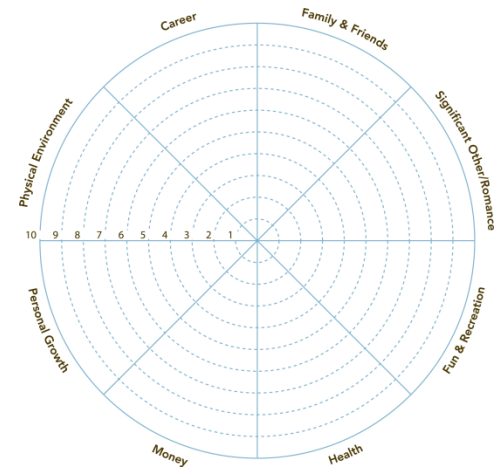


## Das Rad des Lebens

Das Rad des Lebens ist ein einzigartiges Modell zur Anwendung bei Klienten. Das Rad zeigt ihnen, wie Ihre Lebensbalance aussieht. Coaches nutzen dieses Modell in der Kennenlernsitzung, in Übungsstunden und um eine Ahnung vom Grad der Erfüllung im Leben des Klienten zu erhalten.

Zur Anwendung des Rads des Lebens in einer Coaching-Sitzung:



1. Erklären Sie kurz das Rad und was es für Ihren Klienten bedeutet.

Das Rad des Lebens ist ein Instrument, das Coaches dazu nutzen, eine Momentaufnahme der Zufriedenheit des Klienten mit seinem Leben zu erhalten. Das Rad ist in acht Abschnitte aufgeteilt. Sie können diese auch anders benennen, um sie an Ihr Leben anzupassen.

*Zum Beispiel:* Vielleicht möchte der Klient die Kategorie Freunde und Familie in zwei separate Kategorien aufteilen. Oder der Klient möchte eine neue Kategorie hinzufügen.

2. Bitten Sie den Klienten darum, seinen Grad der Zufriedenheit in Bezug auf den jeweiligen Lebensaspekt anzugeben.
  - „Ich bitte Sie nun darum, den Grad Ihrer Zufriedenheit in Bezug auf acht Aspekte Ihres Lebens zu bestimmen. Null steht für unzufrieden und 10 für höchst zufrieden.“
3. Nachdem der Klient jeden Abschnitt bewertet hat, bitten Sie ihn darum, die Linien zu verbinden, um ein inneres Rad zu bilden. Dies wird dem Klienten einen Überblick über die Balance in seinem Leben verschaffen.
  - „Denken Sie daran, dass es nicht darum geht, überall eine 10 stehen zu haben! Sondern darum, eine gleichmäßigere Form zu erhalten.“
  - „Wäre dieses Rad ein Reifen an Ihrem Auto, wie holprig wäre dann die Autofahrt?“

Lassen Sie den Klienten antworten, hören Sie zu und gehen Sie dann zu Schritt 4.

4. Fragen Sie den Klienten, in welchem Bereich er gecoacht werden möchte. Oder in welchem Bereich er bereit ist, eine Veränderung einzugehen.

Wenn der Bereich ausgewählt ist, stellen Sie ihm weitere wirkungsvolle Fragen, um den Klienten vorwärts zu bringen.

5. Beenden Sie die Coaching-Sitzung, indem Sie eine Anfrage stellen oder ihm eine Hausaufgabe aufgeben.
6. Garantieren Sie, dass Sie von Ihrem Klienten Verbindlichkeit einfordern. „Was werden Sie tun? Wann? Wie werde ich davon erfahren?“