



COACHING INSTITUT  
LIVING SENSE

# Ausbildung Integrales Coaching

Julia Cattai (Autorin)  
Cert. Integral Coach CIS  
© living sense

# 1 Überblick integrale Coach Kompetenzen

## Persönlichkeitskompetenzen

Bewusstseinskompetenz	Sozial- & Haltungskompetenz	Reflexionskompetenz
Selbsterkenntnis	Haltung als Coach	Reflexion als Lernprozess
Selbstachtung	Bewusstsein über das eigene Menschenbild	Reflexion als Bewusstseins-erweiterung
Selbstliebe	Ethikgrundlagen	Dokumentation der Erfahrungen
Selbstwert	Werte als Coach	Coaching für den Coach
Selbstvertrauen	Authentizität	
Selbstbewusstsein	Erkennen der eigenen Grenzen	
	Integrität und Vertrauenswürdigkeit	
	Empathie	
	Rollenbewusstsein	

## Psychologische Kompetenzen

Wahrnehmungspsychologie	Die Psyche des Menschen	Interventionsebenen im Coaching
Wissen um unsere Wahrnehmung	Kenntnis über die Dynamik des Hirns	Orientierung in den Interventionsebenen im Coaching
Spezifikationen der Personenwahrnehmung	Wissen um die Entstehung von Mustern und Prägungen	Stärkung und Stabilisierung im Coaching
Bewusstsein über Projektionen Identifikationen	Verständnis für die Entstehung von Persönlichkeitsanteilen	Wege aus dem Dramadrei-eck
Beobachtung der Wahrnehmung	Der Einfluss von Hormonen im Coaching	Coaching auf verschiedenen Bewusstseinsstufen
		Die Grenzen im Coaching kennen

## Kommunikationskompetenzen

Ausdruckskompetenz	Fragekompetenz	Feedbackkompetenz
<p>Aktives Zuhören</p> <p>Nonverbale Kommunikation beherrschen</p> <p>Do's &amp; Dont's in der Kommunikation befolgen</p> <p>Grundzüge der gewaltfreien Kommunikation kennen und anwenden können</p>	<p>Prozessführung durch Fragen gestalten können</p> <p>Arten von Coaching Fragen unterscheiden und anwenden können</p> <p>Coaching Fragen kennen und entwickeln können</p> <p>Integrale Coaching Fragen kennen und formulieren können</p>	<p>Die Bedeutung von Feedback erkennen</p> <p>Professionelles Feedback im Coaching anwenden können</p> <p>Feedback Regeln kennen und befolgen</p>

## Prozessführungscompetenz

<p style="text-align: center;"><b>Prozessführung</b> <b>Der Coaching Prozess</b> <b>Die integrale Prozessbegleitung im Coaching</b></p>		
Einstiegsphase	Themenerkundungsphase	Zielphase
<p>Coaching Vorbereitung</p> <p>Coaching Vertrag</p> <p>Struktur gibt Sicherheit – die Rahmenbedingungen</p>	<p>Einstieg in das Thema</p> <p>Professionelle Klärung von Thema und Bedürfnis</p> <p>Arbeitsauftrag</p>	<p>Zielklärung</p> <p>Zielindikatoren</p> <p>Umgang bei Krisen</p> <p>Umgang mit Problemlichkeiten</p> <p>Zielsicherung</p>
Ressourcenphase	Lösungsphase	Abschlussphase
<p>Ressourcen erkunden</p> <p>Ressourcen sichern</p>	<p>Lösungswege erkunden</p> <p>Lösungswege sichern</p> <p>Lösungen verankern</p> <p>Konkrete Massnahmen formulieren</p> <p>Hausaufgaben</p>	<p>Erfolg festhalten</p> <p>Feedback an den Coach</p> <p>Feedback an den Klienten</p> <p>Joinout</p> <p>Reflexion</p>

## Methodenkompetenz

Wahl der Methode	Kleintools im Coaching Prozess	Weiterführende Coaching-Methoden
<p>Das Wissen um die Bedeutung von verschiedenen Coaching Methoden</p> <p>Die passende Methode auswählen können</p>	<p>Über ein breites Repertoire an Methoden zu verfügen</p> <p>Die Methoden in einer Toolbox strukturieren zu können</p> <p>Kleintools zur Prozessgestaltung anwenden zu können</p>	<p>Die Integralen Methoden im Coaching zu beherrschen</p> <p>Beispiel: Inneres Team</p> <p>Beispiel: Resonanz – Manifestation</p>

## Fachkompetenzen

Segmentspezifische Kompetenzen	Themenspezifische Kompetenzen	Marktsystemische Kompetenzen
<p>Wissen um die spezifische Kundenstruktur</p> <p>Wissen um die Bedürfnisse und Merkmale im ausgewählten Coaching-Segment</p> <p>Erkennen von wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen und Wertewandel im Kundensegment</p> <p>Segmentspezifisches Fachwissen bezüglich Psychologie, systemischer Dynamiken</p>	<p>Themenspezifisches Fachwissen bezüglich Psychologie, Systemische Dynamiken</p> <p>Hintergrundwissen bezüglich Modellen, Theorien und Arbeitsmethoden im gewählten Thema zur Spezialisierung</p> <p>Adäquate Methodenvielfalt zur Bearbeitung des Themenschwerpunktes</p>	<p>Wissen über das Umfeld der Klienten, dessen Strukturen und Rahmenbedingungen</p> <p>Kennen von Fachbegriffen und Sprachgebräuchen im Markt des Klienten</p> <p>Erweitertes Fachwissen im Coaching Gebiet</p>

## Unternehmerische Kompetenzen

Coaching Konzept	Erfolgs-Konzept
Meine Definition von Coaching Meine Identität als Coach Meine Ressourcen als Meine Spezialisierung als Coach Meine Beziehung zu meinen Klienten/in- nen? Meine Rahmenbedingungen als Coach	Spezialisierung Kenntnis der Zielgruppe Angebotsgestaltung 3-Säulen-Konzept für den wirtschaftlichen Er- folg Preisgestaltung Vertriebskonzept Marketing für Coaches

## 2 Persönlichkeitskompetenz

### Wissensziele

- Sie sind in der Lage, den Begriff der Persönlichkeitskompetenz im Kontext des Coach-Berufes zu definieren
- Sie kennen die Ebenen der Bewusstseinskompetenz
- Sie kennen die handlungsleitenden Prinzipien und die Ethikgrundlagen im Coaching
- Sie wissen um die Bedeutsamkeit von Integrität und Vertrauenswürdigkeit
- Sie wissen um die Relevanz des Rollenbewusstseins
- Sie kennen Herausforderungen schwieriger Rollenkombinationen
- Sie kennen das Vorgehen einer professionellen Reflexion
- Sie kennen die Felder des Johari-Fensters

### Erkenntnisziele

- Sie verstehen, wie und wodurch sich die Ebenen der Bewusstseinskompetenz aufbauen
- Sie erkennen den Zusammenhang der Coach Haltung und der Professionalität als Coach
- Sie können die Begriffe Authentizität und Empathie erklären
- Sie sind sich Ihrer unterschiedlichen Rollen im Leben und als Coach bewusst
- Sie erkennen den Nutzen des Reflektierens
- Sie können nachvollziehen, warum es für einen Coach wichtig ist, sich selbst regelmäßig coachen zu lassen

### Handlungsziele

- Sie erweitern Ihr Selbstbewusstsein
- Sie haben Ihre Haltung als Coach reflektiert und sind sich Ihrer Werte bewusst
- Sie sind in der Lage, professionell zu reflektieren
- Sie überprüfen Ihre psychohygienische Bilanz
- Sie beginnen, Ihr Coach und Coaching-Logbuch zu erstellen

### 3 Psychologische Kompetenzen

#### Wissensziele

- Sie wissen, wie der Mensch wahrnimmt und kennen Modelle der Wahrnehmung
- Sie kennen die Geschichte der Wahrnehmungspsychologie
- Sie wissen, was unsere Wahrnehmung beeinflusst
- Sie kennen die Einflussfaktoren auf die Personenwahrnehmung
- Sie haben einen Überblick der Projektions- und Interpretations-Theorien
- Sie wissen, wie unsere neuronalen Strukturen aufgebaut werden und wie sie sich verändern können
- Sie wissen, was Muster und Prägungen sind und wie diese entstehen
- Sie kennen den Ablauf zur Entstehung unserer Persönlichkeitsanteile
- Sie wissen welche Hormone in einem Coaching bedeutsam mitwirken
- Sie kennen die Interventionsebenen im Coaching
- Sie kennen die Zyklen der Stärkung und Stabilisierung
- Sie kennen die Theorie des Drama-Dreiecks
- Sie kennen den Zusammenhang von Hirnfrequenzen und Bewusstseinsstufen
- Sie kennen die Grenzen des Coachings und sind mit den wichtigsten psychopathologischen Bildern vertraut

#### Erkenntnisziele

- Sie verstehen wie die Wahrnehmung auf das Denken, Fühlen und Handeln einwirkt
- Sie begreifen, wie Projektionen und Interpretationen entstehen und was sie auslösen
- Sie können sich unser Denken, Fühlen und Handeln erklären
- Sie anerkennen die kontinuierliche Entwicklung unseres Hirns
- Sie verstehen, was uns als Menschen ausmacht
- Sie lernen sich selber besser kennen, annehmen und verstehen
- Sie erkennen den Einfluss unserer Muster und Prägungen
- Sie entwickeln ein tiefes Verständnis für Bedürfnisse des Menschen
- Sie können das Vorgehen bei der Erlösung von Lebensthemen erklären
- Sie erkennen welche Bedeutsamkeit Hormone für unser Empfinden haben
- Sie können sich anhand der Interventionsebenen in Coaching-Aufgaben orientieren
- Sie verstehen, warum wir –wann- welche der Interventionsebene als Ansatz wählen
- Sie erkennen die Bedeutsamkeit von Stärkung und Stabilisierung
- Sie verstehen, wie wir den Weg aus dem Dramadreieck finden
- Sie können das Coaching auf verschiedenen Bewusstseinssebenen erklären
- Sie verstehen, wo die Grenzen des Coachings liegen und wie Sie damit umgehen
- Sie erkennen psychopathologische Symptome

## **Handlungsziele**

Sie können bewusster wahrnehmen und erweitern Ihr schöpferisches Potenzial

Sie aktivieren Ihren inneren Beobachter

Sie können Projektionen und Identifikationen erkennen und sich davon lösen

Sie steigern Ihren IQ und EQ

Sie erkennen eigene Muster und Prägungen

Sie söhnen sich mit Ihrer Lebensgeschichte aus, erkennen Resonanzfelder und können diese transformieren

Sie können Klienten in ihren Themen besser verstehen und legen Beurteilungen ab

Sie sind in der Lage, Ihre Interventionen klienten- und situations- gerecht zu wählen

Sie können Themenfelder der Stärkungs- und Stabilisierungs-Coachings unterscheiden

Sie können Wege aus dem Dramadreieck aufzeigen

Sie können bewusst Coachings auf der Beta- und Alpha-Stufe durchführen

Sie können sich bei Anfragen für Coaching-Themen der Psychopathologie abgrenzen

## 4 Kommunikationskompetenz

### Wissensziele

- Sie kennen die Regeln des aktiven Zuhörens
- Sie kennen die Signale der nonverbalen Kommunikation
- Sie wissen, was eine professionelle Kommunikation ausmacht
- Sie wissen um die Tabus in der Kommunikation als Coach
- Sie kennen die Grundzüge der gewaltfreien Kommunikation
- Sie kennen verschiedene Arten von Coaching Fragen
- Sie kennen integrale Coaching Fragen
- Sie wissen, wie Feedback aufgebaut ist
- Sie kennen die Regeln eines professionellen Feedbacks

### Erkenntnisziele

- Sie verstehen, wie aktives Zuhören wirkt
- Sie lernen Signale der nonverbalen Kommunikation zu lesen
- Sie verstehen die Wirkungsweise der gewaltfreien Kommunikation
- Sie verstehen, was Coaching Fragen auslösen
- Sie verstehen, wie Coaching Fragen aufgebaut sind
- Sie wissen, wie Feedback wirkt und was Feedback auslöst

### Handlungsziele

- Sie können aktiv Zuhören
- Sie lernen professionell als Coach zu kommunizieren
- Sie beherrschen die Grundzüge der gewaltfreien Kommunikation
- Sie können Coaching Prozesse durch Fragen gestalten
- Sie können kreative Coaching Fragen entwickeln
- Sie können mit Ihren Coaching Fragen auf den Klienten eingehen
- Sie haben Ihre Haltung als Feedbackgeber und Feedbackempfänger reflektiert
- Sie sind in der Lage, professionell Feedback zu geben und zu empfangen

## 5 Prozessführungs-Kompetenz

### Wissensziele

- Sie kennen die Phasen eines Coachings
- Sie wissen, wie Sie sich auf ein Coaching professionell vorbereiten
- Sie wissen, was eine Coaching Praxis auszeichnet
- Sie wissen, welche Rahmenbedingungen mit einem Klienten geklärt sein müssen
- Sie kennen die Inhalte eines Coaching Vertrages
- Sie wissen, wie ein Thema geklärt wird und wie Bedürfnisse erkundet werden
- Sie wissen, was Coaching Ziele auszeichnet
- Sie kennen Fragen zur Zielklärung
- Sie kennen Möglichkeiten um Zielindikatoren zu erarbeiten
- Sie kennen die Transition Curve
- Sie wissen, warum wir manchmal an Problemen festhalten
- Sie wissen, wie ein Ziel mit dem Klienten gesichert wird
- Sie kennen Möglichkeiten zur Ressourcenerkundung
- Sie kennen Fragen zur Ressourcenerkundung
- Sie wissen wie Ressourcen gesichert werden
- Sie kennen Möglichkeiten um Lösungswege mit dem Klienten zu erarbeiten
- Sie wissen, wie Lösungen gesichert werden
- Sie kennen Wege um Lösungen zu verankern
- Sie wissen, wie der Erfolg eines Coachings über Massnahmen gesichert wird
- Sie wissen, wie ein Coaching professionell abgeschlossen wird

### Erkenntnisziele

- Sie setzen Ihre Persönlichkeits- und Sozialkompetenzen als Coach bewusst ein
- Sie verstehen die Prinzipien der integralen Prozessführung und des zirkulären Arbeitens
- Sie erkennen die Zusammenhänge der einzelnen Coaching Phasen
- Sie erleben wie Coaching wirkt
- Sie lernen verstärkt auf Ihre Intuition zu vertrauen
- Sie verstehen die Bedeutsamkeit von Zielen
- Sie erkennen Ziele, welche den Klienten in die Irre führen würden (Bumerang-Ziele)
- Sie verstehen sich im Umgang von Zielen bei Krisensituationen
- Sie können die Notwendigkeit von Zielindikatoren begründen
- Sie anerkennen das Anrecht auf Problemerhaltung
- Sie erkennen die Bedeutsamkeit von Rettungsringen für Problemdelikatessen
- Sie erkennen, wie Ressourcen Lösungswege möglich machen
- Sie verstehen, wie wichtig das Sichern von Ressourcen und Lösungen ist
- Sie sind sich aus der Metaebene Ihrer Prozessführung im Coaching bewusst

## Handlungsziele

- Sie können integrale Coaching Sitzungen gestalten, durchführen und reflektieren
- Sie können einen Klienten über alle Ebenen des Seins durch ein Coaching begleiten
- Sie verstehen es, das System des Klienten in das Coaching miteinzubeziehen
- Sie sind in der Lage, sich adäquat auf ein Coaching vorzubereiten
- Sie können ein Wohlfühlsetting für Ihren Klienten gestalten
- Es gelingt Ihnen, alle wichtigen Rahmenbedingungen für ein Coaching zu klären
- Sie finden einen ressourcenorientierten Einstieg in das Coaching
- Es gelingt Ihnen, Themen mit Ihrem Klienten zu klären und wo nötig zu strukturieren
- Sie können Themen hinsichtlich Interventionsebenen und Zyklen einordnen
- Sie sind in der Lage, die Bedürfnisse des Klienten wahrzunehmen und darauf einzugehen
- Sie können mit Ihrem Klienten Ziele erarbeiten und diese über Indikatoren konkretisieren
- Sie können aus Hinwegziele Hinzuziele ableiten
- Sie wissen, wie Sie Problemdelikatessen in Ziele transferieren können
- Sie können Sie sichern und diese durch den Prozess als Richtung aufrechterhalten
- Sie können den Klienten im Erkunden seiner Ressourcen fördern
- Sie erweitern mit Ihrem Klienten sein Ressourcenbewusstsein und sichern Fähigkeiten und Möglichkeiten zur Lösungsgestaltung
- Sie entwickeln mit Ihrem Klienten adäquate Lösungswege
- Sie können Ihren Klienten unterstützen, seine Lösungswege zu konkretisieren und nachhaltig zu sichern
- Sie können ein Coaching professionell abschliessen und reflektieren

## 6 Methodenkompetenz

### Wissensziele

- Sie können die Begriffe Methode und Interventionen unterscheiden
- Sie kennen die Einflussfaktoren der Methodenwahl
- Sie wissen, wie eine Toolbox aufgebaut werden kann
- Sie kennen Kleintools zur Prozessgestaltung

### Erkenntnisziele

- Sie können die Wahl Ihrer Methoden begründen
- Sie sind sich bewusst, welche Ziele mit den einzelnen Methoden verfolgt werden können
- Sie sind sich im Klaren, welche Methode in welcher Phase des Coachings sinnvoll eingesetzt werden kann
- Sie sind sich bewusst, welche Chancen und Risiken die einzelnen Methoden mit sich bringen

### Handlungsziele

- Sie sind in der Lage eine Methodenbox aufzubauen
- Sie können die Zettelmethode anwenden
- Sie können das Lebensrad in Ihr Coaching integrieren
- Sie sind fähig, das Change Bord im Coaching einzusetzen
- Sie beherrschen den Einsatz des Zielberges
- Sie können den Zauberberg einsetzen
- Sie können das Standard-Dominanz Modell zur Ressourcensicherung einsetzen
- Sie beherrschen das Ressourcenportfolio
- Sie können Dislozierungen und Assoziierungen durchführen
- Sie beherrschen Rollenwechsel im Coaching
- Sie können eine Desidentifikation durchführen

Die Ziele für die Grossmethoden Inneres Team und Manifestationen werden separat aufgeführt.

## 7 Eigenständige Integrale Methoden zur Prozessgestaltung

### 7.1.1 Ziele Modul Inneres Team

#### Wissensziele

Sie kennen den Denkansatz, der dem inneren Team zu Grunde liegt.

Sie wissen, dass es durchaus normal ist, verschiedene innere Stimmen in sich wahr zu nehmen und können diesen gesunden Mechanismus als Teil der menschlichen Psyche einordnen.

Sie kennen verschiedene Coaching-Ansätze mit dem inneren Team.

Sie wissen um weiterführende Coaching Methoden mit dem inneren Team.

#### Erkenntnisziele

Sie haben in einem Selbstversuch persönliche, verschiedene innere Stimmen identifiziert und können die Eigenerfahrung im Hinblick auf Ihre Coach-Tätigkeit reflektieren. Sie können den Zusammenhang verstehen, wie sich das Konzept von verschiedenen Persönlichkeitsanteilen auf die Fähigkeit der Entscheidungsfindung auswirken kann. Sie können die Erfahrung einer inneren Achterbahn mit dem inneren Team in Verbindung bringen.

Sie erkennen den Nutzen, mittels des inneren Teams verschiedene Persönlichkeitsanteile zu identifizieren.

Es ist Ihnen möglich, die Vorteile eines differenzierten Dialoges mit den inneren Stimmen zu verstehen und nachzuvollziehen, wie dies einem Klienten im Coaching Prozess hilfreich in seiner Entscheidungsfindung sein kann.

#### Handlungsziele

Sie sind in der Lage, einen Klienten im Prozess des inneren Dialogs zu unterstützen.

Sie können mittels des inneren Teams ein Entscheidungscoaching begleiten.

Sie können einen Coaching-Prozess mit dem inneren Team führen.

Sie können das integrale Coaching mit dem Ansatz des inneren Teams erweitern.

## 7.1.2 Lernziele Manifestation - mentale Zielprogrammierung

### **Wissensziele**

Sie kennen die Wirkprinzipien mentaler Zielprogrammierungen

Sie wissen, was eine Manifestation ist

Sie wissen, wie eine mentale Zielprogrammierung vorbereitet wird

### **Erkenntnisziele**

Sie erkennen das Potenzial mentaler Zielprogrammierungen

Sie verstehen die Gesetze der Energie

Sie kennen die Grundsätze zur Verwirklichung von Zielen

Sie erkennen, wie wir uns selbst sabotieren können

### **Handlungsziele**

Sie können Ihre Klienten auf eine mentale Zielprogrammierung vorbereiten

Sie können eine mentale Zielprogrammierung anleiten

## 8 Fachkompetenzen ausserhalb des Coachings

Sie wissen, was unter segmentspezifischen, themenspezifischen und marktspezifischen Kompetenzen verstanden wird

Sie verstehen die Bedeutsamkeit der Feldkompetenz im Coaching und können das Wissen und Können aus Ihrem Heimatsystem mit dem Coaching in Verbindung bringen

## 9 Unternehmerische Kompetenzen

### Wissensziele

- Sie wissen, was ein Coaching Konzept ist
- Sie kennen das Erfolgskonzept für Coaches
- Sie wissen, wie Zielgruppen analysiert werden

### Erkenntnisziele

- Sie erkennen sich als Coach und werden sich Ihrer Kompetenzen und Ziele bewusst
- Sie verstehen, von welchen Faktoren Ihr Erfolg als Coach abhängt
- Sie erkennen, warum Kunden bei wem ein Coaching buchen
- Sie erkennen, welche Stolpersteine Kunden von einem Coaching abhalten könnten
- Sie setzen das 3-Säulen-Konzept für Ihre Coaching Tätigkeit um
- Sie entdecken Erfolgsstrategien im Vertrieb

### Handlungsziele

- Sie haben Ihr Coaching Konzept erstellt und können sich als Coach präsentieren
- Sie haben Ihre Spezialisierung und Profilierung als Coach bestimmt
- Sie haben Ihre Zielgruppe analysiert
- Sie formulieren Ihre Botschaften an Ihre Kunden
- Sie haben Ihr Produkteangebot gestaltet
- Sie haben Ihr Preiskonzept definiert
- Sie können auf ein starkes Vertriebskonzept aufbauen
- Sie haben Ihren Marketingplan erstellt