

Liebe Leserinnen und Leser,



Wünschen Sie sich Kommunikation, die zu Kooperation und einem wertschätzenden Miteinander führt? Dann lohnt es sich, sich der eigenen Sprache bewusst zu werden. In dieser Ausgabe widmen wir uns dem zweiten und dritten Schritt im Kommunikationsmodell der Gewaltfreien Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg,

nämlich den Gefühlen und Bedürfnissen. Lesen Sie, wie Selbsteinfühlung zu Ihrem Wohlbefinden beitragen kann und wie Sie Gefühle als Wegweiser zu Ihren Bedürfnissen nutzen können. Entdecken Sie unbewusste Stolpersteine in der Sprache und was es bedeutet, die Verantwortung für die eigenen Gefühle zu übernehmen. Erfahren Sie, wie hilfreich es für nachhaltige Vereinbarungen ist, die Bedürfnisse aller in die Waagschale zu legen. Wir wünschen Ihnen viel Inspiration beim Lesen!

Vera Heim

T C C O - M A G A Z I N  
01/2012 Auflage 7'100

## » Die Kraft der Selbstempathie

Wie Sie Kraft und Klarheit von innen schöpfen.

**Hand aufs Herz: Sind Sie so einfühlsam mit sich selber wie mit Ihrer besten Freundin oder Ihrem besten Freund? Sind Sie bereit, sich selber so zuzuhören, wie Sie einem Menschen zuhören, den Sie besonders schätzen? Wie wichtig die Fähigkeit der Selbsteinfühlung ist, zeigen die neusten Ergebnisse aus der Gehirnforschung: Nachsicht mit sich selbst trägt massgeblich zur seelischen und physischen Gesundheit bei.**

Wie fast jeden Morgen hastet Sandra auf den Zug. Das war wieder einmal knapp – um ein Haar hätte sie ihn verpasst. Sie ärgert sich über sich selber: «Wieso kann ich nicht rechtzeitig aus dem Haus gehen?!? Muss ich wirklich jeden Morgen aufgelöst im Büro ankommen?» Im Zug öffnet Sandra ihre Tasche und wühlt nach ihrem Smartphone. Da fällt es ihr wie Schuppen von den Augen: Das Handy liegt noch zu Hause auf dem Esstisch. «Super! Wie kann man nur so blöd sein?!?» schimpft sie leise vor sich hin. Als Sandra im Büro ankommt, ist sie bereits abgekämpft und genervt. Das fängt ja wieder mal gut an ...

### Urteile und Selbsturteile sind verpackte Bedürfnisse und Gefühle

Ehe sie sich versieht, fließt ihr Groll wie ein schleichendes Gift in den Arbeitstag und produziert ein nervendes Ereignis nach dem anderen. Statt einen Moment inne zu halten und sich selber

zuzuhören, wie sie einer guten Freundin zuhören würde, verurteilt sich Sandra dafür, dass sie schon so früh am Morgen gestresst ist. Die Art und Weise, wie wir in schwierigen Situationen mit uns umgehen, trägt massgeblich dazu bei, ob wir seelisch und gesundheitlich ausgeglichen sind oder nicht. Was viele schon intuitiv wissen, wird mit Forschungsergebnissen der University of Texas in Austin belegt: Wer empathisch (einfühlsam) mit sich selber ist, leidet seltener unter Depressionen und Ängsten. Auch Schicksalsschläge werden besser verkräftet als bei Menschen, die sich eher kritisch begegnen. Selbstempathie ist ein wesentliches Element der Gewaltfreien Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg. Sie zeigt auf, wie wir aus der Dynamik der Selbstvorwürfe wieder in eine Lebenskraft zurück finden, die uns auch in hektischen



Selbstvorwürfe? Zeit für Selbstempathie.

Momenten handlungsfähig hält. Der Schlüssel dazu liegt bei den Gefühlen und dem Wunsch, sich Bedürfnisse zu erfüllen. Wenn es gelingt, damit in Kontakt zu kommen, entspannt sich der Körper und wir können wieder mit klarem Kopf denken. Wie das geht, erfahren Sie auf Seite 4.

### In diesem TCCO-MAGAZIN finden Sie die Themen

- Die Kraft der Selbstempathie 1
- Gefühl oder Anklage? 2
- Der aktuelle Coaching-Fall
- Praxistransfer in Unternehmen 3
- Emotional
- Wussten Sie schon, ...?
- Die Kraft der Selbstempathie 4 (Fortsetzg.)
- Auf Augenhöhe Feedback geben
- Auf Augenhöhe Feedback geben 5 (Fortsetzg.)
- auf-gelesen
- Bedürfnis-Karte
- nach Feierabend 6
- Gefühle-Karte
- 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

## » Gefühl oder Anklage? Das ist hier die Frage

Wie Sie hinter Anklagen Bedürfnisse hören können.

**Kennen Sie das? Sie offenbaren Ihrem Gegenüber wie Sie sich fühlen und werden mit einem Gegenangriff oder Rückzug konfrontiert? Dabei wollten Sie nur mitteilen, wie es Ihnen gerade geht. Je nachdem, wie wir etwas sagen, machen wir es anderen schwer, unsere Anliegen zu verstehen.**

Wenn wir über unsere Gefühle sprechen, verwenden wir oft unbewusst Formulierungen, die eher Vorwürfe statt Gefühle ausdrücken. Solche «Pseudo-Gefühle» sind beispielsweise «Ich fühle mich übergangen» oder «Ich fühle mich ausgenutzt». Sie enthalten die versteckte Botschaft «Du übergehst mich!» oder «Du nutzt mich aus!». Die Wahrchein-

lichkeit ist deshalb gross, dass das Gegenüber eine Anklage hört.

**«Pseudo-Gefühle» widerspiegeln eine Opferhaltung, die uns hilflos anstatt handlungsfähig macht**

In der Gewaltfreien Kommunikation lernen wir, Pseudo-Gefühle in Bedürfnisse umzuwandeln. Der Fokus liegt dabei auf dem, was wir brauchen und nicht, was wir über andere denken. Eine Möglichkeit, an die eigenen Bedürfnisse heranzukommen, ist folgendes Vorgehen:

Nennen Sie Ihr «Pseudo-Gefühl», zum Beispiel «Ich fühle mich übergangen».

Welches Verhalten hätten Sie gerne von Ihrem Gegenüber? «Ich hätte gerne, dass man mich einbezieht».

Welches Bedürfnis würde sich dadurch erfüllen? Beispielsweise «Einbezogen sein und Mitbestimmung».

Jetzt, da Ihnen bewusst wird, um welches Bedürfnis es geht, können Sie sich überlegen, was Sie tun wollen, um diesem Rechnung zu tragen. In unserem Beispiel wäre das vielleicht: «Ich bitte meine Kollegin, diesen Entscheid nochmals mit mir zu besprechen.»

Wir laden Sie ein, weitere «Pseudo-Gefühle» zu übersetzen. Welches Bedürfnis könnte sich hinter der Aussage «Ich fühle mich ausgenutzt!» stecken? Vielleicht «Wertschätzung»?

Viel Spass beim Übersetzen!

Vera Heim

## » Der aktuelle Coaching-Fall

Wie Bedürfnisse zur Kraftquelle werden.

**Fokussiert man sich auf Dinge, die fehlen, sind Ärger oder Resignation vorprogrammiert. Wir sehen das halbleere Glas und denken, es sollte doch voll sein. Angst, nicht das zu bekommen was wir brauchen, führt oft zu einer Blockade oder Kampfstimmung. Richten wir unseren Fokus jedoch auf die Fülle unserer Bedürfnisse, öffnen sich neue Handlungsspielräume, wie der folgende Coaching-Fall zeigt.**

Paul\* leitet seit kurzem ein Team von Informatikern. Als langjähriger Mitarbeiter ist er in diese Führungsposition hinein gerutscht. Die neuen Führungsaufgaben mit den vielen Sitzungen und Mitarbeitergesprächen machen ihm jedoch zu schaffen. Entsprechend unzufrieden sind seine Mitarbeitenden. Dies veranlasst ihn, die Situation in einem Coaching zu reflektieren.

Im Gespräch stellt sich heraus, dass Paul sich sehr unwohl in seiner Haut fühlt. Er sagt: «Diese stundenlangen Sitzungen stressen mich. Am Abend bin ich erschöpft, ohne selber etwas erledigt zu haben. Wenn ich aber programmiere, habe ich am Ende des Ta-

ges ein konkretes Ergebnis und trage zu einem erfolgreichen Endprodukt bei. In meiner neuen Aufgabe fehlt es mir an Sinnhaftigkeit! Ich sehe keine Befriedigung darin, den ganzen Tag nur an Besprechungen teilzunehmen. Am liebsten würde ich wieder zurück in meinen alten Job gehen!» «Was hindert Sie daran?» will die Coachin wissen. «Das geht doch nicht, da verliere ich mein Gesicht!» Die Coachin fasst zusammen: «Habe ich Sie richtig verstanden, es geht Ihnen um Sinnhaftigkeit zum einen und Glaubwürdigkeit zum anderen?» Paul bestätigt das und sagt: «Ja, ich bin in einer Pattsituation. Entweder Sinnhaftigkeit oder Glaubwürdigkeit. Beides geht nicht.»

**Lösungen entstehen, wenn wir unseren Bedürfnissen innerlich Raum schenken**

Die Coachin bittet ihn, kurz inne zu halten, um seinen Bedürfnissen Raum zu geben: «Richten Sie Ihren Fokus auf Ihren Körper. Wo und wie genau zeigt sich Ihre Sehnsucht nach Sinnhaftigkeit?» Paul schliesst für einen Moment die Augen und überlegt. Dann sagt er: «Irgendwie spüre ich eine Wärme in der Herzgegend.» Die Coachin bittet ihn,

dieser körperlichen Empfindung etwas mehr Raum zu schenken und wahrzunehmen, was passiert. Paul merkt, wie die Wärme sich ausbreitet.

**Aufsteigende Gefühle zeigen an, dass Energieblockaden wieder in Fluss kommen**

Für einen kurzen Moment steigt Trauer in ihm auf. Dann richtet er seine Körperhaltung auf und sagt: «Wenn ich meine Lebenszeit mit etwas verbringe, was für mich keinen Sinn macht, dann ist das auch nicht gerade glaubwürdig, oder?» Paul und die Coachin schweigen einen Moment und geben dieser Erkenntnis Raum. Danach weiss Paul ganz klar, was zu tun ist und beschliesst, mit seinem Chef über eine neue Rolle im Team zu sprechen.

Aus dem Mangeldenken «entweder Sinnhaftigkeit oder Glaubwürdigkeit» ist ein «sowohl als auch» entstanden. Diese Fülle gibt Energie und Kraft, eigene Ziele erfolgreich umzusetzen.

Vera Heim

\*Name und Businessumfeld des Klienten abgeändert.

## » Praxistransfer in Unternehmen

Ein Interview mit Roelof Eefting, Leiter des Zentrums für Physiotherapie, Rehabilitation und Training in Buchs SG.



Roelof Eefting,  
Leiter des  
Zentrums für  
Physiotherapie,  
Rehabilitation  
und Training

### **Wie wurden Sie auf die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) aufmerksam?**

Durch meine Frau. Sie hat mich gefragt, ob ich sie an ein GFK-Einführungsseminar begleite. Ich habe schon einige Weiterbildungen in Gesprächsführung besucht, die Benennung von Gefühlen und Bedürfnissen war jedoch neu für

mich. Das hat mir einerseits imponiert und mich andererseits auch etwas verunsichert. Denn als Kind wurde mir eingetrichtert, keine Gefühle zu zeigen und eigene Bedürfnisse nicht vor die der anderen zu stellen. Jetzt sollte ich mich plötzlich wieder damit befassen und Worte dafür finden.

*Welche Bedeutung messen Sie heute dem Benennen von eigenen Gefühlen und Bedürfnissen bei?*

Sie haben für mich eine grosse Bedeutung und tragen entscheidend zu Klarheit in Gesprächen bei. Meine Gesprächspartner verstehen heute viel besser, wie ich mich fühle und was ich brauche. Das fördert das Verständnis. Gleichzeitig sehe ich es als einen per-

sönlichen Lernprozess, immer wieder zu entdecken wie es mir und meinem Gesprächspartner geht.»

*Wie wenden Sie die GFK im Alltag an?*

Ich versuche die GFK bei jedem Gespräch - ob privat oder geschäftlich - anzuwenden. Ich habe bisher viele positive Rückmeldungen darauf erhalten.

*Wem würden Sie die GFK empfehlen?*

Jedem – und je früher desto besser. Von mir aus sollte man die GFK in den Lehrplan der Primarschule aufnehmen. Es wäre schön, wenn diese Art der Kommunikation im Alltag selbstverständlich wäre.

*Vielen Dank für das Gespräch.*



Dankbarkeit fördert die Zufriedenheit ...

## » Emotional

Gefühlen auf der Spur

Dankbarkeit ist ein Gefühl, das uns stärkt. Den Fokus im Alltagsgeschehen auf das zu richten, was funktioniert und die Erkenntnis, dass andere Menschen tagtäglich zu unserem Leben beitragen, stärkt unser positives Selbstbild. Genauso zutreffend ist das Gegenteil. Wenn wir nur darüber nachdenken, was andere nicht für uns tun, wird unser Selbstbild geschwächt. Das Gute dabei ist: Sie können selber entscheiden, auf was Sie Ihren Fokus richten möchten.



... und verwandelt Erinnerung in Freude.

## » Wussten Sie schon, ...?

... dass Albert Einstein über Dankbarkeit Folgendes sagte: «Jeden Tag erinnere ich mich hundert Mal daran, dass mein inneres und äußeres Leben von der Arbeit anderer, lebender und bereits verstorbener Menschen abhängt und dass ich mich bemühen muss, im gleichen Masse zu geben, wie ich empfangen habe und immer noch empfangen.»

Die Haltung von Albert Einstein kann auch unser Herz für die vielen Menschen öffnen, die unser Leben verschönern. Probieren Sie es aus.



Dynamic Learning: Ein gesunder Mix zwischen Erleben und Theorie.

## » Die Kraft der Selbstempathie

Fortsetzung von Seite 1

Im Zentrum unseres Lebens stehen unsere Bedürfnisse. Bewusst oder unbewusst streben wir danach, diese zu erfüllen, denn sie tragen zu unserem emotionalen, physischen und seelischen Gleichgewicht bei. Ob ein Bedürfnis erfüllt wird oder nicht, können wir an unseren Gefühlen erkennen. Wird zum Beispiel unser Bedürfnis nach Ruhe erfüllt, fühlen wir uns entspannt. Umgekehrt können wir uns genervt oder erschöpft fühlen. Ist das Gefühl unangenehm, suchen wir die Schuld gerne in unserem Umfeld oder ärgern uns über uns selber. Wie lässt sich das vermeiden? Wichtig ist, sich mit dem zu verbinden, was wir brauchen. Wenn Sie sich fragen, wie es Ihnen gerade geht und welches Bedürfnis sich durch dieses Gefühl meldet, dann fallen Ihnen oft von ganz alleine Lösungen ein, dieses zu erfüllen. Dadurch werden Sie handlungsfähig und übernehmen die Verantwortung für Ihr Wohlbefinden.

**Fragen Sie sich nicht, was Sie falsch gemacht haben, sondern was Sie brauchen**

Sandra geht zum Pausenraum und lässt einen Kaffee aus der Maschine.

Sie nützt die Zeit, um in sich hinein zu hören. Sie fragt sich: «Wie geht es mir jetzt in diesem Moment, wenn ich daran denke, dass ich heute um ein Haar den Zug verpasst habe? Ich bin müde – ja und irgendwie auch etwas traurig.» Dann überlegt sie, nach welchem Bedürfnis sie sich sehnt: Nach einem geruhsamen Start in den Tag? Nach ausreichend Energie, den Tag im Büro schwungvoll anzugehen? In dem Moment, da sie mit den Bedürfnissen nach Ruhe und Energie in Kontakt kommt, merkt sie, wie sie sich entspannt. Sie überlegt sich, was sie tun kann, um ihren morgendlichen Stress zu reduzieren und beschliesst, das Haus künftig mindestens zehn Minuten vor der Abfahrt des Zuges zu verlassen.

**Unsere Gefühle sind Wegweiser zu unseren Bedürfnissen**

Obwohl Sandra schon viel ruhiger ist, merkt sie innerlich immer noch ein Unbehagen. Da ist ja auch noch die Sache mit dem Smartphone. Der Gedanke, dass sie heute für ihre Kunden nicht erreichbar ist, stresst sie sehr. Sie bleibt einen Moment mit ihrer Aufmerk-

samkeit bei dem Stressbefinden. Wohin lenkt sie dieses Gefühl? Schnell wird ihr klar, dass es ihr um Verlässlichkeit geht und sie gerne für ihre Kunden erreichbar sein möchte. Einmal mit ihrem Bedürfnis im Kontakt, zeigen sich auch schon erste Lösungsideen. Sie erinnert sich, dass sie Sprachnachrichten auch über das Internet abfragen kann. So hat sie die Möglichkeit, ihre Kunden trotzdem zurückzurufen.

In der Zwischenzeit ist sie wieder am Arbeitsplatz. Ihre Stimmung hat sich merklich aufgehellt. Die Selbsteinführung hat ihr gut getan und sie freut sich, ihren inneren Frieden und praktische Lösungen gefunden zu haben.

Fazit: Hören Sie sich selber so einfühlsam zu, wie Sie einem lieben Menschen Ihre Beachtung schenken. Das bringt Sie zurück in Ihre Mitte. Ihre Gefühle weisen den Weg zu Ihren Bedürfnissen. In dem Moment, da Sie wissen, was Sie wirklich brauchen, fallen Ihnen die passenden Lösungen meist ganz von alleine ein.

Vera Heim

## » Auf Augenhöhe Feedback geben – auch beim Chef

Wie Sie unerfüllte Bedürfnisse in nachhaltige Vereinbarungen umwandeln

**Jeder von uns hat Bedürfnisse. In freundschaftlichen Beziehungen werden diese meist gleichermassen ernst genommen. Wie aber ist das im Berufsalltag? Haben Ihre Bedürfnisse tatsächlich denselben Stellenwert wie die Ihres Chefs? Meist kostet es Mut, unerfüllte Bedürfnisse in der Zusammenarbeit mit dem Vorgesetzten anzusprechen.**

«Ich hab noch nie so viel für den Papierkorb gearbeitet wie in diesem Job» stöhnt Robert. Er sitzt gerade im Pub und trinkt ein Bier mit seinem besten Freund Urs. «Alle paar Wochen kriege ich von meinem Chef zwischen Tür und Angel einen Extra-Auftrag für irgendein neues Konzept, das am besten schon am Vortag fertig sein soll. Und wenn ich dann die Powerpoint-Präsentation nach einer Nacht- und Nebelaktion bei ihm abgeliefert habe, höre ich wochenlang nichts mehr von ihm. Oft genug liegt das Konzept dann erst mal auf Eis, weil andere Projekte wichtiger geworden sind. Ich hab da keine Lust mehr drauf.»

**Ein Gespräch mit Freunden kann Klarheit schaffen**

Im Gespräch mit seinem Freund findet Robert heraus, dass ihm die zeitnahe Rückmeldung seines Chefs und auch der

Austausch mit ihm über die Zusammenhänge von Projekten und Aufgaben fehlen. Und was ihm noch wichtiger ist: Da es ihn oft zusätzliche Zeit und Energie kostet, sich in neue Themen einzuarbeiten, würde ihm Anerkennung gut tun, unabhängig davon, wie viele der ausgearbeiteten Konzepte tatsächlich umgesetzt werden.

Obwohl es ihm mulmig dabei zumute ist, entscheidet er sich, das Thema nach dem Wochenende mit seinem Chef anzusprechen, um sich Klarheit zu verschaffen.

**Unsere Bedürfnisse und Gefühle sind das Wichtigste, was wir für unser Anliegen in die Waagschale legen können**

Am Montag sitzt Robert im Büro seines Chefs Peter und schildert ihm, wie dessen Verhalten ihn zunehmend frustriert und verunsichert hat. Er verknüpft dies mit seinen unerfüllten Bedürfnissen: «Ich hätte gerne mehr Austausch mit dir, damit ich die Zusammenhänge besser verstehe. Es würde mir auch helfen, wenn ich mehr Infos darüber bekäme, was mit meinen Konzepten passiert, nachdem ich sie bei dir abgeliefert habe».

Der letzte Punkt fällt ihm am schwersten, weil er Sorge hat, dass sein Anliegen wie eine Schwäche aussieht: «Diese Konzepte brauchen ziemlich viel Zeit und ich mache sie auch gern, weil ich viel dabei lerne... Aber, wenn ich kein Feedback darüber bekomme, was dir daran gefallen hat und was nicht, dann ist das einfach demotivierend. Kannst du das nachvollziehen?» Robert ist es zunächst wichtig, dass Peter über seine Bedürfnisse Bescheid weiss und sie versteht. Erst im nächsten Schritt geht es darum zu besprechen, wie Austausch, Orientierung und Anerkennung konkret funktionieren könnten.

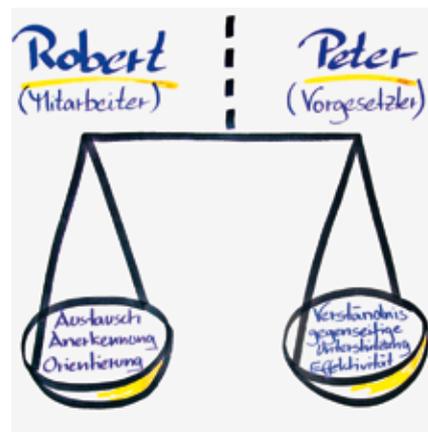
### Ein Gespräch auf Augenhöhe bedeutet, die Bedürfnisse auf beiden Seiten ernst zu nehmen

Peter nickt. «Klar kann ich das nachvollziehen. Mir würde es an deiner Stelle genauso gehen. Aber du weisst ja, dass wegen der rückläufigen Umsätze im Moment der Teufel los ist. Bei den vielen Baustellen gerät das eine oder andere einfach in Vergessenheit, und die Ereignisse überholen sich gegenseitig. Das wird sich wahrscheinlich in nächster Zeit nicht ändern. Natürlich ist

es mir auch wichtig, dich zu unterstützen und zu fördern, gleichzeitig möchte ich meine Arbeitszeit effektiv nutzen. Das bitte ich dich zu berücksichtigen.»

### Sind die Bedürfnisse aller gehört, kann nach Lösungsstrategien gesucht werden

Die Diskussion darüber, was beiden in der Zusammenarbeit wichtig ist (Bedürfnisse), bereitet den Boden, über konkrete Vereinbarungen zu sprechen (Strategien). Der Chef erklärt sich zu einem wöchentlichen, halbstündigen Jourfix-Termin mit Robert bereit, bei dem es um aktuelle Themen und Feedback geht. Zusätzlich bietet er bei akutem Bedarf an, dass Robert direkt um einen Gesprächstermin über die elektronische Agenda anfragt. Peter bittet ihn jedoch darum, solche Terminanfragen nicht unmittelbar vor einem anderen Anlass zu stellen. Robert ist mit diesem Vorschlag einverstanden. Damit tragen beide gleichermassen dazu bei, dass Roberts Bedürfnisse nach Austausch, Anerkennung und Orientierung sowie Peters Bedürfnisse nach Verständnis, gegenseitiger Unterstützung und Effektivität erfüllt werden.



Bedürfnisse in die Waagschale legen

Fazit: Wenn Sie die Zusammenarbeit mit Ihrem Chef verbessern wollen, führen Sie ein Gespräch auf Augenhöhe: Teilen Sie ihm Ihre Bedürfnisse mit und fragen Ihren Vorgesetzten, was ihm in der Zusammenarbeit wichtig ist. Wenn Sie beide Verständnis für die gegenseitigen Bedürfnisse haben, können Sie Vereinbarungen treffen, die zu mehr Zufriedenheit in der Arbeitsbeziehung beitragen.

Monika Treppte, Coach und Trainerin  
www.monika-treppte.de

## » auf-gelesen

Dieses Mal haben wir eine Lern-DVD für Sie entdeckt



Auf den ersten Blick könnte man meinen, diese DVD sei ausschliesslich für TierärztInnen und TierbesitzerInnen geeignet. Doch das ist weit gefehlt. Es handelt sich um ein Lehrmittel, das alle anspricht, die mit stark emotional geprägten Situationen umgehen wollen. Und davon gibt es in der

Tierklinik eine ganze Menge. Folgende Schauplätze werden gezeigt: Empfang, Telefonanrufe und Gespräche im Behandlungszimmer. Die Lernfelder sind dabei: Kritik äussern, Umgang mit Reklamationen, Umgang mit Forderungen, Besorgnis und Angst, Unterbrechen, Erzielen von Kooperation und Unterstützung bei schwierigen Entscheidungsfindungen.

Besonders angesprochen hat mich der Aufbau der Szenen. Zuerst wird die gewaltvolle, eskalierende Situation gezeigt, danach die gewaltfreie, deeskalierende Variante. Gut gefällt auch, dass die Szenen von einer GFK-Trainerin und einer Tierärztin kommentiert werden.

Stellvertretend für viele Alltagssituationen widerspiegelt diese DVD, dass in emotionalen Situationen mehr erreicht wird,

wenn dem Gegenüber Empathie gegeben wird, statt ins Argumentieren zu verfallen. Ich empfehle die DVD als praktisches Lehrmittel, um die kommunikative Kompetenz der Empathie zu vertiefen.

Susanne Ledergerber-Lanz

Herausgeber: Klinik für Kleintiermedizin der Universität Zürich und Metapuls GmbH 2010 · Laufzeit: 100 Minuten  
Bezugsquelle: bei www.tcco.ch oder www.metapuls.ch

### Bedürfnisse, der Motor unseres Handelns



Sie tragen zu unserem physischen, emotionalen und sozialen Gleichgewicht bei. Sie sind Dreh- und Angelpunkt unserer Kommunikation.

Autonomie mit sich selbst	Stimmigkeit mit anderen	Kontakt Klarheit	Struktur/
Arbeit selbst einteilen Ziele verwirklichen	Zeit effizient und sinnvoll nutzen	Wertschätzung, Anerkennung (d. Arbeit)	Transparenz Sicherheit
Selbst bestimmen entscheiden können	dass die Arbeit Sinn macht/erfolgreich ist	Vertrauen, Offenheit, Aufrichtigkeit	einbezogen sein
<b>Physische Existenz/ Wohlbefinden</b>	Entwicklung/ Fortschritt machen	Respekt, Verständnis Rücksichtnahme	Absprachen einhalten
Bewegung	Kreativität	Verlässlichkeit	Frieden
Balance zwischen Erholung + Aktivität	einen Beitrag leisten, Einfluss nehmen	Teamgeist, Kooperation Gemeinschaft	Harmonie
Nahrung für Körper + Geist	Authentizität/ Glaubwürdigkeit	wahrgenommen werden, Akzeptanz (d. Person)	Kollegialität

Diese Tabelle ist bei weitem nicht vollständig, dies sind einige Beispiele als Anregung.

## » nach Feierabend

Wer hat die Macht über meine Gefühle?

**Schnell lassen wir uns dazu verführen, die Verantwortung für unser Empfinden anderen in die Schuhe zu schieben. Vor allem dann, wenn wir uns im Tal der unangenehmen Gefühlslagen befinden. Nur, sind tatsächlich andere schuld an unseren Gefühlen oder gibt es andere Ursachen dafür?**

Manuela betreibt bei sich zu Hause eine Praxis für Kinesiologie. Ihre Freundin Angela wohnt mit ihrer Familie im gleichen Quartier. Die beiden Freundinnen haben die Abmachung, dass Angelas Kinder bei Manuela Unterschlupf finden, falls die berufstätige Angela es ausnahmsweise nicht rechtzeitig zum Schulschluss nach Hause schafft.

Es ist Donnerstag kurz nach 16 Uhr. Manuela ist im Gespräch mit einer Klientin, da klingelt es und die Kinder stehen vor der Tür: «Hallo Manuela, Mami und Papi sind noch nicht zuhause». Und schon stehen beide im Flur. Manuela denkt: «Was, schon wieder niemand zu Hause!?» Zu den Kindern sagt sie: «Ich bin gleich bei euch, macht es euch im Wohnzimmer gemütlich.» So hat sich das Manuela nicht vorgestellt: «Angela stresst mich mit ihrem neuen Job! Das ist diesen Monat schon das fünfte Mal, dass die Kinder zu mir kommen.» Manuela ist auf bestem Weg, Angela für ihren Stress verantwortlich zu machen.

**«Niemand hat die Macht, mich schlecht fühlen zu lassen.»**

*Marshall B. Rosenberg*

Nachdem sie ihre Klientin verabschiedet hat, nimmt sie sich einen Moment Zeit, die aktuelle Situation zu überdenken.



Wie leicht geben wir die Verantwortung für unsere Gefühle ab.

Letzte Woche waren die Kinder zwei Mal da und sie hatte noch zu Angela gesagt, wie sehr sie sich freue, wenn die Kinder kommen. Manuela fragt sich: Wie kann Angela an meinen Gefühlen schuld sein, wenn die gleiche Situation einmal Freude und einmal Stress in mir auslöst? Sie nimmt die Gefühls- und Bedürfnisliste aus der Handtasche (siehe unten) und erforscht ihre Bedürfnisse in den beiden Situationen. Das letzte Mal hat sie sich gefreut, weil sie Zeit für die Kinder hatte. Heute ist sie gestresst, weil sie Klarheit und Planbarkeit braucht und sich auch Rücksichtnahme auf ihren Alltag wünscht. Sie realisiert, dass die Gefühle nicht dem Verhalten von Angela, sondern ihren unterschiedlichen Bedürfnissen entspringen.

Als Manuela klar wird, um was es ihr geht, nimmt sie eine deutliche Entspannung wahr. Sie weiss, dass sich die

Chance auf Erfüllung ihrer Bedürfnisse mit einer konkreten Bitte steigert.

**Die Verantwortung für die Erfüllung unserer Bedürfnisse liegt bei uns**

Sie überlegt sich, wie sie ihren Bedürfnissen Rechnung tragen kann: «Ich möchte meinen «Auffang-Service» auf zwei Tage in der Woche reduzieren. Dann nehme ich an diesen Tagen ab 16.00 Uhr keine KlientInnen mehr an.» Ruhig wendet sie sich jetzt den Kindern zu: «Jetzt gibt's erst mal einen kleinen Imbiss.»

Vielleicht erinnern Sie sich in Zukunft an das Zitat von M. B. Rosenberg, wenn es um die Klärung der Schuldfrage bei Gefühlen geht. Stellen Sie sich die Frage, welchem Bedürfnis diese Gefühle entspringen und was Sie tun können, um diesem Rechnung zu tragen.

Susanne Ledergerber-Lanz

Ein zuverlässiger Wegweiser: Gefühle				
				
<b>Gefühle, wenn unsere Bedürfnisse erfüllt werden</b>				
angeregt	begeistert	beruhigt	vergnügt	ermutigt
erleichtert	erwartungsvoll	froh	gelassen	gutgelaunt
hoffnungsvoll	in Hochstimmung	inspiriert	motiviert	neugierig
optimistisch	voll Tatendrang	stolz	überrascht	schwungvoll
gespannt	vertrauensvoll	erfreut	zufrieden	zuversichtlich
<b>Gefühle, wenn unsere Bedürfnisse nicht erfüllt werden</b>				
alarmiert	angespannt	ärgerlich	besorgt	bestürzt
beunruhigt	eng	entbrannt	erstaunt	frustriert
genervt	gestresst	im Druck	irritiert	misstrauisch
nervös	perplex	traurig	unbehaglich	ungeduldig
unruhig	unwohl	unzufrieden	überrascht	verwundert
Diese Tabelle ist bei weitem nicht vollzählig, dies sind einige Beispiele als Anregung.				©www.tcco.ch

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. 1. Februar 2012, Mi. 9. Mai 2012 oder Mi. 4. Juli 2012, 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](http://www.tcco.ch)**

## 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 12-E-1 bis 12-E-6)

**Hinweis:** Alle Seminardaten finden Sie auf Seite 12

Anzeige



## 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.

**Hinweis:** Alle Seminardaten und Infos zum Frühbuchungsrabatt\* finden Sie auf Seite 12.



**Erfolgsfaktor Menschlichkeit**

Paperback: 224 Seiten, 34.50 CHF  
Hörbuch: 230 Minuten, 29.90 CHF  
E-Book: 19.99 Euro

Überall im Buchhandel oder unter [www.tcco.ch](http://www.tcco.ch)

**Dauer und Investition:**

Zweitages-Workshop à 1'300 CHF/1'180 CHF\*  
Tagungspauschale vom Seminarhotel.

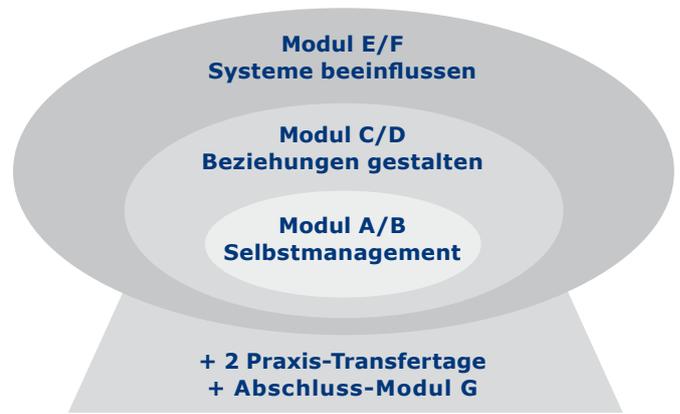
Wir empfehlen zusätzlich ein telefonisches Transfer-Coaching von 2 Einheiten zum Spezialpreis von 399 CHF.  
**(Anmelde-Code 12-WFWK-1 bis 12-WFWK-4)**

# 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

(12-PTP-1 bis 13-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

(12-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

(12-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

(12-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.



Gemeinsames Mittagessen im Seminar.

**Informationen und Anmeldung unter [www.tcco.ch](http://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. (Frühbuchungs-Rabatte\*/Termine siehe Seite 12)

### Vermitteln in Konflikten

(12-ADV-VM)

Wenn zwei sich streiten, vermittelt der Dritte! Schneller als einem lieb ist gerät man zwischen die Fronten von zwei Konfliktparteien. In 3 Kurstagen lernen Sie, wie Sie mit Hilfe der GFK auf eine wertschätzende Art und Weise tragfähige und konstruktive Lösungen fördern können.

**Dauer und Investition:**

3 Kurstage, 780 CHF/730 CHF\*



### Selbstempathie – ein Weg der Achtsamkeit

(12-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/530 CHF\*



### Innere Blockaden lösen mit der GFK

(12-ADV-BL)

Unsere Überzeugungen sind Resultate unserer Lebenserfahrungen, die im Gehirn verankert sind. Sie fördern oder hindern unser Potential an der vollen Entfaltung. In diesem Seminar lernen Sie, blockierende Überzeugungen in eine kraftvolle Energie zu transformieren, die Sie unterstützt, Ihre Ziele zu erreichen.

**Dauer und Investition:**

2 Kurstage, 580 CHF/530 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.



Konzentriertes Üben von GFK-Dialogen

### 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 Ledergerber-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**

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».

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](http://www.tcco.ch)  
Ausnahme: Seminar WFWK (12-WFWK-1 / 12-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

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.  
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.  
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](http://www.cnvc.org))



### Kontakt Daten

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](mailto:office@tcco.ch), Internet [www.tcco.ch](http://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 Allgemei-  
nen Seminarbedingungen, die auf [www.tcco.ch](http://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](http://www.tcco.ch).



Spielerisches Lernen mit Humor und Leichtigkeit.

Anzeige

## Sommer-Retreat

### Begegnung mit dem Inneren Kind\*

Nehmen Sie sich eine Auszeit für inneres Wachstum und  
Entwicklung. Gönnen Sie sich 5 Tage Seelen-Wellness  
im schönen Baselbieter Jura. Persönlichkeitsarbeit nach  
Marshall B. Rosenberg, Robert Gonzales, Susan Skye u. a.

**Mo. 23.– Fr. 27. Juli 2012**

**Seminar Hotel Wasserfallen, Reigoldswil**

Infos und Anmeldung unter: [www.tcco.ch](http://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](http://www.tcco.ch))

Bitte dieses Blatt ausgefüllt per Post oder Fax 044 500 99 01 übermitteln oder direkt online anmelden unter [www.tcco.ch](http://www.tcco.ch).

Wenn nicht anders vermerkt, finden alle Seminare in Küsnacht ZH statt. **Bitte beachten Sie auch unsere Frühbuchungs-Rabatte\***

### GFK-Einführungsseminare 2012

- Anmeldung** für ein 2-tägiges Einführungsseminar à 580 CHF
- 12-E-1** Sa. 04.02. – So. 05.02.2012
- 12-E-2** Do. 12.04. – Fr. 13.04.2012
- 12-E-3** Sa. 23.06. – So. 24.06.2012
- 12-E-4** Do. 30.08. – Fr. 31.08.2012
- 12-E-5** Sa. 27.10. – So. 28.10.2012
- 12-E-6** Do. 06.12. – Fr. 07.12.2012

### Wertschätzend führen ... 2012\*

- Anmeldung** für ein 2-tägiges Führungsseminar à 1'300 CHF / 1'180 CHF\* + Tagungspauschale (Seminarhotel)
- zuzüglich 2 Transfer-Coachings für 399 CHF
- 12-WFWK-1** Di. 20.03. – Mi. 21.03.2012 in Zürich
- 12-WFWK-2** Mi. 25.04. – Do. 26.04.2012 in Nürnberg
- 12-WFWK-3** Mi. 24.10. – Do. 25.10.2012 in Nürnberg
- 12-WFWK-4** Mi. 28.11. – Do. 29.11.2012 in Zürich

### GFK-Vertiefungsseminare 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 9 (2011/2012 – Sa./So.)

- 12-LG9-MC** Sa. 28.01. – So. 29.01.2012 (Modul C)
- 12-LG9-MD** Sa. 17.03. – So. 18.03.2012 (Modul D)
- 12-LG9-ME** Sa. 05.05. – So. 06.05.2012 (Modul E)
- 12-LG9-MF** Sa. 07.07. – So. 08.07.2012 (Modul F)
- 12-LG9-MG** Sa. 22.09. – So. 23.09.2012 (Modul G)

#### Lehrgang 10 (2012/2013 – Do./Fr.)

- 12-LG10-MA** Do. 01.03. – Fr. 02.03.2012 (Modul A)
- 12-LG10-MB** Do. 10.05. – Fr. 11.05.2012 (Modul B)
- 12-LG10-MC** Do. 05.07. – Fr. 06.07.2012 (Modul C)
- 12-LG10-MD** Do. 20.09. – Fr. 21.09.2012 (Modul D)
- 12-LG10-ME** Do. 15.11. – Fr. 16.11.2012 (Modul E)
- 13-LG10-MF** Do. 24.01. – Fr. 25.01.2013 (Modul F)
- 13-LG10-MG** Do. 21.03. – Fr. 22.03.2013 (Modul G)

#### Lehrgang 11 (2012/2013 – Sa./So.)

- 12-LG11-MA** Sa. 29.09. – So. 30.09.2012 (Modul A)
  - 12-LG11-MB** Sa. 08.12. – So. 09.12.2012 (Modul B)
- Weitere Daten siehe unter [www.tcco.ch](http://www.tcco.ch)

### GFK-Praxis-Transfertage 2012

- Anmeldung** für einen/mehrere Praxis-Transfertage à 290 CHF
- 12-PTP-1** Fr. 27.01.2012
- 12-PTG-1** Sa. 10.03.2012  
+ Mi. 11.04.2012 (1 1/2 Tage/430 CHF)
- 12-PTP-2** Sa. 21.04.2012 (Warteliste)
- 12-PTK-1** Sa. 09.06.2012
- 12-PTF-1** Fr. 22.06.2012
- 12-PTP-3** Do. 06.09.2012
- 12-PTP-4** Sa. 17.11.2012
- 13-PTP-1** Fr. 01.02.2013

### GFK-Advanced Trainings 2012\*

- Anmeldung** für folgendes Training (Teilnahmevoraussetzung: mind. 10 Tage GFK-Training)
- 12-ADV-VM** Do. 08.03. – Fr. 09.03.2012  
+ Sa. 12.05.2012 (3 Tage/780 CHF/730 CHF\*)
- 12-ADV-BL** Sa. 01.09. – So. 02.09.2012  
(2 Tage/580 CHF/530 CHF\*)
- 12-ADV-SE** Do. 27.09. – Fr. 28.09.2012  
(2 Tage/580 CHF/530 CHF\*)

### TCCO-Sommer-Retreat 2012\*

- Anmeldung** für folgendes Training (Teilnahmevoraussetzung: mind. 4 Tage GFK-Training)
- 12-SO-IK** Mo. 23.07. – Fr. 27.07.2012  
(5 Tage/1100 CHF/999 CHF\* zzgl. Kost/Logis)

### HerzKreis-Training 2012\*

- Anmeldung** für ein 2-tägiges Training à 480 CHF/430 CHF\*
- 12-HERZ-1** Fr. 30.11. – Sa. 01.12.2012

\*Frühbuchungs-Rabatte bis 4 Monate vor Seminarbeginn.

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

#### Impressum

»auf-gespürt erscheint zweimal jährlich · **Auflage:** 7'100 Ex. **Redaktion:** The Coaching Company GmbH, In der Teien 6, CH 8700 Küsnacht, Tel. 044 500 99 00 · Chefredaktorin: Vera.Heim@tcco.ch · Redaktionell Mitarbeitende: Susanne Ledergerber-Lanz, Monika Treppte · Fotos: Chris Bärtschi, Susanne Ledergerber-Lanz, Vera Heim, Fotolia · Layout: Dagmar Lössl · **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](http://www.tcco.ch) einsehbar und werden der Kursbestätigung beigelegt.