

Spis treści

Wstęp	O potrzebie coachingu	7
	Dlaczego chcemy pokazać, że prowadzenie coachingu może być proste i łatwe?	9
	Dla kogo napisaliśmy tę książkę?	13
	Czym jest praktyczny coaching narzędziowy?	15
Rozdział 1. Filozofia i mechanizmy coachingu	narzędziowego	17
	Jak radzić sobie z nerwicą, stosując coaching narzędziowy?	19
	Czym jest nerwica, której wszyscy podlegamy?	25
	Coaching jako forma pomocy. Jak pomagać naturalnie i po ludzku?	33
	Coaching wdrażany z inicjatywy szefa, czyli pańskie oko konia tuczy	39
	Czym jest standard handlowy lub szefowski? Kiedy warto dać podwładnym „kamizelkę ratunkową”?	43
	Coaching narzędziowy — mity i szanse	47
	Dylematy szefa w roli coacha	51
Rozdział 2. Procedura coachingu narzędziowego		55
	Etapy coachingu narzędziowego. Orientacyjna mapa działania, aby było łatwiej	57
	Krok pierwszy Przekazanie zespołowi decyzji o wdrożeniu coachingu	59

SPIS TREŚCI

Krok drugi	
Umowa z podwładnym.	
Rola coacha i ustalenie celów	63
Krok trzeci	
Obserwacja pracy podwładnego	69
Krok czwarty	
Informacje zwrotne o atutach i rezerwach	75
Krok piąty	
Wybór obszaru do rozwoju	
i pomysły nowych zachowań	93
Krok szósty	
Trening nowych tekstów i zachowań.	
Pracujesz na sukces swojego podopiecznego	113
Krok siódmy	
Zakończenie coachingu	
— czyli ważne pytania i umowa	119
Podsumowanie	
Wszyscy jesteśmy coachami	121
Rozdział 3. Kilka zapisów sesji coachingowych	125
Sesja 1	
Coaching rodzicielski	127
Sesja 2	
Koleżeński coaching zawodowy	
dotyczący współpracy wewnątrz firmy	135
Sesja 3	
Coaching handlowy w relacji szef – podwładny	145
Sesja 4	
Coaching szefowski. Jak doglądać i doskonalić	
standardy pracy podległej kadry kierowniczej	
w relacji z podwładnymi?	155
Zakończenie	163