



بیزینس کوچینگ

هر آنچه یک کوچ باید بداند

آجیت ناوالکال، دکتر نیتا بوشان

مترجم: ندا خیرمند

نشر مانیان

سرشناسه	: ناوالکها، آجیت
	Nawalkha, Ajit
عنوان و نام پدیدآور	: بیزینس کوچینگ: هرآنچه یک کوچ باید بداند/ آجیت ناوالکا، نیتا بوشان؛ مترجم ندا خیرمند.
مشخصات نشر	: تهران: مانیان، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	: ۲۴۰ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۳۱۰-۰۵۵۰
وضعیت فهرست نویسی	: فیا
یادداشت	: عنوان اصلی: The Business Book Of Coaching.
عنوان دیگر	: هرآنچه یک کوچ باید بداند.
موضوع	: مربیگری اجرایی Executive coaching حرفه مربیگری اجرایی Executive coaching – Practice مشاوره در کسب و کار Mentoring in business
شناسه افزوده	: بهوشان، نیتا
شناسه افزوده	: Bhushan, Neeta
شناسه افزوده	: خیرمند، ندا، ۱۳۶۱ - مترجم
رده بندی کنگره	: HD۳۰/۴
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۴۰۷۱۲۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۷۷۸۴۵۲



عنوان کتاب:	کسب‌وکار کوچینگ
نویسنده:	آجیت ناوالکا، دکتر نیتا بوشان
مترجم:	ندا خیرمند
صفحه‌آرایی و ویراستاری:	علی‌رضا بخشی ره خلیل
نوبت و سال چاپ:	اول/ ۱۴۰۰
شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۳۱۰-۰۵۵۰-۰
شمارگان:	۵۰۰ نسخه
قیمت:	۱۹۰/۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

مقدمه نویسندگان چرا این کتاب؟	۹
مقدمه مترجم	۱۲
بخش اول فرضیه‌هایی که در بیزینس کوچینگ ایجاد شدند	۱۳
فصل اول فرضیه‌ای که حرفه روبرت اسنو را با شکست مواجه کرد	۱۵
فصل دوم فرضیه شماره ۱: باید یک اینترنت‌باز ماهر باشید	۱۹
فصل سوم فرضیه شماره ۲: باید موفق‌تر از مشتریان خود باشید	۲۳
فصل چهارم فرضیه شماره ۳: باید بی‌نقص باشید	۳۱
خطر مقایسه اجتماعی	۳۲
منفی‌نگری	۳۲
نیاز به کمال	۳۳
غلبه بر مشغله ذهنی	۳۴
جمع‌آوری موفقیت	۳۵
آگاهی و قدرشناسی	۳۶
اعمال احساسات را ایجاد می‌کنند	۳۷
فصل پنجم فرضیه شماره ۴: باید برای رسیدن به نتیجه با مشتری‌هایتان، ساعت‌های پیاپی کوچینگ کنید	۳۹
فصل ششم فرضیه شماره ۵: باید فرمول موفقیت از پیش تعیین‌شده‌ای را دنبال کنید	۴۵
فصل هفتم فرضیه شماره ۶: باید در معرفی خودتان یک نابغه باشید	۴۹
بخش دوم اقدام درونی	۵۳
فصل هشتم اشتیاق، هدف، عمل‌گرایی	۵۵

۵۵.....	اشتیاق
۵۶.....	هدف
۵۷.....	عمل‌گرایی
۵۹.....	فصل نهم کشف استعداد منحصر به فردتان
۶۷.....	فصل دهم رهبری هیجانی شما
۷۳.....	ویژگی‌های یک ذهنیت فوق‌العاده موفق
۷۷.....	فصل یازدهم عادت‌های برنده ایجاد کنید
۸۵.....	فصل دوازدهم از تمام دستاوردهایتان استفاده کنید
۸۹.....	نگرشی با عنوان «یک درصد بهتر است»
۹۱.....	شکل‌گیری عادت‌ها، سود جانبی خودسازی است
۹۳.....	سیستمی برای دستیابی سریع شما به اهداف مورد نظر
۹۹.....	بخش سوم ارائه نتایج
۱۰۱.....	فصل سیزدهم هدف یک کوچ
۱۰۵.....	فصل چهاردهم خلق اصول کوچینگ
۱۱۵.....	فصل پانزدهم چرا محصول پیشنهادی شما فاقد اهمیت است؟
۱۱۷.....	خلق نمادی از یک مشتری ایده‌آل
۱۱۹.....	پرسیدن سؤالات درست
۱۲۱.....	فصل شانزدهم چطور همانند مشتریان‌تان فکر کنید
۱۲۲.....	پنج درسی که کارآفرینان می‌توانند از شطرنج یاد بگیرند
۱۲۹.....	بخش چهارم ابزار ضروری کوچینگ
۱۳۱.....	فصل هفدهم فروش محصول نامشهود
۱۳۵.....	فصل هجدهم ایجاد پیشنهادی که خودش را بفروشد

۱۳۹	فصل نوزدهم ساخت پکیج کوچینگ
۱۴۷	فصل بیستم افزایش تجربیات
۱۵۱	فصل بیست و یکم مدل‌های کسب درآمد
۱۵۱	مدل نوشتن کتاب برای کوچینگ
۱۵۲	مدل وینار کوچینگ
۱۵۳	مدل دوره کوچینگ
۱۵۴	مدل محتواسازی کوچینگ
۱۵۵	مدل رویدادهای کوچینگ
۱۵۹	بخش پنجم ایجاد کسب‌وکاران
۱۶۱	فصل بیست و دوم یافتن مشتری‌های واقعی
۱۶۲	در جستجوی موفقیت
۱۶۳	نقشه نفوذ طراحی کنید
۱۷۳	فصل بیست و سوم عشق‌پراکنی
۱۷۵	ایجاد افزایش نامتناسب و بازاریابی بانفوذ
۱۷۶	اجازه دهید دیده شوید
۱۷۸	باورها را به اشتراک بگذارید
۱۷۹	خلق تجربیات احساسی
۱۷۹	به‌طور پی‌درپی انجامش دهید
۱۸۳	فصل بیست و چهارم به مشتریان‌تان برای تصمیم‌گیری درست کمک کنید
۱۸۴	از «نه» گفتن مخاطبان نترسید
۱۸۵	هفت عامل ترغیب
۱۹۱	فصل بیست و پنجم تمایل به طرح کسب‌وکار کوچینگ را تقویت کنید

بخش ششم پیش گرفتن بازی طولانی	۱۹۹
فصل بیست و ششم حالات و مراحل کسب و کار	۲۰۱
مراحل مسیر کوچینگتان	۲۰۲
فصل بیست و هفتم غلبه در ترس و شکست	۲۱۱
۶ دلیل احتمال شکست و نحوه غلبه بر آنها	۲۱۲
فصل بیست و هشتم طرز فکر ثروتمند	۲۱۵
هفت قانون کوچ های ثروتمند	۲۱۹
فصل بیست و نهم در پیش گرفتن بازی طولانی	۲۲۳
برای طی کردن این مسافت، یک تیم نیاز است	۲۳۱
فصل سیام راز موفقیت دهنده مارتن	۲۳۵
هنر پرسیدن سوال بهتر	۲۳۷
نامه ای به کوچ سخاوتمند	۲۳۹

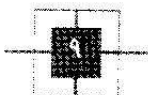
مقدمه نویسنده‌گان | چرا این کتاب؟

امروزه افراد و مؤسسات متعددی در صنعت کوچینگ به تئوری‌پردازی پرداخته‌اند. همچنین دانش و اطلاعات بسیاری در این حوزه وجود دارد که بیشتر مبتنی بر تجربیات فردی و موردی است تا حقایق عمومی و جهان‌شمول. روی اکثر این فرضیه‌ها تحقیقات مطمئن و طولانی‌مدتی انجام نشده و هیچ پایه و اساسی در روانشناسی و علم نوین امروز ندارند.

اگرچه بیشتر توصیه‌ها به کوچ‌های مشتاق برای افراد مختلف نیز می‌تواند کارآمد باشد، اما عملکرد آن‌ها معمولاً بر پایه تجربیات شخصی است. آن‌ها اگر روشی را امتحان می‌کردند که در موارد خاص مفید واقع می‌شد، اغلب شانس بود و هنوز در حال حاضر به عنوان حقیقتی که انتظار می‌رود برای همگان عملی باشد، به نمایش گذاشته می‌شود.

مشاهده آن اطلاعات غلط به‌طور مکرر، برایم آزاردهنده، مزاحم و خسته‌کننده بود؛ مخصوصاً در آن دوره که هر خال تأسیس شرکتی بودم. «فراکوچ» فرایندی برای کمک به افراد است تا تبدیل به کوچ‌های مبتدی شوند. «فراکوچ» ارزش شگرفی برای کوچ‌ها خلق می‌کند؛ اما این کوچ‌ها پس از پایان آموزش و هنگامی که وارد دنیای کار می‌شوند، توصیه‌های عجیبی برای ایجاد کسب‌وکار کوچینگ دریافت می‌کنند؛ توصیه‌هایی که هیچ پایه و اساس منطقی و علمی ندارند.

با این اوصاف تصمیم به نوشتن کتاب «کسب‌وکار کوچینگ» گرفتیم تا کمکی به حل این مشکلات کنیم. در این کتاب، تمامی جوهر تجربیاتمان را در صنایع مختلف جمع کردیم. تمام مطالب و راهکارهایی که در این کتاب خواهید دید، بر اساس سال‌ها تجربه ایجاد کسب‌وکار موفق در صنایع متعدد است. چه در ابزارها، تکنیک‌ها و توصیه‌هایی که بارها و بارها توسط صدها کوچ مورد امتحان قرار گرفته‌اند و چه بر اساس نتایج واقعی که ما برای مشتری‌های خودمان همواره در طول سال‌ها خلق کردیم. ما در «کسب‌وکار کوچینگ» نظر صادقانه خود را در خصوص اینکه چه چیزهایی برای ایجاد کسب‌وکار قدرتمند، پایدار و بلندمدت، دارای اهمیت حیاتی هستند را ارائه می‌دهیم. ایده‌ها و استراتژی‌های این کتاب، برای بیش از یک دهه، در امور مختلف و در شرکت‌های متعدد



و برای بسیاری از کوچ‌ها آموزش داده شده و سپس مورد ارزیابی و امتحان واقع شده‌اند.

این کتاب نتیجه مشارکت دو نویسنده است که دیدگاهی منحصر به فرد و قدرتمند در حرفه کوچینگ را به ارمغان می‌آورند. نیتا و من، از پیشه و هنر متفاوتی می‌آییم؛ اما به‌طور گسترده‌ای در خلق کوچینگ، تمرین‌ها و مشاوره کسب‌وکار، موفق بوده‌ایم.

من «آجیت ناوالکا»، کوچ، کارآفرین و نویسنده دو کتاب پرفروش «کوچینگ» و «خردمندانه، زندگی کن» و از بنیان‌گذاران «فراکوچ» با مشارکت «مایندولی» و «گلوبال گریت» هستم. مأموریت من توانمندسازی مربیان تخصصی، کوچ‌ها و مدرسان برای کمک به ایجاد تغییرات مثبت در دنیا و دگرگونی زندگی افراد است. درست مانند همان کاری که کوچ‌ها و مربیانم برای توانمندسازی من انجام دادند.

دیگر مؤلف همراه من، دکتر «نیتا بوشان»، یک سخنران بین‌المللی، کارآفرین اجتماعی و راهنمای کوچ و نویسنده کتاب پرفروش «استحکام هیجانی» است. تحقیقات موفقیت‌آمیز او توسط رهبران مشهور و سازمان‌های معتبر جهانی تأیید شده است. دیدگاه منحصر به فرد و قدرتمند او برای پویایی‌شناسی انسان و روانشناسی رفتاری، الهام‌گرفته از درس‌هایی است که او از شکست‌های خود در ازدست‌دادن سه نفر از افراد خانواده‌اش در سال‌های اول زندگی‌اش گرفته است.

این کتاب ابزاری را در اختیارتان قرار می‌دهد که می‌تواند حرفه کوچینگ شما را با سرعت یک جت ارتقا دهد؛ اما یک نکته مهم وجود دارد: هر نکته در این کتاب می‌تواند برای هر فرد راهگشا باشد. کاری که شما باید انجام دهید این است که همین امروز با صرف زمان کافی، نکاتی را که فکر می‌کنید برای شما کارآمد است را بیابید و آن‌ها را ثبت کنید و به‌کار بگیرید و نتایج آن را به دیگران ارائه دهید.

چیزی که امیدواریم از این کتاب دریافت کنید عبارتند از توانایی:

- ⇐ درک و غلبه بر فرضیه‌ها در بیزینس کوچینگ؛
- ⇐ مکالمه به‌گونه‌ای که مشتری به حرف شما گوش دهد؛
- ⇐ درک ظرافت‌های مدیریت کسب‌وکار؛
- ⇐ ایجاد محصولاتی که هیجان‌انگیز هستند؛