

Obsah

Obsah	iii
Předmluva sir John Whitmore	xiii
Poděkování	xv
KAPITOLA PRVNÍ	
Úvod	5
Jak využít tuto knihu	7
Poznámka o rodech osobních zájmech	8
KAPITOLA DRUHÁ	
Co je to exekutivní koučink	11
Úvod	11
Co je exekutivní koučink?	11
Rozmach exekutivního koučinku	14
Rostoucí bohatství v zemích prvního světa	15
Změna v rodinné struktuře	15
Úpadek tradičních náboženství	15
Zvyšující se spletnost pracovního života	16
Globalizace kariéry	16

Úpadek „celoživotní“ kariéry	17
Potřeba řešení právě včas (JIT)	17
Rostoucí potřeba celoživotního vzdělávání	17
Úvod	20

KAPITOLA TŘETÍ

Utváření vztahů **23**

Úvod	23
Co je vztah?	24
Jak se vztah vytváří?	24
Fyzický zevnějšek	25
Řeč těla	25
Povaha hlasu	26
Jazyk/ slova	26
Jak dosáhnout silnějšího spojení	27
1. Počáteční stav	28
2. Základní sociální spojení	29
3. Spojení založené na procesech	29
4. Spojení na základě odborné znalosti	29
5. Nadosobní spojení	29

KAPITOLA ČTVRTÁ

Pozorné naslouchání **33**

Úvod	33
Proč je naslouchání důležité	33

Co je to naslouchání?	35
Jak rozvíjet poslechové dovednosti	37
Pokročilé využití naslouchání	39
KAPITOLA PÁTÁ	
Kreativní kladení otázek	45
Úvod	45
Techniky kladení otázek	46
Jak se dostat pod povrch?	48
KAPITOLA ŠESTÁ	
Poskytování efektivní zpětné vazby	53
Úvod	53
Co je efektivní zpětná vazba?	54
Jak poskytovat efektivní zpětnou vazbu	55
KAPITOLA SEDMÁ	
Jasně určení cíle	61
Co je jasné určení cíle?	61
Konkrétní	62
Měřitelné	63
Dosažitelný	63
Reálný	64
Časově ohraničený	64
Pozitivně určený	64

Srozumitelný	65
Významný	65
Etický	65
Podnětný	66
Zákonný	66
Ekologicky prospěšný (zapadne do klientova života)	66
Úměrný	66
Zaznamenanatelný	66
Šest výrazných rysů dobře sestaveného cíle	67
1. Cíl má pro manažera (klienta) opravdový význam	68
2. Cíl je vyživavý a je rozdělen na dosažitelné části	68
3. Cíl je reálný v prostředí klientova života	68
4. Cíl je určen pozitivním a aktivním stylem	68
5. Cíl je konkrétní, přesně stanovený a týkající se chování	68
6. Klient vnímá cíl tak, že vyžaduje jeho osobní zapojení	69

KAPITOLA OSMÁ

Intuice	73
Úvod	73
Co je intuice?	73
Jak vylepšit intuici?	76

KAPITOLA DEVÁTÁ

Osobní kouzlo	81
Úvod	81
Co je to osobní kouzlo?	81

Jak rozvíjet kouzlo osobnosti	82
Úvod	88
The Grow Model	89
The Achieve Coaching Model®	91
KAPITOLA DESÁTÁ	
Krok 1: Zhodnocení současné situace	95
Obecný popis	95
Cíle	98
Východiska pro exekutivní koučinkové zadání	98
Manažerský audit	99
360° feedback proces	99
Psychometrické instrumenty	99
Kladná kritika	100
Klíčové chování zkušených exekutivních koučů	101
Top tipy	101
Z pohledu klienta	102
KAPITOLA JEDENÁCTÁ	
Krok 2: Kreativní „bouře mozků“ při hledání alternativ	107
Obecný popis	107
Cíle	108
Klíčová chování zkušených výkonných koučů	109
Top tipy	109

KAPITOLA DVANÁCTÁ

Krok 3: Ujasnění cílů **115**

Obecný popis 115

Cíle 115

Klíčová chování zkušených exekutivních koučů 116

Top tipy: 116

Z pohledu klienta 117

KAPITOLA TŘINÁCTÁ

Krok 4: Iniciování možností **123**

Obecný popis 123

Cíle 124

Klíčová chování zkušených exekutivních koučů 126

Top tipy 126

Z pohledu klienta 126

KAPITOLA ČTRNÁCTÁ

Krok 5: Vyhodnocení možností **133**

Obecný popis 133

Cíle 133

Klíčová chování zkušených exekutivních koučů 135

Top tipy 135

Z pohledu zákazníka 136

KAPITOLA PATNÁCTÁ

Krok 6: Platný postup v akčním plánu **141**

Obecný popis 141

Cíle 141

Klíčová chování zkušených exekutivních koučů 142

Mezi top tipy patří 143

Z pohledu koučovaného 143

Výňatek z akčního plánu Jiřího: 145

KAPITOLA ŠESTNÁCTÁ

Krok 7: Moment povzbuzení **149**

Obecný popis 149

Osvojení si nových schopností / způsobilostí 149

Nevědomá neschopnost 150

Vědomá neschopnost 150

Vědomá kompetence 151

Nevědomá schopnost 151

Cíle 152

Klíčová chování zkušených exekutivních koučů 152

Mezi top tipy patří: 153

Z pohledu klienta 153

KAPITOLA SEDMNÁCTÁ

Sedm klíčových dovedností v souvislostech **161**

Úvod	161
Zhodnocení současné situace	162
Kreativní „brainstorming“ různých alternativ	163
Ujasnění cílů	164
Zahájení možností	165
Vyhodnocení možností	167
Platný návrh akčního programu	168
Podpora vytrvat	168

KAPITOLA OSMNÁCTÁ

Měření efektivnosti exekutivního koučinku	173
Úvod	173
Čtyřstupňový měřicí model	176
1. Měření reakce	177
2. Měření vědomostí	179
3. Měření dovedností	180
Sociální schopnosti	180
Emoční schopnosti	180
Komunikační schopnosti	181
Řídící schopnosti	181
4. Měření postojů	181
Měření chování	182
Měření výsledků	183
Jak provést kalkulaci ROI (návrstnosti investic) z koučinkového programu	185

Sedm důležitých úspěšných faktorů pro důkaz ROI (návratnosti investic) z exekutivního koučinku	188
Nástroje odpovídající potřebě hodnotit	188
KAPITOLA DEVATENÁCTÁ—Trendy a vyhlídky do budoucnosti	191
Trendy a vyhlídky do budoucnosti	193
Úvod	193
Vývoj profesionálních standardů	194
Zlepšení odbornosti služeb	194
Rozvoj koučinku v organizacích	195
Růst interních koučinkových aktivit	196
Rozšířit řady při zajištění řídicího koučinku – rozšíření specializace	197
Integrační metoda	197
Zvýšení koučinkových aktivit ve skupině	198
Další čtení a organizace	203
Organizace	204
Zaškolovací kurzy	205
Vaše komentáře	205
Přílohy	209
Příloha 1: Definice koučinku	209
Příloha 2: Běžně používané psychometrické instrumenty	210
Příloha 3: Vývoj koučinku – vlivné pozadí	212
Pochvala za knihu <i>Sedm kroků efektivního exekutivního koučinku</i>	215