

T

Horst Rückle

Coaching

ECON Verlag

Düsseldorf • Wien • New York • Moskau

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
----------------------	----------

Einleitung	13
-------------------------	-----------

Coaching - Modewort für ein altbekanntes Managementinstrument?	13
Warum der Bedarf an Coaching?	15
Der Mensch als Mittelpunkt des Systems	21

1 Abgrenzung der Begriffe	29
--	-----------

Woher kommt Coaching?	32
Verbreitung von Coaching in Deutschland	37
Coach oder Couch?	41
Typische Formen von Coaching	45
Fähigkeiten des qualifizierten Coach	48
Der externe Coach als professioneller Helfer ...	49
Das Kieler Beratungsmodell	51
Der Vorgesetzte als Coach	54
Anforderungen an den internen Coach	58
Wer wird gecoacht?	59
Organisatorisches	64
Der »psychologische« Vertrag	66
Kosten des Coaching	68
Prognosen für die Zukunft	68
Coaching ist - Coaching ist nicht	70

Der Coach - Anforderungen an eine wichtige Aufgabe.	73
Persönlichkeit	75
Lernverhalten.	78
Was verstehen wir unter Lernen?.	79
Rollenverhalten.	82
Voraussetzungen für Lernen und Verhaltens- änderungen.	87
Die Wirklichkeit des Coachens/Führens.	93
Auslöser und Begleiter.	93
Motivation.	95
Merkmale der Führungspersönlichkeit	98
Sind Sie eine Führungspersönlichkeit?.	100
Einflußfaktoren auf die Entwicklung der Fähigkeiten und Fertigkeiten.	105
Hilfreiches Verhalten als Grundlage für eine positive Entwicklung	109
Erscheinungsbild/Ausstrahlung.	116
Einstellungen und Wertesysteme.	119
Einstellung und Verhalten.	119
Wirkung von Einstellung	122
Einstellung und Unternehmensphilosophie	122
Einstellung zu den eigenen Stärken und Schwächen.	124
Analyse von Stärken und Schwächen.	125
Anforderungsprofil.	129
Praxis des Coaching.	131
Was muß der Manager von seinem Coach wissen?.	133

Standortklärung134
Zielfindung137
6 Maßnahmen.147
Umgang mit sich selbst148
Coaching für Redner.175
Umgang mit anderen185
Umgang mit Zeit216
Hilfe zur Realisation.234
Coaching und Selbstcoaching243
Führen und Coachen.244
Anhang.249
Berufsgrundsätze.251
Literaturverzeichnis.263