
Spis treści

Podziękowania	9
Wprowadzenie	11
CZĘŚĆ 1. Proces coachingu	15
1. Co to jest coaching?	17
Potrzeby rozwojowe; Rozwój – podstawowe wartości i przekonania; Trening; Mentoring; Doradztwo; Zarządzanie bezpośrednie (liniowe); Korzyści płynące z coachingu; Podsumowanie	
2. Teorie uczenia się	27
Teoria kompetencji; Cykl uczenia się Kolba; Przeszkody w uczeniu się; Indywidualne style pracy; Obszary i poziomy uczenia się (podział Blooma)	
3. Wprowadzenie do modelu coachingu	39
4. Opis pracy, umiejętności i cech coacha	43
5. Przygotowanie do prowadzenia coachingu	45
Przygotowanie siebie; Przygotowanie miejsca; Przygotowanie klienta	
6. Etap 1: Określanie potrzeb i celów coachingu	47
Twoje działania; Co może się nie udać; Wymagane umiejętności	
7. Etap 2: Uzgadnianie konkretnych potrzeb rozwojowych ..	55
Twoje działania; Co może się nie udać; Wymagane umiejętności	

8. Etap 3: Opracowywanie szczegółowego planu coachingu . . .	65
Twoje działania; Co może się nie udać; Wymagane umiejętności	
9. Etap 4: Wykonywanie zadania bądź czynności	69
Twoje działania; Co może się nie udać; Wymagane umiejętności	
10. Etap 5: Przegląd działania i planowanie lepszego funkcjonowania	81
Twoje działania; Co może się nie udać; Wymagane umiejętności	
11. Etap 6: Zakończenie coachingu	97
Twoje działania; Co może się nie udać; Wymagane umiejętności	
12. Coaching inicjowany przez osoby trzecie	99
Ustalanie kontraktu dotyczącego coachingu	
13. Umiejętności	103
Umiejętności analityczne; Asertywność; Radzenie sobie z konfliktami; Ułatwianie uczenia się i nabywania nowych umiejętności (facylitacja); Wywieranie wpływu; Słuchanie; Obserwacja; Planowanie i ustalanie priorytetów; Przedstawianie pomysłów i informacji; Zadawanie pytań; Budowanie kontaktu; Stosowanie i interpretowanie komunikacji niewerbalnej	
CZĘŚĆ 2. Studia przypadków	129
Coaching partnera w krajowej firmie prawniczej; Stowarzyszenie Skautów; Coaching kierowników sprzedaży i ich zespołów; Nowi pracownicy policji miejskiej; Coaching młodzieżowej drużyny piłkarskiej; Coaching dwóch głównych kierowników; Coaching z zakresu obsługi klienta/komunikacji bezpośredniej; Coaching różnych osób w rozmaitych dziedzinach; Coaching kierownika operacyjnego, który ma objąć stanowisko specjalisty do spraw personalnych; Coaching w celu udoskonalenia umiejętności doświadczonego trenera; Coaching dyrektora zwalnającego pracownika i początkującej załogi jachtu; Rozwijanie skutecznych umiejętności inter-	

personalnych podczas treningu; Jednodniowy przełomowy coaching; Klienci – zawodnicy drużyny piłkarskiej; Uczestnictwo w coachingu dotyczącym zarządzania projektem; Uczestnictwo w coachingu dotyczącym specyficznych przekonań/zachowań; Coaching w miejscu pracy; Coaching dotyczący sytuacji życiowych; Uczestnictwo w coachingu przygotowującym do objęcia stanowiska kierownika

CZĘŚĆ 3. Działania i ćwiczenia	199
Zrób mapę swojej podróży; Wzloty i upadki; Wykresy pająkowate; Analiza pola sił; Kierowane wyobrażenia; Nie dokończone zdania; Rozumienie mowy ciała; Przełóż zegarek; Oddaj to; Lista umiejętności; Analiza SWOT; Pytania „Co by było, gdyby...?”; Najlepszy na świecie; Koty i lodówki; Ocena postępów; Technika przeglądu; Dziennik moich frustracji; Afirmacje; Mocne strony osobowości; Sześć kapeluszy myślowych Edwarda de Bono; Przeramowanie; Badania; Pytania, pytania, pytania; Rozwiązywanie problemów; Kwestionariusze; Prezentacja; Odgrywanie ról; Studium przypadku; Segregacja dokumentów i korespondencji	
Źródła	253
Literatura zalecana	254
Indeks	259