
Inhaltsverzeichnis

1	Coaching – Eine Annäherung	1
1.1	Diogenes trifft Luhmann	3
1.2	Coaching – eine Definition	5
1.3	Zusammenfassung	7
	Literatur	8
2	Aufstieg oder tiefer Fall einer Führungskraft: Ein Praxisbeispiel	9
2.1	Die Ausgangslage	10
2.2	Zur Hintergrunddynamik	10
2.3	Kommentar	14
2.4	Der Coaching-Prozess	14
2.5	Kein Ende, aber ein Zwischenergebnis	16
2.6	Kooperationsstrategien und Coaching	18
2.7	Leitideen zu Kooperation	19
	Literatur	22
3	Welche und wie viel Theorie hilft Business-Coaching	25
3.1	Theorie als Referenzgröße	26
3.2	Lösungskompetenzen und passende Theorien	29
3.3	Beratungskommunikation – Reflexion über Beratung – Paradigmatische Setzungen	31
3.4	Systemisch – eine Definition für die Praxis	33
3.5	Der Fokus richtet sich auf professionelle Kommunikation	34
	Literatur	37

4	Satirisches oder Hochstapelei im Coaching	39
4.1	Coaches müssen transparent sein	40
4.2	Die Verwandlung von Anton	41
4.3	Glücklich mit Coach Anton	41
4.4	Horst und das Geschäftsmodell von Anton	43
4.5	Aufnahme in den <i>Kreis des Lichtes</i>	43
4.6	Ein Nachtrag	44
5	Kommunikation kann misslingen: Der Coach	
	wird vom Hof gejagt	47
5.1	Kuhlberg Consulting	48
5.2	Vorgespräche	48
5.2.1	Kommentar	49
5.2.2	Kommentar	51
5.2.3	Kommentar	53
5.2.4	Kommentar	54
5.2.5	Kommentar	56
	Literatur	60
6	Von Metaphern – Hofnarren und Mountain Guides	61
6.1	Metaphern	63
6.2	Hofnarren	66
6.3	Der Coach als Mountain Guide	71
6.4	Coaching und Bergtouren ein (riskanter) Vergleich	74
	Literatur	77
7	Ein Kompetenzmodell für Business-Coaching	79
7.1	Wähle einen theoretischen Rahmen	79
7.2	Kommunikative Kompetenz – Handwerkliche Qualität	83
7.2.1	Dialoge fördern	85
7.2.2	Inhalten verpflichtet sein	87
7.2.3	Konstruktiv bleiben	88
7.2.4	Kundenorientierung als Grundhaltung	90
7.2.5	Differenzen erfolgreich managen	92
7.2.6	Wie kann kommunikative Kompetenz erlernt werden?	93
7.3	Vertrauen – Beziehungsqualität	94
7.3.1	Vertrauen – eine soziale Ressource	95
7.3.2	Nützliche Unterscheidungen	96
7.3.3	Controlling von Zuversicht und Vertrauen	98
7.3.4	Widerspruchsfähig sein	101
7.3.5	Die Perspektive der Kunden einnehmen	102

7.4	Co-Produktion – Prozessqualität	106
7.4.1	Anforderungen an das Praxisfeld	106
7.4.2	Erfolgreiche Beratungskommunikation	108
7.4.3	Prozessgestaltung und die Kompetenzen des Coachs	111
7.4.4	Beraterprofil Relationiertes Expertentum	115
7.4.5	Anforderungen an eine an Kompetenz ausgerichtete Coachingausbildung	116
7.4.6	Relationiertes Expertentum	118
	Literatur	119
8	Verantwortung, Entwicklung, Reflexion, Bewegung:	
	Selbstbeobachtung mit V.E.R.B.	121
8.1	Das Konstrukt des Beobachters	123
8.2	Zur Entstehung von V.E.R.B.	124
8.3	(V)Verantwortung – (E)Entwicklung – (R)Reflexion – (B)Bewegung – V.E.R.B.	127
8.3.1	Der Ablauf	127
8.3.2	Verantwortung	128
8.3.3	Entwicklung	129
8.3.4	Reflexion	130
8.3.5	(Selbst-)Beobachtung – Bewegung – Schweigen	130
8.3.6	Reflexionsrunden und Schweigen	131
8.3.7	Abschließende Diskussion	133
	Literatur	133
9	Reflexionen über Dialoge: Eine Reise nach Kish	135
9.1	Dialoge – Reflexionen über eine spezifische Kommunikationsform	136
9.2	Wie fördert man Dialoge?	138
9.3	Respekt und Neugierde als eigene Haltung, aber nicht mehr	139
9.4	Gestaltung des Kontextes	140
9.5	Gestaltung des Rhythmus	141
9.6	Was geschieht im Vorfeld	142
9.7	Hindernisse	143
10	Business-Coaching für Familienunternehmen:	
	Herausforderungen meistern	145
10.1	Familienunternehmen genauer beobachtet	146
10.2	Business-Coaching für Familienunternehmen	146

10.3	Funktionale Gesprächsformate	148
10.4	Nachfolgeregelungen in Familienunternehmen	148
10.5	Übergang in die fünfte Generation von Gold Group	150
11	Ein einstweiliges Ende – Was den Unterschied macht	155
11.1	Anfänge systemischer Praxis	155
11.2	Ein möglicher Blick auf Systeme	157
11.3	Von Coaching zu Business-Coaching	158
11.4	Die Referenzen von Business-Coaching	159
11.5	Coaching fördert Organisationsentwicklungen	160
11.6	Coaching formt und verändert Kulturprogramme	161
11.7	Vom <i>homo oeconomicus</i> zum <i>homo communicans</i>	162
11.8	Diskretion oder Schweigegelübde	164
11.9	Über Verträge und ihre Kontexte	165
11.10	Beichtvater oder Dialogförderer	166
11.11	Dialoge mit Kunden oder Vermessung von Kunden	167
11.12	Ist Verhalten ein Persönlichkeitsmerkmal oder Kontext relativ?	168
	Literatur	169
	Nach- und Geleitworte Siegfried J. Schmidt	173

Kommunikative Kompetenz im Business-Coaching
Reflexionen über eine oft missverstandene
Dienstleistung

Schwertl, W.

2016, XVII, 176 S. 14 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-658-11255-4