

Liebe Leserinnen und Leser,



Der Jahreswechsel liegt hinter uns und bei vielen steht ein intensives 2011 bevor. Wie geht es Ihnen, wenn Sie auf Ihre Agenda schauen? Freuen Sie sich, weil viele spannende Projekte und sinnvolle Aufgaben vor Ihnen liegen? Oder wird es Ihnen eng und fragen Sie sich, wie Sie das alles bewältigen können? Oder trifft sogar beides zu?

Diese Ausgabe widmet sich dem Thema «Nein-sagen». Wie können Sie von Herzen und ohne schlechtes Gewissen «Nein» sagen und sich dadurch neue Freiräume schaffen? Welche Vorteile bringt ein klares «Nein» im Führungsalltag? Und wie geht man mit einem vorschnellen «Nein» um, das später bedauert wird? Antworten auf diese Fragen finden Sie in den nachfolgenden Beiträgen.

Vera Heim

NEWS LETTER 01/2011
Auflage 7'000

>> Von Herzen «Nein» sagen

Grenzen setzen, ohne zu verletzen

Sabine ist Geschäftsleitungs-Assistentin. Sie jongliert täglich verschiedene Projektarbeiten, koordiniert das Tagesgeschäft und versucht dabei, den Überblick zu behalten. Wichtig ist ihr, eine Hand frei zu behalten, um unvorhergesehene Aufgaben erledigen zu können. Obwohl ihr das meistens gut gelingt, fehlen ihr manchmal weitere Hände, all das zu verarbeiten, was auf sie zukommt. In der letzten Zeit häufen sich solche Fälle und die Tage im Büro werden immer länger. Eigentlich müsste Sabine «Nein» zu weiteren Aufgaben sagen, aber das fällt ihr schwer.

Fällt es Ihnen auch oft schwer, «Nein» zu sagen? Vielleicht haben Sie Angst davor, abgelehnt oder nicht mehr gemocht zu werden? Oder glauben Sie, für ein «Nein» später bezahlen zu müssen, nicht mehr gebraucht zu werden oder etwas Spannendes zu verpassen? All das verleitet dazu, trotzdem «Ja» zu sagen, obwohl das Bauchgefühl «Nein» signalisiert.

Die Gründe für ein halbherziges «Ja»

Häufen sich die «halbherzigen Ja's», entsteht oft der Eindruck, man werde ausgenutzt. Dabei sehnt man sich eigentlich danach, dass die anderen einem das «Nein-sagen» abnehmen und gar nicht erst um Mithilfe bitten. Allerdings legt

man mit diesem Denken sein Glück in die Hände der anderen.

Als Sabine von ihrem Chef gefragt wird, ob sie bereit wäre, zusätzlich in einem Projekt für eine neue Arbeitszeiterfassung mitzuwirken, wird es Sabine zu viel: «Das auch noch?!? – sieht mein Chef denn nicht, dass mir das Wasser schon lange bis zum Hals steht? Habe ich überhaupt eine Wahl? Darf ich bei meinem Chef «Nein» sagen?»

Auf das Bauchgefühl hören und das Gespräch entschleunigen

Sabine besinnt sich auf das, was sie in einem Kurs in Gewaltfreier Kommunikation (auch Wertschätzende Kommunikation genannt) gelernt hat. Gefühle sind Wegweiser zu unseren Bedürfnissen. Gefühle zeigen uns an, ob Bedürfnisse erfüllt werden oder nicht. Ein gut ausbalancierter Bedürfnishaushalt trägt zur nachhaltigen Leistungsfähigkeit und Freude bei der Arbeit bei. Deshalb ist es wichtig, auf die eigene Befindlichkeit



Ein «Nein» schafft Klarheit

zu hören. Sabine merkt, dass sie die Anfrage des Chefs nicht sofort beantworten kann, weil sie selber erst mal Klarheit braucht, was diese Anfrage für sie bedeutet. Deshalb bittet sie ihren Chef um weitere Informationen über das Projekt und etwas Bedenkzeit. Wie sie diese Auszeit nützt, lesen Sie in der Fortsetzung auf Seite 4.

In diesem News Letter finden Sie die Themen

- Mit dem eigenen «Nein» zufrieden sein 2
- Der aktuelle Coaching-Fall
- Praxistransfer in Unternehmen 3
- Emotional
- Wussten Sie schon, ...?
- Von Herzen «Nein» sagen (Fortsetzung) 4
- «Nein» sagen auf Augenhöhe
- auf-gelesen 5
- nach Feierabend 6
- Seminare in Küsnacht u. Zürich 7
- GFK-Grundkurse
- GFK-Vertiefungs-Lehrgang 8
- Praxis-Transfer-Angebote 9
- Advanced Trainings
- Angebote für Unternehmen 10
- Das TrainerInnen-Team
- Kursorganisation 11
- Termine und Anmeldung 12

» Mit dem eigenen «Nein» zufrieden sein

Wie Sie ohne schlechtes Gewissen «Nein-sagen» können

Kennen Sie das: Sie sagen «Nein» und Ihr Gegenüber reagiert nicht erfreut. Und siehe da, schon ist es da, das schlechte Gewissen. Es gibt einen Weg, ein «Nein» mit Freude auszusprechen. Lesen Sie nachfolgend, wie das geht.

Als erwachsene Menschen sind wir selber dafür verantwortlich, dass unsere Bedürfnisse erfüllt werden. Niemand anderes! Gelingt es uns, für uns zu sorgen, entwickeln wir in der Regel genügend Kraft und Freude, für andere da zu sein. Wie im Flugzeug, wo man bei einem plötzlichen Druckabfall zuerst selber die Sauerstoffmaske aufsetzen muss, bevor man den anderen hilft, sollten Sie sich zuerst bewusst

werden, welche Bedürfnisse Sie selber mit Ihrem «Nein» erfüllen, bevor Sie unbedacht einfach «Ja» sagen.

Ein «Nein» zu jemand anderem bedeutet ein «Ja» zu sich selber

Probieren Sie es am besten gleich selber aus:

1. *Schreiben Sie eine Situation auf, in der Sie ein schlechtes Gewissen haben «Nein» zu sagen.*
2. *Zu welchen Ihrer Bedürfnisse sagen Sie «Ja», wenn Sie Ihrem Gegenüber «Nein» sagen? (Gesundheit, Glaubwürdigkeit, Verlässlichkeit, Sicherheit usw.)*

3. *Welchen Nutzen haben Sie, wenn Sie diesen Bedürfnissen Aufmerksamkeit schenken?*
4. *Was ermöglicht Ihnen das «Nein» sonst noch?*
5. *Wie geht es Ihnen jetzt, wenn Sie sich dessen bewusst werden?*

Tanken Sie Kraft aus Ihrem «Nein» und lassen Sie sich überraschen, wie sich das auf Ihre Zufriedenheit auswirkt. Trauen Sie Ihrem Gegenüber zu, dass auch er/sie die Fähigkeit hat, für die Erfüllung der eigenen Bedürfnisse zu sorgen. Damit kommt es zu einer gleichwertigen Begegnung.

Vera Heim

» Der aktuelle Coaching-Fall

Mit einem mentalen Unkrautvernichter Freiräume schaffen

Die Arbeit mit inneren Bildern hat im Coaching eine zentrale Bedeutung, denn sie beeinflussen unsere Emotionen oft stärker als Worte. Mit Hilfe der Vorstellungskraft kann zum Beispiel aus einem belastenden Bild ein attraktives Zukunftsbild entwickelt werden, welches motivierend wirkt und Freude macht. So werden unbewusste Kraftquellen angezapft und neue Lösungswege erschlossen. Wie das geht, zeigt der aktuelle Coaching-Fall.

Caroline leitet ein anspruchsvolles Projekt, ihr fünfjähriger Sohn beansprucht viel Aufmerksamkeit und der Haushalt erledigt sich auch nicht von alleine. Immer häufiger fühlt sie sich erschöpft und hat das Gefühl, ihr wächst alles über den Kopf. Im Coaching wird Caroline gefragt, wie sie ihren aktuellen Zustand umschreibt. Sie antwortete mit einem Bild: «Ich komme mir vor, als wollte ich in einem Garten Rosen pflegen. Überall wuchert Unkraut, und die Pflanzen in den anderen Beeten drohen zu ersticken. Dies stresst mich und es wird mir ganz eng.»

Ein Perspektivenwechsel kann Abstand schaffen

Caroline wird gebeten, sich die Szene in einem imaginären Film auf einer

Leinwand vorzustellen. Allein diese Intervention, das innere Bild von aussen zu betrachten, verschafft ihr mehr Luft. Die Coachin erforscht nun mit ihr gemeinsam die Szene. «Was genau tut Caroline? Wo genau ist ihr Fokus?» Caroline meint darauf: «Sie ist mit ihrer Aufmerksamkeit nur halbherzig bei den Rosen, da sie sich dauernd vom wuchernden Unkraut ablenken lässt. Dieses scheint immer üppiger zu wachsen.» «Nun, was würde Caroline im Film denn jetzt gut tun?» fragt die Coachin. Caroline antwortet mit sicherer Stimme: «Wenn sie ihre Aufmerksamkeit vor allem bei dem hätte, was sie tut. Dann käme sie schneller voran.»

Was wir fokussieren, das wächst

Caroline wird gebeten, die Regie für den Film zu übernehmen. Sie bittet die Frau in der Szene, sich nur auf die Rosen zu konzentrieren. «Was bewirkt das?» will die Coachin wissen. «Die Rosen blühen schöner und farbiger, was sich motivierend auf Caroline im Film auswirkt. Sie wird sich bewusst, dass nicht alle Blumen im Garten gleichzeitig ihre Pflege brauchen. Aber das, worauf sie sich fokussiert, blüht prächtig.» «Was geschieht mit dem Unkraut?» erkundigt sich die Coachin. «Das wächst

zwar noch an einigen Stellen, aber nicht mehr dort, wo die Blumenbeete aufmerksam gepflegt werden. Die neue Fokussierung wirkt wie ein biologischer Unkrautvernichter.» «Was heisst das jetzt für dich und deinen Alltag?» fragt die Coachin. «Ich brauche Klarheit darüber, auf was ich mich konzentrieren und wo ich «Nein, nicht jetzt!» sagen möchte. Zum Abschluss stellt sich Caroline eine Szene in der Zukunft vor, in der sie ihr Vorhaben erfolgreich umsetzt, was eine Verankerung der Erkenntnis auf bewusster und unbewusster Ebene bewirkt.

Vera Heim

Coaching-Tipp

Steigern Sie Ihre Konflikt-Fitness!

Schnell verärgert, aufbrausend oder verunsichert in Konflikten?

Das muss nicht sein!

Neutralisieren Sie Ihre Stress-Auslöser und konzentrieren Sie sich auf das, worauf es ankommt:

Das Gespräch.

Das Coaching für alle, die in Konflikten cooler bleiben wollen.

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

» Praxistransfer in Unternehmen

Ein Interview mit Irène Trivellin, Personalleiterin Avireal*



Irène Trivellin,
Personalleiterin
Avireal

Seit einigen Jahren setzen Sie sich intensiv mit der Gewaltfreien Kommunikation (GFK) auseinander. Inwiefern ist sie nützlich und hilfreich für Ihren Alltag als Personalleiterin?

Seit ich die GFK kenne, beziehe ich mich in den Gesprächen viel mehr auf Beobachtungen und konkrete Situationen, die vorgefallen sind. Dabei höre ich aktiv

zu und greife Aussagen auf, die mir weitere Informationen über die Bedürfnisse liefern. Danach konzentriere ich mich darauf, für die gegenseitigen Bedürfnisse gemeinsam Lösungen zu finden.

In der Avireal wurde das gesamte Kader in GFK geschult. Was wollten Sie mit der Schulung bewirken?

Mit der Schulung wollten wir unserem Kader ein Vorgehen vermitteln, das ihnen den Führungsalltag erleichtert. Wir haben uns erhofft, damit zu einer kooperativen und empathischen Kommunikationskultur beitragen zu können.

Wie war die Resonanz?

Die Feedbacks von den teilnehmenden Kadermitarbeitenden waren durchwegs positiv, das hat mich gefreut.

Inwiefern hilft Ihnen die GFK beim «Nein»-sagen?

Ich überlege mir, was brauche ich, was ist mir wichtig, welche Bedürfnisse habe ich und werden diese erfüllt, wenn ich «Ja» sage. Werden meine Bedürfnisse mit einem «Ja» nicht erfüllt, kann ich mit gutem Gewissen «Nein» sagen.

Was war für Sie ein eindrückliches Erlebnis mit der GFK?

Ich habe täglich eindrückliche Erlebnisse mit der GFK, und es ist immer wieder erstaunlich, wie ich mit dem Vorgehen der GFK zu einem positiven Gesprächsverlauf beitragen kann.

Vielen Dank für das Gespräch.

* Die Avireal ist im Bereich Total Facility Management und Engineering tätig und beschäftigt in Zürich, Genf und Dubai 1'500 Mitarbeitende.

» Emotional

Gefühlen auf der Spur



Wir freuen und entspannen uns ...

Neurobiologische Untersuchungen ergaben, dass das Gehirn die Gefährdung zwischenmenschlicher Beziehungen (unlösbare Konflikte, drohende Einsamkeit, schwerwiegende Kränkungen oder soziale Ansehensverluste) als Gefahr einstuft. Das kann Stress und sogar Krankheiten auslösen. Werden die Bedürfnisse nach Zugehörigkeit, Wertschätzung und Kontakt erfüllt, schüttet das Gehirn jedoch Glücksbotsstoffe aus, welche zu Wohlbefinden und Entspannung führen.



... wenn sich Zugehörigkeit erfüllt

» Wussten Sie schon, ...?

... dass wir Menschen darauf aus sind, mit unseren Mitmenschen in Resonanz (Gleichklang) zu gelangen? Dabei verbinden sich Eigenschwingungen mit den Schwingungen des Gegenübers. Hören wir ein «Nein», werden elementare Bedürfnisse wie Kontakt und Zugehörigkeit in Frage gestellt, und es kommt zu einer Störung der Resonanz. Das macht es uns oft so schwer, ein «Nein» zu hören oder zu sagen. Ein verbindendes Gespräch nach dem «Nein» kann die Resonanz wieder herstellen.



Die Resonanz zwischen Menschen zeigt sich oft in einem Lächeln

» Von Herzen «Nein» sagen

Fortsetzung von Seite 1

Sabine nutzt einige ruhige Minuten, um sich zu überlegen, was die Annahme dieses neuen Projekts für sie bedeutet. Wenn sie an die anderen laufenden Aufgaben denkt und gleichzeitig Kapazitäten für Unvorhergesehenes haben möchte, fühlt sie sich gestresst. Ihr ist Verlässlichkeit wichtig und sie möchte auch ihrer Gesundheit Sorge tragen. Der Gedanke, beim neuen Projekt nicht dabei zu sein, löst aber auch Unbehagen aus. Sie möchte einen Beitrag zur gemeinsamen Zielerreichung leisten und hat Angst davor, nicht mehr als verlässliche und anpackende Mitarbeiterin gesehen zu werden.

Ein «Nein» ist immer auch ein «Ja» zu den eigenen Bedürfnissen

Sabine überlegt sich, wie sie ihren Anliegen Rechnung tragen kann. Nimmt sie das neue Projekt an, werden alle ihre Bedürfnisse zu kurz kommen. Das Risiko, die Termine nicht einhalten zu können ist gross und ihre Verlässlich-

keit würde damit auf dem Spiel stehen. Es wird ihr auch bewusst, wie wichtig es ihr ist, achtsam mit ihren persönlichen Ressourcen umzugehen, und sie möchte ihre Freude an der Arbeit bewahren. Um im Gespräch mit ihrem Chef flexibel zu bleiben, überlegt sie sich, ob sie sich vorübergehend aus einem anderen Projekt zurückziehen oder Aufgaben an andere Personen delegieren kann. Damit wird das «Nein» zu einem «Nein, nicht jetzt».

Sabine ist erleichtert über die gewonnene Klarheit. Sie ist überzeugt, ihrem Chef das «Nein» zum Projekt und mögliche Handlungsalternativen konstruktiv aufzeigen zu können. Mit der inneren Haltung, dass dieses «Nein» nicht ein «Nein» gegen den Chef, sondern ein «Ja» für die eigenen Bedürfnisse bedeutet, fällt es ihr jetzt leicht, von Herzen «Nein» zu sagen. Sie spricht dies in den 4 Schritten der Gewaltfreien Kommunikation an: «Peter, du hast mich gefragt, ob ich im Projekt Arbeits-

zeiterfassung mitwirken würde. Wenn ich daran denke, dass ich im gleichen Zeitraum in zwei anderen HR-Projekten eingespannt bin und eine freie Hand für Unvorhergesehenes haben möchte (Beobachtung), dann ist mir unwohl dabei (Gefühl), weil mir Verlässlichkeit am Herzen liegt (Bedürfnis). Deshalb möchte ich mich im Moment nicht für dieses neue Projekt engagieren. Gerne bin ich aber bereit, mit Dir darüber nachzudenken, ob ich mich allenfalls aus einem der anderen Projekte zurückziehen kann, falls das neuere Projekt für Dich eine höhere Priorität hat (Handlung). Wie siehst Du das?»

Obwohl Sabines Chef ein «Ja» bevorzugt hätte, ist er dankbar für ihre klaren Worte. Er schätzt ihr Engagement und ihre Fähigkeit, für sich einzustehen. Das gibt ihm Sicherheit, dass in Zukunft ein «Ja» von ihr auch so gemeint ist und er sich darauf verlassen kann.

Vera Heim

» «Nein» sagen auf Augenhöhe

Mit den fünf «B» Klarheit im Führungsalltag schaffen

Klare Worte zu sprechen gehört zu den Aufgaben jeder Führungskraft. Und dennoch: sind Sie einem deutlichen «Nein» auch schon einmal aus dem Weg gegangen, weil Ihnen die möglichen Konsequenzen unangenehm waren? Oder umgekehrt: Hatten Sie bereits einmal die innere Überzeugung, dass nur ein deutliches «Nein» die Situation verändern kann? Meistens vermeiden wir ein «Nein», weil wir Höflichkeit vor Klarheit stellen und uns vor der emotionalen Reaktion des anderen fürchten.

Was bedeutet ein nicht ausgesprochenes «Nein» im Führungsalltag? Zum Beispiel wird bei einer Neuanstellung die Probezeit oft nicht dazu genutzt, sich bei mangelnder Leistung von einem Mitarbeitenden zu trennen. Stattdessen hofft man auf später. Ein Entscheid, der langjährige Kosten nach sich ziehen kann. Auch frustrierte Mitarbeitende, die sich auf eine vage Zusage zur Laufbahnentwicklung verlassen haben und merken, dass diese ein leeres Versprechen war, werden kaum mehr die volle Leistung bringen. Ein aufrichtiges «Nein» in der GFK bedeutet, die Bedürfnisse offen zu legen, die uns davon abhalten, «Ja» zu sagen. Damit zeigen wir uns als Mensch und geben dem anderen die Möglichkeit, uns zu verstehen. Mit einer Bitte am Schluss des Satzes signalisieren wir unser Interesse, dass die andere Person ihre Bedürfnisse erfüllt bekommt. Mit den fünf «B» der GFK können Sie auf eine wertschätzende Art und Weise Ihrem «Nein» Ausdruck verleihen (siehe Tabelle).

Die fünf «B»	Leitfaden: Nein-Sagen
Bedürfnis 	1. Erforschen und benennen Sie die möglichen Bedürfnisse Ihres Gesprächspartners. Damit signalisieren Sie, dass Sie die Bitte wirklich gehört haben und ernst nehmen.
Beobachtung 	2. Machen Sie transparent, auf welche Facts Sie sich beziehen, wenn Sie «Nein» sagen.
Befinden 	3. Teilen Sie mit, wie es Ihnen damit geht.
Bedürfnis 	4. Sagen Sie, was Sie davon abhält, «Ja» zu sagen.
Bitte 	5. Wozu Sie «Ja» sagen können: Fortführende Bitten und mögliche Alternativen aufzeigen.

Eine zögerliche Kommunikation in der Führung kann teuer werden. Mit einer klaren Formulierung werden falsche Erwartungen vermieden. Dazu helfen die fünf «B» der wertschätzenden Kommunikation.

Kommen wir zu einem Beispiel mit den fünf «B» aus der Tabelle:

Kurt Peters hat schon zwei Mal in diesem Jahr angefragt, ob er die Handlungsvollmacht erhält. Seine Vorgesetzte ist auf Grund seiner Leistungen nicht damit einverstanden und reagiert wie folgt auf sein Anliegen:

Chefin: «Herr Peters, geht es Ihnen darum, vorwärts zu kommen und dass Ihre Erfahrungen gesehen werden? (Bedürfnis)»

Herr Peters: «Ja, ich warte jetzt schon lange auf die Beförderung. Die anderen Kollegen haben ihre Handlungsvollmacht nach einem Jahr erhalten. Ausserdem habe ich durch mein Studium bessere Voraussetzungen mitgebracht.»

Chefin: «Ich sehe seit unserem letzten Entwicklungsgespräch keine Veränderung in Ihrer Leistung. Die Anzahl Ihrer abgewickelten Kundenaufträge liegt unter dem Durchschnitt der Abteilung und bei etwa einem Viertel gibt es Beanstandungen (Beobachtung). Das bedaure ich (Befinden), weil ich darauf vertrauen möchte (Bedürfnis), dass eine gewisse Arbeitsqualität gewährleistet ist, die ich derzeit bei Ihnen nicht sehe. Deshalb werde ich



Ein aufrichtiges «Nein» ändert nichts an der Wertschätzung für den Menschen.

die Beförderung im Augenblick nicht befürworten. Lassen Sie uns eine Zielvereinbarung treffen, damit Sie wissen, woran Sie arbeiten können. Bitte sagen Sie mir, welche Punkte aus Ihrer Sicht in diese Zielvereinbarung gehören (Bitte).»

Trauen Sie Ihren Mitarbeitenden zu, Ihre Anliegen zu verstehen. Damit nehmen Sie sie ernst und schaffen Gleich-

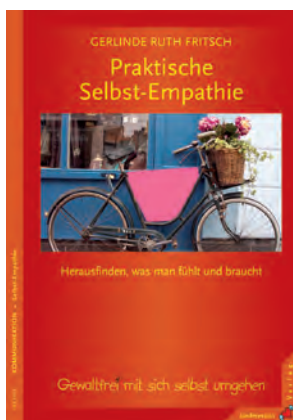
wertigkeit auf der Beziehungsebene. Mit dieser Transparenz schaffen Sie zudem Vertrauen, weil alle wissen, woran sie sind.

Tipp: Weitere spannende Dialoge aus dem Führungsalltag finden Sie im Buch: «Erfolgsfaktor Menschlichkeit» von Vera Heim und Gabriele Lindemann.

Gabriele Lindemann

» auf-gelesen

Ein Buch für Sie entdeckt



Gerlinde Fritsch beschreibt in ihrem Buch «Praktische Selbstempathie» leicht nachvollziehbar, wie Sie sich in emotionalen Situationen Selbsteinfühlung geben können. Die einzelnen vier Schritte der Gewaltfreien Kommunikation – Beobachtung, Gefühle (echte und unechte), Bedürfnisse und Bitten – werden über zwei Drittel des Buches ausführlich beschrieben. Aus diesem Grunde eignet sich das Buch

auch für Interessierte, die sich noch nicht intensiv mit der GFK beschäftigt haben. Das Buch wurde in sechs Teile gegliedert und ist sehr übersichtlich gestaltet. Mir persönlich hat das Kapitel 5 besonders gut gefallen. Dort listet die Autorin für zwölf Bedürfnisse eine Vielfalt von Handlungsmöglich-

keiten auf, wie man selbstverantwortlich für sich sorgen kann. Manch ein Leser könnte davon inspiriert werden, diese Arbeit für eigene Bedürfnisse fortzuführen. Im letzten Teil des Buches beschreibt die Autorin einige konkrete Notfall-Selbst-Empathie-Prozesse für überwältigende Gefühle und Verhaltensimpulse wie Wut, Selbstvorwürfe/Schuldgefühle und innere Zerrissenheit. Es wird ein klares Vorgehen vorgestellt, welches jeweils mit zwei konkreten Beispielen veranschaulicht wird. Um diesen letzten Teil wirkungsvoll umzusetzen, braucht es allerdings etwas GFK-Praxis. Ein kurzweiliges Buch zur Vertiefung oder zum Kennenlernen der GFK.

Susanne Lanz

Seminar-Tipp

Wie Sie mit Ihren Gefühlen und Bedürfnissen in Verbindung kommen können, lernen Sie in unserem Seminar **Selbstempathie – ein Weg der Achtsamkeit** (11-ADV-SE). Weiterführende Infos finden Sie auf Seite 9.

» nach Feierabend

He Papa, ich will mehr Taschengeld!

Flavia (16 Jahre) steht mit beiden Händen in die Hüfte gestemmt vor ihrem Vater: «Ich brauche mehr Taschengeld, Papa». Flavias Stimme ist lauter als sonst und sie starrt ihren Vater, der ihr im Moment nicht antwortet, an. Wütend ergänzt sie: «Meine Freundin Eva bekommt 100 Franken im Monat, ich nur 50. Und alle paar Wochen finanzieren ihr ihre Eltern zusätzlich auch noch Klamotten. Die kann sich immer die neuesten Sachen kaufen. Und ich? Ich kann mir nichts leisten! Warum willst du nicht verstehen, dass ich auch so tolle Kleider haben will wie Eva!»

Flavias Vater, Georg, versucht sich zu beherrschen. Doch da platzt ihm bereits der Kragen: «Was denkst du eigentlich! Die Welt sei ein Konsumtempel, der mit Papas Brieftasche erobert werden kann?! So läuft das nicht, meine Liebe! Und übrigens hatte ich früher gar kein Taschengeld. Einfach, dass du das weisst! 50 Franken im Monat sind mehr als genug. Ich will nichts mehr davon hören. Basta!»

Flavia rollen die Tränen über das Gesicht, sie kehrt sich um, rennt auf ihr Zimmer und lässt die Tür knallen.

Wenn das Gespräch aus dem Ruder läuft, hilft Selbstempathie

In diesem Moment bereut Georg, dass er seine Worte nicht zurückhalten konnte. Er wäre Flavia gerne einfühlsamer begegnet und reflektiert das Gespräch: Wenn ich meine Tochter sagen höre, dass sie sich nichts leisten kann, nervt mich das, weil ich möchte, dass unsere Beiträge als Eltern auch gesehen werden. Zudem liegt mir ein achtsamer Umgang mit unseren Finanzen am Herzen. Ja, genau um das geht es mir, und das will ich ihr auch so sagen.



Menschen wollen mit ihren Bedürfnissen gehört werden

Ein Perspektivenwechsel hilft, eine Situation besser zu verstehen

Nachdem Georg weiss, um was es ihm geht, betrachtet er die Situation aus Flavias Perspektive: Flavia stellte fest, dass ihre Freundin Eva doppelt so viel Taschengeld erhält und zusätzlich Kleider finanziert bekommt. Ist sie vielleicht frustriert, weil sie «dazu gehören» und Anerkennung bekommen möchte? Im Teenager-Alter geschieht das oft über das Outfit, welches die Jugendlichen tragen. Das kann Georg nachvollziehen. Er beschliesst, mit Flavia das Gespräch zu suchen, um herauszufinden, was ihre Bedürfnisse sind. Er möchte auch mit ihr darüber reden, ob ihr noch andere Wege einfallen, wie ihre Bedürfnisse erfüllt werden können.

Georg geht auf Flavia zu: «Flavia, ich möchte das Thema Taschengeld nochmals mit dir diskutieren. Dass ich vorhin gesagt habe, ich möchte nichts mehr davon hören, tut mir leid. Mir ist wichtig, dass wir im Austausch sind und ich möchte auch deine Situation verstehen. Können wir jetzt nochmals darüber reden? Und wärst du bereit mir zu sagen, um was es dir geht?».

Nach dem Gespräch ist beiden klar, dass die tollen Kleider Flavias Bedürfnis nach Wohlbefinden und Zugehörigkeit zu ihrer Clique erfüllen. Gemeinsam überlegen sie sich, wie diese Bedürfnisse sonst noch erfüllt werden könnten. Flavia entscheidet sich daraufhin, ihr Taschengeld mit Babysitten aufzupumpen.

Susanne Lanz

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. 2. März 2011, Do. 12. Mai 2011 oder Do. 7. Juli 2011, 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

Diesen Coupon mitbringen und wir schenken Ihnen Ihre Eintrittsgebühr von 15 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 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 schärfen Ihr Gehör, um die Gefühle und Bedürfnisse, die hinter Schuldzuweisung, Kritik und Urteilen stecken, zu hören und anzusprechen. Damit fördern Sie zwischenmenschliche Beziehungen und schaffen Raum für Win-Win-Lösungen.

Dauer und Investition:

Zweitages-Workshop für 580 CHF (Anmelde-Code 11-E-1 bis 11-E-6)

Hinweis: Alle Seminardaten finden Sie auf Seite 12

Wertschätzend führen – wirksam kommunizieren (Grundkurs für Führungskräfte)

Das Seminar zum Buch

Ambitiöse Ziele, enge Zeit- und hohe Budgetvorgaben sowie abteilungs- oder betriebsübergreifende Teamarbeit und Kooperationen sind die Herausforderungen im Führungsalltag. Mangelnde Kommunikation, fehlender Austausch und Missverständnisse sind Nährböden für Konflikte. Sie blockieren Energien, die zur Umsetzung der Ziele nötig wären. Das kostet Zeit, Nerven und Geld.

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

- Ihre Sprache für eine wirksame Verständigung nutzen können?
- Für Ihre persönlichen Anliegen eintreten und gleichzeitig Ihre Gesprächspartner ernst nehmen?
- Ihre Gespräche aktiv führen und die Chance auf Kooperationsbereitschaft erhöhen?

Was Sie lernen und was es Ihnen bringt

- Sie gewinnen in kurzer Zeit einen kompakten Einblick in die Wertschätzende Kommunikation und erfahren, wie das Modell Ihren Führungsstil ergänzt.
- Sie erweitern Ihre empathischen Fähigkeiten als Schlüsselkompetenz wertschätzender Führung.
- Sie gehen leichter mit Widerständen um und gewinnen an Klarheit in herausfordernden Gesprächssituationen.

Dauer und Investition:

Zweitages-Workshop für 1'300 CHF + Tagungspauschale vom Seminarhotel

Wir empfehlen zusätzlich ein telefonisches Transfer-Coaching von 2 Einheiten zum Spezialpreis von 399 CHF.

(Anmelde-Code 11-WFWK-2 bis 11-WFWK-4)

Hinweis: Alle Seminardaten finden Sie auf Seite 12



Erfolgsfaktor Menschlichkeit

Wertschätzend führen - wirksam kommunizieren

224 Seiten, 34.50 CHF

Das neue Buch von Vera Heim und Gabriele Lindemann.

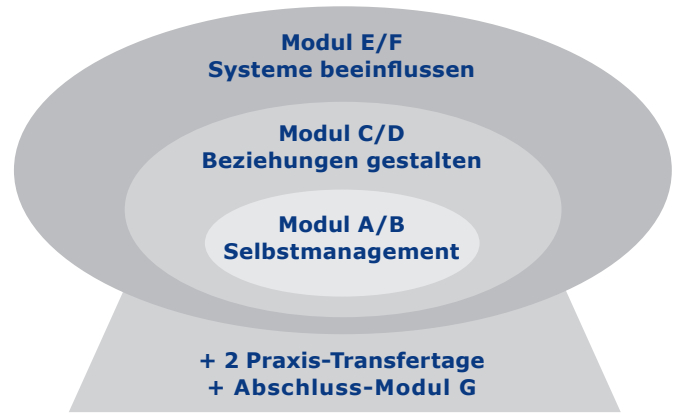
Jetzt bestellen unter www.tcco.ch

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.

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



Aufbau des GFK- Vertiefungs-Lehrgangs

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.

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.

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.

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 ist jederzeit in den Modulen A-F 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.

Praxis-Transfer-Angebote

Sie wollen Ihre GFK-Fähigkeiten weiter trainieren und ausbauen*. (Termine siehe Seite 12)

GFK-Praxistage

(11-PTP-1 bis 12-PTP-1)

Mit Hilfe von unterstützenden Methoden werden aktuelle Praxisfälle der Teilnehmenden in Kleingruppen aufbereitet und geübt. Der Tag ermöglicht gezieltes Lernen durch Selbstreflexion und Feedback.

Dauer und Investition:

Ein Kurstag, 290 CHF

GFK-Praxistag für Führungskräfte

(11-PTF-1)

Sie arbeiten an aktuellen Beispielen aus dem Führungsalltag der Teilnehmenden. Unterstützende Methoden, Rollenspiele und kollegiale Fallberatung helfen bei der Aufbereitung.

Dauer und Investition:

Ein Kurstag, 290 CHF

GFK-Gefühls- und Bedürfniswortschatz einfach abrufen können

(11-PTG-1)

Setzen Sie dem Suchen nach passenden Gefühls- und Bedürfnisworten ein Ende. Verankern Sie den GFK-Wortschatz so in Ihrem Gedächtnis, dass Sie ihn einfacher abrufen können und damit an sprachlicher Sicherheit gewinnen.

Dauer und Investition:

1 ½ Kurstage, 430 CHF

Praxis-Transfer-Treff monatliches Treffen

à 2 ½ Std. (PTT)

Sie üben, reflektieren und vertiefen Ihre GFK-Kenntnisse in einem moderierten Trainingstreff.

Investition:

Ein Abend, 59 CHF
oder 5er-Abo für 222 CHF

GFK im Alltag mit Kindern

(11-PTK-1)

In diesem Workshop lernen Sie an aktuellen Beispielen, wie Sie mit Kindern klar sprechen und ihnen einführend zuhören. Sie erfahren, wie Sie so die kommunikativen Herausforderungen des Alltags einfacher meistern.

Dauer und Investition:

Ein Kurstag, 290 CHF

*Voraussetzung: 2-tägiges Einführungsseminar bei einem/einer zert. GFK-TrainerIn.



Gemeinsam Lernen im Seminar

Informationen und Anmeldung unter www.tcco.ch oder telefonisch unter +41 44 500 99 00

Advanced Trainings

Sie haben mindestens 10 Tage Training bei einer/einem zertifizierten GFK-TrainerIn absolviert und möchten Ihr GFK-Verständnis weiter vertiefen. (Termine siehe Seite 12)

Vermitteln in Konflikten

(11-ADV-VM)

Wenn zwei sich streiten, vermittelt der Dritte! Schneller als einem lieb ist gerät man zwischen die Fronten von zwei Konfliktparteien. In 2 Kurstagen lernen Sie, wie Sie mit Hilfe der GFK auf eine wertschätzende Art und Weise tragfähige und konstruktive Lösungen fördern können.

Dauer und Investition:

2 Kurstage, 580 CHF

Selbstempathie – ein Weg der Achtsamkeit

(11-ADV-SE)

Selbstempathie ist eine Form der Selbstwahrnehmung, bei der Sie mit Ihren Gefühlen und Bedürfnissen in Verbindung kommen. Lernen Sie, wie Sie aus der Fülle Ihrer Bedürfnisse Kraft schöpfen und an Stabilität in Gesprächen gewinnen. Kommen Sie mit auf diese spannende Reise nach Innen.

Dauer und Investition:

2 Kurstage, 580 CHF

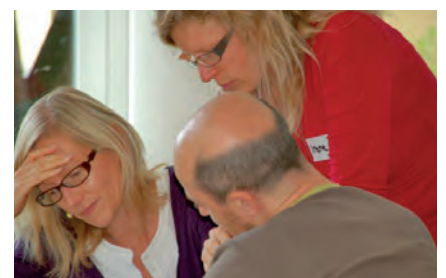
TCCO-Forum 2011

(11-FOR-2)

«Glaubenssätze transformieren mit der GFK» ist das Thema des diesjährigen Forums. An drei Tagen lernen Sie, wie Sie persönliche Glaubenssätze mit Hilfe von Empathie verändern können. Das Forum bietet gleichzeitig Raum für Vernetzung und Austausch und richtet sich an die AbsolventInnen der Lehrgänge.

Dauer und Investition:

3 Kurstage, 880 CHF



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 Ihre Bedürfnisse 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. (Kontakt Daten siehe Seite 11.)

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.



Vera Heim und Susanne Lanz in einem GFK-Seminar

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» und «Erfolgsfaktor Menschlichkeit».

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



Susanne Lanz,

Ausbilderin mit eidg. Fachausweis, NLP-Trainerin, Lern- und Gedächtnistrainerin und Coach in Gewaltfreier Kommunikation (Empathisches Coaching).

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

Heute selbständige Unternehmerin und Kooperationspartnerin von *The Coaching Company*.

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



Gabriele Lindemann,

Zertifizierte Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation/CNVC, 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».

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.
Mit S6 oder S16 alle 15 Minuten von Zürich Hauptbahnhof
bis S-Bahnhof Küsnacht Goldbach.
Fahrzeit 9 Minuten, 2 Minuten Fussweg,
gratis Parkplätze vorhanden.
Wegbeschreibung: www.tcco.ch
Ausnahme: Seminar WFWK (11-WFWK-2 / 11-WFWK-4),
Novotel, Zürich City-West

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 persön-
liches Reflektieren und praxisnahes Lernen.

Kursbestätigung und Kurszeiten

Die Anmeldungen werden bestätigt.
Über die Kurszeiten werden Sie mit der Kursbestätigung
informiert. In der Regel sind diese:
1. Tag 9.00–17.30 Uhr,
2. Tag 9.00–17.00 Uhr.

Im Kursgeld inbegriffen sind

Unterlagen, Pausenverpflegung und bei den zweitägigen
Workshops ein leichtes Mittagessen am zweiten Tag.
Ausnahme: Bei den Seminaren WFWK, Novotel, ZH-West,
sind die Mittagessen in der Tagungspauschale enthalten.

Anerkennung

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



Kontaktaten

The Coaching Company, In der Teien 6, 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 Allge-
meinen Seminarbedingungen, die auf www.tcco.ch eingesehen
werden können und der Kursbestätigung beiliegen.

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



Gemeinsames Lachen fördert eine gute Lernatmosphäre.

WERTSCHÄTZEND FÜHREN - WIRKSAM KOMMUNIZIEREN

15.–16. März 2011 in Zürich oder 27.–29. September 2011 in Nürnberg
2-Tages-Intensivseminar und Praxis-Transfer-Coaching für Führungskräfte.

Mit den Autorinnen von **Erfolgsfaktor Menschlichkeit**.

Mehr Infos unter www.tcco.ch

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.

GFK-Einführungsseminare 2011

- Anmeldung** für Einführungsseminare à 580 CHF
- 11-E-1** Sa. 05.02. – So. 06.02.2011
- 11-E-2** Do. 31.03. – Fr. 01.04.2011
- 11-E-3** Sa. 09.07. – So. 10.07.2011
- 11-E-4** Do. 08.09. – Fr. 09.09.2011
- 11-E-5** Sa. 29.10. – So. 30.10.2011
- 11-E-6** Do. 01.12. – Fr. 02.12.2011

Wertschätzend führen ... 2011

- Anmeldung** für ein 2-tägiges Führungsseminar à 1'300 CHF + Tagungspauschale (Seminarhotel)
- zuzüglich 2 Transfer-Coachings für 399 CHF
- 11-WFWK-2** Di. 15.03. – Mi. 16.03.2011 in Zürich
- 11-WFWK-3** Di. 27.09. – Mi. 28.09.2011 in Nürnberg
- 11-WFWK-4** Mi. 16.11. – Do. 17.11.2011 in Zürich

GFK-Vertiefungsseminare 2011/2012

- 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 7 (2011 – Sa./So.)

- 11-LG7-MC** Sa. 29.01. – So. 30.01.2011 (Modul C)
- 11-LG7-MD** Sa. 19.03. – So. 20.03.2011 (Modul D)
- 11-LG7-ME** Sa. 07.05. – So. 08.05.2011 (Modul E)
- 11-LG7-MF** Sa. 02.07. – So. 03.07.2011 (Modul F)
- 11-LG7-MG** Sa. 27.08. – So. 28.08.2011 (Modul G)

Lehrgang 8 (2011/2012 – Do./Fr.)

- 11-LG8-MA** Do. 07.04. – Fr. 08.04.2011 (Modul A)
- 11-LG8-MB** Do. 30.06. – Fr. 01.07.2011 (Modul B)
- 11-LG8-MC** Do. 25.08. – Fr. 26.08.2011 (Modul C)
- 11-LG8-MD** Do. 06.10. – Fr. 07.10.2011 (Modul D)
- 11-LG8-ME** Do. 08.12. – Fr. 09.12.2011 (Modul E)
- 12-LG8-MF** Do. 02.02. – Fr. 03.02.2012 (Modul F)
- 12-LG8-MG** Do. 15.03. – Fr. 16.03.2012 (Modul G)

Lehrgang 9 (2011 – Sa./So.)

- 11-LG9-MA** Sa. 24.09. – So. 25.09.2011 (Modul A)
 - 11-LG9-MB** Sa. 03.12. – So. 04.12.2011 (Modul B)
- Weitere Daten siehe unter www.tcco.ch

GFK-Praxis-Transfertage 2011/2012

- Anmeldung** für einen/mehrere Praxis-Transfertage à 290 CHF
 - 11-PTP-1** Sa. 05.03.2011
 - 11-PTG-1** Sa. 12.03.2011 +
Mi. 06.04.2011 (430 CHF)*
 - 11-PTK-1** Sa. 09.04.2011
 - 11-PTP-2** Fr. 06.05.2011
 - 11-PTF-1** Fr. 08.07.2011
 - 11-PTP-3** Sa. 10.09.2011
 - 11-PTP-4** Fr. 28.10.2011
 - 12-PTP-1** Fr. 27.01.2012
- *) Seminardauer: 1 1/2 Tage

GFK-Advanced Trainings 2011

- Anmeldung** für ein 2-tägiges Training à 580 CHF (Teilnahmevoraussetzung: mind. 10 Tage GFK-Training)
- 11-ADV-VM** Do. 10.03. – Fr. 11.03.2011
- 11-ADV-SE** Do. 22.09. – Fr. 23.09.2011

TCCO-Forum 2011

- Anmeldung** für ein 3-tägiges Forum à 880 CHF (Teilnahmevoraussetzung: mind. 10 Tage GFK-Training)
- 11-FOR-2** Fr. 02.09. – So. 04.09.2011

Impressum

»auf-gespürt« erscheint zweimal jährlich · **Auflage:** 7'000 Ex.
Redaktion: The Coaching Company GmbH, In der Teien 6, CH 8700 Küsnacht, Tel. 044 500 99 00 · Chefredaktorin: Vera.Heim@tcco.ch · Redaktionelle Mitarbeitende: Susanne Lanz, Gabriele Lindemann · Fotos: Chris Bärtschi, Susanne Lanz, Vera Heim, Fotolia
Copyright: Wiedergabe von Beiträgen nur mit Genehmigung der Redaktion

Firma

Anrede Herr Frau

Vorname

Name

Strasse, Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon G:

P:

e-mail

Datum/Unterschrift

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 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.