

Оглавление

Введение.....	7
РАЗДЕЛ 1. КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ К СЕССИИ, ЧТОБЫ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ УВЕРЕННО.....	17
Глава 1. Первый контакт с клиентом, схема разговора-знакомства	19
Глава 2. Как быстро «включить» коуч-позицию перед сессией	25
РАЗДЕЛ 2. УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ТЕХНИКИ КОУЧИНГА	29
Глава 1. Техника «Шкала» (экспресс вариант).....	31
Глава 2. Техника «Совет директоров»	35
Глава 3. Техника «Колесо» (НЕ «Колесо баланса»!)	46
Глава 4. Техника «Уточнение понятий клиента»	59
Глава 5. Рекомендации по комбинированию инструментов	63
РАЗДЕЛ 3. УНИВЕРСАЛЬНАЯ СТРУКТУРА КОУЧ-СЕССИИ	65
Глава 1. Начало сессии – формирование запроса на сессию	69
Глава 2. Основной блок сессии – решение запроса клиента.....	96
Глава 3. Завершение сессии.....	113
Глава 4. Общие рекомендации по этапу «Завершение сессии».....	127
Глава 5. Чек-лист для оценки сессии коучинга.....	133
РАЗДЕЛ 4. КАК СОХРАНИТЬ КОУЧ-ПОЗИЦИЮ ВО ВРЕМЯ СЕССИИ.....	137
Глава 1. Что делать, если у меня возникла идея, как клиент может решить свой вопрос?.....	139

Глава 2. Как сохранить коуч-позицию, если я увидел какое-то несоответствие в рассуждениях клиента?	142
Глава 3. Как поступить, если клиент напрямую запрашивает моего совета?	145
Глава 4. Если мне захотелось поддержать или приободрить клиента – это допустимо в коучинге?	150
Глава 5. Упражнения на закрепление компетенции сохранения коуч-позиции на сессии	153
РАЗДЕЛ 5. СОВЕТЫ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ РАЗВИТИЮ СЕБЯ КАК КОУЧА.	155