

Die Autoren

DR. DIETRICH BUCHNER, geb. 1938, Diplom-Kaufmann, Promotion in Soziologie, Management-Consultant, Geschäftsführer und Gesellschafter der NLP & MORE GmbH sowie der Winner's Edge, Gesellschaft für Führungs-, Strategie- und Verkaufcoaching mbH, beide in Düsseldorf. 16 Jahre Management-Erfahrung in internationalen Konzernen; Strategie-, Führungsberatung mit mehrjähriger Auslandserfahrung; NLP-Ausbildung in USA bei Bandler und Dilts. Schwerpunkte: Strategie-, Führungs-, Teamcoaching für strategische Transformation und Transformation von Firmenkulturen.

FRANK FRENZEL, Diplom-Psychologe, NLP-Trainer, Partner der Winner's Edge, Gesellschaft für Führungs-, Strategie- und Verkaufcoaching mbH und der European Academy and Research for NLP & MORE GmbH. Arbeit als NLP-Trainer u.a. in den Bereichen Dienstleistung, Banken, Versicherungen und Pharma-Vertrieb mit Spezialisierung auf Führungs-, Konflikt- und Verkaufcoaching.

SUSANNE-JOHANNA GEBHARDT, Studium der Wirtschaftswissenschaften, danach mehrere Jahre im Human Resource Management internationaler Unternehmen tätig; heute Partnerin der Winner's Edge, Gesellschaft für Führungs-, Strategie- und Verkaufcoaching in Düsseldorf. Schwerpunkte als Coach, Moderatorin und Trainerin in Projekten zu den Themen Personal Power, Führung und Verkauf, Innovation und Veränderungsprozesse.

WOLF W. LASKO, geb. 1951 Diplom-Ingenieur, Diplom-Kaufmann, Management-Consultant, geschäftsführender Gesellschafter der Winner's Edge, Gesellschaft für Führungs-, Strategie- und Verkaufcoaching mbH und Gesellschafter NLP & MORE GmbH. Davor Beratungstätigkeit bei Team BBDO, Mercuri Goldmann und dem Institut für angewandte Kreativität. Beratungsschwerpunkte: Personal Power, Führungs- und Verkaufcoaching.

DR. JOSEF A. SCHMELZER, geb. 1951, Studium der Mathematik/Informatik, Promotion in Mathematik, Studien am College Brügge, vier Jahre bei der Bayer AG (Organisation, Strategie), seit 1984 Strategie-Consultant, seit 1990 Partner der Winner's Edge, Gesellschaft für Führungs-, Strategie- und Verkauf coaching mbH, Düsseldorf.

MARTINA SCHMIDT-TANGER, Diplom-Psychologin, Klinische Psychologin (BDP). Seit Mitte der 80er Jahre NLP-Trainerin im Bereich der Psychotherapie, Erwachsenenpädagogik und Wirtschaft. Nach langjährigen Erfahrungen in Wirtschaftsunternehmen Geschäftsführerin der European Academy for NLP & MORE GmbH und selbständige Partnerin der Unternehmensberatung Winner's Edge, Gesellschaft für Führungs-, Strategie- und Verkauf coaching mbH, Düsseldorf.

FRANZ STOWASSER, geb. 1952, Management-Consultant, Partner der Winner's Edge, Gesellschaft für Führungs-, Strategie- und Verkauf coaching mbH und Geschäftsführer der Think GmbH. Industriekaufmann, Betriebswirt und Diplom-Soziologie. Ausbildungstrainer in seinem Spezialgebiet NLP.

HENNING STRENGER, geb. 1944, Diplom-Wirtschafts-Ingenieur, Partner der Winner's Edge, Gesellschaft für Führungs-, Strategie- und Verkauf coaching mbH. Zunächst tätig als Consultant mit den Schwerpunkten Controlling und DV, seit Mitte der 80er Jahre Wechsel von den fachlich-inhaltlichen Themen zu den Menschen und den Prozessen zwischenmenschlicher Kommunikation; Ausbildung in Moderation, NLP und Systemischer Beratung; heute tätig als Coach und Trainer für Projektteams.

LEONARD WALCZAK, geb. 1949, Diplom-Psychologe (BDP), Partner der Winner's Edge, Gesellschaft für Führungs-, Strategie- und Verkauf coaching mbH, NLP-Trainer und Partner der European Academy for NLP & MORE GmbH. Ausbildungen in Gesprächs- und Verhaltenstherapie und NLP. Leitender Psychologe im Gesundheitswesen. Schwerpunkte: Management-Coaching, Training für Personal- und Persönlichkeitsentwicklung, Ausbildungsseminare in NLP.

Stichwortverzeichnis

A

Absicht, positive 147
Akteur 120
Akzeptanz, emotionale 81, 84
Angleichen 220
Anker 12
Assessment Center 171
Ausprobieren 82
Autorität durch Vertrauen 102,
123

B

Barrieren, Überwindung der 59
Bedarf 224
Betrachtungsebene 178
Beziehungs-Management 53
Bürokratie 31

C

Change it 200
Chaos 17
Chaostheorie 40
Charisma 21, 69, 215
Chunking 178
Coaching 19, 42, 148 f., 230
Coaching, Spielregeln des 161
Coaching, Ziel- und Prozeß-
fragen des 153
Commitment 205

D

Delegation durch Befähigung 102, 137
Denkprogramme 222
Denkstruktur 132
Denkstrukturen 222, 228
Down-chunking 178

E

Einsicht 80
Einwände 37, 163
Einzelcoaching 151 ff.
Einzelcoaching, Gründe 155
Elektronisches Experten-
Netzwerk 64
Energetisierende Problem-
formulierungen 111
Energie 116
Energie durch Eigen-
verantwortung 101, 114
Entwicklungs-Feedback 145 f.
Erfahrungen 202
Erfolg 12, 162, 217
Ergebnisorientierung 190
Ergebnis-SPECI 188
Erkenntnis 82
Experten 47
Expertise 44

- F**
 Feedback 186
 Fehler 204
 Fehlorientierungen 28
 Fokus 192
 Formulierung 221
 führen 223 f.
 Führungs-Kommunikation,
 Bausteine der 126
 Führungsscreening 171
- G**
 Gedanken 208
 Gewinner-Gewinner-
 Prinzip 106
 Gewinner-Verlierer-Modell 107
 Glaubenssysteme 199
- H**
 Handlungsantrieb 179
 Hierarchie, flache 35
- I**
 Innovation 44
 Integration 82
 Intrapreneur 65
 Irrläufer-Mechanismen 119
- K**
 Kaizen 68
 Karriereorientierung 41
 Karriereprinzip 28
 KO-BE-PRO 207
 Körperhaltung 220
 Kommunikationsnetz 64
 Kommunikationsstrukturen 125
 Kompetenz 53
- Kongruenz 22, 54, 216
 Kontakt 21, 219
 Kontakt-Rapport-Technik 131
 Kontrolle 177
 Kooperation 46, 177
 Kooperationstyp 133
 Koordination und
 Kommunikation 56
 Krisenbewältigung 83
 Kunde 216
 Kunden- und zielorientiertes
 Handeln 42
- L**
 LEAD 18, 101
 Leave it 200
 Lebenskunst 70
 Leistung 139, 177
 Leistung durch Synergie 101,
 103
 Leistungscenter 68
 Leistungsorientierung 41
 Leistungstyp 133
 Lernbehinderungen 50
 Lernbehinderungen im
 System 27
 Lieblingskanal 222
 Limitierender Glaube 121
 Lösung und Problem 134
 Logische Ebenen und Ver-
 änderungen 86
 Love it 200
- M**
 Macher 53
 Macht 177

Machtorientierung 41
Management-Shifts 52
manipulieren 224
Mentoren 226
Meta-Botschaft 130
Metaprogramme 173 ff.
Metaprogramm-Profil 194
Meta Screen 23, 171
Mikro- und
 Makroveränderungen 85
Mißerfolg 12
Mitarbeitergespräche 143
Modelling 88
Motivation 103, 143
Mut 122 f., 212

N
Netzkultur 40
Netzwerk 26, 32
– Elemente 33
– Hierarchie 36
– Intrapreneur 70
– Management 25, 37
– Mechanismus 36
– Organisation 16
– Strukturen 52
Neuro-Linguistisches Pro-
 grammieren (NLP) 7, 11
NLP in DV-Projekten 24
Nutzen 224

O
Ökologie der Veränderungen 76
Ökologieprinzip des NLP 14

Offenheit 135
Opfer 120

P
Personal Power 20, 197
Phasen der Veränderung 78
Positiv-Feedback 145
Präzisions-Fragen 127, 129
Problemlösungen als
 Kommunikationsaufgabe 112
Problemlösung im Team 111
Problemorientierung 175
Problemszenario für Teams 112
Profil 193
Programme 13
Prozeßmanager 53
Pygmalion 139

Q
Qualitätsziele 235

R
Rapport 221, 225
Referenzsystem 179
Reframing 227
Ressourcen 13, 172, 217, 227
Ressourcen, kritische 14
Ressourcen Programmierung
 IRP, individuelle 151 f.
Rolle des Managers, neue 56
Rollen 172

S
Schock 78
Schuldzuweisung 118

Schwierigkeiten 141
Selbstverantwortung 117, 197,
200
Sicherheit und Wagnis 75
SPEZI-Modell 235
Spitzenverkäufer 217 ff.
Sprechtempo 221
Steering Committees 36
Stimme 221
Strategien 120
Strategische Geschäfts-
einheiten 16
Stuck-state 79
Symptome 111
Synergie 17, 107, 190, 218
Systemlernen 50
Systemprogrammierung 68

T

Team 103, 191
Teameffekt 110
Teamkonzepte 177
Teilziele 239
Top-Verkäufer 215, 229
Typ, auditiver 222
Typ, kinästhetischer 222
Typ, visueller 222

Ü

Übereinstimmung 221
Überraschung 79
Übertragungsfalle 225
Überzeugung 216, 222
Unfinished Business 140

Unternehmenskultur 60, 118
Unternehmen, virtuelle 47
Up-chunking 178

V

Veränderungstempo 17, 75
Verfahrensorientierung 190
Vergleiche 178
Verkaufs-Coaching 231
Verneinung 79
Verstärker-Feedback 145
Verstehen, gegenseitiges 129
Vertrauen 22, 165, 222
Vision 18, 88
Visionsfragen 91
Visionsworkshop 92
Vordenker 100

W

Wahlfreiheit 121, 201
Wahlmöglichkeiten 200
Wahrnehmungsstrukturen 222
Werte 18, 88, 96 ff.
Wertschöpfung 57
Win-Win 213
Wirkungsanalyse 243
Wohlgeformtheit 105

Z

Zeit 167
Zeitachse 106
Zeitorientierung 176
ZIACA 113
Ziele 104, 165, 206, 210
Zögern 122