

TURINYS

Padėka /9

JŽANGA /11

Kas tai yra koučingas? /14

Kokybiško koučingo sąlygos /15

Kas tai yra koučingo technika? /17

TIKSLŲ FORMULAVIMO IR NUSTATYMO TECHNIKOS /24

Siekių vizualizacija /27

Siekių ratas /30

Tikslų nustatymo klausimai /34

Tikslų transformavimas /35

Pokyčių dėžutė /37

Padidinamasis stiklas /38

Problemos vizualizacija /40

Tikslų skaidymo technika /41

Įžvalgos apie tikslų formulavimą, nustatymą ir jų siekimą /42

SAVĖS PAŽINIMO SKATINIMO TECHNIKOS /52

Vertybių identifikavimas /54

Vartų sargas /58

Ko man reikia, kad keisčiausi? /60

Metaforos /62

Stipriųjų pusių identifikavimas /63

Veidrodis /65

Grindinio plytelės /67

Koks tavo indėlis į problemą? /69

Pažink save per kitus /71

Skirtingi „Aš“ /72

Skirtingos realybės /74

Penki kodėl /75

Įžvalgos apie savęs pažinimą /76

SPRENDIMŲ SKATINIMO TECHNIKOS / 80

- Pozityvių tikslų nustatymas / 82
- Ko nori vietoje problemos? / 83
- Problemos išimtis / 84
- Patį didžiausia problema / 85
- Kaip tau tai pavyko? / 86
- Kiti į sprendimus orientuojantys koučingo klausimai / 88
- Keturių galimybių modelis / 89
- Keturi požiūriai / 90
- Įžvalgos apie sprendimų skatinimą / 91

KŪRYBIŠKĄ MĄSTYMĄ SKATINANČIOS TECHNIKOS / 97

- Nuspėk ateitį / 100
- Sustabdyk mintis! / 101
- Sustabdyk laiką / 102
- Dūris pirštu / 103
- Kelionė laiku / 104
- Galvok anapus savęs / 105
- Jokių taisyklių, jokių pasekmių / 107
- Šešių mąstymo skrybėlių technika / 109
- Lotoso žiedlapiai / 112
- Įžvalgos apie kliento kūrybiško mąstymo skatinimą / 114

PAGALBA KEIČIANT RIBOJANČIAS NUOSTATAS IR ĮSITIKINIMUS / 118

- Penkios akys / 120
- ABCDE / 123
- Etiketės / 126
- Nuostatų ginčijimas / 127
- Visada/niekada / 128
- Imunitetas pokyčiams / 130
- Už ir prieš / 133
- Baimės mažinimas / 134
- Problema čia ir dabar / 135
- Įžvalgos apie pagalbą keičiant robojančias nuostatas / 137

ATSAKOMYBĖS VEIKTI SKATINIMO TECHNIKOS /142

- Veiksmų dėžutė /143
- Veiksmo struktūravimas /144
- Komforto zonų plėtimas /146
- Ekspertas /147
- Baimės veikti mažinimas /150
- Nesėkmės atvejais /151
- Kiek esi įsipareigojęs? /152
- Įžvalgos apie atsakomybės veikti skatinimą /153

KOUČINGO PROCESO VALDYMO TECHNIKOS /156

- Koučingo modeliai /157
- Kitos koučingo proceso valdymo technikos /160
- Įžvalgos apie koučingo procesą /166

SUDĖTINGŲ KOUČINGO SITUACIJŲ VALDYMO TECHNIKOS /169

- Stiprūs klausimai /170
- Klientas per daug kalba /174
- Klientas per mažai kalba /175
- Klientas nuvertina save ir (arba) problemą /176
- Klientas priešinasi /181
- Klientas neprisiima atsakomybės /182

KOUČINGO SPECIALISTO SAVIUGDOS TECHNIKOS /184

- Grįžtamasis ryšys ir klientų /184
- Refleksijas skatinančios technikos /188
- Koučingo sesijų žurnalas /193
- Koučingo filosofijos kūrimas /194
- Koučingo specialisto tobulėjimo keliai /197
- Įžvalgos apie koučingo specialistų tobulėjimą /200

Pabaigos žodis /205

Bibliografija /206