

## Liebe Leserinnen und Leser,



Haben Sie auch schon erlebt, dass Ihr Gegenüber sauer auf Sie ist ohne zu sagen, was er oder sie von Ihnen möchte? Oder fällt es Ihnen manchmal schwer, andere Menschen um etwas zu bitten? In dieser Ausgabe richten wir unser Augenmerk auf den vierten und letzten Schritt Marshall Rosenbergs Modell der Gewaltfreien Kommunikation, der handlungsorientierten Bitte.

Erfahren Sie, auf was es bei handlungsorientierten Bitten ankommt und wie Sie mit einem 4er-Ass in Verhandlungen flexibel bleiben. Kommen Sie den Fallstricken bei Forderungen auf die Schliche und lernen Sie, wie Sie - fernab von Drohungen und Strafe - Kooperationsbereitschaft ermöglichen. Neugierig? Ich wünsche Ihnen gewinnbringende Erkenntnisse beim Lesen.

Vera Heim

T C C O - M A G A Z I N  
Ausgabe No.6 / August 2012  
Auflage 7'600

## » Zum Handeln bewegen

Klartext sprechen und erfolgsversprechende Bitten formulieren

**Was ist der häufigste Grund, weshalb wir nicht bekommen, was wir gerne hätten? Wir formulieren oft nicht präzise, was wir wollen und hoffen dennoch, dass der andere dann schon weiss, was wir uns wünschen. Nur führt das selten zum gewünschten Ergebnis. Klare, handlungsorientierte Bitten schaffen Transparenz und erhöhen die Chance, dass unser Gegenüber auf unsere Bitten eingeht.**

In meiner früheren Tätigkeit als Personalentwicklerin bei der Swisscom leitete ich einen Coaching-Pool. Vorgesetzte riefen mich an, um ihre Mitarbeitenden und Führungskräfte für ein Coaching anzumelden. Auf die Frage, was denn das Ziel des Coachings sei, hörte ich oft Antworten wie: «Mein Mitarbeiter muss flexibler werden», «Die Führungskraft soll sich besser abgrenzen können» oder «Die Mitarbeiterin soll nicht mehr so emotional reagieren». Wenn ich dann gefragt habe, an welchem konkreten Verhalten sie erkennen würden, dass der Mitarbeitende die gewünschten Entwicklungsschritte gemacht hat, wurde es erst einmal still. Wie aber sollten die Mitarbeitenden wissen, welches Verhalten gewünscht ist, wenn es den Vorgesetzten selber nicht klar ist?

Nach Marshall B. Rosenbergs Modell der Wertschätzenden oder auch Gewaltfreien Kommunikation wird in vier Schritten ein aufrichtiges Feedback gegeben.

### «Gib anderen eine Chance, sag was Du willst.»

*Marshall B. Rosenberg*

Im ersten Schritt wird ein klarer Bezug zur angesprochenen Situation hergestellt (Beobachtung), im zweiten und dritten Schritt zeigen wir uns als Menschen mit unseren Gefühlen und Bedürfnissen, und im vierten Schritt formulieren wir eine klare, erfüllbare Bitte. Mit dem letzten Schritt werden sozusagen die «Schäfchen ins Trockene gebracht» und Transparenz geschaffen, welches Verhalten wir von unserem Gegenüber gerne hätten. Auf was Sie bei einer klaren, erfolgsversprechenden Bitte achten sollten, erfahren Sie auf der Seite 4.



Was wollen Sie genau?

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

- Zum Handeln bewegen/  
Klartext sprechen ... 1
- Mehr als nur ein Ass im Ärmel 2
- Der aktuelle Coaching-Fall
- Praxistransfer in Unternehmen 3
- Emotional
- Wussten Sie schon, ...?
- Zum Handeln bewegen/  
Klartext sprechen ... 4  
(Fortsetzung)
- Bitte oder Forderung –  
Das ist hier die Frage
- Bitte oder Forderung – 5  
Das ist hier die Frage  
(Fortsetzung)
- auf-gelesen
- nach Feierabend 6
- Seminare in Küsnacht u. Zürich 7  
GFK-Einführungsseminare
- GFK-Vertiefungs-Lehrgang 8
- Praxis-Transfer-Angebote 9
- Advanced Trainings
- Angebote für Unternehmen 10
- Das TrainerInnen-Team
- Kursorganisation 11
- Termine und Anmeldung 12

## » Mehr als nur ein Ass im Ärmel

Wie Sie in Verhandlungen erfolgreich im Spiel bleiben

**Kennen Sie das? Sie gehen in eine Verhandlung mit einem konkreten Ziel vor Augen. Ihr Gegenüber zeigt jedoch keinerlei Bereitschaft, auf Ihre Bitte einzugehen. Jetzt wird es eng und statt einer konstruktiven Verhandlung entwickelt sich leicht ein Machtkampf.**

Wenn wir für die Lösung einer Aufgabe nur einen einzigen Weg sehen, welcher unsere Bedürfnisse erfüllt, haben wir in einer Verhandlung schlechte Karten. Und wenn wir glauben, dass das Gegenüber der einzige Mensch ist, mit dem sich die Aufgabe lösen lässt, heisst es schnell einmal «Game over».

Das muss nicht sein. Eine gute Gesprächsvorbereitung ist entscheidend

für erfolgreiche Verhandlungen. Mit dem sogenannten vierer «Alternativ-Strategien-Speicher» (4er-Ass) gehen Sie mit mehreren Lösungsoptionen in die Verhandlung. Ihr persönliches 4er-Ass hält Sie flexibel und offen für neue Lösungsoptionen. Beispiel:

Werden Sie sich als erstes bewusst, für welches Bedürfnis oder welchen Wert Sie sich einsetzen möchten (zum Beispiel Kooperation oder Verlässlichkeit?).

Nun legen Sie sich Ihre persönlichen Asses zurecht:

1. Was ist Ihre bevorzugte Lösung um Ihrem Bedürfnis Rechnung zu tragen? Um was möchten Sie Ihr Gegenüber bitten?

2. Wie könnten Sie Ihrem Bedürfnis sonst noch Rechnung tragen?

3. Welche dritte Handlungsoption fällt Ihnen ein? Könnten Sie selber etwas tun oder eine Drittperson um etwas bitten?

4. Das vierte Ass ist das Herz-Ass. Dieses können Sie nicht vorbereiten. Es steht für eine Lösung, die dann entwickelt wird, wenn Sie die Bedürfnisse Ihres Gegenübers kennen.

Mit diesen vier Assen im Ärmel können Sie beruhigt in die Verhandlung einsteigen. Im Gegensatz zum Pokern schaffen Sie so Boden für ein echtes Win-Win-Spiel.

Vera Heim

## » Der aktuelle Coaching-Fall

Zurück zu einem sicheren Fahrstil

**Manchmal beeinflussen uns Ängste, obwohl wir wissen, dass wir uns nicht zu fürchten bräuchten. Solche irrationalen Ängste haben oft mit Energieblockaden zu tun und lassen sich mit dem Verstand nicht auflösen. Mit der Coaching-Methode der Logosynthese kann die blockierte Energie wieder ins Fließen gebracht werden, wie folgender Fall zeigt.**

Helen arbeitet im Aussendienst und ist viel mit dem Fahrzeug unterwegs. Im letzten Winter hatte sie einen Schleuderunfall, bei dem sie die Kontrolle über das Fahrzeug verlor. Sie sagt von sich, dass sie vor dem Unfall eine sichere Autofahrerin war und jetzt voller Angst und verunsichert hinter dem Steuer sitze. Sie wünscht sich ihre alte Fahrsicherheit zurück.

Im Coaching-Gespräch wird zuerst untersucht, welche körperlichen Symptome sich zu den emotionalen Reaktionen von Angst und Unsicherheit gesellen. Die Coachin bittet Helen, diese wahrzunehmen und zu schildern, welche Reaktionen am heftigsten sind, wenn sie an den Unfall denkt. Helen schliesst die Augen. Nach einem Weilchen spürt sie eine Enge in der Brustgegend, und ihr bleibt fast die Luft weg. Damit

verbunden zeigen sich Unsicherheit und grosse Angst.

### **Manchmal bleibt der Schreck im emotionalen Teil des Gehirns «stecken»**

Die Coachin fragt: «Was löst diese Angst aus?» Helen: «Ich habe Angst, das Auto würde erneut meiner Kontrolle entgleiten und etwas tun, was ich nicht will.» Coachin: «Hast du die Phantasie, dass du im Auto sitzt und das Auto nicht auf deine Steuerbewegungen reagiert?» Helen: «So ist es.» Coachin fragt: «Wie weisst du, dass diese Phantasie da ist?» Helen: «Ich sehe ein Gummimonster, das auf dem Steuer herum hüpfet und Grimassen schneidet.»

### **Logosynthese hilft, energetische Blockaden aufzulösen**

Logosynthese setzt auf die schöpferische Kraft des Wortes, um Energie an den richtigen Ort und wieder in Fluss zu bringen. Dadurch verlieren Energiekonstrukte an Wirkungskraft und werden neutralisiert.

Mit Hilfe eines vorgegebenen Satzes unterstützt die Coachin Helen, die gebundene Energie aus der Abbildung des Monsters an den richtigen Ort in ihr selbst zurück zu nehmen. Helen

beschreibt, dass die Form des Monsters schwindet und sie sich kräftiger fühlt. Weiter wird die Energie, die nicht zu Helen gehört, auf gleiche Art und Weise bearbeitet und dadurch aufgelöst. «Jetzt ist es weg.» sagt Helen. «Ich kann mir das Monster nicht mehr vorstellen.»

### **Der Blick in die Zukunft hilft, Veränderung zu integrieren**

Die Coachin bittet Helen an eine zukünftige Situation zu denken, in der sie ihren Wagen fährt. Helen empfindet nun weder Angst noch Unsicherheit. Später berichtet sie, dass sie das Steuer wieder befreit und sicher in der Hand hält.

Susanne Ledergerber

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](http://www.tcco.ch)

## » Praxistransfer in Unternehmen

Interview mit Susanne Enz Dia, Ethnologin und Programmverantwortliche bei der Caritas Schweiz



Susanne Enz Dia,  
Programm-  
verantwortliche  
bei der  
Caritas Schweiz

**Sie arbeiten bei Caritas Schweiz als Programmverantwortliche für Äthiopien. Was war Ihre Motivation, sich mit der Gewaltfreien Kommunikation (GFK) auseinander zu setzen?**

Im Zusammenhang mit der Friedensarbeit im Tschad und in Ruanda habe ich von der GFK gehört. Jahre später war ich auf der Suche nach neuen Impulsen für mich und meine Arbeit, habe das Buch von Rosenberg gelesen und mich für einen Einführungskurs bei The Coaching Company entschieden.

*Sie führen viele Gespräche mit lokalen Vertretern Ihrer Partnerorganisationen, deren Hilfsprojekte unterstützt werden. Wie setzen Sie GFK ein?*

Weil es um Unterstützungsgelder geht, gibt es zuweilen hitzige Gespräche. Um mich auf diese vorzubereiten, führe ich ein Tagebuch. Darin vergegenwärtige ich mir meine Gefühle und Bedürfnisse und formuliere, was ich von meinem Gegenüber gerne hätte.

*Wie wirkt sich das aus?*

Die Klarheit über meine Gefühle, Bedürfnisse und Wünsche führt mich in eine entspannte Haltung. So kann ich mich im Gespräch aufs Zuhören konzentrieren.

*Können Sie ein Beispiel nennen?*

In Gesprächen mit einem Projektleiter unserer Partner wurde ich oft ärgerlich. Dem wollte ich auf den Grund gehen.

In mein Tagebuch habe ich erst alle meine Wertungen notiert. Daraus konnte ich meine unerfüllten Bedürfnisse nach Verlässlichkeit und mit meinen Anliegen – gehört zu werden – erkennen. Beim nächsten Treffen mit ihm war unser lokaler Repräsentant für Äthiopien dabei. Ich bat ihn, das Gespräch zu übernehmen, sobald Gereiztheit bei mir aufkommen würde.

*Wie ist das Gespräch verlaufen?*

Zu wissen, dass ich das Gespräch hätte abgeben können, führte zu einer entspannten Atmosphäre.

*Was ist Ihr persönliches GFK-Highlight?*

Die Selbstempathie! Das Prinzip, den Frieden immer wieder bei sich selber zu suchen, gefällt mir.

*Vielen Dank für das Gespräch.*

Susanne Ledergerber



Nicht mehr weiter zu wissen, macht uns hilflos ...

## » Emotional

Gefühlen auf der Spur

Gerät eine Situation ausser Kontrolle, fühlen wir uns oft hilflos und sehnen uns nach Unterstützung. Unser Körper wird mit Stresshormonen geflutet, die uns dazu verleiten, Kooperation durch Drohungen zu erzwingen. In so einer Situation kann es hilfreich sein, erst einmal tief durchzuatmen und das eigene Gefühl zu benennen. Sich einzugestehen, dass man im Moment keine Lösung hat, wirkt beruhigend auf das limbische System – der Schaltzentrale unserer Gefühle.



... mit Drohen hoffen wir, Oberhand zu gewinnen.

## » Wussten Sie schon, ...?

... dass Strafen oft ihr Ziel verfehlen? Interessant sind die Ergebnisse einer Befragung von 234 ErzieherInnen und 115 Eltern aus Deutschland. Die Fragen waren: «Was haben bei Ihnen Strafen durch Eltern bewirkt? Haben Sie dadurch ihr Verhalten geändert, beibehalten oder erst recht das Gegenteil gemacht?» Nur ein Drittel gab an, dass die Bestrafung die gewünschte Verhaltensänderung zur Folge hatte. Ein Grossteil der Befragten äusserte, erst recht das Gegenteil getan zu haben.



Aktiver Erfahrungsaustausch im Seminar fördert ganzheitliches Lernen.

## » Zum Handeln bewegen

Fortsetzung von Seite 1

Bevor Sie Ihr Gegenüber um etwas bitten, sollten Sie sich Klarheit darüber verschaffen, welches Bedürfnis Sie mit Ihrer Bitte erfüllen wollen. Geht es Ihnen um Verlässlichkeit oder möchten Sie wissen woran Sie sind? Die nächste Frage, die sich stellt, lautet: «An welchem konkreten Verhalten würde ich erkennen, dass mein Gegenüber zu meinem Bedürfnis beiträgt?» Achten Sie bei der Formulierung auf folgende Tipps:

### Drei Kriterien für Erfolg versprechende Bitten

1. Verzichten Sie auf vage, abstrakte Äusserungen und bitten Sie um ein erfüllbares Verhalten. Mit «Bitte rufen Sie heute Nachmittag beim Kunden X an und fragen Sie nach, ob ihm die Offerte zusagt» oder «Bitte sagen Sie, auf was sich Ihre Kritik konkret bezieht, o.k.?» werden Sie mehr erreichen als mit «Bitte machen Sie Ihren Job richtig» oder «Seien Sie nicht so emotional.»

2. Sagen Sie, was Sie konkret brauchen und nicht, was Sie nicht möchten. Anstelle von: «Seien Sie nicht so zurückhaltend» lieber: «Bitte sagen Sie mir jetzt, welche Änderungsvorschläge Sie in Bezug auf das Konzept haben.»

3. Achten Sie darauf, dass die Bitte im Hier und Jetzt erfüllt werden kann. Damit bringen Sie Verbindlichkeit ins Gespräch. Statt: «Rufen Sie mich in Zukunft an, wenn Sie Termine nicht halten können.» lieber: «Können wir jetzt miteinander vereinbaren, dass Sie mich anrufen, sobald Sie merken, dass Sie den Termin nicht einhalten können?»

### Vereinbarungen im Hier und Jetzt schaffen Verbindlichkeit

Mit einem «o.k.?» oder «einverstanden?» am Ende der Bitte, geben Sie Ihrem Gegenüber die Wahlfreiheit, JA oder NEIN zu sagen. Sie zeigen damit Ihre Bereitschaft, auch die Bedürfnisse der anderen Person zu hören, die einem JA möglicherweise im Wege stehen. Die

Bereitschaft, auf Ihre eigenen Bedürfnisse einzugehen wächst, wenn Menschen freiwillig kooperieren können.

Zu guter Letzt überprüfen Sie, ob die Bitte auch wirklich Ihre Bedürfnisse erfüllt. Ist das nicht der Fall, besteht die Gefahr, dass Ihr Gegenüber Ihren Wunsch erfüllt und Sie trotzdem unzufrieden bleiben. Wenn Sie sich z.B. Wertschätzung wünschen, dann formulieren Sie besser die Bitte: «Bitte sagen Sie mir, was Ihnen am Konzept gefallen hat» als «Bitte geben Sie mir Feedback zum Konzept», denn Feedback kann auch den Fokus auf dem haben, was nicht gefällt.

Übernehmen Sie die Verantwortung für Ihr Wohlbefinden und formulieren Sie klare, handlungsorientierte Bitten. Lassen Sie sich überraschen, wie Sie damit viel eher bekommen was Sie sich wünschen und wie sich diese Klarheit positiv auf Ihre Beziehungen auswirkt - beruflich wie privat.

Vera Heim

## » Bitten oder Fordern – das ist hier die Frage ...

Wie Sie erfolgreich Raum für freiwillige Kooperationen schaffen

**Haben Sie manchmal auch Angst, nicht zu erreichen, was Sie wollen? Wie gross ist da die Verlockung, das Gegenüber verbal in die Mangel zu nehmen und ihm unseren Willen aufzuzwingen? Doch das geht auf Kosten der Beziehungsebene. Lesen Sie hier, welche Alternativen es dazu gibt.**

Jonas ist im Backoffice für die Kalkulation von Kundenofferten zuständig. Matthias von der Verkaufsabteilung hat seinem Kunden versprochen, binnen Wochenfrist eine Offerte für ein massgeschneidertes Produkt zu unterbreiten. Als er seinen Kollegen Jonas bittet, ihm die benötigten Zahlen bis am nächsten Tag zusammen zu tragen, hört er ein: «Tut mir leid, diese Woche habe ich keine Zeit dafür». Matthias ärgert sich und denkt: «Wenn ich einmal etwas vom Backoffice will, wird gestreikt. Wissen die eigentlich wer hier das Geld verdient?! Ich erwarte vom Backoffice, dass sie ihren Job machen!»

### Erwartungen sind vorweggenommene Enttäuschungen

So sehr wir uns wünschen, dass uns Menschen unterstützen, so wenig selbstverständlich ist ein Beitrag anderer. Jeder Mensch handelt in erster Linie für seine eigenen Bedürfnisse. Das mag egoistisch anmuten, ist aber auch eine wichtige Fähigkeit. Denn Menschen, die Verantwortung für ihr Wohlbefinden übernehmen, haben auch die Kraft für andere

da zu sein. Und da der Mensch ein soziales Wesen ist, trägt er grundsätzlich gerne zur Gemeinschaft bei. Zumindest so lange, wie er das freiwillig tun kann. Erwartungen und Forderungen, die kein «Nein» zulassen, geben einer freiwilligen Kooperation jedoch keine Chance und die Enttäuschung ist vorprogrammiert.

Schauen wir also hinter die Kulissen einer Forderung: Welche Handlungsoptionen hat beispielsweise Jonas, um die Forderung des Verkaufs, die benötigten Zahlen bis zum nächsten Tag zu liefern, zu erfüllen?

### Auf ein «Nein» folgt meistens ein resigniertes «dann halt» oder ein rebellisches «So nicht!»

Passt sich Jonas an, indem er trotz zu wenig Zeit «Ja» statt «Nein» sagt, dann tut er dies möglicherweise aus Angst, Gehorsam, wegen Schuldgefühlen oder weil er sich Anerkennung erhofft.

Fortsetzung nächste Seite

### Tipp:

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

Doch all diese Antriebsfedern sind fragwürdig: Wer aus Angst handelt, fährt mit angezogener Handbremse und wer gehorsam ist, gibt die Verantwortung für das eigene Handeln ab. Sagt Jonas «Ja» statt «Nein», um nicht schuldig zu sein, dass der Kunde die Offerte nicht innert Wochenfrist erhält, verliert er den eigentlichen Sinn seines Beitrags aus den Augen und falls er nur für Lob arbeitet, wird er schnell die Lust zur Kooperation verlieren, wenn dieses ausbleibt.

**Rebellion ist keine Freiheit, sondern macht uns von der Forderung des Gegenübers abhängig**

Wenn Jonas mit einem «Nein» rebelliert, sieht das auf den ersten Blick zwar wie ein Befreiungsschlag aus, hat mit Freiheit aber wenig zu tun. Mit Rebellion macht sich Jonas von der Forderung des Gegenübers abhängig und muss dazu das Gegenteil von dem machen, was Matthias von ihm will. Der Handlungsspielraum von Jonas ist also stark eingeschränkt. Gleichzeitig trübt ein bitterer Beigeschmack von einer drohenden Konsequenz das vermeintliche Siegesgefühl.

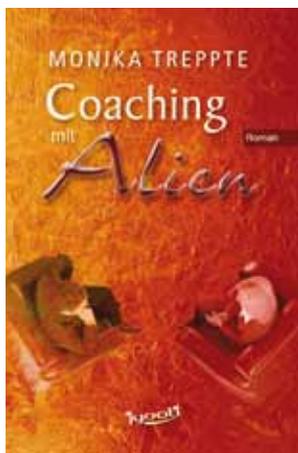


Forderungen verhindern freiwillige Kooperation.

Der Hintergrund einer Bitte hingegen eröffnet neue Handlungsspielräume. Angenommen, Matthias formuliert eine Bitte, dann wird er Jonas nicht für sein «Nein» verurteilen. Er wird davon ausgehen, dass Jonas einen guten Grund für sein «Nein» hat und wissen wollen, welche Bedürfnisse Jonas sich damit erfüllt. Geht es Jonas vielleicht um Verlässlichkeit? Und hat er den Teller schon so voll, dass er im Moment nicht noch mehr auf sich nehmen kann?

Ein «Nein» wird so zum Anlass, mit dem Gegenüber in Verbindung zu treten und die Welt des anderen zu erkunden, statt zu verurteilen. Aus dieser Verbindung entstehen neue Lösungen. Denn die Freiheit «Nein» sagen zu können, erhöht bei den meisten Menschen die Bereitschaft zur Kooperation und stärkt die Beziehung. Skeptisch? Probieren Sie es aus.

Vera Heim



» auf-gelesen

Ein Buch für Sie entdeckt: Coaching mit Alien

Roman, erfolgreich und gut verdienend, steht an einem Wendepunkt in seinem Leben. Nachdem er sich jahrelang vorbehaltlos für seinen Job engagiert hat, sackt seine Leistung mehr und mehr ab. Er reagiert gegenüber Vorgesetzten, Mitarbeitenden und Kunden gereizt und ungeduldig. Um seine Leistung wieder

auf Vordermann zu bringen, verordnet ihm sein Vorgesetzter ein Coaching. Widerwillig und skeptisch lässt er sich auf den Coaching-Prozess ein. Die Themen, welchen sich Roman im Coaching zu stellen hat, widerspiegeln gesellschaftliche Herausforderungen unserer Zeit: Berufliche Aufopferung, Budgetdruck und Wachstumsziele um jeden Preis. Es wird Zeit für Roman, sich klar zu werden, was ihm wirklich wichtig ist im Leben. Die Perspektive einer «Ausserirdischen» unterstützt ihn dabei.

In ihrem kurzweiligen Roman «Coaching mit Alien» ist es Monika Treppte gelungen, ihre Erfahrungen und ihr Fachwissen als Coachin in eine spannende Geschichte einzupacken. Sie beschreibt empathische Coaching-Prozesse auf der Basis

der Gewaltfreien Kommunikation, welche zur Selbstreflexion einladen. Die Mischung aus Sachbuch und Roman lässt die persönliche Weiterentwicklung zum Genuss werden. Dieses Buch kann ich all den Menschen weiter empfehlen, die einen Einblick in empathische Coaching-Prozesse erhalten wollen und gleichzeitig eine Lektüre schätzen, die man nur ungern zur Seite legt. Mich hat das Buch gleichermassen gefesselt und berührt.

Vera Heim

Anzeige

**NEU:**

**Gemeinsam lernen und profitieren**

Melden Sie sich zu zweit oder in Gruppen zu einem **GFK-Einführungsseminar** oder dem Führungsseminar **„Wertschätzend führen – wirksam kommunizieren“** an und profitieren Sie bis zum 31.12.2012 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](http://www.tcco.ch)

## » Nach Feierabend

Strafe muss sein! Muss Strafe sein?

**Wie schnell sind wir doch im Alltag verführt, mit Strafe zu drohen, wenn unsere Kinder nicht das tun, was wir wollen. Doch Drohungen führen selten zum Ziel. Welche Alternativen Sie dazu haben, zeigt folgender Fall.**

Rolf ist alleinerziehender Vater. Die schulischen Leistungen seines 12-jährigen Sohnes Fabian haben sich in letzter Zeit drastisch verschlechtert. Deshalb wurde er von Fabians Lehrerin kontaktiert. Rolf weiss, dass sein Sohn neuerdings jede freie Minute im Jugendtreff verbringt. Diese Entwicklung gefällt Rolf gar nicht.

Rolf ist sich seines Druckmittels sicher, als er zu seinem Sohn sagt: «Du gehst in Zukunft erst in den Jugendtreff, wenn die Aufgaben gemacht sind. Ist das klar!?» Und um der Sache noch etwas Nachdruck zu verleihen ergänzt er: «Und wenn sich deine Noten nicht verbessern, wird dieser ganz gestrichen.»

Rolf behält Sohn und Noten im Auge. Fabian hält sich teilweise an die Forderung «Zuerst die Aufgaben, dann das Vergnügen». Die Aufgaben sind nun auffällig schnell erledigt, doch die Noten bleiben gleich. Rolf erreicht auch mit der wiederholten Aussage: «Du weisst, was auf dem Spiel steht!» nicht das gewünschte Resultat. Als sich die Schulnoten nicht verbessern wird Rolf immer unruhiger. Er fühlt sich unter Druck, seine angedrohten Konsequenzen in die Tat umzusetzen. Gleichzeitig bemerkt er einen Widerwillen, dies zu tun. Schliesslich wünscht er sich, dass sich Fabian mit Gleichaltrigen trifft,



Offenheit schafft Verbindung im Gespräch.

auch weil er weiss, dass die Jugendlichen im Jugendtreff betreut sind.

**Das Dilemma von Drohungen ist, dass wir sie umsetzen müssen, um unser Gesicht zu wahren**

Rolf lotet seine Handlungsspielräume aus. Soll er seine Drohung umsetzen und sich damit sein Bedürfnis nach Glaubwürdigkeit erfüllen? Würde Fabian widerspruchslos das Streichen des Jugendtreffs akzeptieren? Diese Vorstellung scheint ihm ziemlich unrealistisch. Eine weitere Eskalation wäre wohl vorprogrammiert und er müsste vermutlich eine noch höhere Strafandrohung aussprechen, damit seine erzieherische Massnahme allenfalls die gewünschte Wirkung erzielt. Das geht ihm zu weit.

Eine andere Option ist, dass er Fabian sagt, wie es ihm mit der aktuellen

Situation geht. Dass er wegen der ungenügenden Noten alarmiert sei und sich Sorgen über die Folgen mache, welche diese für Fabian haben könnten.

**Glaubwürdigkeit im Sinne von Selbstoffenbarung**

Rolf wird sich bewusst, wie sehr er sich wünscht, alles dazu beizutragen, dass sich sein Sohn zu einem selbstbewussten und verantwortungsvollen Menschen entwickelt. Und deshalb möchte er zusammen mit ihm eine Lösung finden.

Rolf entspannt sich bei dem Gedanken, seinem Sohn seine Sichtweise aufzuzeigen. Diese Vorgehensweise kommt seinem Bedürfnis nach Glaubwürdigkeit sehr nahe und ermöglicht es Fabian, in die Lösungsfindung selbstverantwortlich einbezogen zu sein.

Susanne Ledergerber

Seminar-Tipp

### Auftanken im Alltag in 12 Minuten mit dem HerzKreis-Training



mit  
**Gabi Lindemann  
und Andi  
Schmidbauer**

Wirkungsvolle Entspannung bei akuten Belastungen und hohen Selbstansprüchen. Zur Stressvorsorge und Burnout-Prophylaxe.

**30.11. – 1.12.2012 (Fr./Sa.)  
in Küsnacht ZH**

Infors und  
Anmeldung unter:  
**www.tcco.ch**  
(unter weitere Seminare)  
oder  
**Tel. 044 500 99 00**

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. 26. September 2012,  
Do. 15. November 2012  
oder Do. 31. Januar 2013,  
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**

## 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.

#### Dauer und Investition:

Zweitages-Workshop für 580 CHF/530 CHF\* (Anmelde-Code 12-E-4 bis 13-E-3)

\* Termine und Details zum Frühbuchungsrabatt siehe Seite 12.

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



Spielerisches Lernen im Seminar.

Anzeige



## Wertschätzend führen – wirksam kommunizieren

**Grundkurs für Führungskräfte**

Ambitiose 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.

\*Termine und Details zum Frühbuchungsrabatt siehe Seite 12.

Das Seminar zum Buch



**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](http://www.tcco.ch)

**Dauer\* und Investition:**

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

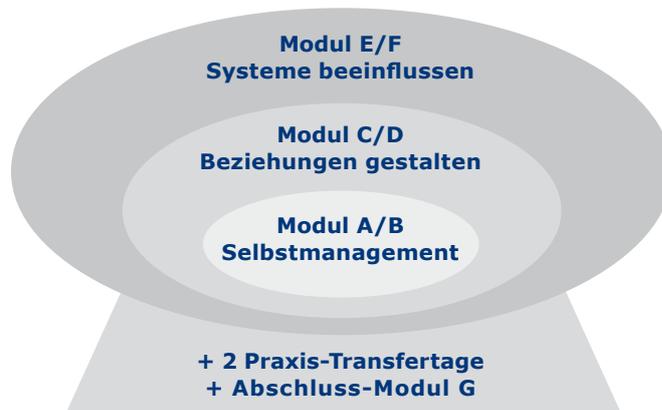
Wir empfehlen zusätzlich ein telefonisches Transfer-Coaching von 2 Einheiten zum Spezialpreis von 399 CHF.  
**(Anmelde-Code 12-WFWK-3 bis 13-WFWK-2)**

# 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.

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.

## Praxis-Transfer-Angebote

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

### GFK-Praxistage

(12-PTP-3 bis 13-PTP-2)

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

(13-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

(13-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

(13-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.



Abschluss-Foto des GFK-Lehrgangs 2011/12.

**Informationen und Anmeldung unter [www.tcco.ch](http://www.tcco.ch) oder telefonisch unter +41 (0)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

(13-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 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.



Gruppenarbeit in einem TCCO Firmenseminar.

### 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**

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.

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».

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](http://www.tcco.ch)

Ausnahme: Seminar WFWK (12-WFWK-4 / 13-WFWK-2),  
Hotel 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 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 9.00–17.00 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))



### Kontaktdaten

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 Allgemeinen Seminarbedingungen, die auf [www.tcco.ch](http://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](http://www.tcco.ch)



Humor und Leichtigkeit tragen zum Tiefgang unserer Seminare bei.

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. 15.– Fr. 19. Juli 2013**

**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 2012/2013

- Anmeldung** für ein 2-tägiges Einführungsseminar à 580 CHF/530 CHF\*
- 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
- 13-E-1** Sa. 26.01. – So. 27.01.2013
- 13-E-2** Do. 04.04. – Fr. 05.04.2013
- 13-E-3** Sa. 22.06. – So. 23.06.2013

### Wertschätzend führen ... 2012/2013

- Anmeldung** für ein 2-tägiges Führungsseminar à 1'300 CHF/1'180 CHF\* + Tagungspauschale (Seminarhotel)
- zuzüglich 2 Transfer-Coachings für 399 CHF
- 12-WFWK-3** Mi. 24.10. – Do. 25.10.2012 in Nürnberg
- 12-WFWK-4** Mi. 28.11. – Do. 29.11.2012 in Zürich
- 13-WFWK-1** Di. 12.02. – Mi. 13.02.2013 in Nürnberg
- 13-WFWK-2** Di. 26.03. – Mi. 27.03.2013 in Zürich

### GFK-Vertiefungsseminare 2012/2013

- 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 10 (2012/2013 – Do./Fr.)

- 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)
- 13-LG11-MC** Sa. 19.01. – So. 20.01.2013 (Modul C)
- 13-LG11-MD** Sa. 16.03. – So. 17.03.2013 (Modul D)
- 13-LG11-ME** Sa. 11.05. – So. 12.05.2013 (Modul E)
- 13-LG11-MF** Sa. 06.07. – So. 07.07.2013 (Modul F)
- 13-LG11-MG** Sa. 31.08. – So. 01.09.2013 (Modul G)

Firma

Anrede  Herr  Frau

Vorname

Name

#### Lehrgang 12 (2013/2014 – Do./Fr.)

- 13-LG12-MA** Do. 11.04. – Fr. 12.04.2013 (Modul A)
  - 13-LG12-MB** Do. 27.06. – Fr. 28.06.2013 (Modul B)
  - 13-LG12-MC** Do. 22.08. – Fr. 23.08.2013 (Modul C)
- Weitere Daten siehe unter [www.tcco.ch](http://www.tcco.ch)

### GFK-Praxis-Transfertage 2012/2013

- Anmeldung** für einen/mehrere Praxis-Transfertage à 290 CHF
- 12-PTP-3** Do. 06.09.2012
- 12-PTP-4** Sa. 17.11.2012
- 13-PTG-1** Do. 31.01.2013 + Mi. 27.02.2013 (430 CHF)\*\*
- 13-PTP-1** Fr. 01.02.2013
- 13-PTP-2** Mi. 10.04.2013
- 13-PTK-1** Sa. 15.06.2013
- 13-PTF-1** Mi. 03.07.2013

\*\*Seminardauer: 1 1/2 Tage

### GFK-Advanced Trainings 2012/2013\*

- Anmeldung** für folgendes Training (Teilnahmevoraussetzung: mind. 10 Tage GFK-Training)
- 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\*)
- 13-ADV-VM** Do. 06.04. – Fr. 07.04.2013 + Mi. 26.06.2013 (3 Tage/780 CHF/730 CHF\*)

### TCCO-Sommer-Retreat 2013\*

- Anmeldung** für folgendes Training (Teilnahmevoraussetzung: mind. 4 Tage GFK-Training)
- 13-SO-IK** Mo. 15.07. – Fr. 19.07.2013 (5 Tage/1'100 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

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

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

#### Impressum

»auf-gespürt erscheint zweimal jährlich · Auflage: 7'600 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: 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

**Auszug aus dem Kleingedruckten:** Bei Rückzug der Anmeldung wird bis zu vier Wochen (sechs Wochen bei WFWK) 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.