

Investieren Sie in sich selbst, damit Sie in Ihre Klienten investieren können

Indem Sie Ihr eigenes Leben erfüllt und ausgeglichen leben, garantieren Sie gleichzeitig, dass Sie besser darauf vorbereitet sind, Ihren Klienten bei dem gleichen Vorhaben zu helfen. Denken Sie immer daran, dass Sie ein Vorbild für Ihre Klienten sein sollen. Wenn Sie sich zu sehr beanspruchen und nicht auf sich selbst aufpassen, werden die Qualität Ihres Coachings und damit auch Ihr Unternehmen darunter leiden. Sie werden sich dann ganz schnell dabei wiederfinden, Schwierigkeiten beim Gewinnen und Halten Ihrer Klienten zu bekommen, sich zu erschöpft fühlen und sich fragen, ob Sie ein „schlechter“ Coach sind. Dabei haben Sie in Wirklichkeit nur Ihren eigenen Bedürfnissen zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Wenn Sie nicht genug Zeit und Energie auf sich selbst verwenden, dann werden Sie nicht genug davon übrig haben, um Ihren Kunden und Ihrem Unternehmen genug davon zukommen zu lassen! Es folgen ein paar Tipps für Ihre Ausgeglichenheit:

- *Stellen Sie einen Coach ein.* Jeder Coach braucht einen Coach. Dies ist besonders in der Anfangsphase (im ersten und zweiten Jahr) Ihres Geschäftsaufbaus wichtig. Die meisten frischgebackenen Coachs waren noch nie selbstständig und haben keine Vorstellung davon, wie schwierig es sein kann, konzentriert und motiviert zu bleiben. Ein erfahrener Coach hat doppelten Wert: Zum einen hilft er Ihnen beim Lernen, zeigt Ihnen, was zu tun ist und wie Sie im Hinblick auf Ihre Ziele Fortschritte machen können. Zum anderen dient er als Vorbild für Ihre eigenen Coaching-Fähigkeiten. Dadurch, dass Sie selbst Klient sind, erfahren Sie am eigenen Leib, was Ihre Klienten durchmachen. Suchen Sie sich einen Coach, der ein erfahrener Unternehmer und ein einflussreicher Coach ist.
- *Suchen Sie sich Unterstützung.* Freunde, Familie, Kollegen, andere Coachs oder Kleinunternehmer – Sie alle sind eine potenzielle Quelle der Unterstützung. Die Gründung eines eigenen Unternehmens kann ein einsames Unterfangen sein. Allerdings sind wir Menschen soziale Lebewesen und bedürfen einer gewissen Menge an sozialer Interaktion. Halten Sie Kontakt mit anderen Teilnehmern aus Ihren CTI-Trainingsgruppen und treten Sie Ihrem ICF-Ortsverband bei. Beides sind exzellente Möglichkeiten, um ein coachingbezogenes Netzwerk aufzubauen. Gehen Sie Beziehungen ein, in denen Sie den anderen nach einem harten Tag anrufen und einen Erfolg feiern oder sich einfach nur ungezwungen unterhalten und entspannen können.
- *Wachsen Sie weiter.* Wie alle Menschen müssen auch Coachs weiterwachsen und Neues lernen. Je mehr Sie mit sich selbst und mit Ihrem Prozess in Verbindung bleiben, von umso größerem Nutzen werden Sie für Ihre Klienten sein. Viele Coachs pflegen einen täglichen oder regelmäßigen Brauch von spiritueller, physischer oder sozialer

Natur, der ihnen dabei hilft, geerdet und ausgeglichen zu bleiben und wachsen zu können. Der Schlüssel dazu ist, herauszufinden, was für Sie selbst funktioniert und dass es keinen „Endpunkt“ gibt, den man erreichen müsste, da alles eine große Reise und ein Prozess ist.

Über diesen Abschnitt

- Verfasst von Dorcas Kelley (CPCC, ACC, CMC). Vergleichen Sie dazu auch: www.thebusinessofcoaching.com.