

## Die erste Sitzung (Kennenlernsitzung)

Der erste Termin mit einem Klienten wird Auftragsklärung oder Kennenlernsitzung genannt. Diese Sitzung kann von unterschiedlicher Dauer sein, wobei sie sich normalerweise über zwei bis drei Stunden erstreckt. Einige Coachs führen die Sitzung auch auf mehrere Tage verteilt und persönlich (nicht am Telefon) durch. Daraus wird ersichtlich, dass es viele Varianten für dieses Format gibt.

Zu Beginn der Arbeit mit dem Klienten ist es wichtig, strukturiert vorzugehen. Auf diese Weise wird in der Beziehung eine professionelle Atmosphäre geschaffen. Vielleicht haben Sie einen Fragebogen und ein Informationspaket erstellt, das Sie Ihrem Klienten zusenden, sobald Sie den ersten Termin vereinbart haben. Versenden Sie das Paket mindestens eine Woche vor der Kennenlernsitzung, so dass der Klient ausreichend Zeit zur Verfügung hat, alles durchzulesen, auszufüllen und vor dem Termin zurückzusenden.

Der wichtigste Aspekt der Kennenlernsitzung ist der Aufbau einer Beziehung zum Klienten und die gemeinsame Gestaltung der Zusammenarbeit. Es folgt eine Auflistung einiger Informationen und Abmachungen, die Sie mit Hilfe des Begrüßungspakets bzw. der ersten Sitzung klären sollten:

1. Persönliche Daten des Klienten, wie Name, Adresse, Telefonnummern, Geburtstag, Familienmitglieder, Arbeitgeber, etc.
2. Informationen darüber, wer der Klient ist, z.B. Klärung von Werten, Lebenszielen, Leidenschaften.
3. Was der Klient sich vom Coaching erwartet, wie z.B. Ziele oder Bereiche der persönlichen Entwicklung, die er im Coaching bearbeiten möchte.
4. Was findet im Leben des Klienten gerade statt? Welchen Herausforderungen muss er sich stellen? In welchen Bereichen ist sein Leben mehr oder weniger ausgeglichen?
5. Gestalten Sie gemeinsam die Zusammenarbeit: Wie stellt sich der Klient seinen Coach vor? Welche Art der Unterstützung erhofft er sich von Ihnen? Fragen Sie um Erlaubnis, ihn unterbrechen, ihn herausfordern und Verbindlichkeit von ihm fordern zu dürfen.
6. Unterrichten Sie den Klienten, wie er beim Coaching sein soll: Er soll Anfragen stellen, die Coaching-Beziehung fortlaufend gestalten und sich auf eine offene und ehrliche Kommunikation einlassen.

7. Organisatorisches in Bezug auf die Beziehung: Besprechen Sie die Coaching-Vereinbarung, klären Sie Ihre Erwartungen in Bezug auf die Höhe, Art und Zeitpunkt der Bezahlung, Rechnungen, wer wen anruft und die Planung des zeitlichen Ablaufs.
8. Treffen Sie Vereinbarungen über die nächsten Schritte oder Hausaufgaben.
9. Kassieren Sie die Bezahlung für die nächsten Sitzungen (falls nicht bereits geschehen).

Experimentieren Sie in Bezug auf die Gestaltung der Kennenlernsitzung, um herauszufinden, was für Sie und Ihre Klienten am besten funktioniert. Nehmen Sie sich anfangs ausreichend Zeit für diesen Termin, etwa zwei bis zweieinhalb Stunden, bis Sie ein Gespür für Ihre eigenen zeitlichen Abläufe und für das, was Sie in der Sitzung verwenden wollen, entwickelt haben. Fragen Sie sich bei der Gestaltung Ihres Begrüßungspakets und der ersten Sitzung selbst: „Was benötige ich, um eine solide Allianz mit dieser Person eingehen zu können?“ und „Was muss ich über diese Person wissen, um sie effektiv coachen zu können?“.

Es ist wichtig, dass der Klient von Anfang an auch Verantwortung für die Coaching-Beziehung übernimmt. Stellen Sie deshalb sicher, dass Ihre Vereinbarungen klar und deutlich sind und dass der Klient Anteil an der Beziehung nimmt. Viele Coachs lassen ihre Klienten eine Coaching-Vereinbarung oder einen Coaching-Vertrag unterzeichnen, in der oder dem Details enthalten sind, wie: Honorarvorstellungen, Zahlungsmodalitäten, Absage von Sitzungen, Benachrichtigung über die Beendigung des Verhältnisses und ähnliches.

Halten Sie sich immer vor Augen, dass Sie professionell sind, dass Sie ein Geschäft und berufliche Beziehungen führen (dies gilt auch für ehrenamtliche Arbeit). Unternehmen Sie alles Notwendige um die Professionalität Ihres Arbeitsumfeldes aufzubauen und zu wahren und machen Sie Ihre Erwartungen klar. Dies bedeutet nicht, dass Sie Ihr warmes, liebevolles Ich unterdrücken sollen, sondern nur, dass Sie den Rahmen für eine Geschäftsbeziehung setzen.