

INHOUD

Voorwoord	IX
De tijd van coachen met collega's	IX
De opbouw van dit boek.....	X
De auteurs als doorgeefluik.....	XII
Bij de herziene tweede druk.....	XIII
Bij de vrijwel ongewijzigde derde druk	XIII
Bij de herziene vijfde druk	XIII
Bij de herziene zesde druk.....	XIV
Bij de herziene zevende druk.....	XIV
Deel I Kader voor coaching	1
Introductie: over gesprekken die helpen	3
Hoofdstuk 1 Gesprekken met een ruim bereik	5
1.1 Wat verstaan we onder coaching?	5
1.2 Welke leervormen kunnen we bij coaching onderscheiden?	7
1.3 'Diepgang' van de coachinggesprekken.....	9
1.4 Rol en competentie van de coach.....	10
Hoofdstuk 2 Gespreksvoering op de vierkante millimeter	13
2.1 Venster op de coachee.....	13
2.2 Venster op de coach.....	21
Hoofdstuk 3 Opzet en inrichting van coachinggesprekken	27
3.1 Uitgangspunten	27
3.2 Het maken van een afspraak en de voorbereidingen.....	28
3.3 Begin van het gesprek.....	29
3.4 Vervolg van het gesprek en de kunst van het luisteren.....	30
3.5 Het coachingcontract.....	31
Hoofdstuk 4 Aangaan en beëindigen van de coachingrelatie	33
4.1 Aangaan van een coachingrelatie als thema van coaching.....	33
4.2 Afscheid nemen als thema van coaching.....	37
Deel II Aanpak van coaching	43
Introductie: over echtheid	45
Hoofdstuk 5 Historische wortels en overzicht van benaderingen	49
5.1 Historische wortels.....	49
5.2 Wortels in de persoonlijkheid van de coach	52

Hoofdstuk 6	Directieve coaching: structureren met een doel	55
6.1	Introductie: de coach aan het stuur	55
6.2	Doelgericht coachen: de GROW-methode	56
6.3	Positief coachen: de oplossingsgerichte methode	61
Hoofdstuk 7	Counselende coaching: volgen van de coachee	69
7.1	Introductie: counseling als vorm van coaching	69
7.2	Carl Rogers over counseling	70
7.3	Technieken van de counselende coach	72
7.4	Aanpak van counseling	74
Hoofdstuk 8	Analytische coaching: zoeken naar inzicht	77
8.1	Introductie: psychoanalyse en analytische coaching	77
8.2	Fenomenen	79
8.3	Aanpak van analytische coaching	84
Hoofdstuk 9	Paradoxe coaching: judoën met defensies	91
9.1	Introductie: de lastige coachee	91
9.2	Dubbelzinnige boodschappen	92
9.3	Paradoxe coachingstechnieken	93
9.4	Twee varianten: ironisch en provocatief	96
Hoofdstuk 10	Coachingmethodieken	101
10.1	De GROW-methode	102
10.2	De oplossingsgerichte methode	103
10.3	De counselingmethode	104
10.4	De analytische en organisatiecoachmethode	105
10.5	De laddermethode	106
10.6	De ironische methode	107
10.7	De paradoxale methode	108
Hoofdstuk 11	Het kiezen van de juiste methodiek	111
11.1	Welke aanwijzingen hebben we op dit moment dat coaching werkt?	113
11.2	Welke significante uitkomsten van coaching zijn op dit moment aangetoond?	115
11.3	Welke aspecten van coaching maken vooral verschil, ofwel: welke werkzame bestanddelen zijn nu aangetoond?	118
11.4	Wat werkt voor wie?	128
Deel III	Reflectie op coaching	135
	Introductie: over eigenheid	137

Hoofdstuk 12 De competenties van de coach	139
12.1 De overtuigingen en waarden van de coach.....	140
12.2 De houding van de coach.....	141
12.3 De kennis van de coach.....	142
12.4 De strategische vaardigheden van de coach.....	143
12.5 De specifieke interventies van de coach.....	144
Hoofdstuk 13 Leren door coaching	153
13.1 Coaching en individuele leerstijlen.....	154
13.2 Coaching en individuele loopbanen.....	156
13.3 Doorverwijzen bij coaching.....	157
Hoofdstuk 14 De organisatiecoach	163
14.1 De psychodynamica van organisaties.....	163
14.2 De coach in de rol van coach.....	166
14.3 De coachee in de rol van coachee.....	167
14.4 De coachee in de rol van coachee én professional in de organisatie.....	168
Hoofdstuk 15 Grenzen aan coaching met collega's	173
15.1 Kenmerken van interne coaches.....	173
15.2 Voordelen van interne coaches.....	175
15.3 Beperkingen van interne coaches, dus voordelen van externe coaches.....	175
15.4 Beperkingen van externe coaches.....	177
15.5 Spelregels bij coachen met collega's.....	178
15.6 Toepassing: omgaan met ethische dilemma's.....	182
15.7 Korte voorbeelden van coachingdilemma's.....	184
15.8 Suggesties voor het omgaan met de dilemma's.....	187
Bijlage A Persoonlijk coachingprofiel	195
Bijlage B Verbatim oefening voor de coach	196
Bijlage C De glijdende schaal van 'sturen' en 'volgen'	198
Bijlage D Rogeriaans reflectieformulier	200
Bijlage E Vragenlijst coachgedrag – coachversie	201
Inleiding.....	201
Instructies.....	201
Beantwoorden van de vragen.....	202

<i>Bijlage F</i>	Vragenlijst coachgedrag – coacheeversie	206
	Inleiding.....	206
	Instructies.....	206
	Beantwoorden van de vragen.....	207
<i>Bijlage G</i>	Analyse van de Vragenlijst coachgedrag – Hoe scoren coaches zichzelf, en wat vinden hun cliënten ervan?	211
	Inleiding.....	211
	Conceptualisering van coachgedrag.....	213
	Uitkomsten: significante verschillen in responsprofielen.....	217
	Discussie: interpretatie van de geconstateerde verschillen.....	221
	Conclusie.....	223
<i>Bijlage H</i>	Voorbeeld van een coachingcontract	225
1	Doelen en werkwijze in coaching.....	225
2	Uitgangspunten bij coaching.....	225
3	Duur en plaats van de coaching.....	226
4	Kosten van de coaching en betalingsregeling.....	226
5	Evaluatie.....	226
<i>Bijlage I</i>	Een adviseur in ontwikkeling	227
	Beschrijving van een coachingtraject.....	227
<i>Bijlage J</i>	Ervaringen met virtuele coaching	234
	Literatuur	237
	Register	247