



COACHINGAUSBILDUNG IM ROTEN ZELT

3. Zoom Call: Durchführung einer Session (Gestaltungstools)

Du hast die Session bereits gut eingeleitet (siehe 2. Zoom Call), hast den Kunden seine Intention finden lassen, hast diese aufgeschrieben als Erinnerung, so dass die Energie weiß, wohin sie fließen soll. Durch die Zielsetzung bekommt die Session ihre Ausrichtung, hat einen Rahmen und kann sich effektiv entfalten.

Nun führst du den Kunden in seinen Herzraum:

Was erlebt er/sie dort? Lass es dir beschreiben.

Wenn der Kunde nichts fühlen kann, seinem eigenen Gefühl nicht traut oder im Widerstand ist:

Frage ggf. nach oder gib folgende Anregungen:

Siehst du ein Bild? Hast du ein bestimmtes Gefühl oder eine Körperempfindung. Fühlt es sich vielleicht kalt oder dumpf an, oder warm und freundlich, etc... (Beispiele geben)? Kommen Worte oder Gedanken hoch? Siehst du ein Symbol, eine Farbe oder hat es eine bestimmte Form? Was hat es für eine Konsistenz?

- Lass ihn wissen, dass alles, was er erlebt, richtig ist und seine Berechtigung hat.
- Gib den dahinter steckenden Gefühlen Raum und Ausdruck und schaut, was sich dahinter entfaltet.

Wenn Kunden ganz still werden, nichts sagen, kein Feedback geben, alles innerlich mit sich selbst ausmachen:

- Stell immer wieder die Verbindung her: Sag „Ich bin da. Du kannst mir alles sagen, was du fühlst oder innerlich erlebst. Alles darf sein...“

Es braucht oftmals Geduld, weil diese Menschen es nicht kennen, dass jemand zugewandt ist und da bleibt, wenn sie im Schmerz sind. Gib genügend Raum, frag aber auch immer wieder nach: Finde ein gutes Gleichgewicht zwischen einerseits nicht insistieren, aber andererseits ausreichendes und echtes Interesse zeigen.

Wenn Kunden enorm viele innere Bilder haben und diese (unbewusst) dazu nutzen, um vom Wesentlichen abzulenken, um etwas nicht fühlen zu müssen:

- Oft wirst du das daran erkennen, dass du selbst ganz konfus wirst und Mühe hast, den roten Faden zu behalten.

- In diesem Fall ist es wichtig, dass du atmest und rechtzeitig stoppst und den Kunden sanft aber bestimmt zurück führst zu der Stelle, wo er angefangen hat, sich vor einem Gefühl zu drücken.

Greife auf, was der Kunde dir beschreibt und geh damit in die Tiefe:

- Lade ihn ein, sich tiefer dort hinein sinken zu lassen – nicht invasiv penetrierend, sondern loslassend, sich hingebend, erlaubend.

- Oft ist es hilfreich, wenn der Kunde eine Hand auf die betreffende Stelle legt, die sich meldet und damit seine eigene liebevolle Zuwendung und Aufmerksamkeit zu dieser Stelle bringt

Wenn ein Kunde große Angst hat, sehr unsicher ist:

- Lade ihn ein, Helfer zu rufen. Das können Tiere sein oder Engel oder liebe Menschen, denen er vertraut oder was auch immer. Wenn diese Helfer da sind, frag ihn nochmal, ob er sich jetzt sicher fühlt. Erst wenn ein JA kommt, gehst du tiefer mit ihm.

- Manchmal braucht es zusätzlich etwas zwischen dem Kunden und der angstauslösenden Situation, damit er sich dem überhaupt zuwenden kann. In einem solchen Fall ist es gut, eine durchsichtige Glaswand dazwischen zu stellen und zu sagen, dass nichts vom Gegenüber jetzt

zu ihm dringen kann. Dass er sicher ist. Warte bis er sich damit sicher fühlt und geh dann tiefer.

Nutze deine eigene Körperintuition:

- Oft wirst du in deinem eigenen Körper spüren können, was los ist, bevor der Kunde es spürt oder verbalisiert.
- Nutze das, sprich aus, was du spürst, indem du dem Kunden Fragen stellst. Dadurch öffnest du einen Raum für ihn, in dem neue Erkenntnisse für ihn möglich werden, die ihn weiter bringen. Ein Beispiel:

„Spannst du deine Wurzel gerade an? Kann es sein, dass du Angst hast davor, nicht unterstützt zu werden? Ins Bodenlose zu fallen?“

Und schon kann es sein, dass der Kunde durch genau diese Frage an ein wichtiges Gefühl ran kommt. Genau darum geht es: Dass er fühlen kann, was er bisher nicht fühlen konnte und es dadurch auflösen kann.

Beharre aber niemals darauf, dass das, was du spürst, richtig sein muss. Wenn der Kunde „nein, so ist es nicht“ sagt, dann ist das o.k.

- Achte auf Symptome wie Müdigkeit oder Verwirrung! Das sind deutliche Hinweise, besonders wachsam und achtsam zu sein und dass ihr euch einem wichtigen Punkt nähert.
- Achte auf Symptome wie zuviel reden, erklären, ausweichen oder bereits wissen, was los ist. Auch das sind bekannte Verschleierungsmechanismen.

.....
Die Reise nach innen ist wie ein Labyrinth – es gibt einen Weg ins Zentrum, doch der führt manchmal nach Außen, weg vom Zentrum, dann wieder in verschiedene Richtungen. Dein Aufgabe als MentorIn ist es, den Fokus zu halten.

Du als Mentor hältst die Fackel, das Licht, das Bewusstsein – so ermöglichst du es deinem Kunden, in eine Tiefe zu gehen, in die er alleine nicht gehen kann.

Genau in dieser Tiefe – im Unterbewussten und Unbewussten – zeigen sich all unsere Wunden und Verletzungen. Doch genau ist auch unser Potential, unsere Essenz und genau dort zeigen sich neue Lösungen.

Hab keine Angst, vor dem, was sich zeigt! Sei furchtlos und vertraue, dass nichts, egal wie heftig es sich anfühlen mag, zuviel ist.

.....

Themen, die häufig vorkommen:

Energetisches Clearing, Zurückholen von Energien oder Fremdenergien entlassen:

- Lass den Kunden spüren, wo in seinem Körper eine Verbindung (Nabelschnur, Schnur, Faden, Kette, etc.) zum Gegenüber ist
- Lade ihn ein, alle Energien zu entlassen, die nicht zu ihm gehören und dorthin fließen zu lassen, wo sie hin gehören (NICHT dorthin wo sie her kommen!). Gib ihm Zeit dafür und lass dir ein Feedback geben, wann der Prozess abgeschlossen ist.
- Lade ihn dann ein, alle Energien in gereinigter Form zu sich zurückzuholen, die zu ihm gehören. Gib ihm Zeit dafür und lass dir ein Feedback geben, wann der Prozess abgeschlossen ist.
- Schaut dann nach, was mit der Verbindung (Schnur, Kette...) passiert ist – ist sie noch da? Hat sie sich aufgelöst?
- Nutze eventuell die Kraft eines Feuerschwerts, um alles Ungute zu trennen
 - Rufe das heilige Feuer, die violette Flamme der Transformation (und hülle alles, inklusive deinen Kunden und dich darin ein). Lass das Feuer seine Wirkung tun

Heilung des inneren Kindes:

In den ersten Sessions geht es häufig um das Innere Kind. Entweder sieht der Kunde selbst einen inneren Kinderanteil oder du spürst ihn und kannst fragen, ob er ihn auch wahrnimmt und wie er sich zeigt.

- Lade den Kunden ein, mit diesem Anteil in Verbindung zu gehen: Hinzugehen, ihn in den Arm oder an die Hand zu nehmen etc. – was immer stimmt. Manches Mal geht es sehr langsam. Und manchmal gar nicht. Forciere nichts, lass dem Kunden sein eigenes Tempo.
- Wenn es ein Thema aus der frühen Kindheit ist, das die Mutter betrifft: Lade den Kunden ein, seine Mutter zu rufen und vor sich hinzustellen. Lade den Kinderanteil ein, alles zu sagen, was es bisher zurückgehalten hat. Alle Gefühle zu zeigen, die es zurückgehalten hat.
- Wenn die Mutter sehr schwach war, wird das innere Kind des Kunden das manchmal erst dann tun, wenn du die Mutter in die Arme der Göttlichen Mutter legst.

Oder er kann das innere Kind auf den Arm nehmen, ihm selbst eine Mutter werden und es aus der unschönen Familie entführen in eine schöne Welt, in Sicherheit und bei sich selbst.

Ermuntere den Kunden, alles auszudrücken – mit Stimme, mit Tönen, mit dem Körper.

Sobald alles ausgedrückt ist, ermuntere den Kunden, seinem inneren Kind zu sagen, dass er nun für das Kind da ist, die Mutter ist.

Frage den Kunden dann: Wo hat dieser Anteil seinen Platz in deinem Körper?

Lade ihn dann ein, den Anteil dort hinein schmelzen zu lassen und dem Anteil dort ein gemütliches, sicheres Nest zu bauen. Der Kunde kann fragen, was sich der Anteil wünscht (z.B. eine Schakel im Garten, eine kuschlige Decke, oder es soll immer eine Lampe brennen bleiben, etc)

Genau so, wie der Anteil es braucht, wird es dann eingerichtet.

Wenn der Kunde beginnt zu lächeln, weißt du, dass jetzt alles gut ist.

Sag dem Kunden wie wichtig es jetzt ist, regelmäßig mit diesem Anteil in Verbindung zu gehen, zu schauen, was er braucht etc., damit er Vertrauen aufbauen kann.

Verlorengegangene, abgespaltene Seelenanteile wollen zurück geholt werden:

Diese Anteile zeigen sich oft als etwas Bedrohliches, Hässliches oder Erbarmungswürdiges. Oft will der Kunde sich am liebsten abwenden und nichts damit zu tun haben.

- Lade ihn ein, in Kontakt zu gehen.
- Lass den Anteil sprechen und teilen, wie es ihm/ihr geht.
- Lass den Kunden Fragen stellen, wenn er welche hat.
- Begleite die Kommunikation, bis die Verbindung stabil ist.
- Dann lade den Kunden ein, diesen Anteil in sich hinein schmelzen zu lassen (sie oben inneres Kind).

Wenn das (noch) nicht möglich sein sollte, führe den Kunden bis an den Punkt, der möglich ist und komme in der Folgesession darauf zurück und begleite ihn dann weiter.

Reflektion / Hausaufgaben:

(mit dem Buddy zusammen)

1. Buddy kontaktieren

2. zwei Termine ausmachen (maximal 60 min je Termin)
3. Ausmachen, wer führt die 1. und wer die 2. Session (einmal geben, einmal empfangen)
4. Mit dem Buddy eine komplette Session machen. Geh mit einem „echten“ tatsächlichen Thema rein.
5. Feedback vom Buddy: Wie hast du dich gefühlt? Wie geht es dir jetzt? Sei ehrlich mit dem Feedback.

Viel Freude beim Üben!

