

Liebe Leserinnen und Leser,



Wie viele Entscheidungen haben Sie heute schon getroffen? Wahrscheinlich unzählige: Was esse ich zum Frühstück? Soll ich ein E-Mail schreiben oder telefonieren? Viele dieser Entscheidungen fällen wir intuitiv aus dem Bauch heraus, bei anderen schalten wir unser rationales Denken ein. Was aber, wenn Sie nicht wissen, wie sich entscheiden?

Erfahren Sie, wie Sie auf der Basis Ihrer Bedürfnisse kluge Entscheidungen fällen, und wie Sie mit einer Zauberformel oder Ihrer Körperweisheit Klarheit gewinnen. Entscheiden Sie sich herauszufinden, wie Sie in Gruppen eine Einigung erwirken, und lesen Sie jetzt dieses Magazin.

Übrigens, weil uns Qualität und Nachhaltigkeit am Herzen liegen, haben wir The Coaching Company eduQua zertifizieren lassen. Ein Erfolg, den wir gerne mit Ihnen feiern!

Vera Heim

T C C O - M A G A Z I N
Ausgabe No.7 / Januar 2013
Auflage 7'700

» Klug entscheiden

Wie Sie mit der Gewaltfreien Kommunikation (GFK) innere Klarheit schaffen

Entscheidungen gehören zum Alltag. Und obwohl wir viele mit Leichtigkeit treffen, lösen manche bei uns innere Zerrissenheit aus. Speziell Ja-/Nein-Entscheidungen sind oft besonders schwer, weil wir glauben, ausschliesslich zwischen zwei nicht veränderbaren Möglichkeiten entscheiden zu müssen. Wenn es hingegen gelingt, hinter den Entscheidungsoptionen Bedürfnisse zu erkennen, entsteht oft Raum für ein «sowohl als auch».

Christian, 36, ist stellvertretender Geschäftsführer eines grösseren Detailhandelsgeschäfts. Beim letzten Zielbeurteilungsgespräch hat ihm seine Chefin nahegelegt, sich zum Verkaufsführer auszubilden, um ihre Stelle übernehmen zu können, wenn sie in drei Jahren in Pension geht. Christian ist hin- und hergerissen, ob er sich auf diese Weiterbildung einlassen soll oder nicht. Zum Mittagessen trifft er sich mit seinem Freund Peter, der gerade eine Ausbildung in Gewaltfreier Kommunikation (GFK) besucht. Gemeinsam besprechen sie auf Basis der GFK die Handlungsoptionen von Christian.

Am Anfang steht eine klare Fragestellung

Peter bittet Christian seine Fragestellung so zu formulieren, dass sie mit einem klaren Ja oder Nein beantwortet

werden kann. Christian denkt nach: «Soll ich die Ausbildung zum Verkaufsführer machen?» Peter möchte wissen, wohin es Christian spontan mehr hin zieht und dieser antwortet: «Ganz klar zum Ja.»

«Was geht dir durch den Kopf, wenn du an das Ja denkst?» will Peter wissen und schreibt die Gedanken stichwortartig auf eine Papierserviette. «Wenn ich beruflich weiter kommen will, komme ich nicht daran vorbei. Ich kann mir echt nicht vorstellen, mein ganzes Berufsleben als Stellvertreter zu verbringen. Mehr Geld zu verdienen und mehr Verantwortung zu tragen wären ein Anreiz.»

Fortsetzung Seite 4



Hinter Argumenten stecken Bedürfnisse.

In diesem TCCO-MAGAZIN finden Sie die Themen

- Klug entscheiden Wie Sie mit der GFK innere Klarheit schaffen 1
- Die Zauberformel für gute Entscheidungen 2
- Der aktuelle Coaching-Fall 2
- Praxistransfer in Schulen 3
- Emotional 3
- Wussten Sie schon, ...? 3
- Klug entscheiden Wie Sie mit der GFK ... (Fortsetzung) 4
- Wer organisiert den nächsten Teamanlass? 4
- Wer organisiert den nächsten Teamanlass? (Fortsetzung) 5
- auf-gelesen 5
- Nach Feierabend 6
- Seminare in Küsnacht ZH GFK-Einführungsseminare 7
- GFK-Vertiefungs-Lehrgang 8
- Praxis-Transfer-Angebote 9
- Advanced Trainings 9
- Angebote für Unternehmen 10
- Das Trainerinnen-Team 10
- Kursorganisation 11
- Termine und Anmeldung 12

» Die Zauberformel für gute Entscheidungen

Wie Sie durch einen Perspektive-Wechsel neue Informationen gewinnen

Kennen Sie das? Ein Entscheid steht an und obwohl Pro und Contra auf dem Tisch liegen, sind Sie unentschlossen. Welcher zusätzliche Aspekt könnte da das Zünglein an der Waage sein?

Unsere Entscheidungen haben Auswirkung auf unsere Gegenwart, aber auch auf die nahe sowie ferne Zukunft. Deshalb zahlt es sich aus, diese aus verschiedenen zeitlichen Perspektiven zu betrachten. Wie leicht entscheiden wir uns manchmal für eine kurzfristige Lösung, um uns vor unangenehmen Konsequenzen zu bewahren und handeln uns damit längerfristig Probleme ein. So kann beispielsweise eine nicht ausgesprochene Kritik kurzfristig Ärger

ersparen, doch längerfristig viel Unzufriedenheit in der Zusammenarbeit bewirken.

10-10-10 heisst die Zauberformel

Die amerikanische Business Journalistin und Bestseller-Autorin Suzy Welch hat eine einfache Formel entwickelt, welche uns unterstützt, wichtige Informationen für Entscheidungen zu sammeln. Dabei wird überprüft, welche Auswirkung der Entscheid auf die nächsten 10 Minuten, 10 Monate und 10 Jahre hat.

Damit die 10-10-10-Formel ihren vollen Zauber entfaltet, braucht es eine klare Fragestellung, die mit Ja oder Nein beantwortet werden kann: Soll ich meinen

Job kündigen? Soll ich das Haus kaufen? Soll ich meine Kritik aussprechen?

Haben Sie Ihre Fragestellung formuliert, beantworten Sie folgende Fragen:

1. Welchen Effekt hat mein Entscheid auf die nächsten 10 Minuten?
2. Welche Konsequenz hat er für die nächsten 10 Monate?
3. Welche Auswirkung hat meine Entscheidung auf die nächsten 10 Jahre?

Schreiben Sie Ihre Ergebnisse auf ein Blatt Papier und lassen Sie sich überraschen, welche Klarheit Sie dadurch für Ihren Entscheid gewinnen.

Vera Heim

» Der aktuelle Coaching-Fall

Klarheit durch die eigene Körperweisheit

Wenn auf der rationalen Ebene eine anstehende Entscheidung ins Stocken gerät, ist die körperliche Weisheit oft eine gute Ressource. Häufig bleiben diese Signale aber unbeachtet, dabei können genau diese Impulse in kürzester Zeit zu überraschenden Einsichten führen, wie folgender Coachingfall zeigt.

Dana steht mit ihren 45 Jahren mitten im Berufsleben. In den letzten 15 Jahren hat sie sich einen hervorragenden Ruf als Anlageberaterin geschaffen. Doch seit einiger Zeit macht ihr die Arbeit nicht mehr so viel Freude. Der Budgetdruck ist gestiegen und der Handlungsspielraum ist durch immer neue Compliance Regeln kleiner geworden. Die Frage eines Jobwechsels steht im Raum.

«Ich kann diese Entscheidung nicht mit meinem Verstand lösen. Meine Gedanken drehen sich im Kreis.» beklagt sich Dana. Coachin: «Dann schicken wir heute das rationale Denken in ein Time-out und zapfen deine Körperweisheit an.»

Die Coachin gibt Dana fünf Karten in die Hand und bittet sie, diese auf den Boden zu legen. Auf den Karten steht: «Ja», «Nein», «Beides», «Keines» und «nichts von all dem». Danach bittet die Coachin sie, auf die Ja-Karte zu stehen

und zu spüren, was auf körperlicher Ebene passiert, wenn sie sich für einen Jobwechsel entscheiden würde.

Der Körper weiß mehr, als wir denken

«Ich spüre einen Klumpen im Bauch. Ich möchte nicht an einem andern Ort wieder das Gleiche tun. – Aber welche Alternative habe ich? Ich bin ratlos.» schildert Dana. «Gut, lassen wir das so stehen. Gehe jetzt auf den Nein-Platz. Was spürst du da?» «Hier sind meine Schultern ganz schwer. So wie jetzt kann es nicht weiter gehen.» Die Coachin nickt und bittet Dana auf die Beides-Karte zu wechseln. «Was wäre, wenn die Möglichkeit bestünde zwar den Job zu wechseln aber beim bisherigen Arbeitgeber zu bleiben?» Dana ist verwirrt. Dann nimmt sie Neugier wahr und fragt sich leise: «Was gäbe es denn, was mir Spass machen würde? Ich habe so viel Erfahrung in der Kundenberatung. Wieso dieses Wissen nicht weitergeben? Jetzt werde ich ganz kribbelig und komme in Aufbruch-Stimmung.»

Nun soll Dana zur «Keines-Karte» stehen. «Was wäre mit der Option kein neuer aber auch kein bisheriger Job?» Wiederum ist Dana irritiert. «Ein Time-out? Mmh – eine ganz neue Perspektive... Das würde sich gut mit

einem neuen Job beim bisherigen oder einem neuen Arbeitgeber verbinden lassen.»

Das Gehirn fängt von alleine an, Verbindungen zu knüpfen

«Bitte stehe jetzt auf den Platz, wo nichts von alledem zum Zuge kommt.» lädt die Coachin ein. «Hier spüre ich wenig Energie.» bemerkt Dana.

Zum Abschluss wird Dana gefragt, wo es sie jetzt am meisten hinzieht? «Auf den Beides-Platz.» sagt Dana und nimmt dort auch gleich wieder ihren Tatendrang wahr. «Ich habe Lust, mich zu informieren und herauszufinden, was mir Spass machen würde. Etwas habe ich ja schon gefunden. Bestimmt gibt es noch viel mehr!» Mit diesem Energieschub wird die Sitzung beendet.

Susanne Ledergerber

Name der Klientin abgeändert.

Coaching-Tipp

Leistungsstress? Nervös vor Auftritten oder schwierigen Gesprächen?

Verschaffen Sie sich innere Klarheit und Ruhe mit einem Coaching bei The Coaching Company.

www.tcco.ch
+41 (0)44 500 99 00

» Praxistransfer in Schulen

Ein Interview mit Beata Laim, Primarlehrerin



Beata Laim,
Primarlehrerin

Sie erleben täglich Situationen, in denen Sie die GFK auf Herz und Nieren testen können. Was ist Ihr eindrucklichstes Erlebnis?

Das war am Ende des Schuljahres, als die Kids in die Oberstufe wechselten. In der Klassenkasse befand sich noch Geld, also brauchten wir einen «Kassenverwalter». Nachdem ich im Seminarmodul F der Coaching Company die Soziokratische Wahl kennengelernt hatte, wollte ich die Probe aufs Exempel machen.

Wie lief das ab?

Alle SchülerInnen haben den Namen der Person, die sie wählen wollten, notiert und äusserten anschliessend ihre Gründe für ihren Entscheid. Die positiven Rückmeldungen haben sich nicht nur günstig auf die genannten SchülerInnen ausgewirkt, sondern auch auf die ganze Gruppe.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Resultat?

Es war eine tolle Erfahrung, zu sehen, wie motiviert die gewählte Schülerin ist und wie Mitschüler sich freiwillig bereit erklärten, sie bei ihrer Aufgabe zu unterstützen.

Was war das Entscheidende für die hohe Motivation?

Die Wahl-Begründungen, die das Mädchen von ihren Mitschülern bekam, waren voller Wertschätzung an sie und

ihre Fähigkeiten. Auch bestand kein Zwang, die Aufgabe anzunehmen. Die Freiheit zu entscheiden motivierte alle.

Was gefällt Ihnen besonders an dieser Art von Wahl?

Mir gefällt die Idee, dass nicht einfach ein «Freiwilliger» bestimmt, sondern potentielle Kandidaten hören, was die anderen an ihnen schätzen und ihnen zutrauen. Dies wirkt aufbauend. Ebenso gefällt mir das Mitspracherecht der ganzen Klasse. Die SchülerInnen lernen, ihre Mitschüler in einem Licht zu betrachten, welches deren Fähigkeiten betont.

Danke für das Gespräch.

Susanne Ledergerber

Mehr zur Soziokratischen Wahl finden Sie auf Seite 4.



Erschrecken und Angst ...

» Emotional

Gefühlen auf der Spur

Wie leicht bekommt man es mit der Angst zu tun, wenn in der Dämmerung plötzlich ein Schatten einem gefährlichen Tier ähnelt. Unser Herz beginnt zu rasen und unser Körper macht mobil für Flucht oder Kampf. Nach dem ersten Schreck schaltet sich der Verstand wieder ein und liefert eine Erklärung: Es war nur ein Busch. Damit wird deutlich, wie sehr uns Emotionen unterstützen, schnell zu reagieren und Gefahrensituationen zu bewältigen.



... dienen dem Überleben.

» Wussten Sie schon, ...?

... dass Neurowissenschaftler davon ausgehen, dass der Mensch nicht nur einen emotionalen Speicher im Gehirn hat, sondern auch einen im Bauch trägt? Die beiden Emotionsspeicher sind durch den Vagusnerv miteinander verbunden. Deshalb basieren Entscheidungen nicht nur auf intellektuellen Überlegungen, sondern auch auf den Informationen des gigantischen «Bauchgehirns». Auf den Bauch hören lohnt sich also.



Die theoretischen Inputs werden in Gruppenübungen in die Praxis umgesetzt.



Klug entscheiden

Fortsetzung von Seite 1

Peter nickt: «Und welche Argumente sprechen für ein Nein?» «Falls ich die Ausbildung mache, habe ich das nächste Jahr weniger Zeit für meine Familie, weil ich an freien Tagen lernen muss. Meine Kinder und meine Frau brauchen mich aber gerade jetzt.»

Hinter jedem Argument stecken Bedürfnisse

Weil Entscheidungen auch immer mit Emotionen einhergehen, welche auf verborgene Bedürfnisse oder Werte hinweisen, versucht Peter diese empathisch zu errahnen: «Wenn du an das Ja denkst, bist du interessiert und neugierig, weil du im Job weiterkommen möchtest? Verspürst du auch Hoffnung, dass sich dein finanzieller Handlungsspielraum verbessern könnte?» Christian stimmt zu: «Ja, und meine Arbeit würde mir auch mehr Spass machen, weil ich mich weiter entwickeln kann.» Peter ist nun neugierig auf die Bedürfnisse hinter dem Nein: «Und wenn du daran

denkst, wie sehr dich deine Familie braucht, machst du dir Sorgen, weil du unterstützen möchtest?» «Ja, genau so ist es!» erwidert Christian. Peter fasst seine Notizen auf der Serviette zusammen: «Dein inneres Ja setzt sich also für einen grösseren finanziellen Handlungsspielraum und für Weiterkommen ein. Dein inneres Nein steht dafür, wie sehr du ein harmonisches Familienleben unterstützen möchtest. Richtig?» «Ja, die Zeit mit meiner Familie ist mir sehr kostbar.»

Handlungsspielräume entstehen, wenn Bedürfnisse klar sind

«Angenommen, es gäbe neben einem Entweder-oder-Entscheid auch eine Sowohl-als-auch-Lösung, die beide Bedürfnisse berücksichtigt: die der Ja- und der Nein-Seite. Wie könnte diese dann aussehen?» erforscht Peter neugierig seinen Freund. Christian überlegt einen Moment: «Hmm ... also wenn ich die Schule unter der Woche während

meiner Arbeitszeit besuchen könnte, dann wäre für mich die Sache klar. Ich werde abklären, ob das möglich ist. Ich wäre auch bereit, dafür unbezahlten Urlaub zu nehmen. Ich spreche mal mit meiner Vorgesetzten, welche Optionen es da gibt.»

14 Tage später, bei einem Feierabendbier mit Peter, berichtet Christian: «Stell dir vor: Die Ausbildung unter der Woche habe ich gefunden. Meine Chefin stellt mir die Zeit zur Verfügung. Und mit der Familie habe ich einen Weg gefunden, wie ich lernen kann und trotzdem Zeit für sie habe.»

Fazit: Schenken Sie Ihrem inneren Ja und Nein gleichermaßen Aufmerksamkeit. Beide stehen für wichtige Bedürfnisse und Werte in Ihrem Leben. Wenn diese auf dem Tisch liegen, zeigen sich oft neue Handlungsspielräume, die ein befreiendes «sowohl-als-auch» ermöglichen.

Vera Heim



Wer organisiert den nächsten Teamanlass?

Mit der Soziokratischen Kreismethode eine Aufgabe im Team vergeben

Haben Sie schon erlebt, dass bei der Verteilung von Aufgaben plötzlich alle im Team aus dem Fenster schauen, in der Hoffnung, dass sie nicht ausgewählt werden? Die Furcht, noch mehr Arbeit am Hals zu haben, hält uns oft davon ab, offen für neue Aufgaben zu sein. Mit Hilfe der Soziokratischen Wahl kann jedoch eine Energie entstehen, die motiviert und Freude macht.

Richard leitet seit fünf Jahren ein kleines Unternehmen mit acht Mitarbeitenden. Jedes Jahr findet ein Team-Event statt, mit der Absicht, Gemeinschaft und informellen Austausch zu fördern. Immer häufiger kommt es zu kurzfristigen Abmeldungen und Richard verliert die Freude, sich weiterhin dafür zu engagieren. Nachdem eine Umfrage ergab, dass ein Event grundsätzlich erwünscht ist, beschliesst er, die Organisation an jemanden im Team zu delegieren.

«Wer neue Wege gehen will, muss alte Pfade verlassen.»

Manfred Grau, Philosoph

Richard hat kürzlich an einer Weiterbildung bei der Coaching Company eine Soziokratische Wahl erlebt, die er nun gerne für die Organisation des Team-Events anwenden möchte. Soziokratie ist ein Organisationsmodell, das die Steuerung von dynamischen Unternehmensprozessen unterstützt und Mitarbeitende gleichwertig in Entscheidungsprozesse mit

einbezieht. In einem Teammeeting weicht er die Mitarbeitenden in die Regeln der Soziokratischen Wahl ein: «Es handelt sich hier um eine offene Wahl, bei der jeder weiss, wer wen und weshalb wählt. Ziel ist, dass sich alle Beteiligten mit der Wahl einverstanden erklären können und keiner einen schwerwiegenden Einwand hat. Auch die gewählte Person nicht. Fachleute sprechen hier von einem «Konsent», den jeder Teilnehmer gibt.»

Es muss nicht immer die Lieblingslösung sein, aber dahinter stehen soll man können

«Kommt es zu einem schwerwiegenden Einwand» fährt Richard fort, «wird dieser genannt und das Team sucht gemeinsam nach einer Lösung, um den Einwand zu beseitigen.»

Fortsetzung nächste Seite

Tipp:

Mehr über die Soziokratie lernen Sie in unserem **Vertiefungsmodul F** oder im neuen Lehrgang **«Empathische Prozessbegleitung von Teams[©]»** (ab November 2013)
Infos unter www.tcco.ch

Wird kein Konsent gefunden, kommt es zu einem weiteren Wahlgang. Ich selber habe die gleiche Stimmkraft wie ihr alle und kann auch gewählt werden.» Noch etwas skeptisch aber neugierig lassen sich die Mitarbeitenden auf den Prozess ein. Zuerst schreibt jede Person den Kandidaten auf den Wahlzettel, den sie als die geeignetste Person für die Aufgabe erachtet. Zusätzlich kommt der eigene Name auf den Zettel, damit alle wissen, wer wen wählt. Richard sammelt die Zettel ein und fasst zusammen: «Fünf Personen haben Nadia gewählt, zwei Personen Hans und eine Person mich.» In einer nächsten Runde werden alle Anwesenden gefragt, weshalb sie die Person als geeignet sehen. Dies ist eine Phase der Wertschätzung und ermöglicht allen zusätzliche Informationen zu sammeln. Die Gründe, weshalb die einzelnen Personen gewählt werden, wirken sich positiv auf die Stimmung aus. Richard fragt nun das Team: «Gibt es jemanden, der auf Grund dessen, was er oder sie gehört hat, die Stimme nun einer anderen Person geben möchte?» Caroline meldet sich: «Ja, ich möchte meine Stimme jetzt lieber Nadia geben, weil ich gehört



Der Fokus auf den Stärken steigert die Motivation.

habe, dass sie für den Turnverein schon tolle Partys organisiert hat.»

Eine wertschätzende Haltung bringt Motivation ins Team

Nadia hat nun sechs Stimmen und deshalb schlägt Richard Nadia zur Wahl vor. Sie wird als letzte gefragt, ob sie mit der Wahl einverstanden ist. Jede Person wird nun aufgefordert «Konsent» oder «kein Konsent» zu sagen. Da alle Anwesenden ihren Konsent geben, fragt

Richard zuletzt Nadia: «Kannst auch du deinen Konsent zur Wahl geben?» «Ja, nach so viel Wertschätzung nehme ich die Wahl gerne an, auch wenn es eine Menge Arbeit ist.» strahlt Nadia. Worauf Hans ganz spontan erwidert: «Sag mir einfach wenn du Hilfe brauchst, ich helfe dir gerne.» Richard freut sich über die Motivation und Wertschätzung, die durch diese Wahl entstanden ist.

Vera Heim



» auf-gelesen

Ein Buch für Sie entdeckt: «Die Entscheidung liegt bei dir!»

Diesmal haben wir einen Klassiker zum Thema Entscheidungen für Sie gelesen. Das Werk erschien 2010 bereits in der 14ten Auflage, was zeigt, dass der Inhalt auch heute noch sehr aktuell ist. Das Buch ist unterteilt in «Entscheiden können», «Entscheiden lassen» und «Entschieden leben».

Reinhard K. Sprenger führt uns in drei Teilen schonungslos vor Augen, dass wir oft in einer Opferhaltung verweilen, anstatt das Leben selbst in die Hand zu nehmen. Er ruft damit zu einem konsequent eigenverantwortlichen Handeln auf. Die Inhalte regen zum Nachdenken an: Wo kann ich mit meinem Handeln Einfluss nehmen? Für was kann ich Verantwortung übernehmen? Und wo gebe ich vielleicht unbewusst meine Selbstverantwortung auf? Das Buch entlarvt gnadenlos die eine oder andere persönliche Opferhaltung. Das erlebe ich persönlich als inspirierend, weil es mich zum Hinschauen bewegt. Das «Selbstverantwortliche Handeln» ist auch in der Gewaltfreien Kommunikation ein zentrales Thema. Je besser

ich meine Bedürfnisse kenne und sie ernst nehme, umso klarer kann ich meine Handlungsspielräume ausloten und Verantwortung übernehmen. In letzter Konsequenz ist jeder für sich selbst verantwortlich. Das heisst, dass wir mit unseren Entscheiden (oder Nicht-Entscheiden) immer wählen – ob bewusst oder unbewusst.

Susanne Ledergerber

Anzeige

NEU:

Gemeinsam lernen und profitieren

Melden Sie sich zu zweit oder in Gruppen zu einem **GFK-Einführungsseminar** oder dem Führungsseminar **„Wertschätzend führen – wirksam kommunizieren“** an und profitieren Sie bis zum 31.12.2013 von folgender Preisreduktion pro Person:

- 10 % bei zwei Personen
- 15 % bei drei Personen
- 20 % ab vier Personen

Bitte geben Sie bei der Anmeldung bekannt, mit wem Sie das Seminar gemeinsam besuchen.

Diese Offerte ist nicht mit anderen Rabatten kumulierbar.

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

» Nach Feierabend

Über Geschmack lässt sich nicht streiten ...

Wenn Meinungen auseinander gehen, werden Entscheidungen zur Herausforderung. Da ist Ungeduld ein schlechter Ratgeber – besonders in der Beziehung zu Kindern. Ein Time-out kann da Wunder wirken, wie folgendes Erlebnis zeigt.

Ich gehe mit meinem Patenkind Selina (9) einkaufen. Wir suchen Stoffe für ihr neu eingerichtetes Zimmer. Selinas Lieblingsfarben sind türkis und limonengrün. Wir sind vergnügt unterwegs, denn wir haben ein spannendes Projekt vor uns.

Wir gehen zu Deborah's Laden, in dem es in Hülle und Fülle Stoffe für Kinderzimmer gibt. Ein wahres Paradies tut seine Türen für uns auf. Deborah begrüsst uns herzlich. Ich erkläre ihr, was ich mir vorstelle. Sie bittet Selina, Stoffe, die ihr spontan gefallen, aus den Regalen zu nehmen und Selina wählt mit Freude diverse Designs aus.

Deborah schlägt als Grundfarbe weiss und blaugrau karierten Stoff vor. Selina verzieht das Gesicht, sagt jedoch nichts. Deborah meint, starke Farben schluckten alles Licht vom Fenster und zeigt uns diverse andere Kombinationen. Ich vermute, dass Selina inzwischen nicht mehr richtig zuhört und bin langsam genervt. Ich hatte mir den Einkauf einfacher vorgestellt.

Ungeduld ist ein schlechter Entscheidungs-Ratgeber

Nach zwei Stunden sehen wir den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr. Deborah schlägt vor, ich solle als Erwachsene entscheiden, sonst kämen wir vermutlich nicht weiter. Ein Teil in mir würde am

liebsten zustimmen – einfach damit es vorwärts geht. Einem anderen Teil gefällt dieser Gedanke gar nicht, denn mir ist wichtig, mein Patenkind einzubeziehen und auf Augenhöhe mit ihm zu entscheiden. Ich ergreife die Flucht nach vorn: «Ja, offensichtlich stecken wir fest und können uns nicht entscheiden. Ich brauche eine Pause. Vielleicht hilft ein Spaziergang.» Alle stimmen erleichtert zu.

Verständnis entspannt

Wieder auf der Strasse sage ich zu Selina: «Weisst du, mir gefällt, was Deborah über das Einrichten von Zimmern gesagt hat.» Selina sagt: «Ja, aber mir gefallen die Stoffe einfach nicht. Die Farben sind blöd und ausserdem will ich keine Karos.»

«Wir haben dir einen Stoff vorgeschlagen, der dir nicht gefällt. Macht dich das traurig, weil du den Stoff selber wählen möchtest und weil du am besten weisst, welche Farbe du magst – egal, ob ein Einrichtungsprofi dem zustimmt oder nicht?» Selina kullern ein paar dicke Tränen über die Backen und sie nickt. Ich löse mich von dem Gedanken, dass an diesem Tag eine Entscheidung fallen muss und wir beschliessen, noch einmal alles anzuschauen und miteinander in Ruhe zu überlegen, was für uns am besten passt.



Gegenseitiges Verständnis unterstützt Entscheidungsprozesse.

Am Ende dieses Einkaufs haben wir wunderschöne Stoffe und freuen uns auf das neu gestaltete Zimmer. Und ich bin froh, dass es mir gelungen ist, die Notbremse zu ziehen. Durch das Time-out sind wir beide wieder in Verbindung gekommen und ich habe so Selinas Welt viel besser kennen gelernt.

Beitrag einer Kursteilnehmerin

Voranzeige

Empathische Prozessbegleitung von Teams[©]

Der neue Lehrgang von The Coaching Company.

Steigern Sie Ihre empathische Kompetenz in der Moderation von Teamprozessen. Lernen Sie, wie Sie die Kooperationsbereitschaft im Team fördern und gemeinsam Ziele erreichen.

Start: **November 2013**
Mehr Infos unter
www.tcco.ch



Anzeige

Sei nicht nett, sei echt!

Kurzeinführung in die Gewaltfreie Kommunikation, nach Marshall B. Rosenberg

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

Do. 31. Januar 2013
Mi. 26. Juni 2013
oder Mi. 25. September 2013
19.00-21.00 Uhr

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

Mehr Infos und Anmeldung unter
www.tcco.ch

Unsere Seminarangebote

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

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

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

Suchen Sie nach neuen Wegen, wie Sie

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

Was Sie lernen und was es Ihnen bringt

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

Dauer und Investition:

Zweitages-Workshop für 580 CHF/530 CHF* (Anmelde-Code 13-E-1 bis 13-E-6)

* Termine und Details zum Frühbuchungsrabatt siehe Seite 12.

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



Konzentriertes Lernen im Seminar.

Anzeige



Wertschätzend führen – wirksam kommunizieren

Grundkurs – speziell für Führungskräfte

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

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

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

Was Sie lernen und was es Ihnen bringt:

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

*Termine und Details zum Frühbuchungsrabatt siehe Seite 12.

Das Seminar zum Buch mit neuem Konzept!



Erfolgsfaktor Menschlichkeit

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

Überall im Buchhandel oder unter www.tcco.ch

Dauer* und Investition:

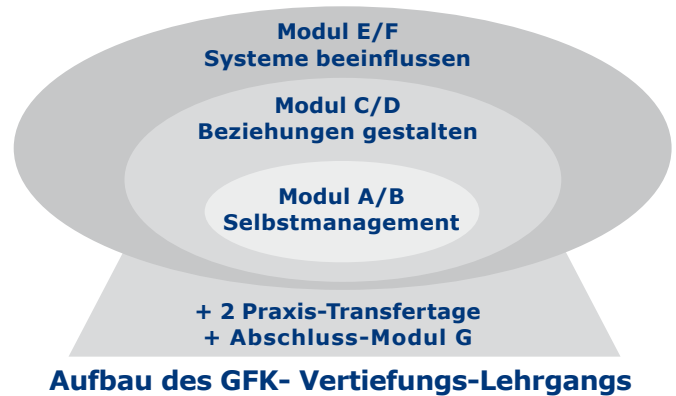
3 Tage für 880 CHF/830 CHF*
(Anmelde-Code 13-WFWK-1)

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.



Selbstmanagement und GFK

Modul A (Schwerpunkte)

- NEIN hören und aussprechen
- Bearbeitung von Vorurteilen und Abneigungen
- Umgang mit Misserfolgen

Modul B (Schwerpunkte)

- Umgang mit Ärger, Schuld und Scham
- Neid transformieren
- Bedürfnisorientiertes Zeitmanagement

Was Sie lernen und was es Ihnen bringt

In einer empathischen Verbindung mit sich selbst finden Sie heraus, worum es Ihnen in verschiedenen Situationen wirklich geht. Dadurch gewinnen Sie an Sicherheit und Glaubwürdigkeit in Ihrer Kommunikation.

Investition siehe rechts unten.

Beziehungen gestalten mit der GFK

Modul C (Schwerpunkte)

- Das eigene Konfliktverhalten erkennen und beeinflussen
- Giraffenschrei
- Umgang mit Schweigen
- Bedauern ausdrücken

Modul D (Schwerpunkte)

- GFK in der Partnerschaft
- Umgang mit Nähe und Distanz
- Versöhnungsarbeit
- Dankbarkeit

Sie lernen, auch in schwierigen und emotionalen Situationen mit Ihrem Gegenüber in Verbindung zu bleiben. Dadurch wird Vertrauen aufgebaut und eine Basis für konstruktive Lösungen geschaffen.

Investition siehe rechts unten.

Systeme beeinflussen mit der GFK

Modul E (Schwerpunkte)

- Führen mit GFK
- Umgang mit Dominanzstrategien und Macht
- Gekonnt kontern

Modul F (Schwerpunkte)

- Beängstigende Aufrichtigkeit
- Persönliche Entscheidungsfindung im Alltag
- Entscheidungsfindung in Gruppen (Soziokratie)
- Klatsch produktiv machen

Sie lernen, wie Kommunikation Systeme beeinflusst und wie Sie gemeinsam mit anderen Menschen Ziele erreichen. Sie erkennen Dominanz in der Sprache und machen sich nicht verfügbar dafür.

Investition siehe rechts unten.

Abschluss-Modul G

Dieses Modul ist für Teilnehmende, die bereits die Module A bis F absolviert haben. Komplexe Strukturen werden vertieft, Rollenspiele mit Video-Feedback durchgeführt und die Lernfortschritte gefeiert.

2 Praxis-Transfertage

zur nachhaltigen Integration des Lernstoffes. (PTP oder PTF)

Wichtig: Der Einstieg in die Module A bis F ist jederzeit möglich. Die Daten für den Jahreslehrgang können frei zusammengestellt werden.

Dauer und Investition:

Einzel-Modul à 2 Tage 580 CHF oder alle 7 Module + 2 Praxis-Transfertage für 3'990 CHF (statt 4'640 CHF), = 16 Tage (inkl. PTP oder PTF).

Ratenzahlung mit Zahlungsvereinbarung auf Anfrage möglich.

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

Praxis-Transfer-Angebote

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

GFK-Praxistage

(13-PTP-1 bis 13-PTP-4)

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

Dauer und Investition:

Ein Kurstag, 290 CHF

GFK-Praxistag für Führungskräfte

(13-PTF-1)

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

Dauer und Investition:

Ein Kurstag, 290 CHF

GFK-Gefühls- und Bedürfniswortschatz einfach abrufen können

(13-PTG-1)

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

Dauer und Investition:

1 ½ Kurstage, 430 CHF

Praxis-Transfer-Treff monatliches Treffen

à 2 ½ Std. (PTT)

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

Investition:

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

GFK im Alltag mit Kindern

(13-PTK-1)

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

Dauer und Investition:

Ein Kurstag, 290 CHF

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



Gemeinsames Repetieren im Seminar.

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

Advanced Trainings

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

Vermitteln in Konflikten

(13-ADV-VM)

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

Dauer und Investition:

3 Kurstage, 780 CHF/730 CHF*



Selbstempathie – ein Weg der Achtsamkeit

(13-ADV-SE)

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

Dauer und Investition:

2 Kurstage, 580 CHF/530 CHF*



Innere Blockaden lösen mit der GFK

(13-ADV-BL)

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

Dauer und Investition:

2 Kurstage, 580 CHF/530 CHF*



Unser Angebot für Unternehmen und Organisationen

Massgeschneiderte Firmenseminare

Vom allgemeinen GFK-Kommunikationstraining zum Führungstraining oder Konfliktmanagement bis hin zu branchenspezifischen Kommunikationstrainings (Kundenbetreuung, Helpdesk, Train-the-Trainer oder Verkauf). Wir stellen für Sie ein auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens abgestimmtes Seminarangebot zusammen.

Sind Sie neugierig darauf, wie ein GFK-Training Sie dabei unterstützen kann, die Unternehmenskultur zu fördern oder Ihre Businessziele effizienter zu erreichen? Dann rufen Sie uns an (+41 (0)44 500 99) oder mailen uns (office@tcco.ch).

Teamentwicklung/Mediation

Bereichsübergreifende Zusammenarbeit im Unternehmen, Einführung von neuen Systemen und Prozessen, Umstrukturierungen oder gar Redimensionierungen – all das sind Herausforderungen im beruflichen Alltag, die neben der täglichen Arbeit bewältigt sein wollen.

Wir begleiten Teams, Abteilungen oder ganze Organisationen bei Change-Prozessen und Konfliktlösungen sowie in der strategischen Personalentwicklung. Die GFK ist das Fundament, welches ein respektvolles, einfühlsames und somit effektives Vorgehen gewährleistet.



TeilnehmerInnen erleben die Soziokratische Kreismethode.

Info-Veranstaltung/ Info-Lunches/Kompaktkurse

Sie suchen für einen Anlass ein Referat zum Thema Gewaltfreie Kommunikation, Feedbackkultur oder Konfliktmanagement oder möchten Ihren Mitarbeitenden die Möglichkeit geben, z.B. über Mittag, in einem Kompaktkurs einen Einblick in die GFK zu bekommen. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein passendes Angebot.

Coaching

Das Arbeitsumfeld wird immer komplexer. Um den laufend höheren Anforderungen gerecht zu werden, ist es oft sehr wirkungsvoll, wichtige Fragestellungen aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten. Genau hier setzt das empathische, handlungsorientierte Coaching an. Dabei entwickeln Sie nachhaltige Lösungen im Rahmen Ihrer aktuellen Herausforderungen.

Das Trainerinnen-Team



Vera Heim

Ausbilderin mit eidg. Fachausweis, zertifizierte Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation CNVC und NLP-Lehrtrainerin, Coaching mit GFK, NLP, WingWave® und lösungsorientierte Kurzzeitberatung.

Berufserfahrung als Börsenhändlerin, Produktmanagerin, Leitung eines Helpdesks sowie der Personalentwicklung bei Swisscom Fixnet Bluewin. Seit 2004 Geschäftsführerin von *The Coaching Company* und Co-Autorin der «KonfliktKiste» und «Erfolgsfaktor Menschlichkeit».

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



Susanne Ledergerber

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

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

Senior-Trainerin bei *The Coaching Company*.

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



Gabriele Lindemann

GFK-Trainerin und Gründungsmitglied des Fachverbandes Gewaltfreie Kommunikation, Business-Coach, Moderatorin, Managementberaterin. Zertifizierte HerzKreis-Trainerin, Focusing.

Langjährige Führungs- und Beratungserfahrung in der Bankbranche und Leitung von Personalentwicklungsprojekten. Seit 2002 Geschäftsführerin von *Menschen und Ziele* in Nürnberg. Kooperationspartnerin von *The Coaching Company* und Co-Autorin von «Erfolgsfaktor Menschlichkeit».

Spezialgebiete: Wertschätzende Kommunikation und Führung, Coaching, Change Management, Ausbildung Empathische Kompetenz, Laufbahnplanung.

Kursorganisation

Kursort für die öffentlichen Seminare

Barbara-Keller-Heim, Ausbildungsstätte,
Zürichstrasse 84, 8700 Küsnacht ZH.

- Ab Zürich Hauptbahnhof alle 15 Minuten mit S6 oder S16 zum Bahnhof Küsnacht-Goldbach
- Fahrzeit 9 Minuten + 2 Minuten Fussweg
- Gratisparkplätze vorhanden
- Wegbeschreibung unter www.tcco.ch

Teilnehmerzahl

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

Arbeitsweise im Seminar

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

Kursbestätigung und Kurszeiten

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

1. Tag 9.00–17.30 Uhr, 2. Tag 9.00–17.00 Uhr.

Anmeldebestätigung und Rechnung erhalten Sie per E-Mail.

Im Kursgeld inbegriffen sind

Unterlagen, Pausenverpflegung und bei den zweitägigen Workshops ein leichtes Mittagessen am zweiten Tag.

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: Goldbachstrasse 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 Detailbeschreibungen für unsere Seminare finden Sie auf unserer Homepage www.tcco.ch



Teilnehmende des 9. GFK-Vertiefungslehrgangs bei The Coaching Company.

Anzeige

Sommer-Retreat

Begegnung mit dem Inneren Kind*

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

Mo. 15.– Fr. 19. Juli 2013

Seminar Hotel Wasserfallen, Reigoldswil

Infos und Anmeldung unter: www.tcco.ch
(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-Einführungsseminare 2013

- Anmeldung** für ein 2-tägiges Einführungsseminar à 580 CHF/530 CHF*
- 13-E-1** Sa. 26.01. – So. 27.01.2013
- 13-E-2** Do. 04.04. – Fr. 05.04.2013
- 13-E-3** Sa. 22.06. – So. 23.06.2013
- 13-E-4** Do. 29.08. – Fr. 30.08.2013
- 13-E-5** Sa. 26.10. – So. 27.10.2013
- 13-E-6** Do. 05.12. – Fr. 06.12.2013

Wertschätzend führen ... 2013

- Anmeldung** für ein 3-tägiges Führungsseminar à 880 CHF/830 CHF*
- zuzüglich 2 Transfer-Coachings für 399 CHF
- 13-WFWK-1** Do. 03.10. – Fr. 04.10.2013
+ Mi. 06.11.2013

GFK-Vertiefungsseminare 2013/2014

- Anmeldung** für Einzelmodul(e) à 580 CHF
- Anmeldung** für gesamten Lehrgang für 3'990 CHF statt 4'640 CHF

Bitte aus nachfolgenden Terminen 7 passende **Module A bis G** und **2 Praxis-Transfertage** (Kategorie PTP oder PTF) ankreuzen.

Hinweis: Module A bis F müssen nicht hintereinander besucht werden, Modul G sollte hingegen das Schlussmodul bilden.

Lehrgang 10 (2013 – Do./Fr.)

- 13-LG10-MF** Do. 24.01. – Fr. 25.01.2013 (Modul F)
- 13-LG10-MG** Do. 21.03. – Fr. 22.03.2013 (Modul G)

Lehrgang 11 (2013 – Sa./So.)

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

Lehrgang 12 (2013/2014 – Do./Fr.)

- 13-LG12-MA** Do. 11.04. – Fr. 12.04.2013 (Modul A)
- 13-LG12-MB** Do. 27.06. – Fr. 28.06.2013 (Modul B)
- 13-LG12-MC** Do. 22.08. – Fr. 23.08.2013 (Modul C)
- 13-LG12-MD** Do. 07.11. – Fr. 08.11.2013 (Modul D)
- 14-LG12-ME** Do. 23.01. – Fr. 24.01.2014 (Modul E)
- 14-LG12-MF** Do. 06.03. – Fr. 07.03.2014 (Modul F)
- 14-LG12-MG** Do. 15.05. – Fr. 16.05.2014 (Modul G)

Firma

Anrede Herr Frau

Vorname

Name

Lehrgang 13 (2013 – Sa./So.)

- 13-LG13-MA** Sa. 28.09. – So. 29.09.2013 (Modul A)
 - 13-LG13-MB** Sa. 07.12. – So. 08.12.2013 (Modul B)
- Weitere Daten siehe [unter www.tcco.ch](http://www.tcco.ch).

GFK-Praxis-Transfertage 2013

- Anmeldung** für einen/mehrere Praxis-Transfertage à 290 CHF
 - 13-PTG-1** Do. 31.01.2013 + Mi. 27.02.2013 (430 CHF)**
 - 13-PTP-1** Fr. 01.02.2013
 - 13-PTP-2** Mi. 10.04.2013
 - 13-PTK-1** Sa. 15.06.2013
 - 13-PTF-1** Mi. 03.07.2013
 - 13-PTP-3** Sa. 24.08.2013
 - 13-PTP-4** Sa. 09.11.2013
- **Seminardauer: 1 1/2 Tage

GFK-Advanced Trainings 2013*

- Anmeldung** für folgendes Training (Teilnahmevoraussetzung: mind. 10 Tage GFK-Training)
- 13-ADV-VM** Do. 06.04. – Fr. 07.04.2013
+ Mi. 26.06.2013 (3 Tage/780 CHF/730 CHF*)
- 13-ADV-SE** Do. 04.07. – Fr. 05.07.2013 (2 Tage/580 CHF/530 CHF*)
- 13-ADV-BL** Do. 26.09. – Fr. 27.09.2013 (2 Tage/580 CHF/530 CHF*)

TCCO-Sommer-Retreat 2013*

- Anmeldung** für folgendes Training (Teilnahmevoraussetzung: mind. 4 Tage GFK-Training)
- 13-SO-IK** Mo. 15.07. – Fr. 19.07.2013 (5 Tage/1'300 CHF/1'100 CHF* zzgl. Kost/Logis)

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

Weitere Seminardaten siehe www.tcco.ch

Impressum

»auf-gespürt erscheint zweimal jährlich · **Auflage:** 7'700 Ex. **Redaktion:** The Coaching Company GmbH, In der Teien 6, CH 8700 Küsnacht, Tel. +41 (0)44 500 99 00 · Chefredaktorin: Vera.Heim@tcco.ch · Redaktionell Mitarbeitende?: Susanne Ledergerber · Fotos: Chris Bärtschi, Susanne Ledergerber, Vera Heim, Fotolia · Layout: Dagmar Lössl · **Copyright:** Wiedergabe von Beiträgen nur mit Genehmigung der Redaktion.

Strasse, Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon G:

P:

e-mail

Datum/Unterschrift

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