

Einleitung	7
Kapitel 1 Überblick über das systemische Coaching	11
Theoretische Ansätze für das systemische Coaching	12
Arnold Mindell: Prozessorientierte Psychologie	17
Gunther Schmidt: Systemisches Denken und Handeln	22
Steve de Shazer: Lösungsorientierte Kurzzeittherapie	24
Richard Bandler/John Grinder: Das Neurolinguistische Programmieren (NLP)	28
Robert Dilts: Die »logischen Ebenen«	29
Kapitel 2 Die Akquisitionsphase	33
Das Erstgespräch	34
Erste Klippe: Wer ist der Auftraggeber?	36
Zweite Klippe: Verordnetes Coaching	39
Dritte Klippe: Zeitplanung	41
Vierte Klippe: Männlicher oder weiblicher Coach?	43
Fünfte Klippe: Die Ortswahl	45
Sechste Klippe: Das Honorar	46
Siebte Klippe: Referenzen	49
Achte Klippe: Die Zielvereinbarung	50
Neunte Klippe: Keine Garantieübernahme	51
Kapitel 3 Vorphase und Auftragsklärung	53
Berater-Kunden-Beziehung zum Aufdecken von Auftragsmustern	54
Das Profil des Coachs	59
Die Rahmenbedingungen für das Coaching	86
Coach und Coachee	88

Kapitel 4 Die Prozessphase	99
Interventionsmethoden	100
Systemische Coaching-Methoden nach dem prozessorientierten Ansatz	102
Systemische Coaching-Methoden nach dem lösungsorientierten Ansatz	113
Problemlösungsbalance	119
Teamentwicklungsprozess mit Metaplan-Arbeit	122
Systemische Coaching-Methoden nach dem Neurolinguistischen Programmieren (NLP)	126
 Kapitel 5 Die Abschlussphase	149
Beendigung des Einzelcoachings	150
Beendigung des Gruppencoachings	153
 Schlusswort	155
 Danksagung	157
 Glossar	158
 Literaturverzeichnis	161