

Coaching belegt Leerstellen, die erodierende gesellschaftliche Systeme entstehen ließen. Wir dürfen uns dieser Chancen bewusst sein.
Deshalb für Dich diese Prüfsteine:

Was bedeutet das für Dein Angebot?

Jetzt wollen wir es handlich machen.
Mit fünf Prüfsteinen.

Welche größere menschliche Frage steckt hinter Deinem Angebot?

- Verkaufst Du wirklich Zeitmanagement?
Oder verkaufst Du das Gefühl, dem eigenen Leben wieder gewachsen zu sein?
- Verkaufst Du wirklich Positionierung?
Oder hilfst Du einer Frau, ihre berufliche Identität zu finden?

- Verkaufst Du wirklich Sichtbarkeit?
Oder hilfst Du ihr, sich selbst Bedeutung zu erlauben?
- Verkaufst Du wirklich Ernährungcoaching?
Oder hilfst Du ihr, wieder Vertrauen in ihren Körper zu entwickeln?

Je tiefer Du die eigentliche Frage verstehst, desto bedeutsamer wird Dein Angebot.

Welches Vakuum füllst Du?

Geht es primär um:

- Orientierung?
- Zugehörigkeit?
- Bedeutung?
- Innere Stärke?
- Zukunftssicherheit?
- Sinn?

Du musst nicht alle Vakua füllen.

Aber Du solltest wissen, welches Du hauptsächlich ansprichst.

Gibst Du Antworten oder stärkst Du Urteilsfähigkeit?

Ein gutes Angebot liefert natürlich Wissen und Methoden.

Aber sein größter Wert besteht häufig darin, dass die Kundin nachher besser selbst entscheiden kann.

Schaffst Du echte Zugehörigkeit oder nur eine Teilnehmerliste?

Eine Community ist nicht automatisch eine Gemeinschaft.

Gemeinschaft entsteht durch:

- Wiedererkennung.
- Gemeinsame Sprache.
- Verbindlichkeit.
- Vertrauen.
- Gegenseitige Unterstützung.
- Und das Gefühl: Hier muss ich mich nicht ständig erklären.

Welche innere Fähigkeit bleibt nach Deinem Programm?

Wenn nach dem Programm nur Unterlagen übrig bleiben, war es vermutlich Weiterbildung.

Wenn nach dem Programm eine veränderte Person übrig bleibt, war es Transformation.

Die entscheidende Frage lautet: Was kann meine Kundin nach unserer Zusammenarbeit innerlich, was sie vorher nicht konnte?