

Evelyn Albrecht

# **Business Coaching**

---

Ein Praxis-Lehrbuch

**DE GRUYTER**  
OLDENBOURG

# Inhalt

Vorwort — VII

Abkürzungsverzeichnis — XIII

Abbildungsverzeichnis — XIV

Tabellenverzeichnis — XV

**1 Einleitung — 1**

**2 Coaching im Überblick — 4**

2.1 Coaching Begriff — 4

2.1.1 Definition von Coaching — 4

2.1.2 Definition von Business Coaching — 8

2.2 Abgrenzung von Coaching — 10

2.2.1 Psychotherapie — 10

2.2.2 Beratung — 14

2.2.3 Training — 15

2.2.4 Mentoring — 16

2.2.5 Supervision — 17

2.2.6 Intervision — 18

2.2.7 Mediation — 19

2.2.8 Zusammenfassung der Abgrenzung von Business Coaching — 20

2.3 Coaching-Systematik — 25

2.3.1 Coaching-Bereiche — 25

2.3.1.1 Business Coaching — 26

2.3.1.2 Student Coaching — 30

2.3.1.3 Life Coaching — 32

2.3.1.4 Health Coaching — 35

2.3.1.5 Sport Coaching — 37

2.3.2 Coaching-Ansätze — 39

2.3.2.1 Systemisches Coaching — 39

2.3.2.2 Zielorientiertes Coaching — 44

2.3.2.3 Lösungsorientiertes Coaching — 44

2.3.2.4 Personenzentriertes Coaching — 47

2.3.2.5 Themenzentriertes Coaching — 49

2.3.2.6 Ressourcenorientiertes Coaching — 53

2.3.2.7 Entwicklungsorientiertes Coaching — 57

2.3.2.8 Verhaltenszentriertes Coaching — 61

- 2.3.2.9     Integratives Coaching — **63**
- 2.3.2.10    Interkulturelles Coaching — **64**
- 2.3.2.11    Emotions-Coaching — **71**
- 2.3.2.12    Philosophisches Coaching — **75**
  
- 3            Business Coaching im Überblick — 79**
- 3.1           Grundverständnis — **79**
- 3.2           Ethik — **82**
- 3.3           Einsatzgebiete — **85**
- 3.4           Kompetenzen des Business Coaches — **87**
  
- 4            Business Coaching-Gesamtprozess — 97**
- 4.1           I. D. E. A. L.-Modell nach Albrecht — **100**
- 4.1.1         Vorbereitungs-Phase — **102**
- 4.1.1.1       Initalisierung — **102**
- 4.1.1.2       Definition — **117**
- 4.1.2         Durchführungs-Phase / Explorative Coaching-Zyklen — **119**
- 4.1.3         Nachbereitungs-Phase — **126**
- 4.1.3.1       Abschluss — **127**
- 4.1.3.2       Lessons Learned — **129**
- 4.2           COACH-Modell nach Rauen und Steinhübel — **129**
- 4.2.1         Come together — **130**
- 4.2.2         Orientierung — **130**
- 4.2.3         Analyse — **131**
- 4.2.4         Change — **132**
- 4.2.5         Harbour — **132**
  
- 5            Business Coaching-Prozess des Einzelgesprächs — 134**
- 5.1           GROW-Modell nach Whitmore — **137**
- 5.2           Der EVA-Zyklus nach Albrecht — **139**
- 5.2.1         Einstieg — **140**
- 5.2.2         Verarbeitung — **143**
- 5.2.2.1       Hypothesenbasierte Business Coaching-Analyse nach Albrecht (HBCA) — **144**
- 5.2.2.2       Die Umfeldanalyse — **148**
- 5.2.2.3       Die 6 Stufen der Lösungsfindung — **153**
- 5.2.3         Ausstieg — **157**
- 5.2.3.1       Erfolgskontrolle — **158**
- 5.2.3.2       Aufgabenstellungen für den Klienten — **160**

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| <b>6</b>                          | <b>Grundlagen für Business Coaching-Gespräche — 162</b>    |
| 6.1                               | Vertrauen — 162  |
| 6.2                               | Setting — 165  |
| 6.3                               | State of Mind — 170  |
| 6.4                               | Grounding — 175  |
| <b>7</b>                          | <b>Zusammenarbeit Business Coach und Klient — 178</b>      |
| 7.1                               | Grundsätzliches zur Zusammenarbeit — 178                   |
| 7.2                               | Zuhören — 183  |
| 7.3                               | Paraphrasieren — 185                                       |
| 7.4                               | Selbstreflexion — 187                                      |
| 7.5                               | Perspektivwechsel — 189                                    |
| <b>8</b>                          | <b>Interventionen — 191</b>                                |
| 8.1                               | Powerfragen — 191  |
| 8.2                               | Visionalisierung — 197                                     |
| 8.3                               | Die Wunderfrage — 199                                      |
| 8.4                               | Reframing — 201  |
| 8.5                               | Verschlimmerung — 203                                      |
| 8.6                               | Provokation — 205  |
| 8.7                               | Storytelling — 209   |
| 8.8                               | Impact — 210   |
| <b>9</b>                          | <b>Best Practice-Methoden des Business Coachings — 214</b> |
| 9.1                               | Die 6 Sense-Methode — 218                                  |
| 9.2                               | Die 5 Bereiche des Lebens — 221                            |
| 9.3                               | Das Lebensmotto — 229                                      |
| 9.4                               | Das flexible Organigramm — 232                             |
| 9.5                               | Die ideale Woche — 235                                     |
| 9.6                               | Der Kompetenz-Check — 238                                  |
| 9.7                               | Die Jackpot-Frage — 244                                    |
| 9.8                               | Die Rede zum 80. Geburtstag — 247                          |
| 9.9                               | Das fiktive Klassentreffen — 249                           |
| 9.10                              | Der leere Stuhl — 253                                      |
| 9.11                              | Das Innere Team — 256                                      |
| 9.12                              | Die Timeline — 259   |
| <b>Literatur — 263</b>            |  |
| <b>Autorennachweis — 268</b>      |  |
| <b>Stichwortverzeichnis — 269</b> |  |