

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЧАСТЬ 1. ГРАММАТИКА

Что такое экин-коучинг

и чем он лучше традиционного коучинга 9

Как читать клиента: четыре уровня проверки 17

Экраны экин-коучинга 21

Фазы экин-коучинга 26

Языки экин-коучинга 33

Абрикосовое варенье:

зачем я задаю клиенту простые вопросы 39

Построение диалога в экин-коучинге 42

Сила метафоры 46

Как провоцировать клиента 57

Мама, папа 61

Любимые сказки и персонажи-сстояния 68

Юмор, ирония, сарказм; как шутить на сессии 74

О суете 81

Сила паузы 84

Работа с состояниями клиента 87

Четырехтактные схемы 92

Шпаргалки 95

ЧАСТЬ 2. ВНИМАНИЕ

Работа с вниманием 103

Внимание поля 109

Думать телом	113
Взгляд и смена угла зрения	116
Четыре плана реальности	119
Упражнения «На пальцах»	122
Гибкость и спектр реакций	127
ЧАСТЬ 3. ХАРАКТЕРЫ И РОЛИ	
Человек как биотоп	135
Реконструкции экшн-коучинга	139
Без чувств	144
Любимые квадраты	150
Можно ли изменить свою жизнь?	157
Техника примерки: разбудить чувственное воображение ..	162
Психодрама и разговор субличностей	168
Как работать с уязвимостью	176
ЧАСТЬ 4. WIN-WIN	
Власть на сессии	183
Продавать себя, оставаясь собой	187
Как я торгуюсь	192
Экшн-коучинг и переговоры	195
ЧАСТЬ 5. ГРУППА	
Зачем организации экшн-коучинг	203
Субъективное планирование	209
Модератор и наблюдатель	215
Три фазы группы, три фазы лидерства	219
Чем групповой коучинг в организации отличается от тренинга	230
Коучинг народной немоты	237
ЧАСТЬ 6. ИТОГИ	
Не подводить итоги	243