

Spis treści

Wstęp 5

O autorze 9

Ciekawi mnie, co dobrego u Ciebie? 11

Akt I. Fundament

1.1. Menedżer - czyli kto? 17

1.2. Triada biznesowej efektywności 21

1.3. Samoświadomość menedżerska 25

1.4. Inteligencja emocjonalna 44

1.5. Analiza transakcyjna 54

1.6. Proces grupowy 68

Akt II. Model

2.1. Dlaczego coaching (nie) działa? 79

2.2. 7 filarów coachingowego modelu zarządzania 84

2.2.1. Cel indywidualny 84

2.2.2. Koncentracja na zasobach 90

2.2.3. Wzmacniająca informacja zwrotna 93

2.2.4. Działanie w ramie rozwiązania 98

2.2.5. Pozytywna intencja 107

2.2.6. Autonomia 112

2.2.7. Wewnętrzna motywacja 118

Akt III. Implementacja

3.1. Menedżer w roli coacha, mentora i trenera 127

3.2. 10 kroków w rozmowie motywacyjno-korygującej 140

3.2.1. SMART+ 144

3.2.2. Metoda błyskawicznej motywacji 151

3.2.3. Przykładowa rozmowa motywacyjno-korygująca 162

Jaki będzie Twój pierwszy krok, jeżeli go w ogóle zrobisz? 175

Dodatek A. Słownik terminów merytorycznych 179

Dodatek B. Coachingowy model zarządzania - opis schematu 189

Rekomendowana literatura 193