

Inhalt

Vorwort.....	9
1. Einführung: Warum brauchen wir Business-Coaching?	17
1.1 Geschäftswelt im Wandel	19
1.2 Ist Coaching die Investition wert?.....	23
Zusammenfassung.....	26
2. Das theoretische Bezugssystem des Coachings.....	27
2.1 Wovon reden wir eigentlich?.....	27
2.2 Das Kompetenzkontinuum	31
2.3 Vorhandene Bezugssysteme für das Coaching.....	32
2.4 Das ITEA-Veränderungsmodell	42
Zusammenfassung: Die Notwendigkeit klarer Bezugssysteme	45
3. Business-Coaching in der Praxis.....	47
3.1 Die Beziehung aufbauen	49
3.2 Ein Gesamtbild (der aktuellen Situation) entwerfen	55
3.3 Veränderung bewirken	60
3.4 Zu Erfolgen motivieren	71
3.5 Die Coach-Klient-Beziehung beenden	75
Zusammenfassung.....	76
4. Coaching für spezielle Berufsbelange.....	79
4.1 Das Coachen der Unternehmerpersönlichkeit.....	79
4.2 Das Coachen auf unterschiedlichen Karrierestufen.....	92
4.3 Die Entwicklung berufsrelevanter Fertigkeiten durch das Coaching.....	98
Zusammenfassung.....	101

5.	Gespräche mit Auftraggebern.....	103
5.1	British Telekom – „Das Ende vom Anfang“	104
5.2	Group 4 Securicor – „Bestens informiert und integriert“	108
5.3	PricewaterhouseCoopers – „Internes Zentrum für Exzellenz“	114
5.4	Scottish Power – „Von oben führen“	121
5.5	Eine Großbank – „Flexibilität und Qualitätskontrolle“	126
	Zusammenfassung: Eine anspruchsvolle Aufgabe für das Coaching.....	133
6.	Gespräche mit Klienten	135
6.1	Persönliche Geschichten	135
6.2	Simon – „Effektive Zusammenarbeit mit dem internen Spezialisten“	135
6.3	John – „Vom Winter in den Frühling in einem Ruck“	138
6.4	Gina – „Das gesamte Spektrum erkunden – auch über die Arbeit hinaus“	141
6.5	David – „Auf gleicher Höhe mit seiner Erfahrung“	146
6.6	Letitia – „Die Verwandlung zum politischen Wesen“	150
	Zusammenfassung.....	154
7.	Fachrelevante Aspekte im Business-Coaching und ihre Lösungen	157
7.1	Auftragsvergabe	157
7.2	Diskretion	163
7.3	Fachverbände.....	165
7.4	Berufliche Entwicklung	169
7.5	Vielfalt der Klienten und Unternehmen	170
7.6	Supervision	171
7.7	Grenzen des Coachings.....	174
7.8	Klienten überweisen	176
	Zusammenfassung: Professionalität ist das Wichtigste	179
8.	Die Zukunft des Business-Coachings.....	181
	Zusammenfassung: Die Zukunft ist rosig!.....	187

Anhang	189
Anhang 1: Coaching-Unterlagen	191
Anhang 2: Ausgewählte Richtlinien der Association for Coaching .	195
Anhang 3: Elemente des Verhaltensvertrags	209
Literatur	211
Über die Autoren	213
Index	217