



## COACHINGAUSBILDUNG IM ROTEN ZELT

### 2. ZOOM CALL: VORBEREITUNG, STRUKTUR & NACHBEREITUNG EINER SESSION

– und Herausforderungen und Hindernisse, die die Struktur sprengen können

Du bist als Coach bzw. Mentor derjenige, der führt und die Struktur hält. Diese Führung musst du die ganze Session beibehalten und wenn du sie verlierst, so schnell wie möglich dorthin zurück kehren.

Führen bedeutet nicht „rigide Führen“ – Führen bedeutet „weise Führen“, wissen wann du Raum geben musst und wann es an der Zeit ist für eine klare Grenze aus Liebe. D.h. du brauchst Flexibilität und Weisheit, um klar navigieren zu können. Behalte dabei immer die größere Vision und das Potential des Kunden im Auge.

#### **Deine eigene Vor- und Nachbereitung einer Session**

- Verbinde dich vorher mit dem Kern der Erde und der Quelle allen Seins
- zentriere dich im Herzen
- verbinde deinen Herz- und Schoßraum

- Bitte darum, dass du reiner Kanal für die göttliche Kraft sein darfst und das höchste Beste und die tiefste Heilung geschieht - nach dem Göttlichen Willen und der Göttlichen Liebe
- Kläre dich nach der Session, entlasse den Kunden bewusst aus deinem Raum, visualisiere die violette Flamme der Transformation um dich herum und atme alle Energien, die nicht zu dir gehören dort hinein

### **Bestimme, wie die Konditionen für Einzelbegleitung mit dir sind**

- Bietest du ein kostenloses Kennenlerngespräch an?
- Kann man bei dir eine Einzelsession buchen oder nur Pakete?  
Bitte beachte: Einzelsessions sind in ihrer Wirkung stark begrenzt. Echte Transformation braucht Zeit, weil es ein Prozess ist.  
Sei dir klar, was du willst und kommuniziere es eindeutig und klar.
- 30 Minuten sind ideal für ein Follow Up bzw. ein kurzes Einchecken, jedoch zu kurz, um in die Tiefe zu gehen.
- Ideal ist eine Sessionlänge zwischen 45 Minuten und 75 Minuten.
- Laut Hirnforschung sind 45 Minuten ideal für das Gehirn und gewähren optimale Aufnahmebereitschaft.
- Wichtig ist auch zu berücksichtigen, wie lange du die Energie halten kannst. 60 Minuten erfordern bereits ein gutes Energiemanagement deinerseits, eine klare Lenkung der Energie und das Einhalten einer klaren Struktur.
- Finde heraus, wie du am besten arbeiten kannst und lege die zeitliche Dauer auch angemessen für den jeweils angebotenen Service fest

### **Setze einen klaren Rahmen** (Sicherheit und Halt als essentielle Voraussetzung für Vertrauen)

- Entscheide, ob du vorab einen Fragebogen versenden willst. Was willst / musst du vorher wissen? Bis wann soll der Kunde den Fragebogen spätestens zurück senden?
- Versende die Einwahldaten rechtzeitig. Lass den Kunden wissen, ob für jede Session die gleichen Einwahldaten gelten. Fordere ihn ggf. zum Speichern der Daten auf.

- Informiere den Kunden, wie er sich vorbereiten kann: ungestörter Raum, Zeit danach zum Integrieren, etwas zum Trinken, Tagebuch und Stift bereit legen etc.
- Was geschieht nach der Session: Schickst du eine Aufzeichnung, ein Mail? Gibt es Übungen oder Hausaufgaben? Willst du, dass der Kunde einen Feedbackbogen nach jeder Session ausfüllt und dir schickt?
- Wie bleibt ihr in Kontakt? Willst du zwischen den Sessions mit dem Kunden in Kontakt sein? Auf welche Weise? Wo sind die Grenzen?

## Die Struktur einer gut geführten Session

- **Einstieg**
  - Begrüßung (Energie hoch halten, Freude zeigen über die Zusammenarbeit, den Kunden anerkennen dafür, dass er diesen Schritt tut)
  - Verbinden mit dem Kern der Erde und der Quelle allen Seins (Kosmos, Universum, Höheres Selbst, Himmel oder wie immer es für den Kunden stimmt) und dann mit dem Herz verbinden
  - aus dem Herzen heraus eine klare Intention setzen lassen (sowohl du als Coach, als auch der Kunde), damit die Energie eine Richtung bekommt
- **Coaching** (das anstehende Thema in der Tiefe angehen)
- **Abschluss**
  - der Abschluss ist sehr wichtig und muss klar sein, so dass der Kunde geerdet aus der Session heraus kommt und die Transformation gut im Körper verankert ist
  - eventuell in einem Abschlusssatz erwähnen, dass du ein Email mit der Aufnahme schickst

## Herausforderungen, die dir die Struktur sprengen können

- **Wenn es schwierig ist, den zeitlichen Rahmen einzuhalten**

Menschen, die ein Thema mit Grenzen und/oder Mangel haben, können den zeitlichen Rahmen von sich aus nicht einhalten: Sie können nicht zum Abschluss kommen, immer wieder fällt ihnen etwas ein. Das zeigt sich auch als Überforderung in ihrem Leben.

### **Tipp:**

- Beginne 10 Minuten vor Ende innerlich mit dem Abschließen, indem du energetisch abrundest.

- Sag 5-7 Minuten vor dem Ende der Session „wir sind nun bald am Ende angekommen.
- Dann spiegle dem Kunden, was du gehört hast oder lass ihn selbst zusammenfassen: Wo ist er jetzt? Inwiefern ist das wichtig? Wie passt es zu seiner Intention, mit der er in die Session hinein gegangen ist? Was sind z.B. wichtige nächste Schritte oder ein nächster Schritt?
- Bestätige den Kunden, erkenne ihn an, ergänze Wichtiges, falls er sich dessen nicht selbst bewusst geworden ist
- Höre hier gut zu und mach dir ggf. Notizen, damit du bei der nächsten Session darauf eingehen kannst.

- **Wenn jemand überziehen will:**

Manche Menschen kommen immer kurz vor Ende der Session nochmal mit einem neuen Thema, das ein in die Tiefe gehen erfordert, um ihm gerecht zu werden.

Wenn du in einem solchen Fall genervt, frustriert oder gereizt darauf reagierst, hältst du selbst eine Grenze nicht ein aus Angst, dich durchzusetzen, den Kunden zu verärgern, ihn nicht einschränken zu wollen, etc.

**Tipp:**

Setze klar eine Grenze, indem du z.B. sagst: Unsere Session endet in xy Minuten, ich möchte jetzt zusammenfassen. Oder: Ich hab im Anschluss eine Session.

- **Wann es wichtig ist, zu klären, ob die Session verlängert werden kann**

Das ist z.B. der Fall, wenn jemand an einem wichtigen Punkt gelandet ist und es sinnvoll wäre, weiter zu machen.

**Tipp:**

- Sprich das klar an und frag den Kunden (sofern du selbst noch Zeit hast): Ich sehe gerade dass die Session eigentlich zu Ende ist, aber wir gerade an einem wichtigen Punkt angelangt sind. Hast du noch Zeit oder im Anschluss einen Termin? Wie sieht es bei dir aus? Ich hab noch Zeit. Du auch? Wollen wir gleich die nächste Session nutzen, um hier gleich weiterzugehen?
- Wenn jemand ein Thema mit Grenzen oder Geld hat, wird er wahrscheinlich NEIN sagen
- Manche sagen aber auch: wow, danke, ja! Das nehme ich gern an.

- **Wenn jemand ohne Punkt und Komma redet**

**Etabliere das rechtzeitige Unterbrechen** – hier ein paar Beispiele:

- „Als dein Mentor werde ich dich manchmal unterbrechen, wenn ich ein Muster sehe. Das heißt nicht, dass du falsch bist und etwas falsch gemacht hast. Ich möchte dir helfen zu erkennen, wo du dich selbst sabotierst.“

ODER

- „Es ist wunderbar, dass du das alles teilst (Anerkennung), ich werde dich aber ggf. unterbrechen, damit wir vom Verstand zur eigentlichen Wurzel des Problems gehen können.“

**Am besten etablierst du das, BEVOR es erneut passiert**

(z.B. am Anfang der Session gleich nach dem Intention setzen):

- “ Ich habe bemerkt, dass wir letztes Mal nicht so recht auf den Punkt gekommen sind. Es ist mir wichtig, dass ich dich an die Wurzel der Muster führe und du auch erkennen kannst, wie du es anders machen kannst“

ODER

- “Mir ist aufgefallen, dass du sehr viel erzählt hast. Das schätze ich sehr. Aber es hat uns auch ein bisschen vom Wesentlichen / Eigentlichen abgelenkt.“

- **Es ist generell empfehlenswert, Schwieriges gleich zu Beginn einer Session an zu sprechen**, da es sich sonst verselbständigt und einen Rattenschwanz hinter sich herzieht, z.B.

- wenn jemand seinen Fragebogen nicht rechtzeitig geschickt hat

- wenn jemand immer überziehen will

- wenn der Kunde seinen Schritt nicht gegangen ist etc.

**Sprich liebevoll, doch klar und deutlich an, was du siehst:**

„Ich sehe und wertschätze dich, aber ich sehe da ein Muster“.

**Schau mit ihm zusammen hin, wie und warum er sich selbst sabotiert.**

Zeig ihm das Muster auf, das ihn zurück hält. Hilf ihm zu erkennen, was dahinter steckt und was es braucht, damit er das Muster verlassen kann:

- Wovor drückt sich ein Kunde, der seinen Fragebogen nicht rechtzeitig geschickt hat? Wovor hat er Angst?

- Welche Angst vor Mangel (an Anerkennung, Zeit, Zuwendung etc) zeigt sich beim permanenten nicht zu Ende kommen wollen?

- Warum ist der Kunde seinen Schritt nicht gegangen? Was ist die Angst?

**Sei dir bewusst, dass das einen Kunden triggern kann!**

Und dass ein getriggelter Kunde dich triggern kann und deine eigenen Muster und Verletzungen möglicherweise anspringen.

**Wenn wir Coach sind und mit Menschen arbeiten, ist es sehr wichtig, dass wir selbst einen Mentor / Coach haben, bei dem wir unsere eigenen Themen angehen können.**  
Das hat in einer Session mit einem Kunden keinen Platz.

### **Reflektion / Hausaufgaben:**

(mit dem Buddy zusammen)

1. Buddy kontaktieren
2. zwei Termine ausmachen (maximal 30 min je Termin)
3. Ausmachen, wer führt die 1. und wer die 2. Session (einmal geben, einmal empfangen)
4. Mit dem Buddy die Struktur einer Session üben, vor allem den Abschluss: Der Buddy triggert dich bewusst und fordert dich heraus (Vielredner ohne Punkt und Komma, immer noch ein neues Thema, oder ein Zweifel nach dem anderen etc.). Übe eine gute Vorgangsweise zu finden, wenn es Herausforderungen gibt.
5. Feedback vom Buddy: Wie hast du dich gefühlt? Kam die gesetzte Grenze bei dir an? Oder hast du nur die Worte gehört, aber konntest es nicht fühlen? Wie hast du dich gefühlt, als die Grenze gesetzt wurde? Sei ehrlich mit dem Feedback.

**Wir wünschen dir viel Freude beim Üben!**

**Von Herzen, Ulrike & Alexandra**