

<<成功教练10步骤>>

图书基本信息

书名：<<成功教练10步骤>>

13位ISBN编号：9787113112721

10位ISBN编号：7113112722

出版时间：2010-5

出版时间：中国铁道出版社

作者：索菲·奥伯斯特因

页数：234

字数：209000

译者：陈俐

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<成功教练10步骤>>

前言

我相信优秀的上司无一例外地都能将教练的角色演绎得淋漓尽致，我也相信我们身边的同事、朋友以及家人当中的很多人都是不错的教练。

他们是真正愿意聆听我们的心声、鼓励我们继续前进、帮助我们不断迈向成功的人，即使偶尔得罪我们也在所不惜。

教练当中的某些人是有意识地扮演了决策咨询人和拥护者的角色，但是很多人则并不知晓自己在不知不觉当中所扮演的角色，觉得自己做的只是本分工作。

以至于当同事们告诉他们自己的所有进步都是在教练引导之下取得的时候，他们不免觉得有些意外。

跟很多人一样，我选择了教练生涯，于是抓住每一次机会锻炼这方面的能力。

老实说，我在工作场合并不是一个天生就那么平易近人的家伙，所以我也曾一度不相信自己能够胜任教练这个角色，因为我看起来不是那么活泼热情。

在公司里面做了差不多20年的教练，经验告诉我：将公司员工从他们的岗位上拉出来，让他们坐到教室里接受指导的做法已经不那么奏效了。

讲习班课程水分过多，很难同时符合所有听众的口味。

每个听众都有自己独特的见解和经历，所以不是所有的案例都能满足他们的要求。

因此，在我的最后一份工作当中，作为加利福尼亚州雷德伍德城（Redwood City）的员工教练主管，我改变了原有的教练策略，取而代之的是一对一的、专门为个人量身定制的相关服务，服务地点也被安排到了他们的工作现场。

总的说来，我独创了一种教练方式。

这种教练方式对于我和我的教练对象都有着一种积极的且强有力的推进作用。

我发现工作变得更加令人愉快了，效果也特别好。

于是，我决定继续深入学习教练技巧。

<<成功教练10步骤>>

内容概要

本书实际上是为那些计划在员工当中展开指导的经理们以及那些想要将教练技能融入日常工作当中的员工们准备的。

不论足哪个级别的员工，不论他们的工作经验丰富与否，都能从此档提供的案例和练习中受益此书也同样适合那些希望将教练技巧应用到生活的各个层面的读者。

文中每一步的最后，作者准备了一些有关如何将这技能运用到教练过程以及处理人际关系的建议。

这10步骤包括以下几点： 第1步 初步准备工作 第2步 消除自身障碍 第3步 建立教练关系 第4步 深入了解教练对象 第5步 明确训练目标 第6步 一切皆有可能 第7步 各阶段之间加强配合 第8步 视情况调整 第9步 避免止步不前 第10步 结束教练流程

<<成功教练10步骤>>

作者简介

索菲·伯斯特因 (Sophie Oberstein) 索菲·奥伯斯特因创办并管理一家咨询公司, 为美国电报电话公司 (AT&T) 高露洁 (Colgate-Palmolive)、道琼斯 (Dow Jones)、强生公司 (Johnson & Johnson)、毕马威 (KPMG)、默克化公司 (Merck Pharmaceuticals)、宾夕法尼亚州园艺

<<成功教练10步骤>>

书籍目录

引言【第1步】初步准备工作 对于“教练”你知道多少 “教练”的区分标准 成功教练必备的素质【第2步】消除自身障碍 放慢步伐静观风云变化 由于自身原因阻碍了教练进程 如何找到合适的教练 由于公司原因阻碍了教练进程【第3步】建立教练关系 你的教练对象在哪里 正式的教练抑或非正式的教练 确定教练关系【第4步】深入了解教练对象 个性特点 反馈过程需要重视的基本要素 确认个人价值 如何辨别教练对象的价值观、特长以及成就【第5步】确立训练目标 教练的焦点应该放在哪儿 教练目标的确立 行动计划选择【第6步】一切皆有可能 肯定教练对象的优势 承认对方的生存状态 使梦想清晰可见 提问的神奇力量——转变教练对象 如何应对教练对象的回答——倾听的艺术【第7步】各阶段之间加强配合 确定教练任务 确定主题的任务 找寻合适资源的任务 迅速执行的任务【第8步】视情况调整 遇到难题，这算不算坏事 不言而喻的真相 从自己身上找问题 解决问题的指导方针 教练对象在逃避问题【第9步】避免止步不前 挣脱使你回到从前的那股力量 坚持到底的技巧 强化已经掌握的技能 扩展学习内容【第10步】结束教练流程 完成教练过程的定义 哪些因素可能会阻碍教练的顺利完成 你是如何结束教练关系的 教练关系的完结总结

<<成功教练10步骤>>

章节摘录

某个方面的能力，认为他们做不成某些事情？

那些不愿意充分肯定教练对象的优势，也不愿意全心全意支持他们手头上的工作（假设这些工作是安全且合法的）的教练们往往过于以自我为中心。

诚然，教练对象不见得会对教练言听计从。

但是，如果教练信任教练对象，新的理想之门便会悄然打开，有些他（她）不曾梦想过的事情也会随之发生，梦想就能照进现实。

肯定工作不能做得太离谱——将它安排在进程表当中肯定是不合适的。

我曾经犯过这样的错误——我按照自己的想法规定教练对象的行为方式和难则，而没能让他（她）自由地追逐自己那并不遥远的梦想。

这段经历教会了我一个道理：教练们应该时刻牢记教练对象的梦想不应该因为外界的变化而发生任何改变。

但是，如果——不管是出于何种理由——教练对象决定放低要求或者放弃之前的理想，那也是可以接受的。

肯定教练对象的梦想主要是为了让他（她）明白一个道理：如果他（她）真的想要实现某个目标，他（她）一定可以做到。

承认对方的生存状态 人们很难想象自己能够胜任某些看似超越自己能力的任务——这是因为他们无法看到自己的优势所在。

当今社会竞争之激烈使得人们很轻易地就能看到自己的短处和不足，但是要看到自己的优势和强项却不是那么的容易。

即使是那些已经充分认识到优势的人也不能老是成功地提升自己，因为长久以来他们都受到了这样的教育——吹牛是不可取的，他们没有办法使自己脱胎换骨。

只有在教练承认其教练对象的真实的生存状态之后，他（她）才能真正地帮上忙。

这个过程就好似帮人家举着镜子，使其更好地认识他（她）自己。

这句话中的关键是在“他（她）自己”上面。

<<成功教练10步骤>>

编辑推荐

“教练”一词在英文为Coaching，面汉语中的“教练”是指训练掌握一些技术或动作的人的意思。

《成功教练10步骤》的“教练”是指引导并激发教练对象的创造力与决策能力，捕捉瞬间的灵感，由教练对象实现自己的目的。

所以教练方法是一种强大的管理工具，能够使用员工们明确他们职业生涯的志向。

一量经理或者是掌握上教练这门艺术，他们与自己下属的关系就能得到强化。

教练这一角色充分发挥了领导、同事、员工的优势，使您能够更加容易地激发他人的潜能。

很明显，充当教练这一角色绝对不要有让您放弃自我，成为他人的替身。

事实上，您只需要在平常的工作和生活中，稍稍多做那么一点练习和功课，稍稍多问几个为什么，就会获得丰厚的回报。

<<成功教练10步骤>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>