

Liebe Leserinnen und Leser,



Haben Sie auch schon ein Kind beobachtet, das laufen lernt? Mit grossem Eifer unternimmt es einen Versuch nach dem anderen – und plötzlich kann es gehen. Würden sich Kinder bei jedem missglückten Anlauf selber verurteilen – würden wir uns wohl noch immer auf allen Vieren fortbewegen. Diese Ausgabe widmet sich der Frage,

wie Sie aus dem Grübeln über Misserfolge herauskommen. Sie erfahren, wie die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) auf der Baustelle zu erfolgreichen Projekten beiträgt und wie Sie Entscheidungen in Gruppen so treffen, dass sie von allen Beteiligten getragen werden. Entdecken Sie auch, wie Sie mit Kindern wertschätzende Gespräche über schlechte Schulnoten führen können. Viel Freude beim Lesen.

Vera Heim

T C C O - M A G A Z I N
Ausgabe No.8 / August 2013
Auflage 7'500

>> Persönlichkeitsentwicklung statt Selbstentwertung

Wie Sie mit der Gewaltfreien Kommunikation (GFK) Misserfolge in Lernchancen wandeln

Menschen sind nicht perfekt und wo gehobelt wird, fallen Späne. Entscheidend ist, ob Sie aus Ihrem Handeln für die Zukunft lernen. Gehen Sie bei einem Fehler verständnisvoll mit sich selber um, oder malträtierten Sie sich mit Selbstvorwürfen? Die Gewaltfreie Kommunikation unterstützt Sie dabei, Misserfolge in Lernchancen zu wandeln.

Stefan wartet wieder einmal auf die Verkaufszahlen der Kollegin. Als er diese per E-Mail erhält, sieht er sofort, dass sie nicht stimmen können. Jetzt reicht es! Auf Christine ist einfach kein Verlass! So funktioniert es nicht. Im Affekt beklagt er sich per E-Mail beim Chef. Doch nach einer anfänglichen Genugtuung schleicht sich bei ihm ein mulmiges Gefühl ein und eine innere Stimme verurteilt ihn: «Ist das peinlich! Wie alt bist Du eigentlich? Kannst Du Konflikte nicht selber lösen? Was denkst jetzt der Chef von Dir?!»

Die GFK definiert «Fehler» als Abweichungen von einem gewünschten Ergebnis

Fast zeitgleich meldet sich eine zweite Stimme: «Sorry, aber wenn die Kollegin es nicht fertig bringt, ihre Zahlen korrekt zu liefern, dann muss man was unternehmen. Ich habe auch noch anderes zu tun, als ihr nachzurennen!» Schuld, Scham und Ärger-Gefühle

wechseln sich bei Stefan ab und ihm wird es ganz eng. Als er realisiert, was in ihm abgeht, nimmt er sich eine Auszeit. Der nächste Schritt will jetzt gut überlegt sein. Er erinnert sich an einen inneren Klärungsprozess, den er in einem Buch über GFK gelesen hat. Mit diesem möchte er sich Klarheit über sein weiteres Vorgehen schaffen.

Die GFK kennt die inneren Anteile, die miteinander im Konflikt stehen, wenn wir ein Verhalten an den Tag legen, das uns im Nachhinein leid tut. Diesen Anteilen gilt es einfühlsam zuzuhören. So können Missgeschicke in eine Lernchance umgewandelt werden. Wie Stefan das macht, lesen Sie auf Seite 4.

Fortsetzung Seite 4.



Bei Schuldgefühlen hilft Selbstempathie.

In diesem TCCO-MAGAZIN finden Sie die Themen

- Persönlichkeitsentwicklung statt Selbstentwertung 1
- Das Gedankenkarussell stoppen 2
- Der aktuelle Coaching-Fall
- Praxistransfer auf dem Bau 3
- Emotional
- Wussten Sie schon, ...?
- Persönlichkeitsentwicklung statt Selbstentwertung (Fortsetzung) 4
- Wer wird unser nächster Chef?
- Wer wird unser nächster Chef? 5 (Fortsetzung)
- auf-gelesen
- Nach Feierabend 6
- Seminare in Küsnacht ZH 7
- GFK-Einführungsseminare
- Wertschätzend führen – wirksam kommunizieren
- GFK-Vertiefungs-Lehrgang 8
- Praxis-Transfer-Angebote 9
- Advanced Trainings
- Empathische Prozessbegleitung von Teams®
- Angebote für Unternehmen 10
- Das Trainerinnen-Team
- Kursorganisation 11
- Termine und Anmeldung 12

»» Das Gedankenkarussell stoppen ...

Wie Sie mit einem einfachen Trick zur inneren Ruhe kommen

Liegen Sie manchmal nachts wach im Bett und drehen immer wieder die gleichen Gedanken? Oder hält Sie Ihr Gedankenkarussell manchmal davon ab, sich auf das zu konzentrieren, was Sie gerade tun möchten? Ein einfacher Trick kann da Abhilfe schaffen.

Wenn wir in starken Emotionen gefangen sind oder nach Erklärungen für Erlebtes suchen, neigt unser Geist dazu, Gedanken unaufhaltsam zu drehen. Wir legen innerlich eine Art «Kopfkino» ein und schauen uns die gleiche Filmfrequenz in einer Endlosschleife an. Dieser Versuch, das Erlebte zu verarbeiten, hat aber einen ganz anderen Effekt: Das Gedankenkarussell dreht sich noch

schneller und wertende Gedanken, was mit uns oder anderen nicht stimmt, brennen sich regelrecht in unser Gehirn ein. Verurteilen Sie sich dann auch noch für dieses Vorgehen, kommen Sie erst recht nicht mehr zur Ruhe. Wie aber können Sie aus dem Gedankenkarussell aussteigen?

Spielerisch Gedanken stoppen mit der Vorstellungskraft

1. Widerstand erzeugt Widerstand: Wehren Sie sich nicht gegen das Gedankenkarussell, sondern nehmen Sie sich ihm neugierig an.

2. Lassen Sie sich überraschen, in welche Richtung sich Ihre Gedanken drehen.

Beispielsweise im Uhr- oder Gegenuhrzeigersinn? Schnell oder langsam? Nehmen Sie die Kreisbewegung Ihrer Gedanken mit einer Hand auf.

3. Sobald Sie die Drehung klar vor sich sehen, versuchen Sie spielerisch den Gedanken in die entgegengesetzte Richtung zu drehen.

Was geschieht mit Ihren Gedanken? Verändern sie sich oder lösen sie sich gar auf? Sollten die Gedanken zur Ruhe gekommen sein, können Sie diese mit der GFK nachhaltig in eine produktive Handlungsenergie transformieren, oder ganz einfach Ihren Schlaf geniessen. Viel Erfolg!

Vera Heim

»» Der aktuelle Coaching-Fall

Klarheit durch die eigene Körperweisheit

Streiten sich zwei, geht es oft darum, wer die Schuld trägt. Wenn dann beide überzeugt sind, dass der andere einen Fehler begangen hat und ihn wieder gut machen muss, rückt ein versöhnendes Gespräch in weite Ferne. Dabei trägt die Schuldfrage selten zur Lösung bei, wie folgender Coaching-Fall veranschaulicht.

Fred hat sich mit seinem Bruder zerstritten. Dieser, so erzählt er seiner Coachin Petra, hätte ihn auf das Tiefste beleidigt. Seit über einem Jahr herrsche nun Funkstille, unter der er immer mehr leide. Petra fragt Fred, was ihn daran hindere, mit seinem Bruder das Gespräch zu suchen. Fred meint dazu aufgebracht: «Das ist doch seine Sache! Er hat mich schliesslich beleidigt. Also muss er den ersten Schritt tun. Ich möchte einfach nur, dass mich die Angelegenheit nicht mehr so belastet. Darum bin ich hier.» Die Coachin fasst zusammen: «Sie haben also sozusagen einen Schuldschein, der von ihrem Bruder beglichen werden soll?» Fred antwortet mit einem klaren «Ja». Petra ist neugierig: «Was bringt es Ihnen, an dieser Forderung festzuhalten?» Fred stutzt und überlegt: «Es bringt mir nichts als Ärger! Aber er hat mir Unrecht getan!»

«Mit solchen Schulden ist es so eine Sache...» fährt die Coachin weiter und zeigt ihm folgende drei Möglichkeiten auf: «Erstens, Sie können weiter auf Ihr Recht hoffen. Zweitens, Sie nehmen die Sache in die Hand und sprechen Ihren Bruder direkt an. Die dritte Möglichkeit ist, Sie entscheiden sich dafür, einfach loszulassen und zu vergessen, was geschehen ist. Welche Variante gefällt Ihnen denn am besten?»

Willst du Recht haben oder glücklich sein? Beides gleichzeitig geht nicht (Marshall B. Rosenberg)

Fred stutzt abermals: «Mir wäre eine vierte Version ganz lieb, in der mein Bruder seine Schuld einsieht und auf mich zukommt. Die Coachin erforscht empathisch: «Das hört sich für mich so an, als bedauern Sie, wie es jetzt ist und Sie wüssten einen wertschätzenden Kontakt innerhalb der Familie. Ist das so?» «Ja klar!» erwidert Fred. «Wie zuversichtlich sind Sie, dass die vierte Variante eintreffen wird?» will die Coachin wissen. «Überhaupt nicht, er war schon immer ein Dickkopf!» rutscht Fred spontan heraus. «Würden Sie ihm sagen, dass er ein Dickkopf ist?» fragt die Coachin weiter? Fred: «Ja klar – ganz direkt!» «Sehen Sie, und schon

hätte auch er einen Schuldschein bei Ihnen offen.» zeigt Petra auf.

Vom Opfer zum Handelnden werden

Fred: «Ich sehe schon, dass ich mich mit dem Schulddenken zum Opfer mache. Zu warten macht mich rasend.» Die Coachin nickt und fragt nochmals nach: «Dann haben Sie sich für eine der drei Varianten entschieden?» Fred antwortet: «Ja, ich entscheide mich für die zweite – das Ansprechen. Ich werde mir aber überlegen, wie ich das auf eine wertschätzende Art und Weise tun kann.»

Susanne Ledergerber

Name des Klienten abgeändert.

Coaching-Tipp

Leistungsstress? Nervös vor Auftritten oder schwierigen Gesprächen?

Verschaffen Sie sich innere Klarheit und Ruhe mit einem Coaching bei The Coaching Company.

**www.tcco.ch
+41 (0)44 500 99 00**

» Praxistransfer auf dem Bau

Ein Interview mit Wolfgang Natter, Architekt und Baumanager



Wolfgang Natter,
NATTER
Architektur +
Baumanagement

Als Architekt sind Sie oft auf der Baustelle. Wie lässt sich die GFK in diesem harten Umfeld anwenden?

Auf dem Bau habe ich es mit Menschen aus verschiedensten Berufsgattungen zu tun. Das übergeordnete Ziel ist für alle dasselbe: Gemeinsam ein Projekt zu verwirklichen. Je nach Funktion und Herkunft der Bauleute sind deren An-

sichten und die Art der Kommunikation sehr unterschiedlich. Die Bedürfnisse sind allerdings bei allen dieselben. Die GFK leistet einen entscheidenden Beitrag, diese Bedürfnisse für alle transparent zu machen und so zielführende Vorgehensweisen zu vereinbaren.

Inwiefern unterstützt Sie GFK bei der Planung Ihrer Projekte?

Die GFK ist für mich ein Werkzeug, um in Sitzungen und persönlichen Gesprächen, Verbindung unter den Beteiligten herzustellen. Und wenn es trotz allen Bemühungen einmal schief läuft, hilft mir die GFK, mittels Selbstempathie mein persönliches Gleichgewicht zu bewahren und aus Fehlern zu lernen.

Was war für Sie ein eindrückliches Erlebnis mit der GFK?

Bei einem Neubau waren wir darauf angewiesen, Werkleitungen durch das Grundstück des Nachbarn zu verlegen. Der Bauherr wollte allerdings nicht selber mit dem Nachbarn verhandeln, da es in der Vergangenheit immer wieder zu Streitigkeiten gekommen war. Also musste ich das Gespräch führen. Ich habe mir im Voraus Gedanken gemacht, welche Bedürfnisse beim Nachbarn vorrangig sein könnten. So konnte ich empathisch in das Gespräch einsteigen und leicht erkennen, dass auch der Nachbar ein Anliegen an den Bauherrn hatte. Gemeinsam konnten wir eine Lösung finden, die für beide Seiten stimmte.

Danke für das Gespräch.

Vera Heim



Schamgefühle schwächen ...

» Emotional

Gefühlen auf der Spur

Intensive Schamgefühle haben oft mit frühkindlichen Erfahrungen mit Misserfolgen zu tun. Kinder versuchen durch Gefühlsausdrücke wie Lächeln oder Weinen ihr Umfeld zu einer Reaktion zu bewegen. Stösst ein Kind damit nicht auf die ersehnte Resonanz, zieht es oft den Schluss, dass es keinen Einfluss auf sein Umfeld nehmen kann oder es nicht okay ist. Wiederholen sich diese Erfahrungen, kann dieser Mangel an Selbstwert schon früh das Leben prägen.



... und wir beginnen an uns zu zweifeln.

» Wussten Sie schon, ...?

... dass viel benutzte Nervenbahnen mit einer Myelin-Schicht umhüllt sind? Dank dieser Isolierung kommen elektrische Impulse im Gehirn schneller ans Ziel. So können wir handeln, ohne lange darüber nachzudenken. Möchten wir jedoch eine neue Fähigkeit wie beispielsweise die GFK lernen, kostet es Kraft, neue Nervenbahnen zu bilden. Unter Stress greifen wir deshalb auf altvertraute Verhaltensmuster zurück. Da gibt es nur eins: üben, üben, üben



Rollenspiele ermöglichen einen intensiven Praxistransfer.

» Persönlichkeitsentwicklung statt Selbstentwertung

Fortsetzung von Seite 1

In Stefans Fall meldet sich ein innerer Kritiker, der ihn verurteilt, seine Kollegin angeschwärzt zu haben. Gleichzeitig rechtfertigt sich ein innerer Entscheider, der ihn das Mail an den Chef schreiben liess. Beide Teile setzen sich für die Erfüllung von Bedürfnissen ein und drücken dies in Form von Selbstverurteilung und Rechtfertigung aus. Gelingt es die Bedürfnisse der beiden Anteile zu ergründen, werden nächste Handlungsoptionen klar.

Hinter Urteilen stecken Bedürfnisse

In einem ersten Schritt schenkt Stefan seinem inneren Kritiker die Aufmerksamkeit und beantwortet für sich folgende fünf Fragen: 1. Was sagt mein Kritiker? (Urteil) 2. Auf welche konkreten Fakten bezieht er sich? (Beobachtung) 3. Wie geht es ihm damit? (Befinden) 4. Was ist dem Anteil wichtig? (Bedürfnisse). 5. Was könnte seine Bitte an mich sein? (Bitte/Handlung). Stefans Urteile, dass er nicht fähig sei,

Konflikte selber zu lösen, beziehen sich auf die Tatsache (Beobachtung), dass er sich bei seinem Chef über die Kollegin beklagt hat. Es ist ihm peinlich (Befinden), weil ihm viel an Offenheit und Vertrauen liegt. Er macht sich auch Sorgen um seine Glaubwürdigkeit (Bedürfnisse). Um seinen Werten Rechnung zu tragen, entscheidet er sich, das Gespräch mit der Kollegin zu suchen und dem Chef Entwarnung zu geben (Bitte/Handlung). Im zweiten Schritt reflektiert Stefan, was ihn dazu bewogen hat, so zu handeln. Deshalb wendet er sich seinem inneren Entscheider zu und stellt sich die gleichen fünf Fragen wie beim inneren Kritiker.

Bedürfnisse motivieren zum Handeln

Er findet folgende Antworten darauf: Sein Urteil, wonach die Kollegin nicht lernfähig sei, fällt er aufgrund der folgenden Fakten: Stefan hat auf dringend benötigte Verkaufszahlen gewartet, um eine Präsentation termingerecht ablie-

fern zu können. Trotz vorgängigem Gespräch mit der Kollegin war in den Verkaufszahlen zum dritten Mal in diesem Jahr nicht der ganze Monat berücksichtigt (Beobachtung). Er war frustriert und hilflos (Befinden) und wollte einfach vorwärts kommen. Zudem braucht er Verlässlichkeit in der Zusammenarbeit (Bedürfnisse). Als sich Stefan bewusst wird, aus welchen Beweggründen er so gehandelt hat, versöhnt er sich ein wenig mit seinem Vorgehen. Er merkt auch, dass er neugierig wird, weshalb Christine die Zahlen nicht korrekt lieferte. Kann er sie vielleicht unterstützen? Mit dieser inneren Klarheit fühlt er sich gestärkt, mit Christine ein wertschätzendes Gespräch zu führen und dem Chef mitzuteilen, dass er das Problem gelöst hat.

Für die Zukunft lernt Stefan, emotionsgeladene E-Mails erst eine Nacht zu überschlafen, bevor er sie absendet.

Vera Heim

» Wer wird unser nächster Chef?

Entscheide fällen, die in hohem Masse alle Beteiligten einbeziehen.

Haben Sie auch schon erlebt, dass Entscheidungen von den Betroffenen nicht getragen werden? Damit verbunden sind immer Frust und Effizienzverlust. Deshalb macht es Sinn, Direkt-Betroffene in den Entscheidungsprozess so einzubeziehen, dass Widerstände sichtbar werden. «Systemisches Konsensieren» zeigt eindrücklich auf, welche Lösung den tragendsten Charakter hat.

Klaus ist CEO eines mittelgrossen Betriebes. Die letzten Monate waren ziemlich belastend für ihn. Es gab immer wieder Konflikte zwischen den Mitarbeitenden der Verkaufs-Abteilung und ihrem Vorgesetzten. Nach vielen Gesprächen und Vermittlungen hat sich der Vorgesetzte entschieden, das Unternehmen zu verlassen. Mittlerweile ist Ruhe eingekehrt und die Frage nach einer neuen Teamleitung steht an.

Intern steht kein geeigneter Kandidat zur Verfügung. Nach den schlechten Erfahrungen der Mitarbeitenden mit dem bisherigen Abteilungsleiter möchte Klaus sicher gehen, dass der neue Chef vom Verkaufs-Team getragen wird.

Tragfähige Entscheidungen bedingen den gegenseitigen Austausch

Nachdem Klaus Gespräche mit den Bewerbern geführt hat, erstellt er eine Liste mit drei Kandidaten, die das Stellenprofil erfüllen. Für den Entscheid, wer von diesen drei Kandidaten die Stelle erhalten soll, hat Klaus eine verkürzte Form des Systemischen Konsensierens gewählt. Dazu hatte das Team die Gelegenheit, alle Kandidaten persönlich kennen zu lernen und Fragen zu stellen. An einer Teamsitzung erklärt Klaus: «Wir werden jetzt schrittweise die Kandidaten durchgehen.

Anzeige

Seminar-Tipp:



Mehr über tragfähige Entscheidungs-Moderationen lernen Sie in unserem neuen Lehrgang «Empathische Prozessbegleitung von Teams®»

Info-Abend:

Donnerstag, 21. November 2013, 19.00–21.00 Uhr in Küsnacht/ZH.

Infos und Anmeldung unter www.tcco.ch

Jede Person äussert ihr persönliches Pro und Kontra. Es ist wichtig, dass ihr diese voneinander erfahrt. Ich halte eure Eindrücke schriftlich fest». Es folgt eine intensive Diskussion, bei der viel gefragt und argumentiert wird. Am Schluss zeichnet sich ein Kopf-an-Kopf-Rennen von zwei Kandidaten ab. Klaus fährt weiter: «Nun möchte ich von jedem von euch wissen, wie hoch die innere Ablehnung für die verbleibenden zwei Kandidaten ist. Gebt die Note Null für keine Ablehnung und Zehn für eine hohe Ablehnung. Ich möchte nochmals das Ziel wiederholen: Wir wollen die Teamleitung finden, die von allen am meisten getragen wird.» Klaus hält die Ablehnungswerte in einer Tabelle fest. Resultat: Es gibt einen klaren Favoriten. Das erstaunt das Team. Klaus bittet darum, Rest-Widerstände jetzt einzubringen und zu diskutieren. Da es noch vereinzelt Zweifel gibt, entschliesst sich das Team, nochmals ein Gespräch mit dem Favoriten zu führen. Danach sollen die verbleibenden Widerstände erneut diskutiert werden.

Beim Systemischen Konsensieren werden zuerst mehrere Lösungen entwickelt und zusammengetragen. Danach-



Tragfähige Entscheide durch Systemisches Konsensieren.

wird durch eine einfache Bewertung und Evaluation die Nähe zum Konsens ermittelt. So wird der passendste Lösungsvorschlag gefunden, der im Team am meisten Zustimmung findet.

Geringer Widerstand reduziert das Konfliktpotential

Nach dem weiteren Gespräch mit dem favorisierten Bewerber ist sich die Gruppe schnell einig, den passenden neuen Chef für die Verkaufs-Abteilung gefun-

den zu haben. Klaus freut sich über den Entscheid und ist zuversichtlich, dass das Verkaufs-Team nun wieder richtig zum Fliegen kommt.

Fazit: Wenn Sie sicher sein wollen, dass Entscheide von allen getragen werden, investieren Sie Zeit in ein Entscheidungsverfahren, das alle Beteiligten mit einbezieht. So minimieren Sie das Konfliktpotential und maximieren die Motivation im Team.

Susanne Ledergerber



» **auf-gelesen**

Ein Hörbuch für Sie entdeckt: «Wie ich Dich lieben kann, wenn ich mich selbst liebe.» von Marshall B. Rosenberg

Dieses Hörbuch zeigt einen Cocktail von Grundelementen der GFK, Beispielen aus dem Beziehungsalltag, Rollenspielen und von Marshall Rosenberg begleite-

ten Paargesprächen aus früheren Workshops in den USA. Der Inhalt stellt dar – wie wir in einer bestimmten Qualität menschlich miteinander in Kontakt kommen können und wie Marshall Rosenberg die Liebe definiert.

Auch wenn sich manche sprachliche Redewendungen aus meiner Sicht weniger für den Alltag eignen, so zeigen sie doch deutlich auf, wie Beziehungsklappen günstig umschiffert werden. Vier entscheidende Fragen werden an die Hand gegeben, um im Alltag als Paar voneinander zu lernen und von Herzen zu geben.

Marshall Rosenberg macht deutlich, wie viele Männer mit Vorbildern wie John Wayne in «Ramboschulen» gelernt haben. Und er erinnert daran, dass die meisten Frauen nicht dazu erzogen wurden, sich ihre Bedürfnisse klar zu machen. An den Rollenspielen wird die Not erkennbar, wie sich Paare

häufig zwischen Unsicherheit, Anklage oder Selbstvorwürfen verstricken und dabei meist eines teilen – die Sehnsucht nach Wahlfreiheit, Einfühlung und Verbindung. Die Anekdoten und praktischen Handlungsanleitungen geben Hoffnung auf eine leichtere Verständigung und mehr Nähe in Paarbeziehungen.

Eine Chance für die Liebe!

Gabriele Lindemann

Anzeige

NEU:

Gemeinsam lernen und profitieren

Melden Sie sich zu zweit oder in Gruppen zu einem **GFK-Einführungseminar** oder dem Führungseminar **„Wertschätzend führen – wirksam kommunizieren“** an und profitieren Sie von folgender Preisreduktion pro Person:

- 10 % bei zwei Personen
- 15 % bei drei Personen
- 20 % ab vier Personen

Bitte geben Sie bei der Anmeldung bekannt, mit wem Sie das Seminar gemeinsam besuchen.

Diese Offerte ist nicht mit anderen Rabatten kumulierbar.

Mehr Infos unter: Tel 044 500 99 00 oder www.tcco.ch

» Nach Feierabend

Schlechte Noten – was tun?

Wenn die Noten nicht stimmen, leiden nicht nur die Schüler. Wie leicht geraten da wohlgemeinte Gespräche aus dem Ruder und verlieren sich in Ratschlägen, Vorwürfen und Rechtfertigungen. Dass dies auch anders geht, zeigt folgender Bericht.

Seit Beginn der Sekundarschule hat Marc ungenügende Französischnoten. Seine Lehrerin, Frau Baumann, ist ratlos. Was kann sie tun, damit Marc Spass kriegt und bessere Noten schreibt? Sie entschliesst sich, mit ihm ein Gespräch auf der Basis der GFK zu führen.

Nach einer freundlichen Begrüssung spricht Frau Baumann das Thema direkt an: «Beim letzten Test hattest Du eine 2,5 und Dein Notendurchschnitt im Französisch ist eine 3. Was geht Dir durch den Kopf, wenn du daran denkst?» «Französisch ist schon immer ein «Scheiss-Fach» gewesen. Ich begreife das einfach nicht», verteidigt sich der junge Mann. «Macht Dich das wütend und wärs Du gerne besser?», erforscht die Lehrerin Marcs Welt.

Verständnis

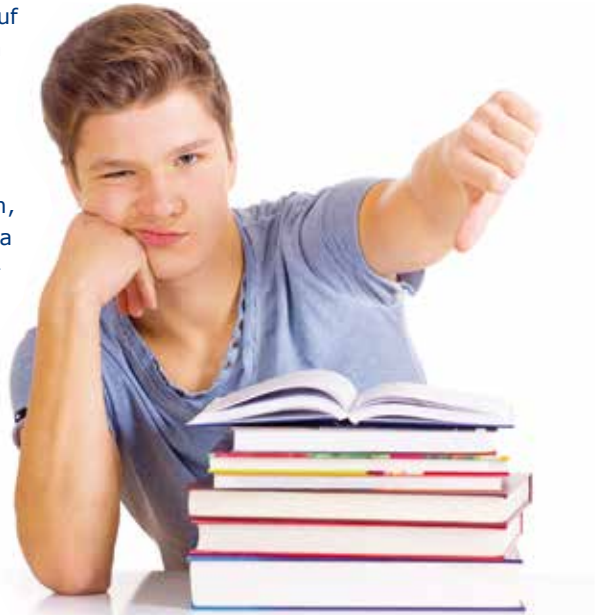
schafft Verbindung im Gespräch

Marc entspannt sich sichtlich. Er merkt, dass er nicht verurteilt wird: «Schon, aber es geht bei Ihnen viel zu schnell und ich komme da nicht mit.» «Also wünschst Du Dir Unterstützung?», will Frau Baumann wissen. «Ja, schon...», erwidert der Teenager. Die Lehrerin

lenkt nun das Gespräch auf ihre Seite: «Okay! Darf ich Dir sagen, was mir gerade durch den Kopf geht?» «Ja», meint Marc. Er ist nun bereit zuzuhören. «Ich denke an vorgestern, als ich das neue Thema langsam und genau einführen wollte. Ich habe gesehen, dass Du Dich nicht gemeldet und Gesichter in Dein Heft gezeichnet hast. Das verwirrt mich, weil ich mir wünsche, dass ich gehört und verstanden werde. Ich möchte, dass wir im Unterricht alle gemeinsam an einem Strick ziehen.» «Ja, ich weiss, aber mir stinkt einfach das Französisch, vor allem das Vokabel-Lernen.» «Langweilt Dich das, weil Du interessantere Dinge machen möchtest als Französisch lernen?», will die Lehrerin wissen. Marc antwortet spontan: «Ja genau!» Sie erfährt im weiteren Gespräch, dass Marc sich gerne mit seinen Freunden zum Fussball spielen trifft.

Ein Perspektivenwechsel wirkt oft Wunder

Frau Baumann fragt weiter: «Kannst Du Dir vorstellen, dass Hausaufgaben und Spass beide Platz haben in Deinem Leben?» «Meine Eltern sagen das auch immer. Vielleicht hätte ich dann ein bisschen weniger Stress. Und in der Schule wäre ich dann auch besser»,



Verbindende Worte wirken oft Wunder ...

denkt der Junge laut. Er wird sich auch bewusst, dass es so leichter sein würde, eine Lehrstelle zu finden. Frau Baumann freut sich über die Entwicklung des Gesprächs und fragt ihn, ob er eine Idee hätte, wie er das umsetzen könnte. «Ich müsste mir das Lernen besser einteilen. Dann könnte ich Vokabeln lernen und danach Fussball spielen», meint Marc. «Das zu hören, erleichtert und freut mich, weil mir wichtig ist, dass Menschen Spass und Lernen verbinden können. Bist du bereit, es auszuprobieren?», bringt die Lehrerin das Gespräch zum Abschluss. Sie vereinbaren ein weiteres Gespräch in zwei Wochen.

Brigitte von Burg

Voranzeige

Empathische Prozessbegleitung von Teams®

Der neue Lehrgang von The Coaching Company.

Steigern Sie Ihre empathische Kompetenz in der Moderation von Teamprozessen. Lernen Sie, wie Sie die Kooperationsbereitschaft im Team fördern und gemeinsam Ziele erreichen.

Start: **September 2014**

Info-Abend: **Do., 21. November 2013**

Mehr Infos unter www.tcco.ch



Anzeige

Auftanken im Alltag

Mit Selbstempathie zu neuer Kraft



Das neue Buch von Vera Heim und Gabriele Lindemann

Der praktische TaschenGuide für Handtasche und Aktenkoffer

Ersterscheinung: **August 2013**
128 Seiten
8.95 CHF

Unsere Seminarangebote

Seit 2004 bietet The Coaching Company erfolgreich Seminare in Gewaltfreier Kommunikation an. Auf den folgenden sechs Seiten finden Sie Informationen zu den aktuellen Seminarangeboten.

Einführung in die Gewaltfreie Kommunikation (Grundkurs für GFK-EinsteigerInnen)

In unserem Sprachgebrauch gehören Schuldzuweisung, Kritik und Urteil zum Alltag. Gegenangriffe, Drohungen und verhärtete Fronten führen dazu, dass Konflikte eskalieren, Verletzungen stattfinden und die Chancen auf gemeinsame Lösungen schwinden. Das muss nicht sein.

Suchen Sie nach neuen Wegen, wie Sie

- Ihrem Anliegen Gehör verschaffen?
- verbale Attacken entschärfen und konstruktiv nutzen?
- Kritik und Urteil nicht mehr persönlich nehmen?

Was Sie lernen und was es Ihnen bringt

- Sie machen sich Schritt für Schritt mit den Elementen der GFK vertraut und erweitern dadurch Ihr Sprachrepertoire und Ihre persönlichen Handlungsspielräume.
- Sie lernen Ihre eigenen Gefühle und Bedürfnisse zu formulieren und dafür einzustehen.

- Sie entwickeln Ihre empathischen Fähigkeiten und schaffen damit Raum für Win-Win-Lösungen.



Erlebnisorientiertes Lernen im Seminar.

Dauer und Investition:

Zweitages-Workshop für 580 CHF/530 CHF* (Anmelde-Code 13-E-4 bis 13-E-3)
* Termine und Details zum Frühbuchungsrabatt siehe Seite 12.

Wertschätzend führen – wirksam kommunizieren (Grundkurs für Führungskräfte)

Haben Sie personelle Führungsverantwortung oder engagieren Sie sich in der Leitung von Projekten, Arbeitsgruppen oder Gremien?

Möchten Sie in einem anspruchsvollen Umfeld:

- Authentisch für sich und Ihre Anliegen eintreten?
- Menschen für Ihre Vorhaben gewinnen können?
- Gespräche aktiv und wertschätzend führen?

Was Sie lernen und was es Ihnen bringt

- Sie gewinnen einen kompakten Einblick in die Wertschätzende Kommunikation.
- Sie erweitern Ihre empathischen Fähigkeiten als Schlüsselkompetenz wertschätzender Führung.

Das Seminar zum Buch **Erfolgsfaktor Menschlichkeit** Siehe auch Anzeige.

- Sie gehen leichter mit Widerständen um und gewinnen Klarheit in herausfordernden Gesprächssituationen.



Kollegialer Austausch bringt Klarheit.

Dauer und Investition:

Zwei Einführungstage und ein Vertiefungstag – mit neuem Konzept.
Startpreis 990 CHF/940 CHF*, gültig Oktober 2013 und März 2014.
(Anmelde-Code 13-WFWK-1 und 14-WFWK-1)
*Termine und Details zum Frühbuchungsrabatt siehe Seite 12.

Anzeige

Sei nicht nett, sei echt!

Kurzeinführung in die Gewaltfreie Kommunikation, nach Marshall B. Rosenberg
Möchten Sie wissen, wie Sie Probleme offen und ehrlich ansprechen, ohne zu verletzen? Dann melden Sie sich jetzt an!

Mi. 25. September 2013
Do. 6. Februar 2014
oder Mi. 2. Juli 2014
19.00-21.00 Uhr

Ort: Küsnacht ZH
(mit S6 oder S16, 10 Minuten von HB Zürich)

Mehr Infos und Anmeldung unter www.tcco.ch

Anzeige

Erfolgsfaktor Menschlichkeit
Buch: 224 Seiten, 34.50 CHF
Hörbuch: 230 Minuten, 29.90 CHF
E-Book: 19.99 Euro

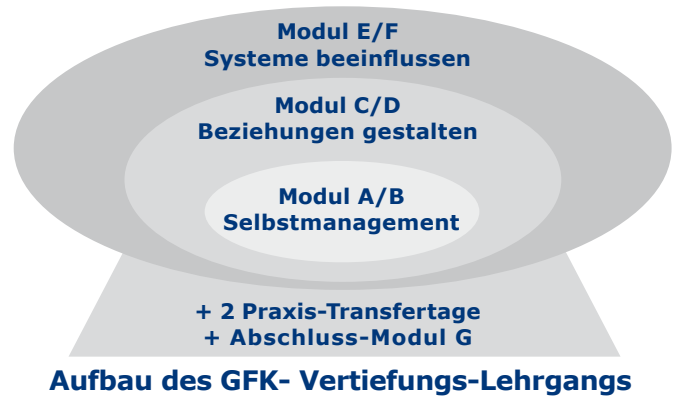
Überall im Buchhandel oder unter www.tcco.ch

Vertiefungs-Lehrgang

Darum geht es

Sie erleben die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) als wirkungsvolles und verbindendes Kommunikationsmodell. In unseren modular aufgebauten Vertiefungen trainieren Sie Ihre GFK-Fähigkeiten im Umgang mit sich selbst, in der Art und Weise, wie Sie Beziehungen gestalten und gesellschaftliche Systeme beeinflussen.

Pro Modul empfehlen wir mind. 4 Stunden Selbstlernzeit.



Selbstmanagement und GFK

Modul A (Schwerpunkte)

- NEIN hören und aussprechen
- Bearbeitung von Vorurteilen und Abneigungen
- Umgang mit Misserfolgen

Modul B (Schwerpunkte)

- Umgang mit Ärger, Schuld und Scham
- Neid transformieren
- Bedürfnisorientiertes Zeitmanagement

Was Sie lernen und was es Ihnen bringt

In einer empathischen Verbindung mit sich selbst finden Sie heraus, worum es Ihnen in verschiedenen Situationen wirklich geht. Dadurch gewinnen Sie an Sicherheit und Glaubwürdigkeit in Ihrer Kommunikation.

Investition siehe rechts unten.

Beziehungen gestalten mit der GFK

Modul C (Schwerpunkte)

- Das eigene Konfliktverhalten erkennen und beeinflussen
- Giraffenschrei
- Umgang mit Schweigen
- Bedauern ausdrücken

Modul D (Schwerpunkte)

- GFK in der Partnerschaft
- Umgang mit Nähe und Distanz
- Versöhnungsarbeit
- Dankbarkeit

Sie lernen, auch in schwierigen und emotionalen Situationen mit Ihrem Gegenüber in Verbindung zu bleiben. Dadurch wird Vertrauen aufgebaut und eine Basis für konstruktive Lösungen geschaffen.

Investition siehe rechts unten.

Systeme beeinflussen mit der GFK

Modul E (Schwerpunkte)

- Führen mit GFK
- Umgang mit Dominanzstrategien und Macht
- Gekonnt kontern

Modul F (Schwerpunkte)

- Beängstigende Aufrichtigkeit
- Persönliche Entscheidungsfindung im Alltag
- Entscheidungsfindung in Gruppen (Soziokratie)
- Klatsch produktiv machen

Sie lernen, wie Kommunikation Systeme beeinflusst und wie Sie gemeinsam mit anderen Menschen Ziele erreichen. Sie erkennen Dominanz in der Sprache und machen sich nicht verfügbar dafür.

Investition siehe rechts unten.

Abschluss-Modul G

Dieses Modul ist für Teilnehmende, die bereits die Module A bis F absolviert haben. Komplexe Strukturen werden vertieft, Rollenspiele mit Video-Feedback durchgeführt und die Lernfortschritte gefeiert.

2 Praxis-Transfertage

zur nachhaltigen Integration des Lernstoffes. (PTP oder PTF)

Wichtig: Der Einstieg in die Module A bis F ist jederzeit möglich. Die Daten für den Jahreslehrgang können frei zusammengestellt werden.

Dauer und Investition:

Einzel-Modul à 2 Tage 580 CHF oder alle 7 Module + 2 Praxis-Transfertage für 3'990 CHF (statt 4'640 CHF), = 16 Tage (inkl. PTP oder PTF).

Ratenzahlung mit Zahlungsvereinbarung auf Anfrage möglich.

Sie können die Module einzeln oder als 16-tägigen Lehrgang buchen. Voraussetzung ist ein 2-tägiges Einführungsseminar bei einem/einer zert. GFK-TrainerIn.

Praxis-Transfer-Angebote

Sie wollen Ihre GFK-Fähigkeiten weiter trainieren und bringen mindestens zwei Tage GFK-Training bei einer/einem zertifizierten GFK-TrainerIn mit. (Termine siehe Seite 12)

GFK-Praxistage*	Üben an eigenen Fallbeispielen ermöglicht den direkten Alltagstransfer. (13-PTP-3 bis 14-PTP-3)	Ein Kurstag/290 CHF
GFK-Praxistag für Führungskräfte*	Auf der Basis der GFK erarbeiten Sie mit Hilfe von kollegialer Fallberatung persönliche Fallbeispiele mit Gleichgesinnten. (14-PTF-1)	Ein Kurstag/290 CHF
GFK im Alltag mit Kindern	Lernen Sie, wie Sie einfühlsam mit Ihren Kindern ins Gespräch kommen und herausfordernde Situationen gemeinsam meistern. (13-PTK-1)	Ein Kurstag/290 CHF
GFK-Gefühls- und Bedürfniswortschatz einfach abrufen können	Erweitern Sie Ihren Gefühls- und Bedürfniswortschatz und speichern Sie diesen in Ihrem Gedächtnis ab. Das gibt Sicherheit im Gespräch. (14-PTG-1)	1 ½ Kurstage/ 430 CHF
Praxis-Transfer-Treffen	Sie üben, reflektieren und vertiefen Ihre GFK-Kenntnisse in einem moderierten Trainigstreff. (Daten und Anmeldung siehe www.tcco.ch)	Ein Abend (2 ½ Std.)/ 59 CHF oder 5er-Abo/222 CHF

* Diese Praxistage können als Bestandteil des Vertiefungs-Lehrgangs gewählt werden.

Informationen und Anmeldung unter www.tcco.ch oder unter Tel. +41 (0)44 500 99 00

Advanced Trainings

Sie haben mindestens 6 Tage Training bei einer/einem zertifizierten GFK-TrainerIn absolviert und möchten Ihr GFK-Verständnis weiter vertiefen. (*Frühbuchungs-Rabatt bis 4 Monate vor Seminarbeginn/Termine siehe Seite 12)

Blockaden lösen mit der GFK	Kommen Sie eigenen blockierenden Überzeugungen auf die Schliche und transformieren Sie diese in eine kraftvolle Energie. (13-ADV-BL)	2 Kurstage / 580 CHF/530 CHF*
Selbstempathie – ein Weg der Achtsamkeit	Lernen Sie, wie Sie aus der Fülle Ihrer Bedürfnisse Kraft schöpfen und an Sicherheit in Gesprächen gewinnen. (13-ADV-SE)	2 Kurstage / 580 CHF/530 CHF*
Versöhnungs-Arbeit mit der GFK	Hier lernen Sie, wie Sie bei Misserfolgen, jenseits von Ärger, Schuld und Scham wieder handlungsfähig werden. (14-ADV-VA)	2 Kurstage / 580 CHF/530 CHF*
Vermitteln in Konflikten	Trainieren Sie, wie Sie mit einer wertschätzenden Kommunikation zu einer konstruktiven Konfliktklärung beitragen. (14-ADV-VM)	3 Kurstage / 780 CHF/730 CHF*

NEU Empathische Prozessbegleitung von Teams®

Sie haben mindestens 10 Tage Training bei einer/einem zertifizierten GFK-TrainerIn absolviert und möchten Ihre Empathische Kompetenz nun auch in der Moderation von Teams erweitern. (*Frühbuchungs-Rabatt bis 4 Monate vor Seminarbeginn)

Hier lernen Sie verschiedene Methoden der partnerschaftlichen Teammoderation kennen und anwenden. Der Lehrgang besteht aus drei Stufen und kann auf Wunsch mit zwei unterschiedlichen TCCO-Diplom-Stufen abgeschlossen werden.

Inhalte: Rollenverständnis, Vermitteln in Konflikten, Systemisches Konsensieren, Soziokratische Kreisorganisationsmethode, Restorative Circles

14 Kurstage/3'999 CHF/3'799 CHF*

Wir bieten Ihnen zu diesem innovativen Lehrgang einen umfassenden Info-Abend am 21. November 2013 an.

Mehr Infos finden Sie auch auf www.tcco.ch oder in unserem **Seminarprospekt**, den Sie kostenlos anfordern können.



Unser Angebot für Unternehmen und Organisationen

Massgeschneiderte Firmenseminare

Vom allgemeinen GFK-Kommunikationstraining zum Führungstraining oder Konfliktmanagement bis hin zu branchenspezifischen Kommunikationstrainings (Kundenbetreuung, Helpdesk, Train-the-Trainer oder Verkauf). Wir stellen für Sie ein auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens abgestimmtes Seminarangebot zusammen.

Sind Sie neugierig darauf, wie ein GFK-Training Sie dabei unterstützen kann, die Unternehmenskultur zu fördern oder Ihre Businessziele effizienter zu erreichen? Dann rufen Sie uns an (+41 (0)44 500 99) oder mailen uns (office@tcco.ch).

Teamentwicklung/Mediation

Bereichsübergreifende Zusammenarbeit im Unternehmen, Einführung von neuen Systemen und Prozessen, Umstrukturierungen oder gar Redimensionierungen – all das sind Herausforderungen im beruflichen Alltag, die neben der täglichen Arbeit bewältigt sein wollen.

Wir begleiten Teams, Abteilungen oder ganze Organisationen bei Change-Prozessen und Konfliktlösungen sowie in der strategischen Personalentwicklung. Die GFK ist das Fundament, welches ein respektvolles, einfühlsames und somit effektives Vorgehen gewährleistet.



Spielerisches Lernen neuer Sprachmuster.

Info-Veranstaltung/ Info-Lunches/Kompaktkurse

Sie suchen für einen Anlass ein Referat zum Thema Gewaltfreie Kommunikation, Feedbackkultur oder Konfliktmanagement oder möchten Ihren Mitarbeitenden die Möglichkeit geben, z.B. über Mittag, in einem Kompaktkurs einen Einblick in die GFK zu bekommen. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein passendes Angebot.

Coaching

Das Arbeitsumfeld wird immer komplexer. Um den laufend höheren Anforderungen gerecht zu werden, ist es oft sehr wirkungsvoll, wichtige Fragestellungen aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten. Genau hier setzt das empathische, handlungsorientierte Coaching an. Dabei entwickeln Sie nachhaltige Lösungen im Rahmen Ihrer aktuellen Herausforderungen.

Das Trainerinnen-Team



Vera Heim

Ausbilderin mit eidg. Fachausweis, zertifizierte Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation CNVC und NLP-Lehrtrainerin, Coaching mit GFK, NLP, WingWave® und lösungsorientierte Kurzzeitberatung.

Berufserfahrung als Börsenhändlerin, Produktmanagerin, Leitung eines Helpdesks sowie der Personalentwicklung bei Swisscom Fixnet Bluewin. Seit 2004 Geschäftsführerin von *The Coaching Company* und Co-Autorin der «KonfliktKiste», «Erfolgsfaktor Menschlichkeit» und «Auftanken im Alltag».

Spezialgebiete: Wertschätzende Kommunikation und Führung, Führungscoaching, Change Management und Ausbildung in Gewaltfreier Kommunikation.



Susanne Ledergerber

Ausbilderin mit eidg. Fachausweis, NLP-Trainerin, Lern- und Gedächtnistrainerin und zertifizierte Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation CNVC.

Berufserfahrung in Marketing/Verkauf. Langjährige Tätigkeit als Organisations-Entwicklerin, Projektleiterin von Personalentwicklungs-Programmen und Teamentwicklungs-Prozessen.

Senior-Trainerin bei *The Coaching Company*.

Spezialgebiete: Gewaltfreie Kommunikation, Personal- und Organisationsentwicklungs-Projekte, Brainfitness, freies Sprechen und Coaching.



Gabriele Lindemann

GFK-Trainerin und Gründungsmitglied des Fachverbandes Gewaltfreie Kommunikation, Business-Coach, Moderatorin, Managementberaterin. Zertifizierte HerzKreis-Trainerin, Focusing.

Langjährige Führungs- und Beratungserfahrung in der Bankbranche und Leitung von Personalentwicklungsprojekten. Seit 2002 Geschäftsführerin von *Menschen und Ziele* in Nürnberg. Kooperationspartnerin von *The Coaching Company* und Co-Autorin von «Erfolgsfaktor Menschlichkeit» und «Auftanken im Alltag».

Spezialgebiete: Wertschätzende Kommunikation und Führung, Coaching, Change Management, Ausbildung Empathische Kompetenz, Laufbahnplanung.

Kursorganisation

Kursort für die öffentlichen Seminare

Barbara-Keller-Heim, Ausbildungsstätte,
Zürichstrasse 84, 8700 Küsnacht ZH.

- Ab Zürich Hauptbahnhof alle 15 Minuten mit S6 oder S16 zum Bahnhof Küsnacht-Goldbach
- Fahrzeit 9 Minuten + 2 Minuten Fussweg
- Gratisparkplätze vorhanden
- Wegbeschreibung unter www.tcco.ch

Teilnehmerzahl

mind. 6, max. 18 Personen
(ab 10 Personen in der Regel Doppelmoderation).

Arbeitsweise im Seminar

Ein Wechselspiel zwischen Theorie-Inputs, Einzel- und Gruppenübungen sowie Rollenspielen ermöglicht persönliches Reflektieren und praxisnahes Lernen.

Kursbestätigung und Kurszeiten

Über die Kurszeiten werden Sie mit der Kursbestätigung informiert. In der Regel sind diese:

1. Tag 9.00–17.30 Uhr, 2. Tag 9.00–17.15 Uhr.

Anmeldebestätigung und Rechnung erhalten Sie per E-Mail.

Im Kursgeld inbegriffen sind

Unterlagen, Pausenverpflegung und bei den zweitägigen Workshops ein leichtes Mittagessen am zweiten Tag.

Anerkennung

Alle Kurse werden vom Center for Nonviolent Communication anerkannt. (www.cnvc.org)



EduQua-Zertifizierung

The Coaching Company ist eduQua zertifiziert.



Kontaktadressen

The Coaching Company, In der Teien 6, CH 8700 Küsnacht
Büro: Goldbacherstrasse 12, CH 8700 Küsnacht
Tel. +41 (0)44 500 99 00, Fax +41 (0)44 500 99 01
E-Mail office@tcco.ch, Internet www.tcco.ch

Auszug aus dem Kleingedruckten

Bei Rückzug der Anmeldung wird bis zu 4 Wochen vor dem ersten Seminar eine Umtriebsgebühr von 100 CHF, bis zu 2 Wochen vorher 50 % und danach 100 % der Seminar-kosten verrechnet. Falls ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt wird, fallen diese Kosten weg. Ferner gelten die Allgemeinen Seminarbedingungen, die auf www.tcco.ch eingesehen werden können und der Kursbestätigung beiliegen.

Daten für Infoabende, die aktuellsten Kursdaten sowie Detailbeschreibungen für unsere Seminare finden Sie auf unserer Homepage www.tcco.ch



Lernen in schönem und entspanntem Ambiente.

Anzeige

Sommer-Retreat

Begegnung mit dem Inneren Kind*

Nehmen Sie sich eine Auszeit für inneres Wachstum und Entwicklung. Gönnen Sie sich 5½ Tage Seelen-Wellness im schönen Baselbieter Jura. Persönlichkeitsarbeit nach Marshall B. Rosenberg, Robert Gonzales, Susan Skye u. a.

So. 20.– Fr. 25. Juli 2014 (So. ab 16 Uhr)

Seminar Hotel Wasserfallen, Reigoldswil

Infos und Anmeldung unter: www.tcco.ch
(unter Sommer-Retreat) oder Tel. 044 500 99 00

*Voraussetzung mind. 4 Tage GFK-Training bei zert. TrainerIn



Seminar-Anmeldung (Details siehe Seite 7 bis 11 oder www.tcco.ch)

Bitte dieses Blatt ausgefüllt per Post oder Fax 044 500 99 01 übermitteln oder direkt online anmelden unter www.tcco.ch.
Wenn nicht anders vermerkt, finden alle Seminare in Küsnacht ZH statt. **Bitte beachten Sie auch unsere Frühbuchungs-Rabatte***

GFK-Einführungsseminare 2013/2014

- Anmeldung** für ein 2-tägiges Einführungsseminar à 580 CHF/530 CHF*
- 13-E-4** Do. 29.08. – Fr. 30.08.2013
- 13-E-5** Sa. 26.10. – So. 27.10.2013
- 13-E-6** Do. 05.12. – Fr. 06.12.2013
- 14-E-1** Do. 06.02. – Fr. 07.02.2014
- 14-E-2** Sa. 17.05. – So. 18.05.2014
- 14-E-3** Do. 03.07. – Fr. 04.07.2014

Wertschätzend führen ... 2013/2014

- Anmeldung** für ein 3-tägiges Führungsseminar zum Startpreis von 990 CHF/940 CHF*
- 13-WFWK-1** Do. 03.10. – Fr. 04.10.2013
+ Mi. 06.11.2013
- 14-WFWK-1** Do. 20.03. – Fr. 21.03.2014
+ Mi. 16.04.2014

GFK-Vertiefungsseminare 2013/2014

- Anmeldung** für Einzelmodul(e) à 580 CHF
- Anmeldung** für gesamten Lehrgang für 3'990 CHF statt 4'640 CHF

Bitte aus nachfolgenden Terminen 7 passende **Module A bis G** und **2 Praxis-Transfertage** (Kategorie PTP oder PTF) ankreuzen.

Hinweis: Module A bis F müssen nicht hintereinander besucht werden, Modul G sollte hingegen das Schlussmodul bilden.

Lehrgang 12 (2013/2014 – Do./Fr.)

- 13-LG12-MD** Do. 07.11. – Fr. 08.11.2013 (Modul D)
- 14-LG12-ME** Do. 23.01. – Fr. 24.01.2014 (Modul E)
- 14-LG12-MF** Do. 06.03. – Fr. 07.03.2014 (Modul F)
- 14-LG12-MG** Do. 15.05. – Fr. 16.05.2014 (Modul G)

Lehrgang 13 (2013/2014 – Sa./So.)

- 13-LG13-MA** Sa. 28.09. – So. 29.09.2013 (Modul A)
- 13-LG13-MB** Sa. 07.12. – So. 08.12.2013 (Modul B)
- 14-LG13-MC** Sa. 01.02. – So. 02.02.2014 (Modul C)
- 14-LG13-MD** Sa. 05.04. – So. 06.04.2014 (Modul D)
- 14-LG13-ME** Sa. 05.07. – So. 06.07.2014 (Modul E)
- 14-LG13-MF** Sa. 23.08. – So. 24.08.2014 (Modul F)
- 14-LG13-MG** Sa. 08.11. – So. 09.11.2014 (Modul G)

Lehrgang 14 (2014/2015 – Do./Fr.)

- 14-LG14-MA** Do. 03.04. – Fr. 04.04.2014 (Modul A)
- 14-LG14-MB** Do. 19.06. – Fr. 20.06.2014 (Modul B)
- 14-LG14-MC** Do. 21.08. – Fr. 22.08.2014 (Modul C)
- 14-LG14-MD** Do. 23.10. – Fr. 24.10.2014 (Modul D)
- 14-LG14-ME** Do. 11.12. – Fr. 12.12.2014 (Modul E)

Lehrgang 15 (2014/2015 – Do./Fr.)

- 14-LG15-MA** Sa. 27.09. – So. 28.09.2014 (Modul A)
- 14-LG15-MB** Sa. 06.12. – So. 07.12.2014 (Modul B)

Weitere Daten siehe [unter www.tcco.ch](http://www.tcco.ch).

GFK-Praxis-Transfertage 2013/2014

- Anmeldung** für einen/mehrere Praxis-Transfertage à 290 CHF
- 13-PTP-3** Sa. 24.08.2013
- 13-PTK-1** Sa. 07.09.2013
- 13-PTP-4** Sa. 09.11.2013
- 14-PTP-1** Mi. 29.01.2014
- 14-PTP-2** Sa. 22.03.2014
- 14-PTP-3** Fr. 09.05.2014
- 14-PTG-1** Fr. 23.05.2014 + Mi. 18.06.2014 (430 CHF)**
- 14-PTF-1** Mi. 09.07.2014

**Seminardauer: 1½ Tage

GFK-Advanced Trainings 2013/2014

- Anmeldung** für folgendes 2-tägige Training (Teilnahmevoraussetzung: mind. 6 Tage GFK-Training) à jeweils 580 CHF/530 CHF*
- 13-ADV-BL** Do. 26.09. – Fr. 27.09.2013
- 13-ADV-SE** Do. 21.11. – Fr. 22.11.2013
- 14-ADV-VA** Do. 30.01. – Fr. 31.01.2014
- 14-ADV-VM** Do. 10.04. – Fr. 11.04.2014
+ Mi. 14.05.2014 (3 Tage/780 CHF/730 CHF*)

TCCO-Sommer-Retreat 2014

- Anmeldung** für folgendes Training (Teilnahmevoraussetzung: mind. 4 Tage GFK-Training)
- 14-SO-IK** So. 20.07. – Fr. 25.07.2014 (5½ Tage/1'390 CHF/1'190 CHF* zzgl. Kost/Logis)

Empathische Prozessbegleitung von Teams[®]

Termine und Preise siehe www.tcco.ch

* Bitte beachten Sie unsere Frühbuchungs-Rabatte bis 4 Monate vor Seminarbeginn.

Weitere Seminardaten siehe www.tcco.ch

Impressum

»auf-gespürt« erscheint zweimal jährlich · **Auflage:** 7'500 Ex. **Redaktion:** The Coaching Company GmbH, In der Teien 6, CH 8700 Küsnacht, Tel. +41 (0)44 500 99 00 · **Chefredaktorin:** Vera.Heim@tcco.ch · **Redaktionell Mitarbeitende:** Brigitte von Burg, Gabriele Lindemann, Susanne Ledergerber **Fotos:** Chris Bärtschi, Susanne Ledergerber, Vera Heim, Fotolia · **Layout:** Dagmar Lössl
Copyright: Wiedergabe von Beiträgen nur mit Genehmigung der Redaktion.

.....
Strasse, Hausnummer

.....
PLZ/Ort

.....
Telefon G:

.....
P:

.....
e-mail

.....
Datum/Unterschrift

.....
Firma

.....
Anrede Herr Frau

.....
Vorname

.....
Name

Auszug aus dem Kleingedruckten: Bei Rückzug der Anmeldung wird bis zu vier Wochen vor dem ersten Seminar eine Umtriebsgebühr von 100 CHF, bis zu 2 Wochen vorher 50 % und danach 100 % der Seminarkosten verrechnet. Falls ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt wird, fallen diese Kosten weg. Ferner gelten die Allgemeinen Seminarbedingungen. Diese sind unter www.tcco.ch einsehbar und werden der Kursbestätigung beigelegt.