

Inhaltsverzeichnis

Was ist Coaching?	1
„Coaching“ ist rechtlich ungeschützt	1
Was kann Coaching?	2
Wer hat einen Coach?	3
Was kennzeichnet einen seriösen Coach?	4
Wie läuft ein Coaching-Prozess ab?	6
Indikation, Unterschiede, Nutzen und Risiken externer Intervention	8
Coaching als unternehmensinterne Einrichtung	10
Typische Coaching-Indikationen in der Anwaltskanzlei	10
Der Coach als Scharlatan	12
24 echte Coachingfälle aus Anwaltskanzleien	17
Abgrenzung – Die Anwältin als Chefin	19
Zur Führung eines Mitarbeiters gehört auch die Kündigung. Abgrenzungsfurcht und schlechtes Gewissen ändern daran gar nichts. Nicht mal bei Chefinnen.	
Blinder Fleck	39
Wer nicht weiß, wie er wirkt, der hat’s wohl nicht so mit der Realität. Pleiten, Pech und Pannen sind verlässliche Kumpels des Blinden Flecks.	
Culture Coaching	61
Die Kanzleiübergabe führt die Kanzlei aus der Tradition in die Moderne. Was Händler den Gärtnern voraushaben – und wie eine moderne Kanzleikultur aussieht.	
Delegation	81
Anwälte delegieren ungern wichtige Aufgaben an andere Profis. Das liegt am Selbstbild eines Anwalts: So viele andere Profis neben ihm gibt es nämlich gar nicht.	
Empathie – Der Anwalt als Coach	107
Nur wer locker in Mandanten-Gehirnen spazieren geht, kann Mandanten begeistern. Oft fehlen Zugang, Türöffner und das Wichtigste aller Werkzeuge: der Wille.	

Führung, Führungsfehler & Führungsstruktur	135
Mitarbeiterführung ist nicht nur in der Kanzlei eine A-Aufgabe. Ungesund: Anwälte haben weder gelernt, einen Chef zu haben, noch einer zu sein. Der Rest ist Durchwursteln.	
Glaubenssätze	167
Jeder hat sie, jeder handelt danach, und nicht jeder weiß das. Glaubenssätze sind tief verankerte Überzeugungen über die Welt und uns selbst. Wahrer als jede Realität!	
Hierarchie, Hierarchiefurcht und flache Hierarchien	197
Hierarchiefurcht macht handlungsunfähig. „Wir haben hier flache Hierarchien“ tönen führungsunwillige Anwälte zum Nachteil ihrer Mitarbeiter. Ein Teamcoaching hilft.	
Inkongruenz und die Folgen	225
Wer als Kanzlei-Inhaber seine Kanzlei nicht führt, agiert ebenso inkongruent wie ein Lehrer, der vorliest, statt zu unterrichten. Kongruenz macht stark und hält gesund.	
Ja-Nein-Vielleicht-Dilemma	253
Entscheidungsschwäche ist eine Entscheidung. Schon Kleinstkinder erleben Entscheidungsschwäche als Ausweg, weil eine Entscheidung Nachteile für sie hätte.	
Konflikte: Prophylaxe und Lösungen	281
Wer Konflikte unbewusst herbeiführt, benötigt oder gestattet, verschenkt Autonomie und Lebensfreude. Ändern Sie das. Gewinnen Sie Macht. Über sich selbst.	
Love it - Leave it - Change it	305
Unzufrieden mit der derzeitigen Situation? Macht nix. Sie haben sie ja mit erschaffen. Lieben, verlassen oder ändern Sie sie. Denn Gesundheit geht vor.	
Motivation durch Matching, Lob und Metaprogramme	327
Motivation durch mehr Empathie? Geld? Feedback? Urlaub? Eigenständigkeit? Metaprogramme und Matching machen Motivation höchst individuell.	

Neurosetypen in der Führung	361
Die Hauptquelle von Frust, Verzweiflung und Ineffektivität sind – nicht nur in Kanzleien – unfähige Chefs. Es gibt Schizoide, Zwanghafte, Hysterische und Paranoide. Sofort abwählen!	
Organisations-Coaching	391
Die „Geschichte des O.“ ist erst anstrengend und dann spektakulär. Der Schlendrian fliegt raus, und alle profitieren: Anwälte, Mitarbeiter, Mandanten – und natürlich der Blutdruck.	
Partner.Schafft.Panik.	413
Alle Partner tragen – theoretisch – die unternehmerische Verantwortung für die Kanzlei und alle Arbeitsplätze darin. Schön wär’s, sagt die Realität.	
Queens’ Land: Frauen und Macht	435
Anwältinnen stellen endlich Machtfragen. Durch ein eigenes Täterinnenprofil und hilfreiche Glaubenssätze erobern sie – als einzige – die Macht über sich selbst.	
Redefurcht	469
Gibt es Anwälte mit Redefurcht? Das können sich Mandanten und Kollegen nicht vorstellen. Doch Vorstellung verhindert nicht, was im Kopf so mancher Redner vor sich geht.	
Selbstmanagement in sieben Lektionen	485
Der Körper macht, was das Gehirn ihm befiehlt – und umgekehrt. Sind Sie in Ihrem Lebens-Bus der Fahrgast oder der Busfahrer? Manipulieren Sie lieber nur noch sich selbst.	
Team-Coaching	527
Wer zerstrittene Teams beklagt, Projektteams leitet oder Dauerteams zu motivieren versucht, braucht klares, eigenes Führungsverhalten. Dann wird’s effektiv, oft sogar effizient.	
Umgang mit schwierigen Mandanten	567
Mandanten werden oft erst durch ihre Anwälte schwierig: 26 typische Anwalts-Fehler und Coaching-Tipps dazu, alphabetisch sortiert, machen in diesem Kapitel Anwälte zum Coach.	

Vision. Innovation. Strategie	597
Sofort zupacken; eine <i>early bird reputation</i> gibt es nicht geschenkt. Innovationen mit klarem Ziel, klarer Strategie und klarem Mandantenfokus: Lebensverändernd. Spektakulär. Sexy.	
Werte als Erfolgsbasis	631
Wer die eigenen Werte und die seiner Kanzlei kennt, kann beide zu Gesundheit und Erfolg führen. Endlich. Und endlich reicht es aus, nur noch sich selbst zu manipulieren!	
Zeitmanagement	663
Zeitnot? Zeitdiebe? Zeitpläne? Jeder Mensch hat gleich viel Zeit, nämlich genau 1.440 Minuten pro Tag. Alles andere ist Organisation, Priorität – und Ausrede.	