

## **Vorwort:**

Es rappelt in der Schatzkiste! .....	9
--------------------------------------	---

## **Orientierung:**

Was Sie erwartet und wie Sie das Buch optimal für sich nutzen .....	12
Warum Selbst-Check? .....	12
Warum Coaching-Methoden? .....	13
Warum Coaching-Fragen? .....	15
Warum Coaching-Stories? .....	16
Warum Impact-Ideen? .....	18
Warum Fragen von Coachs? .....	19

## **1. Startschuss**

„ Klären wir erst mal Ihre Situation.“ .....	21
--	----

### **1.1 Selbst-Check..... 22**

Mein Erstgespräch .....	22
Mein Start ins Coaching .....	25
Anleitung zum Fehlstart .....	28

### **1.2 Coaching-Methoden..... 31**

Das zirkuläre Erstgespräch.....	31
Die Drei-Raum-Begehung .....	34
Die mehrfache Dissoziierung .....	37
Der Reporter.....	39
Feier mit Sitzordnung .....	41
Die Landkarte des Lebens.....	43
Stofftiere zur Aufstellung.....	45
Die Zeugen des Zusammenstoßes.....	47
Wenn Sie Ihr eigener Coach wären ... ..	49

### **1.3 Coaching-Fragen..... 51**

Erst-Termin .....	51
Zirkuläre Fragen.....	54
Das Problem .....	56
Drei Alternativen zur typischen Einstiegsfrage.....	58

<b>1.4 Coaching-Stories</b> .....	60
Der totesagte König .....	60
Der Löwe und der kluge Vogel.....	62
Der Sohn des Indianerhäuptlings .....	64
Der hungrige Goldfisch .....	66
<b>1.5 Fragen von Coachs</b> .....	68
Sage ich meinen Klienten, dass ich ein Neuling bin?.....	68
Wie lange muss ich eine Coaching-Stunde vorbereiten?.....	70
Wie kläre ich Coaching-Aufträge von Firmen? .....	72
Wie sieht ein idealer Coaching-Raum aus? .....	74
Soll ich ein kostenloses Vorgespräch anbieten?.....	76
Wie lösungsorientiert soll ich ins Coaching einsteigen?.....	78
Was tun, wenn mein Klient unpünktlich ist oder Termine absagt? .....	81
<b>2. Reflexion</b>	
„Was genau geht in Ihnen vor?“ .....	83
<b>2.1 Selbst-Check</b> .....	84
Psychodynamische Prozesse I: Projektion .....	84
Psychodynamische Prozesse II: Übertragung und Gegenübertragung.....	87
Psychodynamische Prozesse III: Rationalisierung .....	90
<b>2.2 Coaching-Methoden</b> .....	93
Ein Satz im Raum.....	93
Die innere Talkshow.....	96
Die konfuse Frage.....	99
Wer spricht denn da? .....	101
Die Torte der Aufmerksamkeit.....	104
Der Forderungs-Spiegel .....	106
Der Immer-Killer .....	108
Vergleich macht reich .....	110
Kritik als Chance.....	112
Blickwinkel erweitern.....	114
Der Negativ-Verstärker .....	116
<b>2.3 Coaching-Fragen</b> .....	119
Selbstrespekt.....	119
Reframing .....	122
Lösungsideen.....	125
Drei Alternativen zur Bislang-versucht-Frage .....	127

<b>2.4 Coaching-Stories</b> .....	129
Der Pickel auf der Stirn.....	129
Die beiden Streithähne .....	131
„Keiner mag mich!“ .....	133
Als der Vogel seinen Käfig entdeckte .....	135
<b>2.5 Impact-Ideen</b> .....	137
Die Jonglier-Übung .....	137
Die Bonbon-Dose.....	140
Der Luftballon .....	142
Das Streichholz.....	145
<b>2.6 Fragen von Coachs</b> .....	147
Darf ich bei einem Coaching mitschreiben?.....	147
Was tun, wenn mich eigene Probleme ablenken? .....	149
Wie lange darf ich nach einer Frage schweigen? .....	151
Was, wenn mein Klient nur andere verändern will?.....	153
Meine Klientin ist völlig emotionslos – wie gehe ich damit um?.....	155
Soll ich mich als Coach auf ein Feld spezialisieren? .....	157
Kann ich Manager coachen, obwohl ich selbst keiner war? .....	159
<b>3. Ziele</b>	
„Was wollen Sie sich vornehmen?“ .....	161
<b>3.1 Selbst-Check</b> .....	162
Meine Positionierung .....	162
Mein Selbstanspruch.....	165
Alternative Coaching-Orte .....	168
<b>3.2. Coaching-Methoden</b> .....	171
Die Saftpresse.....	171
Die Zugfahrt .....	173
Die Dreieck-Strategie .....	175
Das Navigationssystem.....	177
Die Unglücks-Anleitung .....	180
Die Kochstunde .....	183
Zielen durch die Hintertür.....	185
Kinder-Fragen .....	187
Der Beziehungs-Klärer (I).....	189
Der Beziehungs-Klärer (II).....	192

<b>3.3 Coaching-Fragen</b> .....	195
Aufstiegswunsch .....	195
Führung.....	198
Bewerbungsunterlagen.....	201
Vorstellungsgespräch .....	204
Work-Life-Balance .....	207
Konflikt .....	210
Drei Alternativen zur Wunderfrage .....	213
<b>3.4 Coaching-Stories</b> .....	215
Der Generaldirektor lässt fragen .....	215
Der beliebteste Chef .....	218
Der kleine Riese .....	220
Der Feind auf dem „Feld der Ähre“ .....	222
<b>3.5 Impact-Ideen</b> .....	224
Die Dunkelheit.....	224
Das Buch.....	226
Das Bierglas.....	228
Der Fußball .....	230
<b>3.6 Fragen von Coachs</b> .....	232
Wie verhindere ich, dass sich meine Klientin in Details verliert?.....	232
Meine Klientin zieht über andere her – was tun?.....	234
Ich weiß genau, was der Klient zu tun hat – wie damit umgehen? .....	236
Was tun, wenn mein Klient ohne Unterbrechung redet?.....	238
Wie reagiere ich, wenn mein Klient maulfaul ist? .....	240
Was tun, wenn mein Klient völlig unvorbereitet ist?.....	242
<b>4. Ressourcen</b>	
„Was verleiht Ihnen Kraft und Wirksamkeit?“ .....	245
<b>4.1 Selbst-Check</b> .....	246
Meine Ressourcen als Coach.....	246
Meine Coaching-Tools .....	249
Mein Coaching-Raum .....	252
<b>4.2 Coaching-Methoden</b> .....	255
Der vergrabene Schatz .....	255
Tu dir Gutes! .....	258
Ressourcen der Gegenwart.....	260

Ressourcen der Zukunft .....	262
Gestatten, ich bin dein Zukunfts-Ich! .....	264
Das geöffnete Glaubenssatz-Gefängnis .....	266
Ich verzeihe mir.....	269
Rat durch Zitat .....	271
Die Columbo-Taktik .....	273
<b>4.3 Coaching-Fragen.....</b>	<b>275</b>
Glücksmomente.....	275
Entlassung .....	278
Mobbing.....	281
Drei Alternativen zur typischen Unterstützer-Frage.....	284
<b>4.4 Coaching-Storys.....</b>	<b>286</b>
Zwei Fremde in der Kneipe .....	286
Der Maler, der nicht malte.....	289
Der Barsch im Aquarium.....	291
Der merkwürdige Schiedsrichter.....	293
<b>4.5 Impact-Ideen .....</b>	<b>295</b>
Die Tageszeitung .....	295
Die Speisekarte .....	298
Der Spam-Filter.....	301
<b>4.6 Fragen von Coachs .....</b>	<b>303</b>
Was tun, wenn der Klient mir unsympathisch ist? .....	303
Wie bringe ich meinen Klienten zu konkreten Aussagen? .....	305
Wie vermeide ich Ratschläge, obwohl sie gewünscht sind?.....	307
Wie gewinne ich das Vertrauen meiner Klientin? .....	309
Wie kann ich meinen Klienten von Rollenspielen überzeugen?..	311
Wie coache ich, ohne Fragen zu stellen? .....	313
<b>5. Lösungen und Praxistransfer</b>	
„Was werden Sie unternehmen – und bis wann?“ .....	<b>315</b>
<b>5.1 Selbst-Check .....</b>	<b>316</b>
Meine Nachbereitung .....	316
Meine Weiterentwicklung .....	320
Meine Wahl der Coaching-Ausbildung.....	323
<b>5.2 Coaching-Methoden .....</b>	<b>326</b>
Zwei Erzähler, ein Lösungsmärchen .....	326
Die Erfolgsmeldung in der Zeitung.....	329

Das Power-Bild .....	332
Das verpackte Kompliment .....	334
Die Kristallkugel .....	336
Brief aus der Zukunft.....	338
Der Lösungs-Schlüsseldienst .....	340
Der Auftraggeber.....	342
Die Erfolgsfeier .....	345
Die Fortschritts-Waage .....	347
Mit Armen und Beinen sprechen .....	349
<b>5.3 Coaching-Fragen.....</b>	<b>351</b>
Praxistransfer .....	351
Berufswahl .....	354
Feedback-Bogen: Wie fanden Sie unseren Termin? .....	357
Drei Alternativen zur typischen Praxistransfer-Frage .....	360
<b>5.4 Coaching-Stories.....</b>	<b>362</b>
Die verhinderte Reise.....	362
„Womit fang ich bloß an?“ .....	364
Der fast glückliche Mann.....	366
Der Tischler und sein Schild .....	369
<b>5.5 Fragen von Coachs .....</b>	<b>371</b>
Muss Supervision sein – oder komme ich ohne aus?.....	371
Wie behalte ich die Zeit im Auge? .....	373
Was tun, wenn ich bei der Klientin kein Problem erkenne?.....	375
Wie vermeide ich, dass meine Gedanken abschweifen? .....	377
Meine Klientin scheint mir unehrlich – wie damit umgehen? ....	379
 Weiterführende Literatur.....	 381