
Spis treści

O autorach.....	11
Podziękowania	14
Przedmowa	16
Przedmowa do wydania drugiego	20
Przedmowa do wydania trzeciego	22
Wprowadzenie	23
Dla kogo jest ta książka?	24
Jaki cel przyświecał jej napisaniu?	24
Czemu służy coaching?	25
CZĘŚĆ I. GRUNT	27
Rozdział 1. Poglądowe wprowadzenie	29
Współczesny świat i menedżer.....	29
Definicje, istota, cele coachingu	31
Po co coaching?	36
Dane o coachingu	38
Menedżer jako coach	41
Specyfika coachingu menedżerskiego	48
Rozdział 2. Miejsce coachingu we współczesnym świecie biznesu	51
Kierunki zmian w świecie biznesu – wyzwania dla organizacji	51
Rola menedżerów	53
CZĘŚĆ II. FUNDAMENTY	59
Rozdział 3. Menedżer i coach	61
Rola coacha	61
Atrybuty dobrego menedżera-coacha.....	66

10 przykazań menedżera-coacha	74
10 zasad menedżera-coacha	75
Wpływ wartości wyznawanych przez menedżera-coacha na jego zespół	76
Rozdział 4. Człowiek	79
Kim jest człowiek?	79
Rozumienie osoby	80
Wskaźniki, które sygnalizują problemy psychologiczne coachowanego	88
Rozdział 5. Zmiana	90
Kilka słów o zmianie	90
Zmiana osobista	91
Opór	101
Rozdział 6. SFA – koncentracja na rozwiązaniach	105
Solution Focused Approach – podejście skupione na rozwiązaniu	105
Solution Focused Coaching – coaching skupiony na rozwiązaniu	109
Narzędzia umożliwiające kreowanie rozwiązań	110
Rozmowy oparte na SFC	111
Rozdział 7. Dialog	113
O pracy menedżera-coacha	113
Efektywna komunikacja	114
Co wpływa na komunikację?	115
Dialog coachingowy	118
Mówienie – pytanie	121
Rozmowy coachingowe	123
Rozmowy wspierające	126
Język	130
Opowiadanie historii	132
Styl coachingu	134
CZĘŚĆ III. FILARY	137
Rozdział 8. Relacja	139
Relacja coachingowa	139
Wskaźniki relacji	140
Budowanie relacji coachingowej	144
Zaangażowanie w relację coachingową	145
Rozdział 9. Zaufanie	148
Czym jest zaufanie	148
Korzenie naszej tendencji do ufania albo nieufania drugiej osobie	150
Zaufanie i przywództwo	152
Dlaczego zaufanie jest ważne?	153

Budowanie zaufania	155
Zaufanie do samego siebie	161
Okazywanie zaufania	161
Brak zaufania w organizacjach.....	162
Rozdział 10. Przekonania	163
Przekonania i cykl osiągania rezultatów	163
Praca z przekonaniami	165
Zniekształcenia myślenia.....	172
Rozdział 11. Emocje i motywacja	175
Emocje.....	175
Motywacja	176
Coaching i emocje.....	177
Rozdział 12. Narzędzia	182
Narzędzia i techniki w coachingu	182
Ty jako narzędzie coachingu	184
Słuchanie	188
Zadawanie pytań.....	199
Przeformułowywanie (<i>reframing</i>).....	220
Obserwacja	222
Informacja zwrotna (<i>feedback</i>).....	224
Perspektywy.....	235
Skalowanie.....	236
Poszukiwanie wyjątków.....	237
Komplementowanie	238
Zasoby	238
Metafory.....	238
Działanie.....	240
Doradzanie klientom.....	242
Struktury prowadzenia rozmów	243
CZĘŚĆ IV. DACH.....	257
Rozdział 13. Proces coachingu	259
Ogólna struktura procesu coachingu	259
Badanie potrzeb coachingowych.....	260
Określanie celów.....	265
Negocjowanie oczekiwań wobec coachingu i kontrakt coachingowy	266
Cykl coachingu	269
Z czego składa się sesja coachingowa?	271
Inicjowanie relacji coachingowej	271
Rozumienie sytuacji, w której dana osoba się znajduje.....	272
Zamykanie relacji coachingowej.....	275

Rozdział 14. Zagrożenia i wyzwania dla menedżerów stosujących coaching	277
Zagrożenia.....	277
Twoje ego	278
Jak nie zostać ratownikiem ani prześladowcą?.....	280
Siła nawyków.....	281
Oczekiwania zwierzchników	282
Jak ruszyć lokomotywę?.....	283
Rozdział 15. Rady praktyków	285
Jak się przygotowywać do sesji coachingowej?	285
Co robić, żeby coaching był bardziej efektywny?	289
Rady związane z prowadzeniem coachingu.....	289
Zasady i wskazówki dla wszystkich, którzy rozpoczynają coaching.....	290
Trzy reguły pomagania innym	296
Rozdział 16. Wskazówki na drogę	300
Doskonalenie się	300
Kiedy zacząć stosować coaching?	300
Ile jeszcze muszę się uczyć?	301
Gdzie szukać wsparcia?	302
Na zakończenie	305
Bibliografia (polecana literatura dodatkowa)	307
Indeks	311