

Coaching und Führung

Bearbeitet von
Pohl, Wunder

1. Auflage 2010. Buch. 105 S. Paperback
ISBN 978 3 937444 47 5

Wirtschaft > Betriebswirtschaft > Management, Consulting, Planung, Organisation,
Steuern

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhaltsverzeichnis

1.	Führungskräfte – einsam an der Spitze	11
1.1	Das Führungsdilemma	11
1.2	Führungsideale – der perfekte Manager	12
1.2.1	Der Nimbus des Managers – „Ten foot tall and bullet-proof“	13
1.3	Die großen Tabus	14
1.3.1	Stärken und Schwächen	15
1.3.2	Die Angst vor dem Versagen	15
1.3.3	Das Stigma „Misserfolg“	16
1.4	Die so genannten Sachzwänge	17
1.5	„Help, de manager verzuipt“	18
1.6	Nicht perfekt, sondern gut	19
2.	Führung, Leitung, Management	21
2.1	Leitungskompetenz	21
2.2	Führung ist keine Technik	22
2.3	Gute Führung	23
2.4	Die Rolle der Führungskraft im Wandel	24
2.5	Gute Führung braucht Coaching	25
3.	Coaching als Unterstützung von Führungskompetenz	27
3.1	Selbstkenntnis	28
3.2	Spiegelungen	28
3.2.1	Zerrspiegeleffekte oder Trübungen	28
3.2.2	Qualitätsspiegel	29
3.3	Führungstypen	29
3.3.1	Eine flexible Typologie	29
3.3.2	Beispiele für Führungstypen	31
3.3.3	Das Coaching der unterschiedlichen Führungstypen	32
3.4	Die Funktionen von Coaching	33
3.5	Coaching als umfassendes Professionalisierungsmodell	34
4.	Der professionelle Coach	36
4.1	Die Rollen des Coach	36
4.2	Was ein Coach nicht sein sollte	37
4.3	Coaching-Kompetenz	37
4.4	Der perfekte Coach	38

4.5	Förderliche Grundhaltungen	39
4.6	Wer führt, darf nicht coachen?	40
5.	Coaching konkret – Rahmenbedingungen	42
5.1	Anlässe für Coaching	42
5.1.1	Neue Führungsaufgaben und -rollen	42
5.1.2	Der Wunsch nach Wahrnehmungserweiterung – „Mehr vom Spielfeld sehen“	42
5.1.3	Konstruktive Stressbewältigung	43
5.1.4	Widersprüchlichkeiten in der Führungsrolle	43
5.1.5	Krisen und Umbrüche	43
5.1.6	Begleitung von Führungskräftenachwuchs	44
5.2	Coaching-Themen	44
5.3	Ziele von Coaching	46
5.4	Der Coaching-Kontrakt	46
5.5	Coaching-Formen	48
5.5.1	Die Finanzierung von Coaching – wer zahlt, befiehlt?	48
6.	Coachinggeschichten – Fälle und Tools aus der Praxis	52
6.1	Konfliktlösung und Zielvereinbarung – Frau Klemens	53
6.2	Die negative Beurteilung – Frau Dr. Koch	56
6.3	Aktivität und Motivation – Herr Schatz	58
6.4	Struktur und Klarheit – Herr Elberfeld	64
6.5	Ohnmacht und emotionale Intelligenz – Herr Feingold	69
6.6	Familiäre Hintergründe – Herr Dr. Reich	71
6.7	Vertiefungstools	73
6.7.1	Prozessstimulierende Fragen	73
6.7.2	Kritikfähigkeit und emotionale Intelligenz	75
6.7.3	Das persönliche Anerkennungsprofil	78
7.	Ein Coaching-Modell	79
7.1	Das Sechs-mal-drei-Modell	79
7.1.1	Zentrale Themen	79
7.1.2	Die drei inhaltlichen Bereiche jeder Coaching-Sitzung	79
7.2	Die beziehungs-dynamische Organigrammanalyse	81
7.2.1	Themenfindung	81
7.2.2	Beziehungsdynamik	81
7.2.3	Auswertungsrichtungen	83
7.2.4	Das dynamische Dreieck	84

8. Coaching als Bestandteil von Organisationsentwicklung	86
8.1 Konzept: Seminarreihe zum Thema „Führung“	88
8.2 Der moderierte Erfahrungsaustausch	96
8.2.1 Voraussetzungen	97
8.2.2 Grundsätze und Regularien	99
8.2.3 Zweck und Funktion der Systematik	99
Verzeichnis der Tools, Abbildungen und Übersichten	100
Literaturverzeichnis	101
Sachregister	103
Zu den Verfassern	105