

## Coaching.

Autorzy: [Amanda Vickers](#), [Steve Bavister](#)

### **Zarabianie przez rozmawianie. Nowa ścieżka kariery dla ludzi, którzy lubią ludzi**

- Corporate coaching. Jak zostać trenerem na usługach firm?
- Life coaching. Jak zostać doradcą osobistym?
- Psychotest. Sprawdź, jakie są Twoje zdolności w zakresie coachingu

#### *Czy lubisz pracować z ludźmi?*

Jeśli tak, mamy dla Ciebie intratną propozycję zawodową -- zostań coachem. Zarobki w tej doskonale rozwijającej się branży są wysokie, a popyt rośnie w oczach. Możesz wykonywać swój nowy zawód po godzinach albo ubiegać się o pracę na stanowisku coacha w dużej firmie. Jeśli ta propozycja Cię zainteresowała, prawdopodobnie masz do nas wiele pytań -- odpowiedź na nie znajdziesz w tej książce.

#### *Po pierwsze: dlaczego ludzie mieliby potrzebować Twoich usług?*

Rzecz w tym, że każdy z nas szuka pomocy, gdy zauważy rozbieżność pomiędzy swoimi oczekiwaniami i marzeniami a stanem faktycznym -- dzieje się to bardzo często. Taki stan rodzi stres, obawy i niepewność. Zadaniem coacha jest pomoc w likwidowaniu podobnych dylematów.

#### *Po drugie: od czego zacząć karierę?*

Coaching polega na rozmawianiu z ludźmi i przynoszeniu im ulgi. Tak naprawdę zajmujesz się tym od lat. Dlaczego więc nie miałbyś zacząć w ten sposób zarabiać? Spróbuj zorientować się, jak wpływasz na ludzi -- czy ich uspokajasz, dodajesz im otuchy, dajesz im odczuć, że mogą liczyć na Twoje trafne spostrzeżenia... a może wnosisz w ich życie więcej radości? A potem rozwiń w sobie zmysły coachingu, czyli:

- zdolność obserwowania ludzkich zachowań,
- cierpliwość i wyrozumiałość wobec innych,
- autentyczność w relacjach międzyludzkich,
- trzeźwość myślenia i trafność wyciąganych wniosków,
- umiejętność okazywania ciepła i współczucia,
- rzeczywisty szacunek i podziw dla innych,
- miłe usposobienie i umiejętność łagodzenia napięć.

### **01 Coaching - wprowadzenie (9)**

- Moda na coaching (10)
- Powody, dla których warto zostać coachem (11)
- Rzeczywistość zawodu coacha (13)
- Coaching w firmach (14)

### **02 Naturalny coaching (17)**

- Ludzie są coachami z urodzenia (18)

- Coaching to coś więcej niż rozmowa (20)
- Czy każdy może zostać coachem? (21)
- Cechy dobrego coacha (22)

### **03 Zrozumieć ideę coachingu (29)**

- Aby odnieść sukces, potrzebujesz coacha (30)
- Krótka historia coachingu (30)
- Coaching - różne podejścia (32)
- Co decyduje o wyjątkowości coachingu? (35)
- Typy coachingu (38)
- Czy coaching jest właściwym wyborem? (41)
- Mity o coachingu (41)

### **04 Rozpoczynamy karierę jako doradca rozwoju osobistego (45)**

- Life Coaching - może się nim zająć każdy (46)
- Jakie szkolenia będą Ci potrzebne? (46)
- Przyczyny, dla których ludzie decydują się na skorzystanie z pomocy coacha (47)
- Jak zacząć? (48)
- Ile można zarobić? (50)
- Znajdowanie niszy rynkowej (51)
- Gdzie znaleźć klientów? (52)
- Wyjaśnianie, czym jest coaching (53)

### **05 Jak zostać coachem menedżerskim? (55)**

- Coaching menedżerski (56)
- Jak rozpocząć karierę w coachingu menedżerskim? (56)
- Kompetencje (57)
- Oczekiwania firm (60)
- Finanse (60)
- Sponsorzy (61)
- Wspinaczka po drabinie hierarchii (63)
- Doświadczenia w prowadzeniu szkoleń i konsultingu (64)
- Coaching zespołów (64)
- Narzędzia (65)
- Na sam szczyt (65)
- Zamknięte koło (66)

### **06 Coaching w firmach (67)**

- Coaching wewnętrzny - stan obecny (68)
- Coaching jako styl zarządzania (68)
- Czy kierownicy mogą być coachami? (70)
- Zaczynamy (71)
- Analiza możliwości (75)
- Praca w kulturze coachingowej (76)
- Jeśli kultury coachingu nie ma (77)
- Rozwój umiejętności coachingu (78)

- Czas przeznaczony na coaching (79)
- Co, jeśli nie możesz zająć się coachingiem wszystkich podwładnych? (79)
- Kiedy poprosić o pomoc? (80)
- Programy mentorskie (81)
- Coaching dla szefa i kolegów (81)

## **07 Sprawy praktyczne (83)**

- Przygotowania do coachingu (84)
- Metody coachingu (84)
- Gdzie prowadzić coaching? (86)
- Liczba sesji (88)
- Częstotliwość i długość sesji (89)
- Przerwy między sesjami (90)
- Planowanie spotkań (91)

## **08 Początki (93)**

- Pierwsza sesja (94)
- Co się stanie podczas pierwszej sesji? (95)
- Doświadczenia i (lub) oczekiwania klienta dotyczące coachingu (95)
- Przedstawienie swoich kompetencji i wyjaśnienie podejścia do coachingu (96)
- Podpisanie umowy (96)
- Poufność i zaufanie (97)
- Określenie obowiązków obu stron (98)
- Kwestia odpowiedzialności (99)
- Przewidywanie problemów (99)
- Poznaj swojego klienta (100)
- Kwestionariusz wstępny (100)
- Narzędzia badania profilu osobowości (101)
- Określanie wartości (101)
- Koło życia (104)
- Koło pracy (108)
- Identyfikacja najważniejszych kwestii (109)
- Gdy klient korzystał już wcześniej z coachingu (110)
- Decyzja, czy do siebie pasujecie (111)

## **09 Budowanie więzi z klientem (113)**

- Sposoby nawiązywania więzi (114)
- Znaczenie dobrego kontaktu (114)
- Przyspieszamy proces "poznawania się" (115)
- Rozluźnianie więzi (125)
- Robienie notatek podczas sesji (126)
- Gdy brakuje więzi (127)
- Utrata więzi (127)

## **10 Struktura sesji i modele coachingu (129)**

- O potrzebie schematu (130)

- GROW (130)
- Model S.C.O.R.E. (140)
- Inner Game (gra wewnętrzna) (143)
- Skilled Helper (kompetentne pomaganie) (144)
- Model Co-Active Coaching (146)

## **11 Coaching - podstawowe zasady (149)**

- Druga sesja (150)
- Wyznaczanie celów (150)
- Na co chcesz przeznaczyć czas? (155)
- Proces coachingu (157)
- Nastawienie i zachowanie coacha (160)
- Zmiany układu między coachem a klientem (161)
- Zagadnienia logistyczne (162)

## **12 Jak pytać i słuchać? (165)**

- O znaczeniu słuchania (166)
- Pytania i odpowiedzi (166)
- Sztuka słuchania (177)

## **13 Narzędzia i techniki (183)**

- Zachęta do przeprowadzenia zmiany (184)
- Tolerowanie niedogodności (184)
- Tworzenie przyzwyczajeń (185)
- Kreatywna wizualizacja (187)
- Metafory (188)
- Zwiększanie możliwości (189)
- "Eksperymenty" i "niepowodzenia" (190)
- Spojrzenie z wielu perspektyw (192)
- Prostowanie błędnego myślenia (194)
- Lustrzane odbicie (198)

## **14 Typowe problemy i zagadnienia (201)**

- Powtarzające się problemy (202)
- Odkładanie wszystkiego na później (202)
- Stres (204)
- Pewność siebie i asertywność (205)
- Równowaga między pracą a życiem prywatnym (206)
- Zarządzanie czasem (207)
- Przywództwo (208)
- Delegowanie zadań (210)
- Szczęście (211)
- Związki międzyludzkie (212)
- Pieniądze i finanse (213)
- Kontrolowanie emocji (214)
- Sfera duchowa (215)

## **15 Wprowadzanie zmian i podnoszenie poprzeczki (217)**

- Coaching wiąże się ze zmianami (218)
- Wyznaczanie celów jako sposób wywoływania zmian (218)
- Odpowiedzialność (219)
- Trzy najważniejsze sposoby nakłaniania ludzi do działania (222)
- Śledzenie postępu (226)
- Podnoszenie poprzeczki (227)
- Znalezienie złotego środka (230)

## **16 Pułapki (231)**

- Razy coachingu (232)
- Gdy problemem jest coach (232)
- Gdy to klient jest problemem (237)
- Gdy problem leży w relacjach coach - klient (239)
- Gdy problem leży w firmie (241)

## **17 Zbliżamy się do końca (245)**

- Ostatnia sesja (246)
- Czy już naprawdę wszystko zostało zakończone? (246)
- Co zrobić, jeśli klient pragnie kontynuować spotkania w nieskończoność? (247)
- Ostatnia sesja (249)
- Zmiana i postęp (253)
- Kolejny krok (254)
- Rozmowa ze sponsorem ze strony firmy (256)
- Ostatnia sesja w przypadku kierownika, który równocześnie zajmuje się coachingiem swojego zespołu (257)

## **18 Rozwijanie własnych umiejętności coacha (259)**

- Doskonalenie umiejętności (260)
- Praktyka, praktyka i jeszcze raz praktyka (260)
- Ocenianie swoich umiejętności (261)
- Poprawa własnych umiejętności (265)
- Kontynuowanie rozwoju (269)

## **19 Aspekty biznesowe (273)**

- Zakładanie własnej firmy (274)
- Wybór nazwy dla firmy (275)
- Forma prawna działalności gospodarczej (275)
- Finanse (277)
- Profesjonalny wizerunek firmy (278)
- Kwestie osobiste (278)
- Zagadnienia marketingowe (279)
- Zdobywanie zamówień z firm (286)

## **20 Kursy i szkolenia (289)**

- Firmy szkoleniowe (290)

**Informacje dodatkowe (293)**

**Słowniczek terminów (305)**

**Dodatek (311)**

**Skorowidz (329)**