

Inhalt

Vorwort 13

Teil I

Grundlagen: Was ist Coaching? 15

Teil II

NLP-Werkzeuge im Coaching 81

Glossar 549

Inhaltsübersicht

Vorwort 13

Teil I

Grundlagen: Was ist Coaching? 15

Was ist Coaching? 17

Die Wurzeln des Coaching – eine evolutionäre Erfolgsgeschichte 17

Intelligente Kommunikation 18

Historisches Coaching 20

Coaching in der Welt des Sports 22

Coaching für Manager 24

Der Coaching-Markt 27

Coaching ist »in« 27

Welche Kompetenzen braucht ein Coach? 28

Qualitätskriterien für Coaching-Ausbildungen 30

Wie finden Sie Ihren Coach? 34

Coaching als Führungsstil 37

Der Führungsstil der Zukunft 37

Mitarbeiter entwickeln ein neues Anspruchsdenken 39

Coaching ist zielorientiert 40

Coaching basiert auf Wertschätzung und Vertrauen 42

Die Führungskraft als Coach 43

Die Praxis des Business-Coaching 45

- Das Fünf-Phasen-Modell 45
 - Phase 1: Vertrauen gewinnen! ...
und dabei die Ist-Situation verstehen 47
 - Phase 2: Chancendenken:
Probleme in Ziele verwandeln! 49
 - Phase 3: Strategie und Ressourcen ...
der Weg zum Erfolg! 50
 - Phase 4: Öko-Check: Welche Risiken
und Nebenwirkungen sind im Spiel? 51
 - Phase 5: Future Pace: Den Coachee ins Handeln bringen! 53

Das Prinzip der Beeinflussung im Coaching 55

- Inhaltsfreies Coaching ist ein theoretisches Modell 56
- Gezielte Beeinflussung zum Vorteil des Coachees 57
- Gelungenes Coaching bewirkt spürbare Verbesserung! 58
- Menschen sind wie Wundertüten! 59

Was ist NLP? 61

- Von der Magie zur Logik 61
- Der Ursprung des NLP 62
- N = Neuro → Gehirn 64
- L = Linguistic → Sprache 65
- P = Programming → Lernen 67

Die Rolle des NLP im Coaching 69

- Strukturiertes Denken ermöglicht zielführendes Reden 69
- Trainieren Sie Ihre Wahrnehmung 70
- Axiome im Coaching – Leitplanken der Zielorientierung 71
- Einüben und verinnerlichen der Axiome 78

Teil II

NLP-Werkzeuge im Coaching 81

- Als-Ob-Methode – Fantasie als Quelle der Zukunft 83
- Anker – reizende Knöpfe auf der sinnlichen Tastatur 88
- Assoziierte Zustände – intensive Gefühlsverstärker 97
- Augenbewegungen – Schlüssel für innere Denkprozesse 103

Bewusstsein – Quelle der Erkenntnis	109
Change-History – der Schatz vergangener Erfahrungen	115
Chunking – wechseln Sie die logische Ebene!	120
Coaching-Vereinbarung – die Mutter aller Interventionen	124
Columbo-Technik – Fragen im Deckmantel der Harmlosigkeit	127
Dissoziierte Zustände – die emotionale Kontrollfunktion	131
Einwand-Integration – Tagesgeschäft im Coaching	135
Evolutionäre Muster – Gebrauchsanweisung für Homo sapiens	139
Feedback – die Essenz der Coaching-Interaktion	145
Flexibilitätstraining – wie gewinnen Sie Wahlfreiheit?	149
Frage-Technik – Basis-Know-how für Business-Coaches	153
Framing – die Kunst, einen passenden Rahmen zu setzen	158
Future Pace – Anker in die Zukunft werfen	164
Gewinner-Gewinner-Modell – Königsweg im Konfliktmanagement	169
Glaubenssätze – die Nervenbahnen der inneren Landkarte	173
Hypnotische Sprache – Steuerung von Bewusstseinszuständen	179
Implizite Botschaften – Ideen ins Unbewusste pflanzen	185
Inkongruenzen – Konflikte im Inneren Team	188
Inkorporieren – Feedback zu unbewussten Signalen	193
Innerer Dialog – verbale Kommandos aus der mentalen Zentrale	198
Innere Landkarte – in welcher Welt lebt Ihr Coachee?	203
Intuition – Weisheit des Unbewussten	208
Kalibrieren – gezielter Einsatz von Wahrnehmungsfiltren	211
Kinästhetik – die natürliche Intelligenz des Körpers	219
Konflikt-Coaching – kreative Win-win-Kommunikation	224

Körpersprache – der Tanz der Physiologien	234
Kreativität – unerschöpfliche Quelle der Innovation	242
Leading – die Kunst der gezielten Beeinflussung	247
Lebenslanges Lernen – der sichere Weg zum Erfolg	253
Magie des Wünschens – die Realität beginnt im Geiste	259
Meta-Ebene – auf dem geistigen Feldherrenhügel	266
Meta-Modell – das sprachliche Universalwerkzeug	269
Metaphern – sprachliche Bilder für das Unbewusste	277
Meta-Programme – Muster der Info-Verarbeitung	281
Mitarbeiter-Coaching – der Chef als Coach	291
Modeling – Lernen am erfolgreichen Modell	299
Moment of Excellence – im Vollbesitz aller Kräfte!	305
Motivation – Quelle der Libido-Energie!	309
New Behavior Generator – kreative Neu-Orientierung	313
Nominalisierung – erstarrte Erfahrungen wiederbeleben	319
Öko-Check – gibt es Risiken und Nebenwirkungen?	323
Ökologie-Bewusstsein – das Gleichgewicht der Systeme	329
Pacing – Schlüssel zum Vertrauen	333
PeneTrance-Modell – wo soll die Reise hingehen?	340
Peripherer Blick – Fokus auf das ganze Panorama	344
Phobie-Technik – Befreiung von übersteigerten Ängsten	348
Positive Absicht – die vergessene Motivation	352
Positiver Sprachgebrauch – denken Sie nicht an eine kleine schwarze Katze!	358
Präsenz – Aufmerksamkeit ist Energie!	361
Projektion – die Funktionsweise des menschlichen Geistes	368
Pyramide der logischen Ebenen – geordnete Komplexität	374
Rapport – das magische Band der Interaktion	381
Realitätstunnel – trainieren Sie Ihr Einfühlungsvermögen	384
Reframing – eine neue Bedeutung gewinnen	388
Re-Imprinting – Update von alten Programmierungen	395

Repräsentations-Systeme – fünf Dimensionen der Erkenntnis	401
Ressourcen = Pluspunkte, Potenziale und Kraftquellen	409
Rituale – Transfermaßnahme	414
Sekundärer Gewinn – der verborgene Benefit	417
Separator State-Manöver – gezielte Musterunterbrechung!	421
Siebte Himmel-Physiologie – wenn alles nach Ihnen gehen würde ...	425
Sinnliche Sprache – Ausdruck innerer Vorlieben	429
Six Step-Reframing – Kontakt zum kreativen Teil	440
Submodalitäten – an basalen Parametern drehen	443
Teile-Modell – das innere Team in Action!	451
Time Line – komplexe Dynamik sichtbar machen	458
T.O.T.E.-Strategie – ein universelles Erfolgsrezept	467
Trance-Zustände – sanfte Suchprozesse im Gehirn	471
Übertragung – eine emotionale Verwechslung?	479
Unser Unbewusstes – wer ist Chef im Ring?	483
V.A.K.O.G. – schärfen Sie Ihre Wahrnehmung!	493
Validieren – der Wunsch nach Bestätigung	497
Veränderungs-Coaching – raus aus der Komfortzone	502
Wahrnehmungs-Typen – trainieren Sie Ihre sinnliche Intelligenz!	507
Win-win-Ethik – die Kunst der positiven Beeinflussung!	523
Wirksamkeit im Coaching – empfängerorientierte Kommunikation	528
Wohlgeformte Ziele – Programmiersprache des Unbewussten	532
Zensor – der Pförtner an der Grenze zum Unbewussten	539
Ziel-Orientierung – notwendiger Kompass im Coaching	543
Glossar	549