

## Die *Balance-Formel* auf einen Blick

### Perspektive

- Klären Sie, um was es beim Coaching geht. Wie lautet das Thema?
- Machen Sie dem Klienten bewusst, dass er eine Perspektive eingenommen hat. Erkunden Sie diese Perspektive nun und lassen Sie ihn diese verkörpern.
- Nehmen Sie weitere Perspektiven ein und erkunden Sie diese (entweder Sie finden durch Brainstorming andere Perspektiven und der Klient verinnerlicht diese anschließend oder Sie denken sich eine neue aus und verinnerlichen diese noch während der Erarbeitung).

### Wahl

- Lassen Sie Ihren Klienten mit seinen Lebenszielen und mit Kapitän / Mannschaft in Verbindung treten, damit er eine resonante Wahl treffen kann.
- Lassen Sie den Klienten eine Perspektive auswählen, die am meisten mit seinen Lebenszielen und Kapitän / Mannschaft übereinstimmt.

### Co-Active®-Strategie

- Verbinden Sie Ihren Klienten mit seinen Lebenszielen, mit Kapitän / Mannschaft, mit seinen Werten und inneren und äußeren Ressourcen, um eine Welt / einen Raum zu schaffen, aus dem lebensbejahende Aktivitäten geboren werden.
- Finden Sie ein paar „Jas“ und einige „Neins“ in Bezug auf diese Welt / diesen Raum.
- Achten Sie darauf, welche Aktivitäten aus dieser reichen und resonanten Welt entstehen.
- Finden Sie einige „Jas“ und „Neins“ in Bezug auf diese Aktivitäten.

### Selbstverpflichtung

- Lassen Sie den Klienten aufschreiben, wozu er „JA“ und wozu er „NEIN“ sagen muss, um dieser Selbstverpflichtung nachzukommen.
- Lassen Sie den Klienten eine Linie überschreiten und / oder auf die Weise erklären, dass er sich selbst zu dieser Strategie verpflichtet hat, indem er seine „Jas“ und „Neins“ laut ausspricht.

### Aktivitäten

- Aktivitäten finden außerhalb der Sitzung statt und sind in eine Verbindlichkeitsstruktur eingebettet, die unterstützend wirken soll.