



managementbuch.de – REZENSION Dezember 2010:

INNER GAME COACHING von W. T. Gallwey

Einfaches Modell, große Wirkung

In den USA sind seine Bücher **seit Jahren auf den Bestsellerlisten und das aus gutem Grund**. Denn W. Timothy Gallwey hat ein ebenso einfaches wie nutzbringendes Realitätsmodell für das (Selbst)Coaching entwickelt. Grundlage ist die Unterscheidung von Selbst 1 (alles, was uns die Umwelt und die Kultur einflüstert, in anderen Werken auch als "innerer Kritiker" bezeichnet) und Selbst 2 (unsere innersten Bedürfnisse). Gallweys Ansatz: **Nur wenn wir Selbst 2 zur Sprache verhelfen, gelingt uns** ein erfülltes, erfolgreiches Leben. Die Initialzündung für sein Konzept erhielt Gallwey als Tennislehrer: "Was denkt der Spieler, wenn der Ball auf ihn zukommt", war die Frage, mit der er ein neues Kapitel im Sporttraining aufschlug. Weg von der Anleitung (schlag so, steh hier, beweg dich auf diese Art) hin zur Fokussierung auf den Ball und damit zur Frage, was stört bei der Konzentration auf den Ball (am meisten Selbst 1 mit Sätzen wie: das wird schwierig, ich darfs nicht versauen ...). Aus diesen Erfahrungen entwickelte er **wirkungsvolle Coachingmethoden** für Unternehmen, die auf den **Prinzipien Achtsamkeit, Wahlfreiheit und Vertrauen** aufbauen.

"Inner Game Coaching" eignet sich sehr gut zur Überprüfung der eigenen Standpunkte und in einem Extra-Kapitel zeigt Gallwey, wie sich die Regeln des "Inner Game" anwenden lassen, um ein wertvoller Coach für die Mitarbeiter zu werden. **Managementbuch.de - Empfehlung, weil Gallweys Ansatz überraschend einfach und wirkungsvoll ist.**

Wolfgang Hanfstein, www.Managementbuch.de