

# Inhalt

<b>Vorwort . . . . .</b>	<b>9</b>
Was Sie erwartet	9
Wie das transaktionale Coaching entstand	10
Wissenschaft und Phänomene	15
<b>1. Einführung . . . . .</b>	<b>19</b>
Was bedeutet transaktionales Coaching?	19
Wie arbeitet ein transaktionaler Coach?	23
Letzte Warnung	27
Wie können Sie erfolgreich mit diesem Buch arbeiten?	29
<b>2. Grundsätze des transaktionalen Coachings . . . . .</b>	<b>35</b>
Empathie ist die Grundlage unserer Arbeit	35
Transparenz ist der Schlüssel zur gleichberechtigten Zusammenarbeit	38
Akzeptiere das Realitätskonstrukt des Klienten	40
Jeder Mensch handelt im Rahmen seiner Möglichkeiten	42
Fähigkeiten sind eine Frage des Kontextes	45
Wir machen nichts weg	48
Das Selbst ist nicht konsistent	51
Vergangenheit und Zukunft sind Realitätskonstrukte in der Gegenwart	54
Unterschiede erweitern den Horizont des Möglichen	57
Der Klient bestimmt das Thema und das Tempo	61
Hören Sie auch auf das, was nicht gesagt wurde	62
Nutzen Sie Ihre und die Flexibilität des Klienten	66
Ziele können hinderlich sein	68
Die Kunst des Mitühlens, ohne zu leiden	70
Persönlich, aber nicht privat	73
Verstehen bedeutet nicht, einverstanden sein	76
<b>3. Das Meta-Modell des transaktionalen Coachings . . . . .</b>	<b>79</b>
Die Realitätsebene 1	80
Die Realitätsebene 2	85

Die Zeit als Realitätskonstrukt	88
Die Vergangenheit ist auch nicht mehr das, was sie einmal war	91
<b>4. Grundlagenwissen . . . . .</b>	<b>97</b>
Der Mensch als wahrnehmungsdynamisches System	98
Die Ich-Identität	104
Selbstwirksamkeit	111
Krisen sind unausweichlich	115
Die Fragilität der Wirklichkeit	124
Ambi- und Multivalenz	127
Homöostase	132
Zirkularität	135
Den Körper als Ressource nutzen	143
Unbewusst versus unwillkürlich	149
Der Coach als Placebo	152
Denken kann krank machen	159
Bedeutungsgebung	164
Die Energie folgt der Aufmerksamkeit	169
Wenn die Lösungsorientierung zum Problem wird	173
Emotionale Autonomie	177
Übertragung und Gegenübertragung	183
Kontext	186
Coaching und Psychoneuroimmunologie	191
<b>5. Kommunikative Kompetenz als Schlüsselfaktor . . . . .</b>	<b>207</b>
Axiome der Kommunikation	207
Senden und Empfangen	214
Mit Fragen fängt das Abenteuer an	220
Aktives Zuhören	239
Reframing	249
Der Kiesler-Kreis	260
<b>6. Trancearbeit im transaktionalen Coaching . . . . .</b>	<b>269</b>
Die Geschichte der klinischen Hypnotherapie	270
Trance und Suggestibilität	278
Rapport herstellen	284

<b>Inhalt</b>	<b>7</b>
Sprache und Stimme der Trance	291
Trance-Induktionen	295
Sprachmuster	298
Utilisation	303
Die Arbeit mit Persönlichkeitsanteilen	307
<b>7. Abwehrmechanismen . . . . .</b>	<b>325</b>
Rationalisierung	327
Verdrängung	330
Abwertung	332
Projektion	334
Altruistische Abtretung	336
Spaltung	338
Projektive Identifikation	340
Projektive Des-Identifikation	342
Autoaggression	344
Idealisierung	346
Verschiebung	349
<b>8. Das Wichtigste zum Schluss . . . . .</b>	<b>353</b>
Setting und Framing	353
Zuweisungsdynamik	357
Die Auftragsklärung	362
Hinweise zum Schutz von Klienten und Coach	376
<b>Danksagung . . . . .</b>	<b>379</b>
<b>Schlusswort . . . . .</b>	<b>381</b>
<b>Der Autor . . . . .</b>	<b>383</b>
<b>Literaturverzeichnis . . . . .</b>	<b>385</b>