



John Whitmore
Coaching for Performance
Potenziale erkennen und Ziele erreichen

Erschienen am 21.11.2014
224 Seiten, kartoniert
Format: 17.0 x 24.0 cm
ISBN: 978-3-95571-036-1

John Whitmore

Coaching for Performance

Potenziale erkennen und Ziele erreichen

Was macht gutes Coaching aus? Für John Whitmore ist der zentrale Faktor das Potenzial eines Menschen. Ausdrücke wie „das Beste aus jemandem herausholen“ oder „verborgenes Potenzial“ implizieren, dass es mehr in einem Menschen gibt, als man auf den ersten Blick vermuten würde. Und dieses Mehr wartet nur darauf, an die Oberfläche zu kommen. Ein Coach, der nicht an dieses größere Potenzial glaubt, wird nicht in der Lage sein, einem Klienten zu helfen, es hervorzubringen. Das Potenzial seiner Klienten, nicht ihre Performance, muss also für den Coach im Vordergrund stehen.

„Coaching for Performance“ ist John Whitmores erfolgreichstes Buch, das in über 20 Sprachen übersetzt wurde. Die vorliegende Ausgabe basiert auf einer vollständig überarbeiteten Version des Originals und behandelt u.a. Themen wie: der Übergang von Coaching zu Führung, emotionale Intelligenz, die Zukunft des Coachings und seine Anwendung in sich wandelnden Zeiten und Krisen.

„Eine Pflichtlektüre für jeden Coach, der mit seinen Klienten weiterkommen will. Johns Klassiker ordnet die Einfachheit des Coaching-Prozesses in den größeren Zusammenhang des Coaching-Metiers auf lesbare und provokante Weise ein.“ – Laura Whitworth

Biografien

John Whitmore

Sir John Whitmore erhielt den President's Award der International Coach Federation in Anerkennung seiner Leistung auf dem Gebiet des Coachings. Gemeinsam mit Timothy Gallwey gründete er Inner Game Ltd. Er berät Wirtschaftsunternehmen und lehrt zu den Themen Coaching und Teamwork. www.performanceconsultants.com

Pressestimmen

"Ein immer noch spannender Klassiker!" - Hubert Kuhn in *Training aktuell* 2/2015

Junfermann Verlag GmbH

Driburger Straße 24 d • 33100 Paderborn

Telefon: ++49 / 5251 / 1344-0 • E-Mail: infoteam@junfermann.de

<http://www.junfermann.de>