

Inhaltsverzeichnis

Vorwort: Brückenschlag zur Karriere	9
---	---

Kapitel 1: Karriereberatung – ein Feld mit Zukunft

Karriere als Klassiker	14
Ein Königreich für eine Beratung.....	15
Die K-Frage – oder: Versuch einer Definition	16
Im Trainingslager	19
Firma »ICH«, gut beraten	20
Spezialist oder Allrounder – was wollen Sie sein?	23
Anlässe: Nicht aus heiterem Himmel	25
Das Klientenbild als Filmkulisse	27
Fünf Annahmen über Klienten	28

Kapitel 2: Das Handwerk des Beratens

Fahrplan der Beratung	32
Die Vertrauensfrage	34
Problemdefinition als Wegweiser	38
Was Klienten wirklich wollen	39
Ressourcen, wo seid ihr?	41
Sprachraum	44
Der Körper sagt die Wahrheit	45
Wer nicht fragt, bleibt dumm	46
Von Schweigen bis Konfrontieren	60
Optische Hilfsmittel: Gruß ans Auge	68
Rollenkonflikte ausleuchten	70
Rolle vorwärts	74
Ziele anvisieren – und formulieren	75
Die Klippen der Kommunikation	80
Das Spiel des Inneren Teams	83

Kapitel 3: Die Situationen der Karriereberatung

Work-Life-Balance: Vom Arbeitsfrust zur Arbeitslust	88
Die Krise als Beratungschance	88
Leben hier, Arbeit dort: Ende einer Legende	89
Die Säulen der Lebensbalance	90
Werte im Visier: Wofür brennt Ihr Klient?	93
Stress- und Zeitmanagement	102
Weiterbildung: Lernen begleiten, Chancen ausweiten	108
Was Ihr Klient nicht weiß, hat seinen Preis	108
Fünf Weiterbildungsthesen	110
Fortbildung nach Beratungsplan	112
Von der Idee zur Tat	115
Konflikte: So entschärfen Sie den Sprengstoff des Alltags	120
Kriegsbeil oder Friedenspfeife	120
Wie Konflikte entstehen	123
Erst erforschen, dann bearbeiten.....	125
Konflikte regeln	128
Das 1 × 1 der Hierarchie	133
Der Wunschzettel	134
Sonderfall: Mobbing.....	136
Bewerbung: Und ewig lockt der neue Job	138
Bewerbung: Turnier in vier Runden	139
Profilarbeit: einmalige Klienten	140
Bremsklötze identifizieren	143
Der Mappen-TÜV	146
Strategie mit Fantasie	156
Vorstellungsgespräch: Fit fürs Finale	160
Outplacement: Übergang statt Untergang	168
Beförderung: Die begleitete Gipfelwanderung	171
Was wollen Aufsteiger wissen?	171
Schritte zum Gipfel	173
Die Aufstiegskandidaten	175
Drei Wege der Beförderung	177
Aufstieg nach Plan	182
Befördert dank (Be-)Förderer	186
Jahresgespräch: Sprungbrett für Klienten	188

Gehaltsberatung: Wie Ihr Klient bekommt, was er verdient hat	191
Der Fall: Gehaltsduell mit dem Altchef	191
Nur wer fordert, wird gefördert	192
Was kann die Gehaltsberatung?	195
Mehr als Geld	197
Anstöße zur Selbst-PR	199
Klärung von Klientenfragen	200
Leistungsmappe und Verhandlungstaktik	202
Transfer durch Übungen sichern	204
Arbeit am Rollenspiel	208
Existenzgründung: Startern auf die Sprünge helfen	211
Der Fall: »Etwas auf die Beine stellen«	211
Vom Stiefkind zum Darling	213
Sitzung 1: Ausgangslage klären	216
Sitzung 2: Auf Ideenjagd	220
Sitzung 3: Der Mut zur Marktlücke	225
Sitzung 4: Marketing – oder: »Hallo, hier bin ich!«	229

Kapitel 4: Kleines Lexikon der Karriere(beratung)

Von A (wie Abmahnung) bis Z (wie Zeugnissprache)	235
Karriereberater-Akademie	255
Literaturverzeichnis	257
Bildnachweis	259