

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis.....	9
Tabellen- und Abbildungsverzeichnis	11
Vorwort.....	13
1 Einleitung.....	15
2 Begriffsbestimmung.....	19
2.1 Herkunft und Entwicklung.....	20
2.1.1 Gründe für die Coaching-Nachfrage im Personalentwicklungsbereich	26
2.1.2 Verbreitung und Akzeptanz des Coaching im Personalentwicklungsbereich ...	34
2.2 Begriffsklärung und -abgrenzung	39
2.2.1 Formen des Coaching im Personalentwicklungsbereich.....	43
2.2.1.1 Coaching durch den organisationsexternen Coach	46
2.2.1.2 Internes Coaching im Rahmen organisationaler Personalentwicklung	47
2.2.1.2.1 Der Vorgesetzte als Coach	48
2.2.1.2.2 Der organisationsinterne Coach.....	51
2.2.1.3 Einzel-Coaching	54
2.2.1.4 Gruppen-Coaching.....	56
2.2.1.4.1 System- und Team-Coaching.....	58
2.2.1.5 Selbst-Coaching.....	60
2.2.1.6 Weitere Coaching-Varianten	61
2.2.1.7 Zusammenfassende Begriffsdefinition.....	63
2.2.2 Verwandte Konzepte	65
2.2.2.1 Supervision	65
2.2.2.2 Psychotherapie.....	67
2.2.2.3 Mentoring	69
2.2.3 Coaching im Sport.....	71
2.2.3.1 Unterschiede zum Coaching im Personalentwicklungsbereich.....	73

3	Bestehende Coaching-Ansätze im Überblick	75
3.1	Der Ansatz von Bayer	77
3.2	Der Ansatz von Brinkmann	85
3.3	Der Ansatz von Hamann & Huber	93
3.4	Der Ansatz von Huck	98
3.5	Der Ansatz von Looss	103
3.6	Der Ansatz von Rückle	108
3.7	Der Ansatz von Schmidt	115
3.8	Der Ansatz von Schreyögg	122
3.9	Der Ansatz von Weiß	130
3.10	Der Ansatz von Whitmore	133
3.11	Übersichtstabelle	139
4	Anforderungen an den Coach	147
4.1	Qualifikationen des hauptberuflichen Coach	149
4.1.1	Fachliche Kompetenzen	150
4.1.2	Persönliche Kompetenzen	151
4.1.3	Formale Qualifikation	153
4.1.4	Ausbildung	153
4.1.5	Die Rolle des Coach	155
4.1.6	Das Geschlecht des Coach	157
4.2	Qualifikationen des coachenden Vorgesetzten	158
4.2.1	Voraussetzungen für die Einführung eines Coaching durch Vorgesetzte	159
5	Ein Coaching-Prozeß	161
5.1	Ein möglicher Ablauf eines Coaching	163
5.1.1	Die Kontaktaufnahme	164
5.1.1.1	Das Erstgespräch	165
5.1.2	Der Vertrag	167
5.1.2.1	Der formale Vertrag	167
5.1.2.2	Der psychologische Vertrag	168
5.1.2.3	Die Kosten des Coaching	169
5.1.3	Der Coaching-Termin	170
5.1.4	Die Klärung der Ausgangssituation	171
5.1.5	Ziele	172

5.1.6	Die Interventionen	174
5.1.6.1	Voraussetzungen für die Verwendung von Interventionen	175
5.1.6.2	Das Coaching-Gespräch	176
5.1.6.2.1	Das GROW-Modell von Whitmore (1994)	177
5.1.6.2.2	Die RAFAEL-Methode von Hauser (1993).....	181
5.1.7	Die Evaluation	182
5.1.7.1	Erfolgskriterien	182
5.1.8	Der Abschluß des Coaching	184
5.2	Probleme des Coaching-Prozesses.....	184
5.2.1	Risiken für den Coach	185
6	Erfolgsfaktoren	189
6.1	Das K3-Erfolgsfaktorenmodell	190
6.1.1	Konzept.....	191
6.1.2	Kooperation.....	195
6.1.3	Kompetenz	199
7	Perspektiven.....	205
7.1	Kritische Aspekte.....	207
7.2	Zusammenfassende Bewertung	210
Literatur		213
Autorenverzeichnis		223
Stichwortverzeichnis		227