

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort: Brückenschlag zur Karriere</b>	<b>9</b>
<b>➤ 01 Karriereberatung – ein Feld mit Zukunft</b>	<b>13</b>
Karriere als Klassiker	14
Ein Königreich für eine Beratung	15
Die K-Frage – oder: Versuch einer Definition	17
Im Trainingslager	20
Firma »ICH«, gut beraten	21
Spezialist oder Allrounder – was wollen Sie sein?	24
Anlässe: Nicht aus heiterem Himmel	27
Das Klientenbild als Filmkulisse	29
Fünf Annahmen über Klienten	30
<b>➤ 02 Das Handwerk des Beraters</b>	<b>33</b>
Fahrplan der Beratung	34
Die Vertrauensfrage	36
Problemdefinition als Wegweiser	40
Was Klienten wirklich wollen	42
Ressourcen, wo seid ihr?	44
Sprachraum	47
Der Körper sagt die Wahrheit	48
Wer nicht fragt, bleibt dumm	49
Von Schweigen bis Konfrontieren	63
Optische Hilfsmittel: Gruß ans Auge	72
Rollenkonflikte ausleuchten	74
Rolle vorwärts	78
Ziele anvisieren – und formulieren	80

Die Klippen der Kommunikation	85
Das Spiel des Inneren Teams	88
<b>➤ 03 Die Situationen der Karriereberatung</b>	<b>93</b>
<b>Work-Life-Balance: Vom Arbeitsfrust zur Arbeitslust</b>	<b>94</b>
Die Krise als Beratungschance	94
Leben hier, Arbeit dort: Ende einer Legende	96
Die Säulen der Lebensbalance	97
Werte im Visier: Wofür brennt Ihr Klient?	100
Stress- und Zeitmanagement	110
<b>Weiterbildung: Lernen begleiten, Chancen ausweiten</b>	<b>116</b>
Was Ihr Klient nicht weiß, hat seinen Preis	116
Fünf Weiterbildungsthesen	118
Fortbildung nach Beratungsplan	121
Von der Idee zur Tat	124
<b>Konflikte: So entschärfen Sie den Sprengstoff des Alltags</b>	<b>130</b>
Kriegsbeil oder Friedenspfeife	130
Wie Konflikte entstehen	133
Erst erforschen, dann bearbeiten	136
Konflikte regeln	138
Das 1 × 1 der Hierarchie	143
Der Wunschzettel	145
Sonderfall Mobbing	147
<b>Bewerbung: Und ewig lockt der neue Job</b>	<b>150</b>
Bewerbung: Turnier in vier Runden	151
Profilarbeit: einmalige Klienten	153
Bremsklötze identifizieren	155
Der Mappen-TÜV	158
Onlinebewerbung: zehn fiese Fallen	169
Strategie mit Fantasie	174
Vorstellungsgespräch: Fit für das Finale	178
Outplacement: Übergang statt Untergang	185
<b>Beförderung: Die begleitete Gipfelwanderung</b>	<b>189</b>
Was wollen Aufsteiger wissen?	189
Schritte zum Gipfel	191

Die Aufstiegskandidaten	193
Drei Wege der Beförderung	195
Aufstieg nach Plan	201
Befördert dank (Be-)Förderer	206
Jahresgespräch: Sprungbrett für Klienten	208
<b>Gehaltsberatung: Wie Ihr Klient bekommt, was er verdient hat</b>	<b>212</b>
Der Fall: Gehaltsduell mit dem Altchef	212
Nur wer fordert, wird gefördert	213
Was kann die Gehaltsberatung?	217
Mehr als Geld	219
Anstöße zur Selbst-PR	220
Klärung von Klientenfragen	221
Leistungsmappe und Verhandlungstaktik	224
Transfer durch Übungen sichern	226
Arbeit am Rollenspiel	230
<b>Existenzgründung: Startern auf die Sprünge helfen</b>	<b>234</b>
Der Fall: »Etwas auf die Beine stellen!«	234
Vom Stiefkind zum Darling	236
Sitzung 1: Ausgangslage klären	240
Sitzung 2: Auf Ideenjagd	244
Sitzung 3: Der Mut zur Marktlücke	248
Sitzung 4: Marketing: »Hallo, hier bin ich!«	252
<b>➤ 04 Kleines Lexikon der Karriere(beratung)</b>	<b>257</b>
<b>Von A (wie Abmahnung) bis Z (wie Zeugnissprache)</b>	<b>258</b>
<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>281</b>