

Inhalt

Geleitwort	9
Einführung	13
Teil 1	
Die vier Grundpfeiler des Coachings	21
1. Vertrauen	23
2. Potenzial	32
Sichtweise	35
Paradigmen hinterfragen	37
3. Selbstverpflichtung (»Commitment«)	42
4. Umsetzung	49
Den Flow-Zustand erreichen	50
Flow-Erlebnisse erinnern	51
Flow-Verhaltensweisen entdecken	53
Den Flow-Zustand regelmäßig praktizieren	55
Teil 2	
Die sieben Coaching-Fähigkeiten	59
5. Vertrauen aufbauen	63
Kurzer Vertrauenscheck	67
Charakter diagnostizieren	69
Kompetenz diagnostizieren	71
6. Paradigmen hinterfragen	73
1. Annahmen prüfen	73
2. Argumentation prüfen	74

3. Sichtweisen hinterfragen	75
4. Folgerungen und Konsequenzen untersuchen.....	75
5. Die Frage hinterfragen.....	76
7. Strategische Klarheit gewinnen.....	79
Meine Geschichte.....	82
Der alltägliche Wirbelwind	85
8. Einwandfrei umsetzen	99
Auf das absolut Wichtige fokussieren	103
An den Frühindikatoren für Erfolg arbeiten	104
Ergebnisse kontinuierlich messen	106
Regelmäßig Verantwortung einfordern	108
9. Konstruktives Feedback geben	113
Negative Reaktionen vermeiden.....	118
Auf das Positive fokussieren.....	123
10. Talent zur Entfaltung bringen.....	130
Das Leistungsgespräch (Erwartungen und Verantwortung klären)	132
Das Entwicklungsgespräch (Beitrag zur Verbesserung entdecken – individuell und im Team)	134
Das Unterstützungsgespräch (den Weg frei machen).....	135
11. Das Mittelfeld fördern	138
Talent als Vermögenswert.....	142
Team-Coaching: Anleitung zur Spitzenleistung.....	144
12. Coaching – ein abschließendes Wort	149
Epilog: Die Organisation coachen.....	151
Bedürfnisse von Kunden, Stakeholdern und dem Markt.....	157
Zukunftsbild, Auftrag und Werte	158
Strategie.....	163
Strategisches Narrativ	164
Strategische Ziele (absolut wichtige Ziele)	165
Systeme, Strukturen und Prozesse (»Six Rights«).....	166

Talent, Kultur und vertrauensstarke Verhaltensweisen.	167
Ergebnisse.....	169
Danksagung	175
Über die Autoren	177
Michael K. Simpson.....	177
Andreas Maron	179
FranklinCovey Leadership Institut	181
Anmerkungen	183