

DEFINICJE

Ćwiczenie 1. Matryca oddziaływań edukacyjnych

Ćwiczenie 2. Raport z sesji kontraktowej

Ćwiczenie 3. Raporty z kolejnych sesji

Część I. CELE I EFEKTY

Ćwiczenie 4. Szuflada

Ćwiczenie 5. Mapa miasta

Ćwiczenie 6. W drodze do zmiany

Ćwiczenie 7. Przyjaciół/nauczyciel

Ćwiczenie 8. Góra lodowa

Ćwiczenie 9. Subiektywna Mapa Sytuacji [SMS]

Ćwiczenie 10. Cel/efekt

Ćwiczenie 11. Miary celów

Ćwiczenie 12. Modalności

Ćwiczenie 13. Cytryna

Ćwiczenie 14. E-prime

Ćwiczenie 15. Asocjacja/dysocjacja

Ćwiczenie 16. Archetypy

Ćwiczenie 17. Generator Spójności

Ćwiczenie 18. Od U2 do U1 i w drugą stronę

Część II OPROGRAMOWANIE KLIENTA

Ćwiczenie 19. Metaprogramy i lingwistyka wypowiedzi

Ćwiczenie 20. Określ metaprogramy

Ćwiczenie 21. Moje metaprogramy

Ćwiczenie 22. Aktywna odpowiedź na metaprogramy i modalności klienta

Ćwiczenie 23. Pytania do skanera przekonań

Ćwiczenie 24. ABCD doświadczenia

Ćwiczenie 25. Trzy zasoby

Ćwiczenie 26. Werbalne przejawy sprzężenia

Ćwiczenie 27. Sprzężenie do przyszłości

Ćwiczenie 28. Planowanie emocjonalnej przyszłości

Ćwiczenie 29. Pułapka nominalizacji

Ćwiczenie 30. Technika wszystkich technik

Ćwiczenie 31. Wzorce ericksonowskie

Ćwiczenie 32. Znajdź presupozycje

Część III. PRACA Z RELACJAMI

Ćwiczenie 33. Alpinista

Ćwiczenie 34. Proces relacji coachingowej z uwzględnieniem udziałowców

Ćwiczenie 35. Sześć filarów projektu

Ćwiczenie 36. Czwarta pozycja

Ćwiczenie 37. Most wartości.
 Ćwiczenie 38. Most przekonań
 Ćwiczenie 39. Dokańczanie wzorca symptomu
 Ćwiczenie 40. Metoda integracji zasobów
 Ćwiczenie 41. Lista Osborna
 Ćwiczenie 42. Inwentarz zasobów Matryca aktywności
 Ćwiczenie 43. Zalety wad
 Ćwiczenie 44. Metoda Walta Disneya
 Ćwiczenie 45. Przemowa zapalkowa
 Ćwiczenie 46. Technika Beniamina Franklina
 Ćwiczenie 47. Od „tu i teraz” do przyszłości
 Ćwiczenie 48. Teraz i jutro
 Ćwiczenie 49. Przepływ
 Ćwiczenie 50. Sens – talent – przyjemność
 Ćwiczenie 51. Powinieniem i chcę
 Ćwiczenie 52. Plan akcji

SPIS TABEL

DEFINICJE I SESJA KONTRAKTOWA

Tabela 1. Raport z sesji kontraktowej
 Tabela 2. Raporty z kolejnych sesji

Część I. CELE I EFEKTY

Tabela 3. Krótki test modalności
 Tabela 4. Wyniki testu modalności
 Tabela 5. E-prime
 Tabela 6. Wybrane archetypy postaci
 Tabela 7. Znaczenie archetypów
 Tabela 8. Modalności lekkie i ciężkie

Część II. OPROGRAMOWANIE KLIENTA

Tabela 9. Przekonania ograniczające
 Tabela 10. Pytania przeramowujące a poziomy Góry lodowej
 Tabela 11. Racjonalna Terapia Zachowań 1
 Tabela 12. Racjonalna Terapia Zachowań 2
 Tabela 13. Sprzężenie zwrotne do przeszłości – czynniki
 Tabela 14. Sprzężenie zwrotne do przyszłości – czynniki
 Tabela 15. Lista pomocnicza przymiotników
 [Niektóre określenia zachowań i stanów emocjonalnych]
 Tabela 16. Trzy słowa
 Tabela 17. Implikowana jednoczesność
 Tabela 18. Implikowany skutek
 Tabela 19. Presupozycje 1
 Tabela 20. Presupozycje 2
 Tabela 21. Presupozycje 3

Tabela 22. Presupozycje 4

Tabela 23. Presupozycje 5

Część III. PRACA Z RELACJAMI

Tabela 24. Role udziałowców w projekcie biznesowym
 Tabela 25. Metoda integracji zasobów – empatia i mapa sytuacji
 Tabela 26. Metoda integracji zasobów – modelowanie
 Tabela 27. Metoda integracji zasobów – autoautorytet
 Tabela 28. Zalety wad
 Tabela 29. Przemowa zapalkowa
 Tabela 30. Cele projektu
 Tabela 31. Technika Beniamina Franklina
 Tabela 32. Tu i teraz
 Tabela 33. Jutro
 Tabela 34. Przyjemne sytuacje
 Tabela 35. Pytania o *flow*
 Tabela 36. Wynik dla przyjemnych sytuacji

SPIS RYSUNKÓW

DEFINICJE COACHINGU I SESJA KONTRAKTOWA

Rysunek 1. Matryca oddziaływań edukacyjnych

Część I. CELE I EFEKTY

Rysunek 2. Złudzenie Zanforlina
 Rysunek 3. Złudzenie kwadratów
 Rysunek 4. Złudzenie Ponza
 Rysunek 5. Złudzenie korytarza (*corridor illusion*)
 Rysunek 6. Złudzenie Müller-Lyera
 Rysunek 7. Góra lodowa
 Rysunek 8. Góra lodowa – motywacje
 Rysunek 9. Subiektywna Mapa Sytuacji
 Rysunek 10. Subiektywna Mapa Sytuacji – rozwinięcie
 Rysunek 11. Subiektywna Mapa Sytuacji – rozwinięcie graficzne
 Rysunek 12. Cel i efekt
 Rysunek 13. Miary celów
 Rysunek 14. Pytania dotyczące miar
 Rysunek 15. Komunikacja, czyli gra pomyłek
 Rysunek 16. Obszar Reakcji Nieświadomych
 Rysunek 17. Obszar Reakcji Nieświadomych – kryzys
 Rysunek 18. Pierwsza i Druga Uwaga

CZĘŚĆ II. OPROGRAMOWANIE KLIENTA

Rysunek 19. Sprzężenie zwrotne
 Rysunek 20. Pętla przeramowania do przyszłości
 Rysunek 21. Instalacja o skutkach negatywnych

CZĘŚĆ III. PRACA Z RELACJAMI

Rysunek 22. Cecha – korzyść – wyobrażenie

Rysunek 23. Cecha – korzyść – wyobrażenie. Przykład

Rysunek 24. Sześć filarów projektu

Rysunek 25. Cztery filary projektu

Rysunek 26. Pozycje percepcyjne w relacji

Rysunek 27. Kroki w budowaniu mostu wartości

Rysunek 28. Proces pokonywania muru symbolizującego przekonania ograniczające

Rysunek 29. Dokańczanie wzorca symptomu

Rysunek 30. Matryca aktywności – etap I

Rysunek 31. Matryca aktywności – etap II

Rysunek 32. Matryca aktywności – etap III

Rysunek 33. Metoda Walta Disneya

Rysunek 34. Gratyfikacje w odniesieniu do czasu

Rysunek 35. Sens – talent – przyjemność

Rysunek 36. Połączenie pomiędzy różnymi aspektami wpływającymi na szczęście

Rysunek 37. Synteza aspektów

Rysunek 38. Od powinieniem do bardzo chcę

Rysunek 39. Dominacja chęci

Rysunek 40. Eliminacja presji

Rysunek 41. Diagram ryby. Cel i efekt

Rysunek 42. Planowanie na bazie diagramu ryby

Rysunek 43. Rozbudowanie diagramu o kolejne ości, składowe projektu

Rysunek 44. Rozbudowany diagram

Rysunek 45. Diagram złożony z wielu ryb

Rysunek 46. Nadawanie kolejnych, porządkujących oznaczeń

Rysunek 47. Planowanie wsteczne

SPIS ZDJĘĆ

CZĘŚĆ I. CELE I EFEKTY

Zdjęcie 1. Kopia Santa Marii wypływa z portu Funchal Na Maderze

Zdjęcie 2. Kopia Santa Marii przy brzegu Santa Cruz

Zdjęcie 3. Kopia Santa Marii u podnóża klifu Cabo Girão na Maderze (589 m n.p.m.)