

## Liebe Leserinnen und Leser,



Als wir uns entschieden, das Thema «Vertrauen» zum Jahresbeginn 2018 im Magazin »auf-gespürt aufzunehmen, wurde uns bewusst, wie vielschichtig dieses Thema ist. Wir Menschen wünschen uns, dass man Vertrauen in uns hat und möchten es gleichzeitig auch anderen schenken. Wir setzen Vertrauen für die Zusammenarbeit voraus und

sind total verletzlich, wenn es aus dem Gleichgewicht gerät. Wir haben unterschiedliche Vorstellungen, was Vertrauen nährt, doch wird wenig darüber gesprochen. Und manchmal fällt es uns schwer, Vertrauen in andere zu haben, weil wir es nicht in uns selber haben. In diesem Magazin beleuchten wir diesen grossen Begriff aus verschiedenen Perspektiven und laden Sie ein, uns auf einer vertrauensvollen Entdeckungsreise zu begleiten. Viel Inspiration beim Lesen!

Vera Heim

T C C O - M A G A Z I N  
Ausgabe No.17 / Januar 2018  
Auflage 7'800

## » Dem Vertrauen auf der Spur...

Drei Faktoren, die Vertrauen in Beziehungen fördern

**Vertrauen Sie Ihren Mitarbeitenden oder Vorgesetzten? Woran erkennen Sie, dass diese Ihnen vertrauen? Vertrauen ist die Basis gelingender Beziehungen. Es macht uns stark und gleichzeitig sehr verletzlich, wie folgender Artikel zeigt.**

Marcel ist zunehmend unzufriedener mit Carlas Arbeit an einem wichtigen IT Projekt. Der Kunde hat sich beschwert und Termine wurden nicht eingehalten. Trotz mehrerer Gespräche mit Carla, kann Marcel die gewünschte Veränderung nicht erkennen. Er entscheidet sich, sie aus dem Projekt zu nehmen und ihr dafür ein anderes anzubieten. Nachdem er ihr den Tausch kommuniziert hat, wirft sie ihm vor, dass sie ihm nicht mehr vertrauen könne. Dieses Misstrauensvotum trifft Marcel zutiefst und alles, was Carla danach sagt, hört er nur noch, als wenn er Watte in den Ohren hätte. Er ist fassungslos: «Was? Ich soll nicht vertrauenswürdig sein?!? Und das nach all den Gesprächen, die ich mit ihr geführt habe!?!» Er spürt, wie ihn eine Schamwelle durchflutet und am liebsten würde er kontern: «Du bist selber schuld, wenn Du die Leistung nicht bringst!»

**«Alles Reden ist sinnlos,  
wenn das Vertrauen fehlt.»**

Franz Kafka

Doch er entscheidet sich für ein Timeout und schlägt vor, das Gespräch dann

weiter zu führen, wenn sich die Wogen wieder etwas geglättet haben.

Durch die Brille der Gewaltfreien Kommunikation (GFK) gesehen, ist Vertrauen ein Bedürfnis. Wir möchten vertrauen können und wünschen uns, dass uns Vertrauen auch von anderen geschenkt wird. Es trägt zu Sicherheit bei und lässt uns entspannt sein. Gleichzeitig ist es ein verletzlicher Punkt, denn Vertrauen hat auch mit Zugehörigkeit zu tun. Wird diese mangels Vertrauen in Frage gestellt, schmerzt das.

Drei Faktoren, die zum Vertrauen in der Zusammenarbeit beitragen, und worauf es sonst noch ankommt, finden Sie auf Seite 4.



Was fördert Ihr Vertrauen?

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

- Dem Vertrauen auf der Spur...  
Drei Faktoren, die Vertrauen in Beziehungen fördern 1
- Nutzen Sie «Schiebetür-Momente»  
als Quelle von Vertrauen 2
- Der aktuelle Coaching-Fall
- Praxistransfer 3
- aus-probiert
- Wussten Sie schon, ...?
- Dem Vertrauen auf der Spur...  
(Fortsetzung) 4
- Des einen Vertrauen,  
des andern Misstrauen 5
- Des einen Vertrauen,  
des andern Misstrauen  
(Fortsetzung)
- auf-gelesen
- Nach Feierabend 6
- Seminare in Küsnacht ZH  
GFK Einführungs-Seminare  
Wertschätzend führen –  
wirksam kommunizieren 7
- GFK Vertiefungs-Lehrgang 8
- GFK Praxis-Transfertage  
GFK Entwicklung Seminare  
T.E.A.M. – Team Entscheide  
Alle Miteinander 9
- Angebote für Unternehmen  
Das Trainerinnen-Team 10
- Kursorganisation 11
- Termine und Anmeldung 12

## » Nutzen Sie «Schiebetür-Momente» als Quelle von Vertrauen

Was «Vertrauenskanten» auflädt.

**Der amerikanische Rapper Tupac bringt es auf den Punkt: «Vertrauen ist das Wichtigste auf der Welt. Es dauert oft Jahre, es zu gewinnen und kann in wenigen Sekunden verloren gehen.» Wir Menschen spüren instinktiv, ob etwas Vertrauen fördert, oder nicht.**

Was müssen Ihre Mitmenschen tun, damit es zu einer Gutschrift auf Ihrem «Vertrauenskonto» kommt? Der Paartherapeut Dr. John Gottman beschreibt vertrauensbildende Situationen als «Schiebetür-Momente». Alltägliche Situationen, in denen sich kurze Zeit eine Tür für Vertrauensbildung öffnet. Momente, die im Alltagsstress all-

zu gerne übersehen werden, für Ihr Gegenüber aber von Bedeutung sind.

### In Momenten der Achtsamkeit entsteht Vertrauen

Stellen Sie sich vor, Sie sitzen vor dem Fernseher und in Kürze beginnt ein wichtiges Fussballspiel. Sie nehmen wahr, wie Ihre Partnerin einen schweren Seufzer von sich gibt und traurig wirkt. Sie können den Seufzer einfach überhören oder sich ihr zuwenden und fragen was los ist. Hören Sie zu, ohne das Gehörte zu bewerten. Bleiben Sie für einen Moment präsent bei allem, was Ihre Partnerin bewegt. Wenden Sie sich erst danach wieder dem Match zu.

Diese Form der Zuwendung ist eine Investition ins Vertrauen. Umgekehrt kann eine ungeahnte Distanz entstehen, wenn sich die Schiebetür ungenutzt wieder schliesst.

Überprüfen Sie selbst:

- Wann hat sich bei Ihnen das letzte Mal die Schiebetür geöffnet?
- Was hat Ihr Gegenüber gesagt oder getan, das Ihr Vertrauen gestärkt hat?
- Was hat sich dadurch für Sie erfüllt?

Tauschen Sie sich mit Menschen, die Ihnen wichtig sind, über diese Vertrauens-Momente aus. Das schafft Verbindung und Vertrauen zugleich.

Vera Heim

## » Der aktuelle Coaching-Fall

Ist Wertschätzung wirklich eine Bringschuld?

**Wertschätzung ist das Öl im Getriebe von Beziehungen. Fehlt sie, kann das zu Antriebslosigkeit führen. Der folgende Coachingfall zeigt, dass es manchmal einen unterstützenden Anstoss braucht, um sich für Wertschätzung einzusetzen.**

Robert sucht nach langem Zögern eine Coachin auf. Als diese ihn nach dem Grund für sein Kommen fragt, antwortet er: «Ich weiss nicht so recht. Ich arbeite Tag und Nacht und werde immer unzufriedener.» Die Coachin will wissen: «Ist die Arbeitsbelastung so hoch, dass du an deine Grenzen stösst?» Robert reagiert schnell: «Nein. Ich liebe meinen Job. Aber mir fehlt mittlerweile der innere Antrieb.» Die Coachin weiter: «Was würde dir denn Entlastung verschaffen?» Robert holt tief Luft: «Wenn mir mal jemand sagen würde, ob das, was ich hier tue, überhaupt Sinn macht.»

### Menschen wünschen sich, in ihren Beiträgen gesehen zu werden

Die Coachin forscht nach: «Ist es Wertschätzung, was du dir wünschst?» Robert überlegt: «Ja schon, schliesslich gebe ich Tag für Tag mein Bestes.» Sein Gesicht verhärtet sich.

In ärgerlichem Ton fährt er weiter: «Niemand bedankt sich für meinen Einsatz.» Die Coachin fragt weiter: «Könntest du dir vorstellen, um Wertschätzung zu bitten?» Robert: «Oh nein, meinen Chef um ein positives Feedback zu fragen, das geht gar nicht.» Die Coachin: «Ich höre, dass du dich damit schwertust. Und gleichzeitig wünschst du dir positive Rückmeldungen. Was geht dir jetzt durch den Kopf?» Robert schildert seine Gedanken: «Um Wertschätzung fragt man doch nicht. Was soll denn da mein Chef über mich denken?!» Die Coachin neugierig: «Was würde er denn denken?» «Dass ich überheblich, oder gar selbstgefällig bin» meint Robert. Die Coachin weiter: «Bist du das?» Robert: «Nein, natürlich nicht.»

### Wer wagt, gewinnt

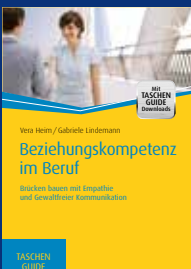
«Du hast den Wunsch nach Wertschätzung, möchtest aber nicht danach fragen» meint die Coachin. «Ist etwas Verwerfliches daran?» Robert überlegt: «Nein, es ist vermutlich ganz normal. Aber es braucht Überwindung, danach zu fragen.» Die Coachin bittet Robert, mit seinem Bedürfnis nach Wertschätzung in Kontakt zu treten - auf einer

Herzensebene - weil es ein menschliches Bedürfnis ist. Sie fragt: «Geht das?» Robert schliesst die Augen und nimmt sich Zeit «Ja, es gelingt.» «Dann bleib für eine Weile damit verbunden» lädt die Coachin Robert ein. Er beginnt zu lächeln und sagt nach einer Weile: «Vermutlich haben wir alle die Sehnsucht nach Wertschätzung und vielen fällt es schwer, darum zu bitten.» Die Coachin: «Hast du eine Idee, wie du deinen Chef darum bitten könntest?» Robert überlegt: «Ich könnte ihn fragen, was ihm an meinem Beitrag für das letzte Projekt gefallen hat.» «Wie fühlt sich der Gedanke an?» fragt die Coachin. «Gut, weil die Antwort wirklich zu meiner Motivation und Freude beitragen würde.» Zufrieden über die gewonnene Klarheit verlässt Robert die Sitzung.

Susanne Ledergerber

Anzeige

**Aktuell:**



**Vera Heim und Gabriele Lindemann**

**Beziehungskompetenz im Beruf**

Brücken bauen mit Empathie und gewaltfreie Kommunikation

11.95 CHF

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

## » Praxistransfer

Ein Interview mit Marina Maio, Spyrigarten Wohn- und Pflegeheim am Hirzel



Marina Maio,  
Spyrigarten  
Wohn- und Pflege-  
heim am Hirzel.

**Wenn betagte Menschen den Schritt in ein Wohn- und Pflegeheim machen, werden Sie als Heimleiterin bestimmt mit Vertrauensfragen konfrontiert. Wie erleben Sie dies?**

Ja, das ist häufig der Fall. Ein Eintritt in ein Altersheim ist ein grosser Schritt. Oft ist er mit Ängsten und Trauer verbunden. Daher ist es mir wichtig, dass die Menschen schon beim ersten Kontakt mit mir spüren, dass ich ihre Besorgnisse verstehe. Wenn betagte Menschen

echtes Mitgefühl spüren, entwickelt sich automatisch ein kleines Stück Vertrauen, auf welches ich dann sorgfältig aufbauen kann.

*Was tun Sie konkret, um das Vertrauen der BewohnerInnen oder Angehörigen zu gewinnen?*

Ich nehme mir genügend Zeit und fordere BewohnerInnen und Angehörige auf, den Mut zu haben, alle Fragen zu stellen - auch kritische. Ich höre ganz genau, was und wie mir die Menschen etwas mitteilen. Ich beantworte diese transparent. So setze ich unsere Grundsätze Empathie, Kongruenz und Wertschätzung im Umgang mit den Angehörigen direkt um. Die bei uns gut entwickelte Bezugspersonenpflege hilft ebenfalls bei der Vertrauensbildung. Angehörige werden bei uns alle drei Monate zu einer Pflegevisite eingeladen - auch das trägt zu Vertrauen bei.

*Inwiefern ist Ihnen die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) eine Unterstützung dabei?*

Die GFK ist eine sehr grosse Hilfe, die Bedürfnisse des Gegenübers einfühlsam zu erkunden. Gleichzeitig ist mir auch wichtig, meine Bedürfnisse klar auszusprechen und meine Bitten direkt zu formulieren. Seit ich GFK kenne, nehme ich Kritik von BewohnerInnen, Angehörigen, MitarbeiterInnen oder überhaupt Mitmenschen nicht mehr so persönlich. Ich erkenne leichter, dass sich der Mensch gerade eigene Bedürfnisse erfüllen möchte. Für mich ist diese Erkenntnis enorm entspannend.

*Danke für das Gespräch.*

Vera Heim



## » aus-probiert

Gefühle erforschen mit «Power Posing»

Wünschen Sie sich manchmal, selbstbewusster aufzutreten und Leidenschaft auszustrahlen? Unsere Körperhaltung bestimmt, wie andere uns sehen, aber auch, wie wir uns selbst erfahren. Die amerikanische Sozialpsychologin Amy Cuddy von der Harvard Business School legt dar, wie mit «Power Posing» das Gefühl von Selbstvertrauen gestärkt wird und wie es sich positiv auf unsere Erfolgchancen bei Präsentationen, Bewerbungs- oder Kunden-Gesprächen auswirkt. In Vorbereitung auf eine Herausforderung empfiehlt Cuddy, zwei

Minuten in der «Power Pose» (siehe Bild) zu stehen. Selbst dann, wenn Sie sich unsicher und schüchtern fühlen, hat diese Körperhaltung einen positiven Effekt auf Ihre Gefühle, indem sie die Nervosität senkt, die Zuversicht erhöht und die Ausstrahlungskraft verstärkt. Ganz nach dem Prinzip: Je öfter Sie diese Pose einnehmen, desto mehr wird diese Kraft ein Teil von Ihnen und Ihr Selbstvertrauen wird gestärkt.

Probieren Sie es doch mal aus!

Christa Wagner

## » Wussten Sie schon, ...?

... dass sich Vertrauen auch in den Augen widerspiegelt? Ein liebevoller Blick fördert den Oxytocin-Fluss und lässt viele Menschen entspannen. Wird der Blickkontakt hingegen vermieden, löst das oft Verunsicherung aus. Wie lange wird ein Augenkontakt als angenehm empfunden? Eine britische Studie berichtet von mehrheitlich zwei bis fünf Sekunden. Was ist für Sie angenehm?



Gemeinsames Feiern des Lehrgang-Abschlusses

## »» Dem Vertrauen auf der Spur...

Drei Faktoren, die Vertrauen in Beziehungen fördern (Fortsetzung von Seite 1)

Die amerikanische Sozialforscherin Brené Brown hat tausende von Menschen befragt, welche Faktoren zu Vertrauen beitragen. Zu den drei am häufigsten genannten, gehören:

### Verlässlichkeit

Sagen Sie nur Ja zu Dingen, die Sie auch einhalten können. Schätzen Sie Ihre Grenzen realistisch ein und machen Sie diese transparent. Setzen Sie gegebenenfalls Prioritäten.

### Integrität

Seien Sie authentisch und stehen Sie für das ein, was Ihnen wichtig ist. Auch dann, wenn es verführerisch wäre, sich einfach anzupassen.

### Selbstverantwortung

Übernehmen Sie die Verantwortung für Ihr Handeln und stehen Sie dazu. Machen Sie ein allfälliges Missgeschick wieder gut. (Siehe auch »auf-gespürt No. 16)

Zurück zu unserem Fall: Marcel ist über seine Reaktion im Gespräch erstaunt und reflektiert. Die Aussage, dass Carla ihm nicht mehr vertraut, hatte ihn schockiert. Er war sich auf einmal nicht mehr sicher, ob er im Einklang mit seinen Werten gehandelt hatte. Dies führte zu einem Verlust des Selbstvertrauens. Eine ungünstige Ausgangslage für ein konstruktives Gespräch. Deshalb überdenkt er das Geschehene anhand der genannten drei Vertrauens-Faktoren.

Carla hat trotz mehrerer Gespräche und Unterstützungsangeboten die versprochenen Termine nicht eingehalten. Jetzt läuft er seinerseits Gefahr, das Projekt nicht planmässig abschliessen zu können. Dabei wird ihm eng, weil ihm viel an **Verlässlichkeit** liegt. Deshalb hat er sich für die Massnahme entschieden. Zu dieser Entscheidung steht er auch jetzt noch.

Marcel fragt sich aber, ob sein Handeln seinem Wert nach **Integrität** nicht gerecht wurde. Er verneint das, weil es ihm ein Anliegen ist, dass Menschen eine Chance bekommen. Deshalb hatte er mehrmals mit Carla gesprochen. Allerdings kostete es ihn Mut, Carla auf das Problem anzusprechen, weil er sie mag und nicht verletzen wollte. Vielleicht war er zu wenig deutlich gewesen, dass er ihr in letzter Konsequenz das Projekt entziehen würde?

**«Zwei Dinge verleihen der Seele am meisten Kraft: Vertrauen auf die Wahrheit und Vertrauen auf sich selbst.»**

Seneca

Marcel erkennt, dass auch er einen Anteil am unerwünschten Ausgang des Gesprächs hat. Es ist ihm ein Anliegen, für sein Handeln die **Selbstverantwortung** zu übernehmen. Er will im Gespräch herausfinden, ob Carla wirklich keine Klarheit in Bezug auf die Konsequenzen hatte und gegebenenfalls auch sein Bedauern darüber ausdrücken. Zudem möchte er besser verstehen, woran Carla Vertrauen festmacht.

Marcel fühlt sich durch die innere Klärung gestärkt und vereinbart mit Carla einen Gesprächstermin.

Die Erkenntnis, im Einklang mit den eigenen Bedürfnissen gehandelt zu haben, hat ihm sein Selbstvertrauen zurückgebracht. Ihm wurde bewusst, wie wichtig es ist, vor schwierigen Gesprächen im Kontakt mit den eigenen Bedürfnissen zu sein. Das Vertrauen in sich selbst gibt ihm Halt, um auch in schwierigen Gesprächen im konstruktiven Kontakt zu bleiben.

Vera Heim

## »» Des einen Vertrauen, des andern Misstrauen

Wenn die Absicht verborgen bleibt

**Nicht selten kommt es in Teams zu Konflikten und Vertrauensverlust, weil Verhaltensweisen fehlinterpretiert werden oder die Absicht dahinter nicht klar kommuniziert wird. So auch in folgendem Beispiel.**

Eine Kundin, nennen wir sie Frau Brun, fragt für einen Workshop an. Aus verschiedenen Mitarbeitergesprächen hat sie herausgehört, dass es in Bezug auf Vertrauen im Team und ihr gegenüber als Vorgesetzte, nicht gerade zum Besten steht. Das trifft sie sehr und sie möchte etwas dagegen unternehmen. Deshalb plant sie eine Teamentwicklung mit The Coaching Company.

Bei der Planung hat sie ihr Team mit einbezogen und gefragt,

ob sie als Führungskraft dabei sein soll. Das Team entscheidet sich, den Workshop ohne sie anzugehen.


### Vertrauen führt

Für Frau Brun ist das okay. Sie hat sich schon im Vorfeld auf beide Szenarien eingestellt und vertraut darauf, dass ihr Team auch ohne sie zu nutzbringenden Resultaten kommt. Zu Beginn des Workshops begrüsst sie ihre Mitarbeitenden und mich und macht noch einmal transparent, was die Ziele für diesen Workshop sind.

Nachdem Frau Brun den Raum verlassen hat, geht ein Raunen durch die Reihe. Einige Mitarbeitende stecken die Köpfe

Anzeige

**Seminar-Tipp:**



Mit Kommunikation freiwillige Kooperation erwirken?  
**«Wertschätzend führen – wirksam kommunizieren»**  
Das Seminar zum Buch «Erfolgsfaktor Menschlichkeit»

Lernen Sie, wie Sie mit einer klaren Sprache Raum für Eigenverantwortung, Initiative und Handlungsfähigkeit schaffen.

**Nächste Termine:**  
25.-26. April 2018 und 17. Mai 2018 oder  
08.-09. November 2018 und 5. Dezember 2018  
Mehr Infos siehe Seite 7 oder [www.tcco.ch](http://www.tcco.ch)



zusammen und tuscheln miteinander. Ich frage, was los ist. Plötzlich herrscht Stille. Dann bricht eine Mitarbeiterin das Schweigen und sagt: «Es ist immer dasselbe. Wir haben gesagt, dass wir den Workshop ohne Frau Brun durchführen möchten und dann steht sie trotzdem da. Das verstehe ich einfach nicht.»

Ich frage nach: «Gingen Sie von der Annahme aus, dass "ohne" "ganz ohne" bedeutet? Sind sie irritiert und hätten es geschätzt, diese Klarheit im Vorfeld schon gehabt zu haben?» Die Person nickt.

### Wo das Vertrauen fehlt, spricht der Verdacht

Latsoe

Ein Mitarbeiter wendet sich der Kollegin zu, die gerade gesprochen hat: «Wir kennen das ja. Sie will uns einfach kontrollieren.» Ich nutze die Gelegenheit und frage: «Es scheint mir, als wären wir mitten im Thema. Lassen Sie uns gleich mit einem Austausch beginnen: An welchem konkreten Verhalten erkennen Sie Vertrauen? Und welches Verhalten schwächt es?»

### Der wesentliche Weg der Klärung führt nach innen

Diese Fragen begleiteten uns während des gesamten Workshops. Dabei wurde allen klar, wie unterschiedlich das gleiche Verhalten auf verschiedene Menschen wirkt. Beim einen nährte es



Intensiver Austausch bringt Klarheit in die Gruppe

Vertrauen – beim anderen nicht. Eine Teilnehmende bringt es auf den Punkt: «Vertrauen ist ja wie Roulette spielen.» Am Schluss des Tages frage ich um Erlaubnis, Frau Brun die Ergebnisse offen zu legen. Das Team stimmt dem zu.

Zu Beginn des Gespräches mit Frau Brun werfen wir nochmals einen Blick auf die Absicht, die hinter ihrer Begrüssung stand. Sie sagt: «Für mich ist das ganz klar eine Form der Wertschätzung ans Team.» Sie ist sichtlich schockiert, als sie erfährt, dass ihr Erscheinen am Morgen genau das Gegenteil erreicht hat. Es gelingt ihr jedoch, sich mit ihren eigenen Beweggründen zu verbinden und diese zu sehen. Sie erkennt, dass es hilfreich sein kann, wenn sie die Absicht ihres Handelns transparent macht.

In einem nächsten Workshop möchte sie mit dem Team über verschiedene Vorkommnisse sprechen und gemeinsam mit mir und dem Team herausfinden, welche Absichten dahinterstecken. Dabei sollen auch positive Ereignisse genannt werden.

Für mich als Moderatorin ist dies ein eindrückliches Beispiel, wie Verhaltensweisen unterschiedlich aufgefasst werden. Nicht alle Beiträge, die wir mit der Absicht einer Vertrauensstärkung leisten, werden auch so verstanden. Und gleichzeitig feiere ich, dass die Klärung über die Absichten hinter verschiedenen Vorkommnissen ein Zusammenwachsen des Teams ermöglicht und das Vertrauen gefördert hat.

Susanne Ledergerber



## » auf-gelesen

Ein Buch für Sie wiederentdeckt: «Vertrauen führt», Worauf es im Unternehmen wirklich ankommt.

Als ich dieses Buch vor 15 Jahren zum ersten Mal las, ahnte ich nicht, welche Bedeutung der Inhalt in der heutigen digitalisierten Welt haben würde. Reinhard K. Sprenger hat den Buchinhalt an der Messe Personal 2017 in Stuttgart wieder aufgenommen.

Anschaulich und zugleich provokativ schreibt Sprenger darüber, wie Vertrauen im Führungsalltag dazu beiträgt, Organisationen flexibel zu halten, Kunden und Mitarbeitende zu binden und Innovation zu fördern.

Aus Sicht der Evolution entsteht Vertrauen durch Vertrautheit, was Zeit braucht. Aber genau das fehlt im heutigen, schnelllebigen Zeitalter. So haben Wirtschaftsprüfer und Controller Hochkonjunktur. Sprenger plädiert dafür, sich für das Vertrauen zu entscheiden und Controlling-Massnahmen zu reduzieren. Dafür soll das Selbstvertrauen der Mitarbeitenden gestärkt werden, als Voraussetzung für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Zugegeben, wenn wir uns entscheiden zu vertrauen, geben wir ein Stück weit die Kontrolle aus der Hand und machen uns

damit verletzbar. Doch auch Verträge sind keine Garanten dafür, dass sie eingehalten werden.

### «Die einzige Möglichkeit, vertrauenswürdigen Menschen zu begegnen, ist, zu vertrauen.»

Reinhard K. Sprenger

Sich für das Vertrauen zu entscheiden, hat mir persönlich schon viele Male gute Dienste geleistet. Deshalb empfehle ich dieses Buch auch heute noch.

Vera Heim

Seminar-Tipp

**Nach dem Erfolg des letzten Jahres:**

**2 Seminare mit Liv Larsson**  
der Autorin von «Wut, Schuld und Scham»

«Wut, Schuld und Scham»  
30.-31. Aug. 2018

«Dankbarkeit als Lebensstil»  
1.-2. Sept. 2018

«Hans im Glück»  
Kurz-Workshop im HB Zürich  
29. August 2018, 19.00-21.30 Uhr

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



## » Nach Feierabend

Vom Selbstzweifel - zum Selbstvertrauen

**Kennen Sie auch Momente, in denen Sie sich im Selbstzweifel verlieren und sich innerlich herabsetzen? Nicht selten versuchen wir dann, mit Perfektionismus dem Mangel an innerer Sicherheit halt zu bieten. Doch das bringt oft Stress in Beziehungen. Wie man vom Selbstzweifel zurück in den Glauben an sich selbst gelangt, beleuchtet folgender Fall:**

«Du bist so ein Kontrollfreak! Mach das doch alleine!» Wie ein Blitz trifft Helene die Aussage ihres 14-jährigen Sohnes. Was ist passiert? Janis Götti kommt zu Besuch und er wollte für ihn sein Lieblingsgericht kochen. Helene fand die Idee toll und unterstützte ihren Sohn dabei. Janis steht ab und zu am Herd, dieses Gericht hat er jedoch noch nie gekocht. Während dem Kochen entstand zwischen den beiden eine angespannte Situation. Helene gab Janis etliche Tipps: «Jetzt musst du die Hitze reduzieren!» oder: «Achtung, das Meizena muss zuerst aufgelöst werden.» Schliesslich platzte Janis der Kragen, was zum eingangs erwähnten Eklat führte.

Die ständigen Ratschläge der Mutter lösen in Janis Irritation aus. Er kann nicht verstehen warum seine Mutter ihm nicht zutraut, selbstständig zu kochen. Helene ist alarmiert und findet ihren Sohn äusserst undankbar. Sie weiss jedoch aus Erfahrung, dass es bei eigenen starken Reaktionen wichtig ist, genau hinzuschauen. Sie entscheidet sich, den Fokus zu verschieben. Weg von Janis, hin zu ihrer Motivation, ihm Tipps zu geben. Dabei nimmt sie wahr, wie angespannt und unter Druck sie sich fühlt und wie wichtig ihr ist, einen guten



Hohe Ansprüche belasten die Beziehung

Eindruck beim Götti von Janis zu hinterlassen. Sie weiss jedoch aus dem GFK Kurs bei The Coaching Company, dass «einen-guten-Eindruck-machen-wollen» kein Bedürfnis ist. Wonach sehnt sie sich denn? Sie erkennt, wie unsicher sie sich manchmal als alleinerziehende Mutter fühlt. Sie wünscht sich Anerkennung. Diese wollte sie sich mit dem perfekt gekochten Essen des Sohnes beim Besuch holen. So wird Janis aber ein Mittel zum Zweck. Und plötzlich kann Helene Janis Reaktion gut nachvollziehen. Sie bedauert ihr Verhalten und kann wieder freier atmen.

### Selbstanerkennung führt zu Selbstvertrauen

«Wie kann ich mir selber Anerkennung geben?», überlegt sie sich und richtet ihre Aufmerksamkeit einen Moment auf Dinge, die ihr in letzter Zeit gut

gelingen sind: Sie hat Abmachungen eingehalten, ging mit Janis endlich zum Zahnarzt, hat im Geschäft einige gute Ideen eingebracht usw. Helene lächelt und bedankt sich bei sich selbst.

### «Selbstvertrauen ist die Quelle des Vertrauens zu anderen.»

François Duc de La Rochefoucauld

Helene ist überrascht, wie schnell sie sich leichter und selbstsicherer fühlt. Ihr wird klar, dass sie niemals einem anderen Mensch Vertrauen schenken kann ohne sich selbst zu vertrauen. Und Selbstvertrauen wird gestärkt durch Selbst-Anerkennung. Sie nimmt sich vor, sich künftig öfters selber bei sich zu bedanken, wenn ihr etwas gelingt. Froh über diese Erkenntnis, ist sie bereit, ein klärendes Gespräch mit Janis zu führen.

Christa Wagner

Anzeige

## Entscheidungen im Kreis

### mit Soziokratischer Kreismethode

In der Teammoderation das Potential der Gruppe nutzen und partizipativ Entscheidungen herbeiführen

**Do. 19. - Fr. 20. April 2018  
und Mi. 30. Mai 2018**  
3 Tage für 870 CHF

**Voraussetzung: «Im Team zum Konsens» oder 6 Kurstage bei zertifizierten GFK TrainerInnen**



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

(T.E.A.M Team Entscheide  
Alle Miteinander) oder  
Tel. 044 500 99 00

The Coaching Company lädt ein:

## Wertschätzende Kommunikation im Gesundheits- und Pflegemanagement



### Worte, die Kooperation bewirken

- **Kurzeinführung in die Gewaltfreie Kommunikation** nach Marshall B. Rosenberg
- **Erfolgreiche Umsetzung in der Praxis** Erfahrungsbericht aus dem APH Frenkenbündten
- **Austausch und Vernetzung unter Gleichgesinnten**

**Mi. 28. März 2018, 14.00-18.00 Uhr**  
Zürichstrasse 84, 8700 Küsnacht

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



## Unsere Seminar-Angebote

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

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

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

#### Suchen Sie nach neuen Wegen, wie Sie

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

#### Was Sie lernen und was es Ihnen bringt

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

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



Empathisch Zuhören verbindet

#### Dauer und Investition:

Zweitages-Workshop für 580 CHF/530 CHF\* (Anmelde-Code 18-E-1 bis 18-E-7)  
\* Termine und Details zum Frühbuchungsrabatt siehe Seite 12

### Mit sechs Wochen webbasiertem Lernprogramm!

Gültig für beide Seminare dieser Seite!

### Wertschätzend führen – wirksam kommunizieren (Grundkurs für Führungskräfte)

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

#### Möchten Sie in einem anspruchsvollen Umfeld

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

#### Was Sie lernen und was es Ihnen bringt

- Sie gewinnen einen kompakten Einblick in die Wertschätzende Kommunikation.
- Sie erweitern Ihre empathischen Fähigkeiten als Schlüsselkompetenz wertschätzender Führung.
- Sie gehen leichter mit Widerständen um und gewinnen Klarheit in herausfordernden Gesprächssituationen.



Voneinander lernen

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

#### Dauer und Investition:

Zwei Einführungstage und ein Vertiefungstag 1'290 CHF/1'240 CHF\* (Anmelde-Code 18-WFWK-1 und 18-WFWK-2)  
\*Termine und Details zum Frühbuchungsrabatt siehe Seite 12

Anzeige

## Sei nicht nett, sei echt!

Kurzeinführung in die Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg

Möchten Sie wissen, wie Sie Probleme offen und ehrlich ansprechen, ohne zu verletzen? Dann melden Sie sich jetzt an!

**Do. 8. Februar 2018**  
**Mi. 27. Juni 2018**  
**Do. 20. September 2018**  
jeweils 19.00–21.00 Uhr

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

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

Anzeige

**Neu überarbeitete 3. Auflage!**

**Erfolgsfaktor Menschlichkeit**

**Buch:** 224 Seiten, 30.90 CHF  
**Hörbuch:** 230 Minuten, 28.90 CHF  
**E-Book:** siehe Online-Buchhandel

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



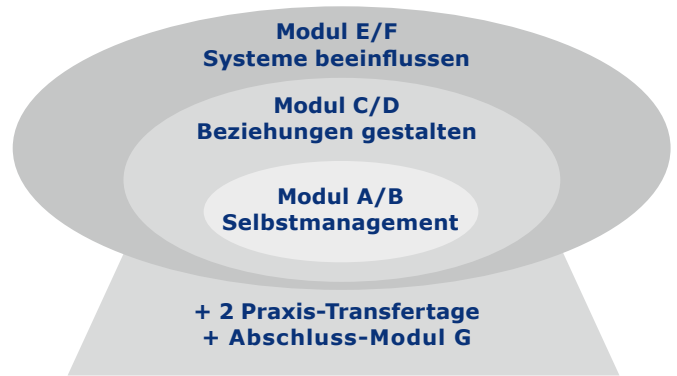
# GFK Vertiefungs-Lehrgang

## Darum geht es

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



Pro Modul empfehlen wir mind. 4 Stunden Selbstlernzeit. Diese wird durch ein sechswöchiges Lernprogramm unterstützt.



## 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 Kommunikationssysteme beeinflusst und wie Sie gemeinsam mit anderen Menschen Ziele erreichen. Sie erkennen Dominanz in der Sprache und wissen, wie Sie sich dafür nicht verfügbar machen.

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 für 580 CHF oder alle 7 Module + 2 Praxis-Transfertage für 3'990 CHF (statt 4'640 CHF) = 16 Tage (inkl. PTP oder PTF). Zu den Modulen A-F gibt es ein sechswöchiges Lernprogramm. Ratenzahlung mit Zahlungsververeinbarung ist auf Anfrage möglich.

Sie können die Module einzeln oder als 16-tägigen Lehrgang buchen. Voraussetzung ist der Besuch eines 2-tägigen Einführungseminars bei einem/einer zert. GFK-TrainerIn oder des **T.E.A.M.**-Seminars «Im Team zum Konsens».



## GFK Praxis-Transfertage

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

|  |   |                     |
|--|---|---------------------|
| <b>GFK-Praxistage*</b>                   | Üben an eigenen Fallbeispielen ermöglicht den direkten Alltagstransfer. (18-PTP-1 bis 18-PTP-5)                                       | Ein Kurstag/290 CHF |
| <b>GFK-Praxistag für Führungskräfte*</b> | Auf der Basis der GFK erarbeiten Sie mit Hilfe von kollegialer Fallberatung persönliche Fallbeispiele mit Gleichgesinnten. (18-PTF-1) | Ein Kurstag/290 CHF |
| <b>GFK im Alltag mit Kindern</b>         | Lernen Sie, wie Sie einfühlsam mit Ihren Kindern ins Gespräch kommen und herausfordernde Situationen gemeinsam meistern. (18-PTK-1)   | Ein Kurstag/290 CHF |

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

**Informationen und Anmeldung unter [www.tcco.ch](http://www.tcco.ch) oder unter Tel. +41 (0)44 500 99 00**

## GFK Ent-wicklung Seminare

Sie haben mindestens 4 Tage Training bei einer/einem zertifizierten GFK-TrainerIn absolviert und möchten Ihr GFK-Verständnis weiter vertiefen. (\*Frühbuchungs-Rabatt bis 4 Monate vor Seminarbeginn oder alle vier Seminare als Paket buchen und nur 1990 CHF statt 2320 CHF bezahlen / Termine siehe Seite 12)

|   |   |                               |
|---|---|-------------------------------|
| <b>«Schon wieder!»</b>                        | Glaubenssätze knacken: Kommen Sie eigenen blockierenden Überzeugungen auf die Schliche und transformieren Sie diese in eine kraftvolle Energie. (19-ENTW-GK)                | 2 Kurstage / 580 CHF/530 CHF* |
| <b>«Jetzt komme ich mal dran!»</b>            | Kraftquellen anzapfen: Lernen Sie, wie Sie aus der Fülle Ihrer Bedürfnisse Kraft schöpfen und an Sicherheit in Gesprächen gewinnen. (18-ENTW-KA)                            | 2 Kurstage / 580 CHF/530 CHF* |
| <b>«Ich könnte mir die Haare ausreissen!»</b> | Beziehungen kitten: Hier lernen Sie, wie Sie bei Misserfolgen, jenseits von Ärger, Schuld und Scham, wieder handlungsfähig werden. (18-ENTW-BK)                             | 2 Kurstage / 580 CHF/530 CHF* |
| <b>«Das kann ich doch nicht sagen!»</b>       | Mutig wagen: Finden Sie einen authentischen Ausdruck für das, was in Ihnen lebendig ist. Überwinden Sie dabei Ängste und Vorstellungen, wie etwas sein sollte. (18-ENTW-MW) | 2 Kurstage / 580 CHF/530 CHF* |

## T.E.A.M. Team Entscheide Alle Miteinander

Erweitern Sie Ihre empathische Kompetenz und lernen Sie, wie Sie in Teams, Familien oder Gruppen partnerschaftliche Entscheidungen herbeiführen. Alle Module können einzeln gebucht werden und führen zum Zertifikat «T.E.A.M. Empathische Prozessbegleitung von Teams».

**Aktuell**

**Nächster Infoabend: 19. April 2018**



|   |  |                                   |
|---|--|-----------------------------------|
| <b>Im Team zum Konsens</b><br>Systemisches Konsensieren         | Lernen Sie auf der Basis der GFK und des Systemischen Konsensierens gemeinsam getragene Gruppenentscheide herbeizuführen. Pragmatisch, einfach und partnerschaftlich. (nächster Termin 2019) | 6 Kurstage / 1'740 CHF/1'640 CHF* |
| <b>Entscheidungen im Kreis**</b><br>Soziokratische Kreismethode | Auf der Basis der Soziokratischen Kreismethode lernen Sie partnerschaftliche Teamentscheidungen im Kreis zu moderieren. (18-TEAM-SKM)  | 3 Kurstage / 870 CHF/820 CHF*     |
| <b>Alle an einem Tisch**</b><br>Vermitteln in Konflikten        | Trainieren Sie, wie Sie mit der Gewaltfreien Kommunikation in Konflikten vermitteln und damit zur Konfliktklärung beitragen. (18-TEAM-VM)  | 3 Kurstage / 870 CHF/820 CHF*     |
| <b>Miteinander Konflikte nutzen</b><br>Restorative Circle       | Mit den Restorative Circles schaffen Sie einen Rahmen, in dem alle Konfliktbeteiligten und indirekt Betroffenen in einen verbindenden Dialog treten. (18-TEAM-RC)                            | 3 Kurstage / 870 CHF/820 CHF*     |

\*\* Voraussetzung für dieses Seminar sind eine zweitägige GFK-Einführung und die Module A und C aus dem GFK-Vertiefungslehrgang von The Coaching Company. (Mehr Infos und Preise zum gesamten T.E.A.M.-Lehrgang siehe entsprechender Seminar-Prospekt oder unter [www.tcco.ch](http://www.tcco.ch). Mindest-Teilnehmerzahl 6 Personen)

\* Frühbuchungsrabatt bis 4 Monate vor Seminarbeginn

## 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 00) 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.



Angeregte Gespräche fördern das Lernen

### Info-Veranstaltung/ Info-Lunches/Kompaktkurse/Referate

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, Susanne Ledergerber, Christa Wagner (von links nach rechts).

### Vera Heim

Geschäftsführerin von The Coaching Company, Ausbilderin mit eidg. Fachausweis, zertifizierte Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation CNVC/USA und NLP-Lehrtrainerin, Management-Coach und Autorin.

*Spezialgebiete:* Wertschätzende Kommunikation und Führung, Führungscoaching, WingWave®-Coaching, Ausbildungen in Gewaltfreier Kommunikation (GFK).

### Susanne Ledergerber

Senior-Trainerin von The Coaching Company, Ausbilderin mit eidg. Fachausweis, NLP-Trainerin, Lern- und Gedächtnistrainerin und zertifizierte Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation CNVC/USA, Trauerbegleiterin und Coach.

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

### Christa Wagner

Trainerin von The Coaching Company, ressourcen- und prozessorientierte Tanz- und Bewegungstherapeutin IAC, Toastmasters, beruflicher Background: pädagogische Kinder-Betreuung, Tourismus, Hotellerie, Skilehrerin, Zeichnerin EFZ ZFA.

*Spezialgebiete:* Gewaltfreie Kommunikation im Allgemeinen und in Verbindung mit Körperwahrnehmung.

### Gabriele Lindemann (ohne Foto)

Anerkannte GFK-Trainerin, Business-Coach, Management-Beraterin, Partnerin für das Seminar «Wertschätzend führen – wirksam kommunizieren» in Nürnberg, Moderatorin, Autorin und zertifizierte HerzKreis-Trainerin.

### Übung macht den Meister:

Einmal im Monat auftanken mit der GFK. Melden Sie sich jetzt zu unseren Praxis-Transfer-Treffen an. Nur 199 CHF für 5 Übungsabende. **Mehr Infos unter [www.tcco.ch](http://www.tcco.ch)**

## Kursorganisation

### Kursort für die öffentlichen Seminare

Institution Barbara Keller\*, Berufsbildung, 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
- am Wochenende Gratisparkplätze vorhanden
- Wegbeschreibung unter [www.tcco.ch](http://www.tcco.ch)

### Teilnehmerzahl

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

### Arbeitsweise im Seminar

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

### Kursbestätigung und Kurszeiten

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

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

Anmeldebestätigung und Rechnung erhalten Sie per E-Mail.

### Im Kursgeld inbegriffen sind

Unterlagen, Pausenverpflegung und ein sechswöchiges Lernprogramm im Einführungsseminar und Vertiefungs-Lehrgang.

\* **Gut zu wissen:** Die Lernenden der Institution Barbara Keller kochen für uns mit frischen Produkten aus der Region. Wir feiern das Win-Win: Wir werden verwöhnt und unterstützen damit die Lernenden in der praktischen Berufsbildung (nur unter der Woche). Mehr Infos unter: [www.barbara-keller.ch](http://www.barbara-keller.ch)

### Anerkennung

Alle Kurse werden vom Center for Nonviolent Communication anerkannt ([www.cnvc.org](http://www.cnvc.org)).

### eduQa-Zertifizierung

The Coaching Company ist eduQa zertifiziert.

### Kontaktadressen

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

**Impressum:** »auf-gespürt« erscheint zweimal jährlich · **Auflage:** 7'800 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, Christa Wagner · **Fotos:** Christa Wagner, Susanne Ledergerber, Vera Heim, Fotolia · **Layout:** Barbara Letalik · **Copyright:** Wiedergabe von Beiträgen nur mit Genehmigung der Redaktion.

Anzeige

**Entwicklung**  
4 Seminare zur persönlichen Entwicklung mit der GFK

«Schon wieder!»  
Glaubenssätze knacken

«Jetzt komm ich mal dran!»  
Krafquellen anzapfen

«Ich könnte mir die Haare ausreissen!»  
Beziehungen kitten

«Das kann ich doch nicht sagen!»  
Mutig wagen

Diese Seminare bauen auf mindestens 4 Tagen GFK-Vorkenntnissen auf.  
Infos und Anmeldung unter: [www.tcco.ch](http://www.tcco.ch)



Anzeige

## Sommer-Retreat

### Begegnung mit dem Inneren Kind\*

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

**So. 15. – Fr. 20. Juli 2018** (So. ab 16 Uhr)

**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 Einführungs-Seminare 2018\*

- Anmeldung** für ein 2-tägiges Einführungs-Seminar à 580 CHF/530 CHF\*
- 18-E-1** Do. 01.02. – Fr. 02.02.2018
- 18-E-2** Sa. 03.03. – So. 04.03.2018
- 18-E-3** Do. 31.05. – Fr. 01.06.2018
- 18-E-4** Sa. 07.07. – So. 08.07.2018
- 18-E-5** Do. 13.09. – Fr. 14.09.2018
- 18-E-6** Do. 04.10. – Fr. 05.10.2018
- 18-E-7** Sa. 08.12. – So. 09.12.2018

### Wertschätzend führen ... 2018\*

- Anmeldung** für ein 3-tägiges Führungs-Seminar à 1'290 CHF/1'240 CHF\*
- 18-WFWK-1** Mi. 25.04. – Do. 26.04.2018  
+ Do. 17.05.2018
- 18-WFWK-2** Do. 08.11. – Fr. 09.11.2018  
+ Mi. 05.12.2018

### GFK Vertiefungs-Lehrgänge 2018/2019

- 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 20 (2018 – Do./Fr.)

- 18-LG20-MF** Do. 18.01. – Fr. 19.01.2018 (Modul F)
- 18-LG20-MG** Do. 22.03. – Fr. 23.03.2018 (Modul G)

#### Lehrgang 21 (2018 – Sa./So.)

- 18-LG21-MC** Sa. 27.01. – So. 28.01.2018 (Modul C)
- 18-LG21-MD** Sa. 14.04. – So. 15.04.2018 (Modul D)
- 18-LG21-ME** Sa. 23.06. – So. 24.06.2018 (Modul E)
- 18-LG21-MF** Sa. 25.08. – So. 26.08.2018 (Modul F)
- 18-LG21-MG** Sa. 27.10. – So. 28.10.2018 (Modul G)

#### Lehrgang 22 (2018/2019 – Do./Fr.)

- 18-LG22-MA** Do. 12.04. – Fr. 13.04.2018 (Modul A)
- 18-LG22-MB** Do. 05.07. – Fr. 06.07.2018 (Modul B)
- 18-LG22-MC** Do. 23.08. – Fr. 24.08.2018 (Modul C)
- 18-LG22-MD** Do. 25.10. – Fr. 26.10.2018 (Modul D)
- 18-LG22-ME** Do. 06.12. – Fr. 07.12.2018 (Modul E)
- 19-LG22-MF** Do. 24.01. – Fr. 25.01.2019 (Modul F)
- 19-LG22-MG** Do. 21.03. – Fr. 22.03.2019 (Modul G)

#### Lehrgang 23 (2018/2019 – Sa./So.)

- 18-LG23-MA** Sa. 29.09. – So. 30.09.2018 (Modul A)
- 18-LG23-MB** Sa. 01.12. – So. 02.12.2018 (Modul B)
- 19-LG23-MC** Sa. 26.01. – So. 27.01.2019 (Modul C)
- 19-LG23-MD** Sa. 13.04. – So. 14.04.2019 (Modul D)
- 19-LG23-ME** Sa. 22.06. – So. 23.06.2019 (Modul E)

### GFK Praxis-Transfertage 2018

- Anmeldung** für einen/mehrere Praxis-Transfertage à 290 CHF
- 18-PTP-1** Sa. 20.01.2018
- 18-PTP-2** Mi. 21.03.2018
- 18-PTP-3** Fr. 08.06.2018
- 18-PTK-1** Sa. 09.06.2018
- 18-PTF-1** Mi. 04.07.2018
- 18-PTP-4** Sa. 22.09.2018
- 18-PTP-5** Fr. 30.11.2018

### ENT-wicklung Seminare 2018 - 2019\*

- Teilnahmevoraussetzung mind. 4 Tage GFK-Training
- Anmeldung** für Einzelmodul(e) à 580 CHF/530 CHF\*
  - Anmeldung** für 4 Module für 1'990 CHF statt 2320 CHF. (Gilt nur für bereits publizierte Seminarunterlagen)
  - 18- ENTW-KA** Do. 08. – Fr. 09.02.2018
  - 18- ENTW-BK** Mi. 27. – Do. 28.06.2018
  - 18- ENTW-MW** Do. 20. – Fr. 21.09.2018
  - 19- ENTW-GK** Do. 07. – Fr. 08.02.2019

### TCCO-Sommer-Retreat 2018\*

- Anmeldung** für folgendes Training (Teilnahmevoraussetzung: mind. 4 Tage GFK-Training)
- 18-SO-IK** So. 15. – Fr. 20.07.2018 (5½ Tage/1'390 CHF/1'190 CHF\* zzgl. Kost/Logis)

### Seminare «Wut, Schuld & Scham» (Liv-SCH), «Dankbarkeit» (Liv-DA) mit Liv Larsson 2018

- Anmeldung** Kurz-Workshop «Hans im Glück» am HB Zürich
- 18-Liv-KW** Mi. 29.08.2018 (80 CHF von 19 – 21.30 Uhr)
- Anmeldung** für beide Seminare für 1098 CHF statt 1198 CHF inkl. Verpflegung
- Anmeldung** für ein 2-tägiges Seminar für 599 CHF inkl. Verpflegung
- 18-Liv-SCH** Do. 30.08. – Fr. 31.08.2018 (599 CHF/2 T)
- 18-Liv-DA** Sa. 01.09. – So. 02.09.2018 (599 CHF/2 T)

### T.E.A.M – Team Entscheide Alle Miteinander 2018

- Anmeldung** für Einzelmodule
- 18-TEAM-SKM\*\*** Do. 19. – Fr. 20.04.2018  
+ Mi. 30.05.2018 (870 CHF/820 CHF\* = 3 Tage)
- 18-TEAM-RC** Mi. 05. – Fr. 07.09.2018 (870 CHF/820 CHF\* = 3 Tage)
- 18-TEAM-VM\*\*** Do. 22. – Fr. 23.11.2018  
+ Mi. 30.01.2019 (870 CHF/820 CHF\* = 3 Tage)

\*\*Voraussetzung: GFK-Einführung und Module A und C

\* Frühbuchungs-Rabatte bis 4 Monate vor Seminarbeginn

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

**Mit meiner Unterschrift bestätige ich, dass meine Anmeldung verbindlich ist und ich die Rücktrittsbedingungen akzeptiere.**

**Senden an:** The Coaching Company, In der Teien 6, 8700 Küsnacht oder gescannt an [office@tcco.ch](mailto:office@tcco.ch)

Strasse, Hausnummer

PLZ/Ort

Firma

Telefon G:

P:

Anrede  Herr  Frau

e-mail

Vorname

Datum/Unterschrift

Name

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