



Liebe Leserinnen und Leser,

The Coaching Company feiert 2019 Geburtstag! Vor 15 Jahren wurden die ersten Schritte unserer Vision umgesetzt, einen Beitrag zu einem freudvollen und friedlichen Miteinander in Beruf und Alltag zu leisten. Seither haben wir in hunderten von Seminaren und Lehrgängen die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) mit Menschen geteilt und sind

begeistert von der grossen Wirkung. Gleichzeitig sind Bücher und diverse Fachbeiträge entstanden, die wir in unserem Jubiläumsjahr erneut in den Mittelpunkt stellen wollen. In dieser Ausgabe fokussieren wir uns auf die Basics der GFK: Das 4 Schritte-Modell und seine Anwendung.

Zum Jubiläum werden wir in den nächsten 15 Monaten jeweils um den 15. des Monats je eine Erfolgsgeschichte mit Ihnen teilen. Lassen Sie sich überraschen, wie vielfältig die Anwendungsbereiche sind. Vera Heim

T C C O - M A G A Z I N
Ausgabe No.19 / Januar 2019
Auflage 7'800

>> Klartext reden in Projekten

mit Hilfe der Gewaltfreien Kommunikation (GFK)

Auch gut organisierte Projekte leiden oft an mangelnder Kommunikation, was zu Frustration und Ärger bei den Projektmitarbeitenden führt. Wie es anders geht, zeigt folgendes Beispiel:

Thomas erhält als Software-Engineer den Auftrag, die Kundenverwaltung an die neuen Verkaufsprozesse anzupassen. Wie immer eilt es. Die Verkaufsabteilung, welche die Software prüfen soll, steht unter Zeitdruck, und so wird die Software nur flüchtig getestet. Schon bei den ersten Kundenbestellungen kommt es zu Abrechnungsfehlern. Der Verkaufsleiter gibt Thomas die Schuld: «Solche Fehler dürfen nicht passieren! Sie sind dafür verantwortlich, dass die Software fehlerfrei läuft!» Thomas ist sprachlos und denkt: «Ich habe die Software doch testen lassen! Die Verkäufer haben mir ihr Okay gegeben. Es ist nicht das erste Mal, dass diese unzuverlässig arbeiten. Ist das mein Problem, wenn sie ihren Job nicht richtig machen? Aber wie immer bin ich der Schuldige und nicht die Verkäufer.»

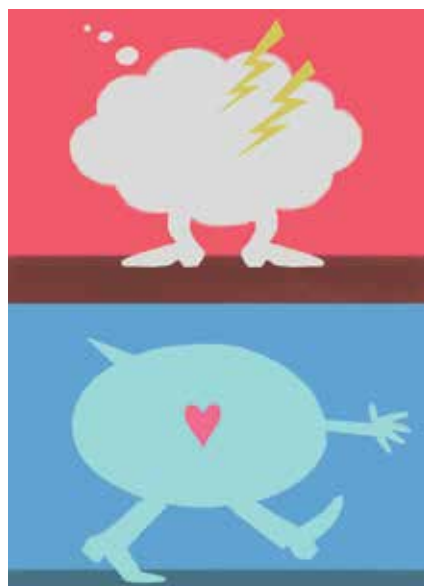
Kommunikation entscheidet über Kooperation

Der Erfolg von Projekten hängt massgeblich davon ab, wie die Beteiligten zusammenarbeiten. Wie aber lässt sich in einem Netz gegenseitiger Abhängigkeit und hohem Zeitdruck Kooperation bewirken? Nachweisbar gelingt dies durch eine wertschätzende, klare Kommunikation und ein gutes Beziehungsmanagement.

Am liebsten würde Thomas seinen Ärger beim Verkäufer, der die Software getestet hat, gleich loswerden: «Du hast mir doch gesagt, du hättest alle Workflows überprüft! Der Fehler in der finalen Version

wäre nie unentdeckt geblieben, wenn die Tests sorgfältig durchgeführt worden wären. Jetzt soll ich den Kopf für deinen Fehler hinhalten! Mach das nächste Mal gefälligst deinen Job richtig!» Hand aufs Herz, wie würden Sie auf Thomas reagieren? Würden Sie vielleicht mit einem Gegenangriff kontern wie: «Natürlich habe ich die Software getestet! Doch du kommst immer in der letzten Minute und erwartest, dass ich alles stehen und liegen lasse. Ich werde hier für den Umsatz bezahlt und nicht für stundenlange Tests!»

Kann diese Art der Kommunikation die gewünschte Kooperation und nachhaltig die Zusammenarbeit fördern? Wohl kaum! Klartext reden bedeutet nicht, Schuldige zu suchen. Wie es Thomas gelingt, das Gespräch in eine konstruktive Richtung zu lenken, lesen Sie auf Seite 4.



Sag, nicht was Du denkst, sag, was Du brauchst!

In diesem TCCO-MAGAZIN finden Sie folgende Themen

- Klartext reden in Projekten mit Hilfe der Gewaltfreien Kommunikation 1
- Gefühl oder Anklage? Das ist hier die Frage. Wie Sie hinter Anklagen Bedürfnisse hören können 2
- Der aktuelle Coaching-Fall
- Praxistransfer 3
 - aus-probiert
 - Wussten Sie schon, ...?
- Klartext reden in Projekten (Fortsetzung) 4
- Auf Augenhöhe Feedback geben – auch beim Chef
- Auf Augenhöhe Feedback geben – 5 auch beim Chef (Fortsetzung)
- auf-gelesen
- Nach Feierabend 6
- Seminare in Küsnacht ZH 7
 - GFK Einführungs-Seminare Wertschätzend führen – wirksam kommunizieren
 - GFK Vertiefungs-Lehrgang 8
 - GFK Praxis-Transfertage 9
 - GFK Entwicklung Seminare T.E.A.M. – Tragende Entscheide Alle Miteinander
- Angebote für Unternehmen 10
 - Das Trainerinnen-Team
- Kursorganisation 11
- Termine und Anmeldung 12

» Gefühl oder Anklage? Das ist hier die Frage

Wie Sie hinter Anklagen Bedürfnisse hören können

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Viel Spass beim Übersetzen!

Vera Heim

» Der aktuelle Coaching-Fall

Konkrete Bitten sind ein wichtiger Schlüssel zum Verständnis

Das Leben könnte so einfach sein: A sagt etwas und B versteht auf Anhieb, was gemeint ist. In der Praxis sieht die Sache oft anders aus. A ist der Meinung, seine Botschaft deutlich zum Ausdruck gebracht zu haben, dennoch versteht B etwas ganz anderes. Wie schnell man aneinander vorbei redet, zeigt folgender Coaching-Fall.

Seit einem halben Jahr hat Michael eine neue Partnerin. So schön die neue Beziehung auch ist, bereits gibt es erste Kommunikations-Hürden. Michael kommt dabei nicht weiter und holt sich Unterstützung. Michael zur Coachin: «Meine Partnerin und ich reden oft aneinander vorbei.» Die Coachin fragt: «Möchten Sie sich Ihrer Partnerin gegenüber verständlicher ausdrücken?» Michael spontan: «Ja.» «An welche Situation denken Sie?» will die Coachin wissen. Michael überlegt: «Meine Partnerin äussert seit einiger Zeit den Wunsch, dass wir zusammenziehen. Ich nerve mich, wenn sie das Thema immer wieder anspricht. Dann schalte ich ab und sage ihr, dass ich nicht darüber sprechen möchte. Doch sie beharrt ärgerlich auf einer Antwort. Warum kann sie nicht verstehen, dass ich nicht darüber reden möchte!?»

Die Coachin fragt weiter: «Möchten Sie mit mir darüber nachdenken, warum Sie nicht darüber sprechen wollen?»

Selbstklärung ist der erste Schritt

Michael klärt auf: «Ich war 5 Jahre Single, und es geht mir einfach zu schnell!» Die Coachin erforscht empathisch: «Sie sagen, dass es Ihnen zu schnell geht. Brauchen Sie Freiraum?» Michael antwortet: «Ja, vielleicht. Aber es geht mir auch darum, dass ich mir 100% sicher sein möchte für diesen Schritt.» Die Coachin bleibt am Ball: «Sie brauchen Sicherheit und möchten diesen Schritt mit vollem Vertrauen angehen?» «Ja, so ist es.», antwortet Michael.

Konkrete Bitten bringen Klarheit in die Kommunikation


Die Coachin weiter: «Jetzt, da Sie wissen, worum es Ihnen geht, was wäre Ihre konkrete Bitte an Ihre Partnerin in Bezug auf ein gemeinsames Heim?» Michael überlegt: «Es ist nicht so, dass ich mir diesen Schritt nicht vorstellen kann, aber ich möchte mich darauf einstimmen und inneres Vertrauen gewinnen. Dafür benötige ich Zeit.» Die Coachin will wissen: «Wie viel Zeit?» Michael erwidert: «Sicher ein halbes Jahr.»

Die Coachin kehrt zur Ausgangssituation zurück: «Was würden Sie beim

nächsten Mal Ihrer Partnerin antworten?» Michaels Antwort kommt prompt: «Ich brauche Sicherheit und inneres Vertrauen für diesen Schritt. Ich werde mich damit auseinandersetzen. Ist es Ok für Dich, das Thema in sechs Monaten wieder zu besprechen?» Die Coachin will wissen: «Erkennen Sie einen Unterschied zu: «Ich will nicht reden» und dieser Aussage?» Michael seufzt: «Eigentlich könnte alles so einfach sein! Wenn jeder konkret sagen würde, was er/sie will. So würde manch friedlichere Stunde Einzug in Beziehungen halten.»

Susanne Ledergerber

Anzeige



Aktuell:

Vera Heim und Gabriele Lindemann

Beziehungskompetenz im Beruf

Brücken bauen mit Empathie und Gewaltfreier Kommunikation

11.95 CHF

Überall im Buchhandel oder unter www.tcco.ch

» Praxistransfer

Ein Interview mit Bernhard Fringeli, Heimleiter des Alters- und Pflegeheims Fenkenbündten in Liestal



Bernhard Fringeli
Heimleiter des
Alters- und Pflege-
heims

Ihre Institution mit 139 Pflegeplätzen hat 2018 den Gesundheitsförderungspreis des Vereins ARTISANA gewonnen. Welche Rolle spielt die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) in Ihrem Gesundheitskonzept?

Die gewaltfreie Kommunikation ist ein wesentlicher Bestandteil unserer betrieblichen Gesundheitsförderung. Die darin gelebte Wertschätzung sorgt in Alltagssituationen dafür, unterschiedli-

che Interessen in Einklang zu bringen. So können Kompromisse und Lösungen gefunden werden.

Seit zehn Jahren führen Sie kontinuierlich Weiterbildungen in der GFK durch. Welche Veränderungen stellen Sie in Ihrem Betrieb fest?

Es ist uns gelungen, mehr Vertrauen zu schaffen. Zu Beginn waren auch Vorbehalte vorhanden und manche hatten Angst davor, sich zu sehr zu öffnen. Praktische Erfahrungen in den Ausbildungen liessen diese Ängste aber schwinden. Die GFK ist auch Teil der Haltung bei unserem Pflegekonzept, der Palliative Care. An einem „runden Tisch“ mit Angehörigen, Ärzten, Pflegenden und Bewohnern muss eine Konsensfindung möglich sein. Darüber hinaus unterstützt uns die GFK-Haltung bei der Teamentwicklung. Oft müssen unter-

schiedliche Bedürfnisse und Sichtweisen zu einer neuen Vereinbarkeit finden.

Hat sich für Sie das Engagement in die GFK auszahlt?

Die Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung und die Auswertungen der externen Sozialberatung bestätigen uns, dass sich der Ausbildungsaufwand in die GFK lohnt. Das Vertrauen in die Führungspersonen und das gegenseitige Vertrauen in den Teams wurde gestärkt. Ebenso bestätigen uns Bewohner und Angehörige in ihren Feedbacks, dass wir ihre Anliegen richtig verstanden haben. Auch in schwierigen Momenten des Abschiednehmens fühlten sie sich emotional begleitet.

Danke für das Gespräch.

Susanne Ledergerber

» aus-probiert

In der Kürze liegt die Würze

Dieses Sprichwort bringt es auf den Punkt: Kurze und knappe Formulierungen sind eingängiger und verständlicher als weitschweifige. Genauso, wie ein nicht zu viel und nicht zu wenig gewürztes Essen Gaumen und Bauch erfreut, ist eine kurze, fokussierte Botschaft besser hör- und verdaulich.

Ausgerechnet unter Stress neigen aber viele Menschen dazu, ausschweifend zu sprechen und verwässern so die eigentliche Botschaft. Marshall B. Rosenberg empfiehlt, für eine Botschaft nicht mehr als 40 Worte zu verwenden.



Die 4 Schritte der GFK helfen dabei, alle relevanten Informationen in diese 40 Worte zu bringen.

Möchten Sie, dass Ihre Mitteilungen besser aufgenommen werden? Überlegen Sie sich, was Sie wirklich ansprechen

wollen und halten Sie sich kurz. Wenn Ihr Gegenüber mehr Information aufnehmen kann, nennen Sie weitere Punkte. Mehrere kleine Sprach-Portionen sind, wie beim Essen, besser verdaulich.

Susanne Ledergerber



Lernen geht leicht, wenn es Spass macht

» Wussten Sie schon, ...?

... dass das Benennen von Emotionen eine entspannende Wirkung auf unser Nervensystem hat? Studien an der University of California in Los Angeles haben ergeben, dass die Benennung eines Gefühls die limbische Aktivität in der Amygdala (= emotionale Alarmanlage) senkt. Wenn Sie also merken, dass Sie emotional angespannt sind, dann benennen Sie Ihre Gefühle und seien Sie neugierig, was das mit Ihnen macht.

» Klartext reden in Projekten

mit Hilfe der Gewaltfreien Kommunikation (GFK)

Thomas besinnt sich auf die Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg, die er in einem Projektleiterkurs kennengelernt hat. Zunächst braucht er selbst Klarheit, worum es wirklich geht.

Die GFK zeichnet sich dadurch aus, dass sie Sachlichkeit mit Befinden und Bedürfnissen verbindet und mit einer klaren Bitte auf die Handlungsebene führt. Wenn Dinge nicht so laufen, wie wir wollen, ist das mit Emotionen verbunden. Der Versuch, in solchen Situationen auf der sachlichen Ebene zu bleiben, schlägt meistens fehl, weil die unterdrückten Gefühle unausgesprochen im Raum stehen oder sich durch Körperhaltung, Stimme und Wortwahl Luft verschaffen. Deshalb lohnt es sich, sich seiner eigenen Befindlichkeit bewusst zu werden und dieser, genauso wie dem sachlichen Aspekt, Ausdruck zu verleihen.

Das 4-Schritte-Modell der GFK

Thomas bereitet sich mit vier Fragen auf das Gespräch vor:

Was genau ist geschehen?

(Sachliche Beobachtung ohne Bewertung)

«Ich habe die Verkaufsabteilung gebeten, die Software zu testen. Der Kollege hat mir gesagt, die Applikation sei okay. Nun sagt mir der Verkaufsleiter, dass bei der Kundenabrechnung die Rabatte nicht korrekt verrechnet werden.»

Wie geht es mir mit dem Geschehenen? (Befinden)

«Ich bin irritiert und frustriert.»

Was brauche ich? (Bedürfnisse)

«Ich möchte wissen, woran ich bin. Ich brauche Verlässlichkeit und Sicherheit.»

Was kann ich tun, um meine Bedürfnisse zu erfüllen?

(Handlung/Bitte)

«Ich erstelle das nächste Mal ein Testdrehbuch mit den wichtigen Prüfpunkten. Zudem bespreche ich mit dem Kollegen der Verkaufsabteilung, wie wir damit umgehen, wenn Tests nicht vollumfänglich gemacht werden können.»

Sag nicht, was Du denkst, sag, was Du brauchst!

Klartext zu reden, heisst transparent zu machen, worum es einem geht. Dabei verzichtet man auf Schuldzuweisungen, Drohungen und wertende Kritik und setzt auf eine wertschätzende, handlungsorientierte Sprache. In der Absicht, ein konstruktives Gespräch zu führen, eröffnet Thomas das Gespräch nach dem GFK-4-Schritte-Modell:

«Ich habe dich gebeten, die Software zu testen und von dir gehört, dass sie okay ist. Jetzt erfahre ich vom Verkaufsleiter, dass die Rabatte nicht den Vorgaben entsprechen (Beobachtung). Ich bin irritiert (Befinden), weil ich Verlässlichkeit brauche und gerne wissen möchte, woran ich bin (Bedürfnisse). Können wir jetzt miteinander vereinbaren, dass du das nächste Mal mit einem Testdrehbuch arbeitest und mir mitteilst, falls du nicht vollumfänglich testen kannst?» (Bitte/Handlung)

Mit dieser Gesprächseröffnung fällt es dem Verkäufer leicht, sich auf ein konstruktives Gespräch einzulassen. Er erkennt im Testdrehbuch sogar eine Entlastung für sich.

Vera Heim

» Auf Augenhöhe Feedback geben – auch beim Chef

Wie Sie unerfüllte Bedürfnisse in nachhaltige Vereinbarungen umwandeln

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

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


weil andere Projekte wichtiger geworden sind. Ich hab da keine Lust mehr drauf.»

Ein Gespräch mit Freunden kann Klarheit schaffen

Im Gespräch mit seinem Freund findet Robert heraus, dass ihm die zeitnahe Rückmeldung seines Chefs und auch der Austausch mit ihm über die Zusammenhänge von Projekten und Aufgaben fehlen. Und was ihm noch wichtiger ist: Da es ihn oft zusätzliche Zeit und Energie kostet, sich in neue Themen einzuarbeiten, würde ihm Anerkennung gut tun, unabhängig davon, wie viele der ausgearbeiteten Konzepte tatsächlich umgesetzt werden.

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

Anzeige



Seminar-Tipp:

WERTSCHÄTZEND FÜHREN – WIRKSAM KOMMUNIZIEREN

Das Seminar zum Buch „Erfolgsfaktor Menschlichkeit“
Das Tagestagesseminar mit The Coaching Company

Entdecken und nutzen Sie die Potenziale der Menschen in Ihrem Unternehmen
Führen Sie Gespräche wirksam, verständnisvoll und handlungsorientiert
Schaffen Sie mit einer klaren Sprache Raum für Eigenverantwortung, Initiative und Handlungsfähigkeit.

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:
09.-10. Mai 2019 und 11. Juli 2019
26.-27. September und 23. Oktober 2019
Mehr Infos siehe Seite 7 oder www.tcco.ch

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

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

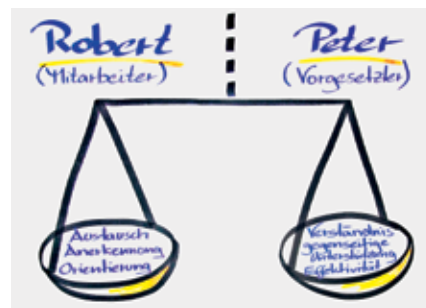
Der letzte Punkt fällt ihm am schwersten, weil er Sorge hat, dass sein Anliegen wie eine Schwäche aussieht: «Diese Konzepte brauchen ziemlich viel Zeit und ich mache sie auch gern, weil ich viel dabei lerne... Aber wenn ich kein Feedback darüber bekomme, was dir daran gefallen hat und was nicht, dann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

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

Peter nickt. «Klar kann ich das nachvollziehen. Mir würde es an deiner Stelle genauso gehen. Aber du weisst ja, dass wegen der rückläufigen Umsätze im Moment der Teufel los ist. Bei den vielen Baustellen gerät das eine oder andere einfach in Vergessenheit, und die Ereignisse überholen sich gegenseitig. Das wird sich wahrscheinlich in nächster Zeit nicht ändern. Natürlich ist es mir auch wichtig, dich zu unterstützen und zu fördern, gleichzeitig möchte ich meine Arbeitszeit effektiv nutzen. Das bitte ich dich zu berücksichtigen.»

Sind die Bedürfnisse aller gehört, kann nach Lösungsstrategien gesucht werden

Die Diskussion darüber, was beiden in der Zusammenarbeit wichtig ist (Bedürfnisse), bereitet den Boden, über konkrete Vereinbarungen zu sprechen (Strategien). Der Chef erklärt sich zu einem wöchentlichen, halbstündigen Jour fixe-Termin mit Robert bereit, bei dem es um aktuelle Themen und Feedback geht. Zusätzlich bietet er bei akutem Bedarf an, dass Robert direkt um einen Gesprächstermin über die elektronische Agenda anfragt.



Bedürfnisse in die Waagschale legen

Peter bittet ihn jedoch darum, solche Terminanfragen nicht unmittelbar vor einem anderen Anlass zu stellen. Robert ist mit diesem Vorschlag einverstanden. Damit tragen beide gleichermaßen dazu bei, dass Roberts Bedürfnisse nach Austausch, Anerkennung und Orientierung sowie Peters Bedürfnisse nach Verständnis, gegenseitiger Unterstützung und Effektivität erfüllt werden.

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

Monika Merkle, www.monika-merkle.com



» **auf-gelesen**
Ein Buch für Sie entdeckt

Das Konzept der Gewaltfreien Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg hat mittlerweile schon in vielen Unternehmen Einzug gehalten. Die Autorinnen des in dritter, ergänzter Auflage erschienenen Buches haben die Grundprinzipien der Gewaltfreien Kommunikation für den Führungsalltag aufbereitet und bieten mit dem, was sie die «wertschätzende Kommunikation» (WSK) nennen, eine Adaption für alle, die eine Leitungsfunktion ausüben.

Die Hinführung zum Thema liest sich sehr interessant. Dort wird einiges an Literatur zitiert und man findet manch einen überraschenden Sachzusammenhang. Oder wussten Sie z.B., dass in Darwins Werk «Abstammung des Menschen» der so viel-zitierte Ausspruch «Survival of the fittest» nur zweimal vorkommt, der Begriff «Liebe» aber 95 x zu lesen ist? Gabriele Lindemann und Vera Heim stellen so, gut untermauert, die Annahme in Frage, dass Auseinandersetzungen und ja, auch Kriege, zwingend zur Natur des Menschen gehören. Sie machen vielmehr klar, dass Konflikte Geld kosten und dass Menschlichkeit zu Mitarbeit motiviert.

Damit Menschlichkeit und Wertschätzung im Führungsalltag umgesetzt werden können, bedarf es einer grundlegenden

Einstellungsänderung und konkreten Methoden zur Umsetzung. Für beides wird in diesem Buch ausreichend Stoff geboten: Denkanstösse, Information, Kommunikationsstrategien, Anwendungsbeispiele und ausführliche Fallbeispiele. Das Buch ist gut aufgemacht und angenehm flüssig zu lesen.

«Erfolgsfaktor Menschlichkeit» ist ein Buch für alle Führungskräfte, die sich für kommunikative Möglichkeiten interessieren, die zu mehr Miteinander führen.

Fazit:
Führen mit dem Prinzip der wertschätzenden Kommunikation.

Tania Konnerth www.zeitzuleben.de

Anzeige

Wir feiern unseren 15. Geburtstag mit 15 Erfolgsgeschichten mit der GFK

Machen Sie mit und teilen Sie Ihre GFK-Erfolgsgeschichte mit uns. Während 15 Monaten wird monatlich eine Geschichte veröffentlicht. Am Ende entsteht ein E-Book daraus.



Erfolgsgeschichten an:
office@tcco.ch



» Nach Feierabend

Wertschätzung ausdrücken, ohne zu bewerten

Aussagen wie «das hast Du toll gemacht» oder «das ist aber schön!» sind weit verbreitet. Doch erreichen wir damit tatsächlich das, was wir beabsichtigen oder stützen wir unseren eigenen Bewertungs-Massstab über andere, ohne transparent zu machen, was uns wirklich Freude gemacht hat? Die Gefahr ist gross, mit einem solchen Lob Menschen beizubringen «gut» zu sein, statt im Einklang mit ihren eigenen Werten zu handeln.

Als Nadia nach Hause kommt, erwarten sie ihre beiden Kinder schon ungeduldig. «Mami, Mami, schau, was wir gebaut haben. Komm schnell in den Garten!» Sara, die 9-jährige Tochter von Nadia hüpfelt voller Vorfreude voraus. Sohn Noa, 12, steht bereits bei der Veranda und winkt ihr strahlend entgegen. Im Garten angekommen präsentieren ihr die beiden Kinder das fertig gestellte Vogelhäuschen, das sie heute Nachmittag zusammen mit ihrem Vater gezimmert haben. Nadia ist begeistert von dem Werk, betrachtet es von allen Seiten und sagt: «Wow, das habt ihr aber toll hingekriegt. Das habt ihr super gemacht – es ist wirklich ein schönes Vogelhäuschen!» Später beim Abendessen hört Nadia, wie Sara dreimal nachfragt: «Gell Mami, das haben wir gut gemacht!?»

Als die Kinder im Bett sind, legt sich Nadia auf die Couch und erinnert sich an die abendliche Szene beim Heimkommen. Bei der Erinnerung, dass Sara dreimal nachgefragt hat, ob sie das gut gemacht hätten, wird sie stutzig. Wissen Sara und Noa überhaupt, was mir



Menschen wollen mit ihren Beiträgen gesehen werden

so gut an dem Häuschen gefallen hat? Es wird ihr bewusst, wie viel ihr daran liegt, dass ihre Kinder lernen, im Einklang mit ihren Werten zu handeln.

Wer handelt, um zu gefallen, bewegt sich in die Abhängigkeit von anderen Menschen

Am nächsten Morgen, als die Kinder nach dem Aufstehen zum Vogelhäuschen eilen, nimmt sich Nadia nochmals etwas Zeit, das Meisterwerk mit ihnen zu feiern. Sie sagt: «Wenn ich das Vogelhäuschen sehe, dann bin ich erneut begeistert. Mir gefällt das Dach mit der Verzierung aus Moos und die kleinen Tannenzapfen, die ihr wie zu einem Gartenzaun rund herum geklebt habt (Beobachtung). Wenn ich ein Vögelchen wäre, würde ich mich dort sicher wohl fühlen und gerne zu Gast sein. Ich freue mich über die Liebe und Kreativität (Gefühle und Bedürfnisse), die

in dem Häuschen stecken.» Noas und Saras Augen beginnen zu leuchten und sie berichten voller Energie, was sie zu diesem Design bewogen hat.

Eine klare Beobachtung schafft Klarheit, Bewertungen über Bedürfnisse schenken dem Handeln einen Sinn

Nadia freut sich über diesen Austausch auf Augenhöhe und die Verbindung, die durch das Gespräch entstanden ist.

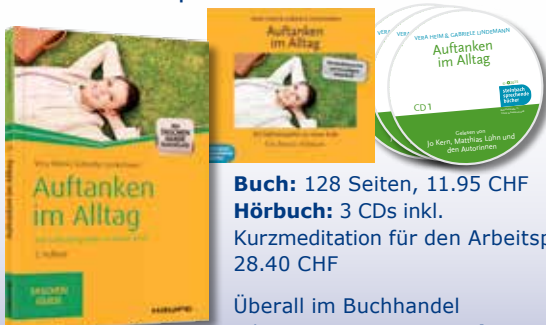
Was hat Ihnen in der letzten Zeit Freude bereitet? Wie haben Sie dieser Freude Ausdruck verliehen? Teilen Sie Ihrem Gegenüber mit, worauf Sie sich beziehen, welche Ihrer Bedürfnisse sich erfüllen und wie Sie sich dabei fühlen. Vielleicht entdecken Sie, dass geteilte Freude über erfüllte Bedürfnisse doppelte Lebensfreude ist.

Susanne Ledergerber-Lanz

Anzeige

Auftanken im Alltag

Mit Selbstempathie zu neuer Kraft



Buch: 128 Seiten, 11.95 CHF
Hörbuch: 3 CDs inkl.
Kurzmeditation für den Arbeitsplatz
28.40 CHF

Überall im Buchhandel
oder unter www.tcco.ch

Anzeige

Tabledance

Vera Heim & Ingrid Holler

ICH
DU

Erweitern Sie Ihre GFK-Gesprächskompetenz durch spielerisches Lernen mit div. Spielbrettern, Bodenkarten und GFK-Spickzetteln. Bestellung unter office@tcco.ch oder über www.tcco.ch - CHF 22.00

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.



Lernen durch Erfahrung

Dauer und Investition:

Zweitages-Workshop für 580 CHF/530 CHF* (Anmelde-Code 19-E-1 bis 19-E-7)
* Termine und Details zum Frühbuchungsrabatt siehe Seite 12

Mit sechswöchigem webbasierten 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.



Von- und miteinander 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 19-WFWK-1 und 19-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. 7. Februar 2019
Mi. 3. Juli 2019
Do. 12. September 2019
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

Anzeige

Neu überarbeitete 3. Auflage!

Erfolgsfaktor Menschlichkeit

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

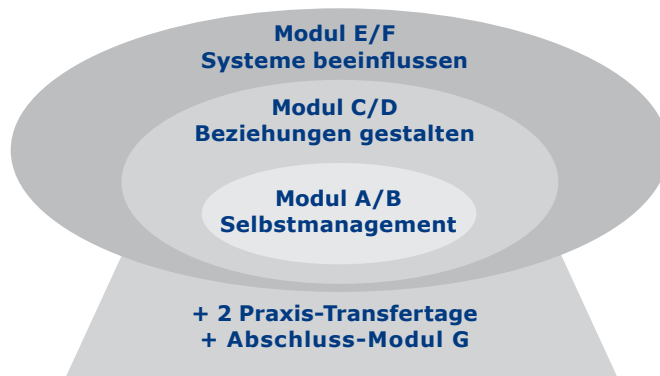
Überall im Buchhandel oder unter www.tcco.ch

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.

TOP 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 Kommunikation Systeme 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 Zahlungsvereinbarung ist auf Anfrage möglich.

Sie können die Module einzeln oder als 16-tägigen Lehrgang buchen. Voraussetzung ist der Besuch eines 2-tägigen Einführungsseminars bei einem/einer zertifizierten GFK-TrainerIn.

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)

GFK-Praxistage*	Üben an eigenen Fallbeispielen ermöglicht den direkten Alltagstransfer. (19-PTP-1 bis 20-PTP-2)	Ein Kurstag/290 CHF
GFK-Praxistag für Führungskräfte*	Auf der Basis der GFK erarbeiten Sie mit Hilfe von kollegialer Fallberatung persönliche Fallbeispiele mit Gleichgesinnten. (19-PTF-1)	Ein Kurstag/290 CHF

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

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

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)

«Schon wieder!»	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*
«Jetzt komme ich mal dran!»	Kraftquellen anzapfen: Lernen Sie, wie Sie aus der Fülle Ihrer Bedürfnisse Kraft schöpfen und in Gesprächen an Sicherheit gewinnen. (19-ENTW-KA)	2 Kurstage 580 CHF/530 CHF*
«Ich könnte mir die Haare ausreissen!»	Beziehungen kitten: Hier lernen Sie, wie Sie bei Misserfolgen jenseits von Ärger, Schuld und Scham, wieder handlungsfähig werden. (19-ENTW-BK)	2 Kurstage 580 CHF/530 CHF*
«Das kann ich doch nicht sagen!»	Mutig wagen: Finden Sie einen authentischen Ausdruck für das, was in Ihnen lebendig ist. Überwinden Sie dabei Ängste und Vorstellungen, wie etwas sein sollte. (20-ENTW-MW)	2 Kurstage 580 CHF/530 CHF*

T.E.A.M. Tragfähige Entscheide Alle Miteinander

Erweitern Sie Ihre empathische Kompetenz und lernen Sie, wie Sie in Teams, Familien oder Gruppen partnerschaftliche Entscheidungen herbeiführen. Jedes Modul ist in sich abgeschlossen und kann einzeln gebucht werden.



Aktuell



Im Team zum Konsens

Systemisches Konsensieren

Lernen Sie auf der Basis der GFK und des Systemischen Konsensierens, gemeinsam getragene Gruppenentscheide herbeizuführen. Pragmatisch, einfach und partnerschaftlich. (19-TEAM-SK)

4 Kurstage
1'160 CHF/1'060 CHF*



Alle an einem Tisch**

Vermitteln in Konflikten

Trainieren Sie, wie Sie mit der Gewaltfreien Kommunikation in Konflikten vermitteln und damit zur Konfliktklärung beitragen. (19-TEAM-VM)

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 siehe entsprechender Seminar-Prospekt oder unter 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.



Gemeinsam reflektieren

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

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.

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.

TAP - Trainerinnen- und Assistentinnen-Pool

In unserem Trainerinnen- und Assistentinnen-Pool sind Frauen, die mit uns einen langen Weg zurück gelegt und sich intensiv mit der GFK auseinander gesetzt haben. Wir sind gemeinsam in offenen wie auch Firmenseminaren unterwegs.



Vera Heim und Susanne Ledergerber



v.l.n.r.: TAP - Trainerinnen- und Assistentinnen-Pool von The Coaching Company: Vera Heim, Susanne Enz, Ula Trinkler, Kathrin Sempach, Brigitte von Burg, Isabelle Christen, Susanne Ledergerber

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

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.

Anmeldebestätigung und Kurszeiten

Über die Kurszeiten werden Sie mit der Anmeldebestätigung 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

Anerkennung

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

eduQua-Zertifizierung

The Coaching Company ist eduQua zertifiziert.

Kontaktadressen

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

Auszug aus dem Kleingedruckten

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

Daten für Infoabende, die aktuellsten Kursdaten sowie Detailbeschriebe für unsere aktuellen Seminare finden Sie auf unserer Homepage 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, Monika Merkle, Tania Konnerth · **Fotos:** Susanne Ledergerber, Vera Heim, Fotolia, pixabay.de, Fotosearch · **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!» Kraftquellen 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-Vorkenntnis auf.
Infos und Anmeldung unter: 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. 14. – Fr. 19. Juli 2019 (So. ab 16 Uhr)

Seminar Hotel Wasserfallen, Reigoldswil

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

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



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

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

GFK Einführungs-Seminare 2019*

- Anmeldung** für ein 2-tägiges Einführungs-Seminar
- 19-E-1** Do. 31.01. – Fr. 01.02.2019
- 19-E-2** Sa. 30.03. – So. 31.03.2019
- 19-E-3** Do. 23.05. – Fr. 24.05.2019
- 19-E-4** Sa. 06.07. – So. 07.07.2019
- 19-E-5** Do. 12.09. – Fr. 13.09.2019
- 19-E-6** Do. 31.10. – Fr. 01.11.2019
- 19-E-7** Sa. 07.12. – So. 08.12.2019

Wertschätzend führen ... 2019/2020*

- Anmeldung** für ein 3-tägiges Führungs-Seminar à 1'290 CHF/1'240 CHF*
- 19-WFWK-1** Do. 09.05. – Fr. 10.05.2019
+ Do. 11.07.2019
- 19-WFWK-2** Do. 26.09. – Fr. 27.09.2019
+ Mi. 23.10.2019
- 20-WFWK-1** Mi. 04.03. – Do. 05.03.2020
+ Mi. 06.05.2020
- 20-WFWK-2** Do. 24.09. – Fr. 25.09.2020
+ Mi. 28.10.2020

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 22 (2019 – Do./Fr.)

- 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 (2019 – Sa./So.)

- 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)
- 19-LG23-MF** Sa. 31.08. – So. 01.09.2019 (Modul F)
- 19-LG23-MG** Sa. 26.10. – So. 27.10.2019 (Modul G)

Lehrgang 24 (2019 – Do./Fr.)

- 19-LG24-MA** Do. 04.04. – Fr. 05.04.2019 (Modul A)
- 19-LG24-MB** Do. 04.07. – Fr. 05.07.2019 (Modul B)
- 19-LG24-MC** Do. 29.08. – Fr. 30.08.2019 (Modul C)
- 19-LG24-MD** Do. 24.10. – Fr. 25.10.2019 (Modul D)
- 19-LG24-ME** Do. 05.12. – Fr. 06.12.2019 (Modul E)
- 20-LG24-MF** Do. 23.01. – Fr. 24.01.2020 (Modul F)
- 20-LG24-MG** Do. 26.03. – Fr. 27.03.2020 (Modul G)

Lehrgang 25 (2019/2020 – Fr./Sa.)

- 19-LG25-MA** Sa. 28.09. – So. 29.09.2019 (Modul A)
- 19-LG25-MB** Sa. 30.11. – So. 01.12.2019 (Modul B)
- 20-LG25-MC** Sa. 25.01. – So. 26.01.2020 (Modul C)
- 20-LG25-MD** Sa. 04.04. – So. 05.04.2020 (Modul D)
- 20-LG25-ME** Sa. 20.06. – So. 21.06.2020 (Modul E)
- 20-LG25-MF** Sa. 22.08. – So. 23.08.2020 (Modul F)
- 20-LG25-MG** Sa. 24.10. – So. 25.10.2020 (Modul G)

GFK Praxis-Transfertage 2019/2020

- Anmeldung** für einen/mehrere Praxis-Transfertage à 290 CHF
- 19-PTP-1** Sa. 02.02.2019
- 19-PTP-2** Fr. 14.06.2019
- 19-PTF-1** Mi. 03.07.2019
- 19-PTP-3** Sa. 14.09.2019
- 19-PTP-4** Mi. 06.11.2019
- 20-PTP-1** Sa. 29.02.2020
- 20-PTP-2** Sa. 09.05.2020

ENT-wicklung Seminare 2019/2020*

- Teilnahmevoraussetzung mind. 4 Tage GFK-Training
- Anmeldung** für Einzelmodul(e) à 580 CHF/530 CHF*
 - Anmeldung** für 4 Module für 1'990 CHF statt 2'320 CHF. (Gilt nur für bereits publizierte Seminararten)
 - 19- ENTW-GK** Do. 07. – Fr. 08.02.2019
 - 19- ENTW-KA** Mi. 26. – Do. 27.06.2019
 - 19- ENTW-BK** Do. 07. – Fr. 08.11.2019
 - 20- ENTW-MW** Do. 27. – Fr. 28.02.2020

TCCO-Sommer-Retreat 2019*

- Anmeldung** für folgendes Training (Teilnahmevoraussetzung: mind. 4 Tage GFK-Training)
- 19-SO-IK** So. 14. – Fr. 19.07.2019 (5½ Tage/1'390 CHF/1'190 CHF* zzgl. Kost/Logis)

T.E.A.M. – Tragende Entscheide Alle Miteinander 2019/20

- Anmeldung** für Einzelmodule
- 19-TEAM-SK** Mi. 21. – Fr. 23.08.2019
+ Fr. 20.09.2019 (1'160 CHF/1'060 CHF* = 4 Tage)
- 19-TEAM-VM**** Do. 28. – Fr. 29.11.2019
+ Fr. 31.01.2020 (870 CHF/820 CHF* = 3 Tage)
**Voraussetzung: GFK-Einführung und Module A und C

* Frühbuchungs-Rabatte bis 4 Monate vor Seminarbeginn

Weitere Seminardaten siehe unter 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

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 einsehbar und werden der Anmeldebestätigung beigelegt.