

Spis treści

»» DEFINICJE COACHINGU I SESJA KONTRAKTOWA

Szkolenia i coaching. Coaching jako metoda	23
Coaching jako narzędzie rozwoju osobistego i organizacyjnego. Szanse i zagrożenia	31
Trendy i kierunki rozwoju metody coachingowej w rodzimym biznesie	33
Trendy i kierunki rozwoju metody life coachingowej	35
Przed coachingiem. Kod etyki. Pierwsza sesja kontraktowa	37

»» CZĘŚĆ I. CELE I EFEKTY

Sesja pierwsza. Mapa to nie teren	51
Sesja druga. Cel i efekt	75
Sesja trzecia. Komunikacja zewnętrzna w coachingu	85
Sesja czwarta. Komunikacja wewnętrzna w coachingu	111

»» CZĘŚĆ II. OPROGRAMOWANIE KLIENTA

Sesja piąta. Metaprogramy, jako software naszej osobowości	137
Sesja szósta. Przekonania, czyli nieświadome programy operacyjne	155
Sesja siódma. Sprzężenie zwrotne i jego skutki dla naszych działań	199
Sesja ósma. Pułapki i korzyści w zastosowaniu lingwistyki	213

»» CZĘŚĆ III. PRACA Z RELACJAMI

Sesja dziewiąta. Udziałowcy projektu	243
Sesja dziesiąta. Buduj mosty zamiast negocjować konflikty	259
Sesja jedenasta. Integracja zasobów	277
Sesja dwunasta. Modelowanie	287
Sesja trzynasta. W drodze do szczęścia	313
Sesja czternasta. Plan akcji	337
Zakończenie	349
Aneks ćwiczeń	353
Bibliografia	377

