

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
Kapitel 1: »Systemisches Coaching« – was ist das?	9
Was ist Coaching?	9
Systemisches Coaching	17
Das humanistische Menschenbild als Grundlage von systemischem Coaching	26
Kapitel 2: Der Beginn des Coachingprozesses	31
Der Kunde – das »unbekannte Wesen«	31
Das eigene Konzept	34
Das Erstgespräch	38
Auftragsklärung	42
Kapitel 3: Phasen des Coachinggesprächs	49
Die Grundstruktur: das »GROW-Modell«	49
Orientierungsphase (»Goal«)	51
Klärungsphase (»Reality«)	58
Lösungsphase (»Options«)	66
Abschlussphase (»Will« und »What next«)	69
Längere Coachingprozesse	71
Kapitel 4: Der Blick auf das soziale System	75
Die Personen des sozialen Systems	76
Die Landkarte ist nicht die Wirklichkeit: die subjektiven Deutungen	88
Regeln und Werte	125
Regelkreise: die immer wiederkehrenden Verhaltensmuster	138
Systemumwelt und Systemgrenzen	144
Entwicklung sozialer Systeme	147
Kapitel 5: Diagnoseverfahren im Rahmen von Coachingprozessen	163
Beobachtung im Coaching	163
Das Konstruktinterview	167
Fragebogen	174

Feedback	176
Kapitel 6: Coachingthemen	179
Transition-Coaching: der Wechsel in ein neues soziales System	179
Führung	189
Strategie	195
Prozesse, Projekte und agile Organisationen	204
Kommunikation	215
Konflikte	221
Systemisches Selbstmanagement	233
Kapitel 7: Coaching in komplexen Situationen	251
Triadencoaching	251
Teamcoaching	265
Kollegiales Coaching	268
Lernsequenzen im Coachingprozess	271
Kapitel 8: Führungskraft als Coach	277
Ablauf des Coachinggesprächs als Führungskraft	278
Führungskraft zunächst Entscheider – und dann als Coach?	282
Kapitel 9: Der Abschluss des Coachingprozesses:	
Evaluation und Stabilisierung	289
Evaluation des Coachings	289
Die Stabilisierung der Veränderung	297
Kapitel 10: Erfolgsfaktoren im Coaching	301
Erfolgsfaktoren aufseiten des Coachs	301
Der Coachingprozess: Struktur und Intuition	303
Das Coachingsystem	306
»Stages of Change«: Wirkfaktoren auf der Seite des Coachees	313
Die Autoren	316
Literaturverzeichnis	317
Personenregister	327
Sachregister	329