji.....	75
	Umiejętności coachingowe	78
	Klienci i ich intuicja.....	81
	Ćwiczenia	82
Rozdział 5.	Ciekawość.....	84
	Szczególny sposób zadawania pytań	84
	Wartość ciekawości	85
	Umiejętności coachingowe	90
	Siła pozostawania w stanie ciekawości.....	96
	Ćwiczenia	96
Rozdział 6.	Pobudzanie i pogłębianie.....	98
	Autentyczność	99
	Tworzenie więzi.....	100
	Żywość	100
	Odwaga	101
	Przejmowanie prowadzenia	101
	Odpowiedzialność.....	102
	Świętowanie porażek.....	103
	Odwolywanie się do wewnętrznej siły	104
	Umiejętności coachingowe	105
	Stosowanie struktur.....	111
	Ćwiczenia	113
Rozdział 7.	Zarządzanie sobą.....	115
	Wytrącony z kursu	116
	Zakazane terytoria	118
	Osądzanie siebie a dobre oszacowanie	119
	Użyteczne praktyki.....	120
	Opinie i rady.....	121
	Umiejętności coachingowe	122
	Podsumowywanie.....	124
	Kibicowanie	125
	Ćwiczenia	131

Część III

Zasady coachingu koaktywnego i użyteczne praktyki.....	133
--	-----

Rozdział 8.	Spełnienie klienta.....	135
	Głód spełnienia	136
	Spełnienie a wartości.....	138

Coaching spełnienia	141
Spełnienie a rola coacha	146
Rozdział 9. Balans klienta	148
Z dnia na dzień	149
Okoliczności a możliwości	149
Formuła coachingu balansu	150
Znajdowanie równowagi	158
Rozdział 10. Proces klienta	160
Jak wygląda proces	161
Coach i proces	161
Coaching procesu	162
Wspinanie się	165
Uczucia jako informacje, a nie symptomy	165
Proces i odpowiedzialność	169
Być z klientem	169
Nie mogę tam pójść	170
Kiedy się zatrzymujesz?	171
Rozdział 11. Integracja, zastosowanie, wizja	172
Integrowanie zasad	172
Zaangażowanie coacha	175
Coach w wielu rolach	177
Poszerzanie się świata coachingu	179
Sugestie dla profesjonalnego coacha	180
Umiejętności coachingowe dla osób spoza profesji	184
Wyobraź sobie świat... ..	184
Zestaw narzędzi coacha	187
Formularze i listy kontrolne sesji wstępnej	189
Narzędzia oceny	207
Dodatkowe formularze coachingowe	209
Ćwiczenia coachingowe	218
Zasoby coachingowe	235
Dodatek A. Wpływ coachingu koaktywnego na organizacje	249
Przywódca w organizacji jako coach koaktywny	249
Filary coachingu koaktywnego	249
Relacja: zawieranie sojuszu	251
Coaching koaktywny a inteligencja emocjonalna	252
Podsumowanie	252
Bibliografia	253
Dodatek B. Coaching zespołu, organizacji albo relacji	255
Model	256
Podstawowe umiejętności w coachingu systemów	258

Dodatek C. Zasady etyczne profesjonalnego coacha.....	263
Kodeksy etyczny ICF.....	263
Glosariusz	269
O autorach	277
Indeks	279