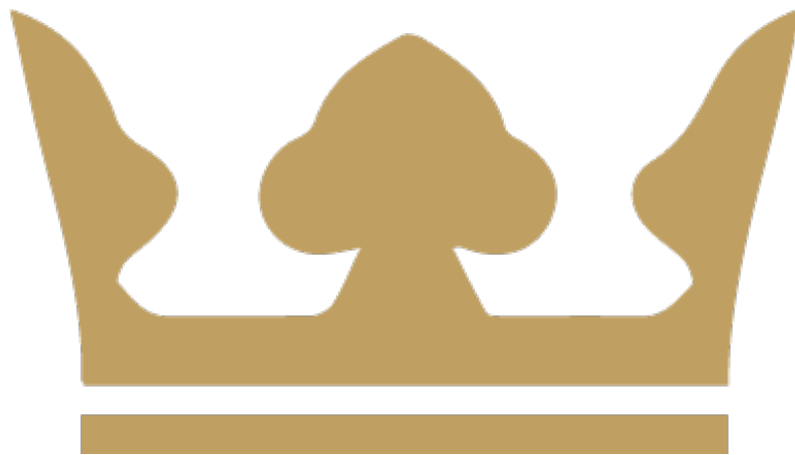


Werden Sie ...

- **MBM® – Master of Business Mediation**
 - Wirtschaftsmediation (IHK)
 - Business Mediator (EBE)
 - Personal Coach (IHK)
 - Business Coach (EBE)
 - NLP Practitioner (IN)
 - NLP 2.0 Practitioner (VCTG)
 - Systemischer Coach und Aufstellungsleiter (ICI)
 - Psychologischer Berater (VCTG) (**optional)
 - Mental Coach (VCTG) (**optional)
 - Supervisionscoach (VCTG) (**optional)



powered by Prof. (UCN) Dr. Christian Hanisch



Zertifiziertes
QM-System nach AZAV
Zertifikatsnummer
0108-0150-AZAV-T



Die Bezeichnungen MBC®, MBT®, MBH, MBE® und MBM® entsprechen keinem akademischen Grad und implizieren kein Hochschulstudium sondern sind eingetragene Markenzeichen.

**Diese Zusatzqualifikationen können optional gebucht werden.



MBM® - Master of Business Mediation

Ihre Qualifikation zum MBM® - Master of Business Mediation beinhaltet:

- Wirtschaftsmediation (IHK)
- Business Mediator (EBE)
- Personal Coach (IHK)
- Business Coach (EBE)
- NLP 2.0 Practitioner (IN + VCTG)
- Systemischer Coach und Aufstellungsleiter (International Association of Coaching-Institutes – ICI)
- Psychologischer Berater (VCTG) (**optional)
- Mental Coach (VCTG) (**optional)
- Supervisionscoach (VCTG) (**optional)

**Für den Psychologischen Berater (VCTG) wird ein Zusatzaufgabe fällig. Investition 350,- €!

**Für den Mental Coach (VCTG) wird ein Zusatzaufgabe fällig. Investition 399,- €!

**Für den Supervisions-Coach (VCTG) wird ein Zusatzaufgabe fällig. Investition 150,- €!

Die EUROPEAN Business-Ecademy ist AZAV-zertifiziert und ein staatlich anerkannter Bildungsträger!

Wir bilden nach dem Mediationsgesetz (MediationsG) vom 21. Juli 2012 (BGBl. I S.1577)
§ 5 Ausbildung des Mediators (zertifizierter Mediator) aus.



Ihre Investition Ihr Nutzen

Die **Seminargebühr für diese Kombi-Ausbildung beträgt bei Einmalzahlung** (MwSt. Befreiung – keine 19% Mehrkosten!)
Steuerrückerstattung möglich, da absetzbar

■ Personal Coach (IHK) & NLP Practitioner	3.200,-- €
■ Upgrade Wirtschaftsmediation bei bereits vorhandener Ausbildung zum Personal Coach (IHK) / EBE	1.700,-- €
■ Systemischer Coach, Berater und Aufstellungsleiter	<u>2.900,-- €</u> 7.800,-- €
■ MBM® – Master of Business Mediation als Kombibuchung nur	7.500,-- €

Ihr Preisvorteil: 300,-- € gegenüber der Einzelbuchung!

Hinzu kommt die Möglichkeit der staatlichen Förderung.

Rufen Sie uns an, gemeinsam klären wir Ihre Fördermöglichkeiten und die Voraussetzungen zur Teilnahme an den Ausbildungen.

Rufen Sie uns an: 05321 / 6858 244

Die Auditgebühr für die IHK von je 300,- € sowie die Hotelkosten sind nicht in der Seminargebühr enthalten.



Vom Konflikt in die Lösung!

Der **Mediator** ist der Profi im Konfliktmanagement: er führt zerstrittene Parteien zu Lösungen, die zu einem **Win-Win**-Ergebnis für alle Beteiligten führen. Wir qualifizieren Sie in einem **Rundum-Berater-Paket** zum Mediator, Coach und systemischen Aufstellungsleiter.

Die Mediation hat sich stark weiterentwickelt, heute brauchen wir für gute Lösungen starke Tools. Wir haben diese Ausbildung für Sie deutlich aufgewertet. Bei uns erhalten Sie die für den Mediator wichtigen Coaching-Tools zusätzlich. In der systemischen Arbeit lernen Sie unter anderem, dem Klienten die „Erlaubnis zur Veränderung“ zu geben, Grundvoraussetzung um lösungsorientiert handeln zu können. Alle Komponenten zusammen machen Sie zu einem erfolgreichen Mediator.

Werden Sie **Mediator und Coach mit IHK Zertifikaten!**

Hier erleben Sie LIVE, wie Sie die Elemente zum Nutzen für Ihre Klienten umsetzen. Wichtig ist, dass Sie mit den Menschen lernen, der direkte Kontakt zum Ausbilder ist da unerlässlich.

*Die direkte Umsetzung ist uns wichtig!
Keine graue Theorie, sondern Handeln und Tun!*

Ihre Vorteile

- anerkannte Ausbildung in der Wirtschaft
- qualifizierte Ausbildungen
- persönliche Supervision
- exzellentes Training
- beruflicher Erfolg
- Preisvorteil

Sie können im Kurs zusätzlich upgraden auf den

- **MBT® – Master of Business Training**
- **MBC® – Master of Business Coaching**



Die Ausbildungsinhalte zum erfolgreichen **Mediator!**

Block 1

- **Datum:** Mittwoch – Samstag, Start am ersten Tag 11:00 Uhr
- **Ort:** Goslar

1. Auftragsklärung

Personen, Ort, Zeit, Geld, Kosten, Gericht, Ziele, Probleme, Gemeinsamkeiten, Differenzen, Emotionen, Verhältnisse, Auftraggeberverhältnis usw.;

2. Einzelgespräche mit den Parteien

Kontakt und Rapport, Themen sammeln, Sichtweisen und Hidden Agenda, positive Absichten, Motive, Emotionen usw. erfragen; Positionen, systemische Verstrickungen, Projektionen, Rache usw. elizitieren;

3. Konfliktfähig machen !!!

Interventionen aus dem Coaching und der Beratung verwenden;
1-2-3 Position, um die andere Sichtweise zu erkennen;
7 Mirrors Consulting Modell, um das Umfeld, Bedeutungen, Konsequenzen, Verlust und Gewinn abzuklären;

4. Vorab Lösungen testen

Verhandlungsreframing, um in der Konfliktpartei Vorablösungen zu testen;

5. Beide Parteien zusammen führen

Mediationsprozess gemeinsam durchführen;
Gemeinsamkeiten – Differenzen neu klären; Positionswechsel durchführen; 7 Mirrors Consulting Modell;
Verhandlungsreframing;

6. Kontrakt und Konsensfindung

Einigung erzielen; Controlling und To Do's vereinbaren;
letzte Einwände und Hindernisse testen; Zukunftstauglichkeit testen;
Kontrakt schließen;

7. Besiegeln

Shake Hands zur emotionalen, psychologischen Verpflichtung;

8. Rechtliches Hintergrundwissen

Block 2:

- Lernerfolgskontrolle Wirtschaftsmediation (IHK)

Der Mediationsprozess im Detail

1. Auftragsklärung

Beteiligte, Beziehungen, gemeinsames übergeordnetes Interesse (!), Historie, Gemeinsamkeiten, Differenzen, Konfliktgegenstand, Werte/Geld, Emotionen, Fristen, Auftragsverhältnis Mediator/in

2. Einzelarbeit mit den Parteien

a) Individuelle Konfliktsicht

Sachlage, Positive Absichten, Sichtweisen, Wahrnehmungen, Vorwürfe/ Verletzungen, Motive, Emotionen, systemische Verstrickungen (z.B. Projektionen)

b) Konfliktfähig machen

Selbstbewusstheit, Selbstreflexion, Empathie Interventionen aus Coaching und Beratung, u.a. 1-2-3 Positionen für die andere Sichtweise, 7 Mirrors® Analyse-Modell für die Bedeutung/ Konsequenzen, den Gewinn/Verlust

c) Lösungen entwickeln und vorab testen

Kreativität, den gemeinsamen Vorteil im Blick, Geben und Nehmen, Wirkungsabschätzung

3. Gemeinsame Parteilarbeit

a) Parteien zusammenführen

Gemeinsamkeiten – Differenzen neu klären und bewerten, einen gemeinsamen Blick auf die Situation finden, entwickelte Lösungen einbringen, Moderation, Kommunikation, Verhandlung

b) Konsens finden

Einigung erzielen, Future Check, Öko-Check, To Dos und Fristen definieren

4. Besiegeln

Handshake zur emotionalen Verpflichtung, ggf. Abschlussvereinbarung



NLP 2.0 – die neue Generation

NLP 2.0 stellt sich der Herausforderung, messbar zu werden. Die bewährten Formate wurden untersucht und an Methoden aus der Psychologie und Psychotherapie reflektiert. Das Ergebnis sind moderne, lösungsorientierte Formate und Methoden, die die heutigen Anforderungen aus dem Markt zu 100% erfüllen. Wir haben die Methoden gestrafft, ergänzt und an die neueste Gehirnforschung angepasst.

Ein besonderes Augenmerk legten wir dabei auf die Einbeziehung der KVT Kognitiven Verhaltenstherapie nach Beck und Ellis. Sie gilt als eine der am häufigsten untersuchten Therapieformen und liefert in der klassischen Psychologie / Psychotherapie die effektivsten Methoden und Lösungen. Die Supervision rundet das Spektrum von NLP 2.0 noch einmal wesentlich ab.

Die besten Modelle, Formate und Methoden nutzen wenig, wenn sie nur theoretisch begriffen werden.

Damit Akzeptanz für das Vorgehen beim Klienten geweckt wird und dadurch die Lern- und Veränderungsbereitschaft steigen, ist es wichtig, dass der Coach / Therapeut nachvollziehbar erklären kann, auf welcher wissenschaftlichen Basis das Vorgehen funktioniert. Und für einen sicheren und erfolgreichen Umgang mit den Methoden und Modellen ist ständiges Üben mit realen Themen von echten Menschen unerlässlich.

Zusammengefasst: Ziel ist es, mit NLP 2.0 einen neuen, modernen Standard zu etablieren, der wissenschaftlich fundiert ist und den aktuellen Marktanforderungen und Forschungsergebnissen entspricht. NLP 2.0 richtet sich damit speziell an gute Trainer, Coaches, Therapeuten, Führungskräfte, Pädagogen und weitere Berufsgruppen, die andere entwickeln und / oder anleiten müssen.



Der Weg Fortbildung als Erfolg!

Der Coach als Berufung geht in viele Bereiche. Er hat zum Teil die Supervision abgelöst oder mit integriert. Mit dieser Coaching Qualifikation können Sie im gehobenen Business arbeiten und auch im Gesundheitssystem. Die Methoden sind so gewählt, dass sie ganzheitlich sind.

Das bedeutet, Sie können als Krankenschwester oder Führungskraft, vom Finanzdienstleister bis zum ITler von der Qualifikation profitieren und sie in Ihrem Business umsetzen.

Wichtig ist, dass Ihr Herz für die Berufung zum Coach schlägt.

Die Basis Ihres Erfolges ist diese Ausbildung zum Coach. Sie ermöglicht Ihnen, später in allen Sparten coachen zu können. Ebenfalls ist es eine der besten Möglichkeiten, eine eigene positive Persönlichkeitsentwicklung durchzumachen. Dies ermöglicht Ihnen den Prozess zum inneren und äußeren Wachstum Ihrer Persönlichkeit und Kompetenz. Dafür stehen wir!

Sehr viele Menschen legen besonderen Wert auf die Stabilität ihrer Karriere. Dazu reicht es jedoch heute nicht mehr aus, einen Wochenendlehrgang zu belegen. Ein Fernlehrgang und/oder eine 5-Tagesausbildung zum Coach ist dafür der falsche Weg.

Deshalb haben wir in diesem Lehrgang all das Wissen aus der Psychologie und dem Business konzentriert und für Sie so aufbereitet, dass Sie zukünftigen Herausforderungen entgegentreten und sicher bestehen können.

*Die direkte Umsetzung ist uns wichtig!
Keine graue Theorie, sondern Handeln und Tun!*



Inhalte und Themen: Coach

Der Weg zu exzellenter Kompetenz und Kommunikation

Die Kommunikations-Techniken des NLP 2.0 ermöglichen Ihnen im Coaching, elegant und effizient mit Anderen zu interagieren und sie zu führen. Eine wahre Fundgrube für alle, die professionell kommunizieren wollen.

Die Methoden für Coaching, Beratung und Therapie

Wir haben in einer wissenschaftlichen Arbeit jede Methode neu untersucht und für die heutigen Anforderungen weiterentwickelt. Wir unterstützen den philosophischen Ansatz, alles in Frage zu stellen, um es zu verstehen.

Change Talk – Rhetorik

Sehen Sie Ihr Verhalten aus einem anderen Blickwinkel und in einem anderen Zusammenhang und Ihr Problem verändert sich.

Wir leben davon, allem eine Bedeutung zu geben. Nicht immer ist diese Bedeutung in jeder Situation sinnvoll.

Lernen und ent-lernen

"Ich lerne wieder zu lernen." So wird Ihre Arbeit wieder leicht und effektiv. Mit der richtigen Lernstrategie und mit einer guten Portion Neugierde erreichen Sie neues Wissen mühelos. Ebenso wichtig ist es, hindernde Verhaltensmuster zu ent-lernen. Lernbeschleunigung! High Speed Learning!

Marketing und Preisgestaltung im Coaching

Kundenanalyse, Marktanalyse, sich selbst verkaufen, Ihr Marktwert, Ihre Kompetenz und Ihr Auftreten sind die Eckpfeiler des Coachingerfolges. Dazu gehören auch Auftragsklärung und Schweigepflicht.

Coaching und Psychologie

Wir legen in der Ausbildung großen Wert auf den ganzheitlichen Ansatz. Thema: Abgrenzung und Gemeinsamkeiten zum Coaching, der Psychotherapie und der Beratung.

Sense Systems

Ihre Sinne sind der Zugang zu Ihrer und zu der Welt der Anderen. Die besondere Art, wie die Sinneswahrnehmungen im Gehirn gespeichert und wieder abgerufen werden, ist der Zugang zu der eigenen subjektiven Wahrheit. Erkennen Sie Ihre inneren Geheimnisse und die der Anderen.

Nonverbale Kommunikation und Kontaktaufbau

Ca. 80 % der Kommunikation des Menschen besteht aus nonverbaler, d. h. nicht-sprachlicher Information, wie Körperhaltung, Gestik, Mimik, Stimmqualität etc. Lernen Sie, die nonverbale Kommunikation Ihres Gegenübers zu verstehen und über diesen Kanal leicht ein angenehmes Vertrauensverhältnis – den Beziehungsaufbau.

Konditionieren, Anker und Emotionsmanagement

Die einfache Verbindung äußerer Reize mit inneren Zuständen und Erlebnissen wird es Ihnen ermöglichen, auf spielerische und elegante Art und Weise Veränderung im Verhalten und Erleben zu kreieren. Sie können sich wieder an Dinge erinnern oder vergessen, was Sie loswerden wollen. Lernen Sie Emotionen professionell zu verändern!

Motivation

Werte und Bedürfnisse sind der Schlüssel zur wahren Motivation. Sie erlernen die wahren Gründe von Motivation und wie man sie weckt.



Inhalte und Themen: Coach

Das Modell der Sprache –Talk Analysis

Der sprachliche Ausdruck bildet nur einen kleinen Teil des Modells der Welt unseres Gegenübers ab. Mit dem NLP 2.0-Modell der Sprache lernen Sie, die bewussten und unbewussten Anteile dieser "Landkarte" Ihrer Gesprächspartner leichter zu erkennen. Sie finden die wahren Beweggründe einer Person in der Kommunikation heraus.

Das Modell der inneren Prozesse im Gehirn

Einführung in die Methoden der Hypnosetechniken: Hypnotische Induktionstechniken, prozessdiagnostische Merkmalsbereiche, Indikatoren einer Tranceentwicklung, Selbsthypnose, Zustands-änderungen, Wohlbefinden. Die Verbindung des Unbewussten mit dem Bewussten ist der Weg zum wahren Selbstbewusstsein.

Burnout, Stress und Gesundheit (Resilienz)

Der Bereich der Psychosomatik findet immer mehr Beachtung. Immer öfter werden Krankheitsbilder beobachtet, die durch psychischen Einfluss verstärkt werden. NLP 2.0 bietet erstaunliche Möglichkeiten, deutliche Verbesserungen zu erzielen und die Heilung zu unterstützen.

Zielfindung meiner Selbst – von der "Fremdsteuerung" in die Selbstbestimmtheit

Finden Sie Ihre wirklichen, persönlichen Ziele. Erkennen Sie ihre Alllasten, die Sie am Erfolg hindern. Dadurch können Sie Ihr Leben und Ihre Arbeit neu gestalten und sich Ihren Zielen effektiv widmen. Nur wer frei von Blockaden ist und sein Ziel kennt, wird erfolgreich.

Verkauf, Vertrieb, Führung, Präsentation

Nur wer sich selbst richtig präsentieren kann wird wirklich erfolgreich.

Ressourcenmanagement und Verhaltensflexibilität

Wir haben häufig mehr Ressourcen zur Verfügung als wir wissen. Diese gilt es freizusetzen und zu aktivieren. Dafür ist es wichtig, sich schnell und effektiv in Situationen anpassen zu können und flexibel zu sein.

Konfliktmanagement und Mediation

Es gibt innere Konflikte und äußere Konflikte. Nur wenn wir unsere inneren Konflikte gelöst haben, sind wir überhaupt in der Lage unsere Konflikte im Äußeren und mit anderen Menschen zu lösen.

Mediation ist ein wichtiger Bestandteil modernen Coachings.

Coaching-Techniken und Problemlösungsstrategien

Der Bereich Coaching ist ein neuer Garant für Entwicklung und Erfolg. Hier erlernen Sie weitere wichtige Coaching-Techniken und die Rahmenbedingungen für gutes Coaching.

Wie löse ich Probleme und wie generiere ich neue motivierende Ziele?

Und noch mehr zum Erfolg und zur Authentizität

Wir werden uns auch auf andere Therapie- und Kommunikationstechnik-Modelle aus dem Business und Therapie einlassen. So werden wir uns mit der Transaktionsanalyse und dem systemischen Coaching beschäftigen.

Neueste Methoden aus der Gehirnforschung wie emotionSync® sind in die Ausbildung integriert.

Jeder guter Coach benötigt Typologie-Modelle.

Master Typo 3® ist einmalig in seiner Analyse. Die Authentizität des Verhaltens wird gemessen. Nur wer wirklich authentisch ist, wird erfolgreich.

Das ist der große Unterschied zu anderen Ausbildungen.



Ihre Entwicklung und Ausbildung

Datum

Mittwoch – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort:

Bad Hersfeld,
Goslar

1

Maßnahme

- Einführung und Überblick zum Coaching
- Live Coaching und Business Coaching
- Prüfungsabläufe, IHK und für was Coaching-Verbände sinnvoll sind
- Gehirngerechtes Lernen lernen und ent-lernen
- Reiz-Reaktionsketten und deren Auswirkungen bei Konflikten
- Ziele professionell finden und deren Konsequenzen in der Umsetzung
- Beziehungsmanagement, Coachingablauf, Coachingprotokoll
- Veränderungen erreichen und warum Veränderungen boykottiert werden:
Um was geht es wirklich
- Warum tut jemand etwas oder auch nicht
- Verhalten und Authentizität als Coach
- Modernes Motivationsmanagement
- Die Wertesysteme und deren Bedeutung und Auswirkungen
- Veränderungsmodelle: Logische Ebenen und 7 Mirrors 360°-Feedback
- Limitierende oder antreibende Glaubenssätze, Überzeugungen und Haltungen
- Verhaltensveränderung dauerhaft implementieren
- Das Modell der Sprache und dessen Bedeutung / moderne Fragetechniken
- Nonverbale Kommunikation und Kontaktaufbau
- Innere Wahrnehmung, innere Datenverarbeitungssysteme im Gehirn
- Die Stufen der Kompetenz im Veränderungsprozess
- Aufhebung von behindernden Konditionierungen
- Wissenschaftliche Hintergründe und Nachweise zum Coaching



Ihre Entwicklung und Ausbildung

Datum

Mittwoch – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort:

Bad Hersfeld,
Goslar

2

Mittwoch – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort:

Bad Hersfeld,
Goslar

3

Maßnahme

- Überprüfungsprogramme im Coaching (Vertiefung: Um was geht es wirklich?)
- Vermeidungsstrategien durch Vorwände
- Probleme in Organisationen / Führungsprobleme
- Auflösung von limitierenden Konditionierungen / Glaubenssätzen / Verhaltensweisen
- Anknüpfen und Konditionieren, positive Zustände generieren
- Persönlichkeitsmodelle und deren Einsatz im Coaching
- Coaching on the Job
- Einarbeitungscoaching für Mitarbeiter
- Konfliktmanagement
- Systemisches Coaching / psychologisches Coaching
- Privat- und Business-Coaching, Psychotherapie, psychologische Beratung

- Coaching: Protokoll und Ablauf
- Erfolgsstrategien; Aus welchen Gründen können sie verhindert werden?
- Neuronale Prozesse und deren Veränderung
- Einwände / Vorwände im Coaching
- Tipps, Ratschläge / Umgang mit Rechtfertigung / Feedback
- Beratung versus Coaching
- Change Management und andere Blickwinkel
- Verhaltensänderung, Veränderung der Bedeutung und der Emotionen
- Verhaltensflexibilität auf hohem Niveau erreichen
- Die Mediation im Coaching
- Ressourcen-Arbeit und Kompetenzen des Coachee
- Die Sinne und deren innere Verarbeitung, prof. Zustandsänderungen
- Auflösung von Vermeidungsstrategien / Ängsten



Ihre Entwicklung und Ausbildung

Datum

Mittwoch – Samstag
Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort:

Bad Hersfeld,
Goslar

4

Montag – Dienstag
Termin nach Vereinbarung

Ort:

Braunschweig
Goslar

5

Maßnahme

- Coaching und Rhetorik
 - Hypnose als Zugang zum Unbewussten, die Interaktion des Bewusstseins mit dem Unbewusstsein als Team verbinden – Synergien entstehen lassen!
 - Erfolgreiche Sprachmuster in der Verhandlung
 - Zustandsänderungen im Coaching: Vom Problem zur Lösung
 - Burnout und Stress / Trancetechniken
 - Psychologisches Coaching
 - Pareto 80/20 Coaching
 - Open Doors – die hohe Kunst der Lösung von komplexen unbewussten Problemen
 - Zielfindung meiner Selbst – von der „Fremdsteuerung“ in die Selbstbestimmtheit
 - Professionelle Prüfungsvorbereitung Verbände und Lernerfolgskontrolle IHK
-
- 2 Tage Vorbereitung und Lernerfolgskontrolle



Inhalte und Themen: Systemischer Coach!

Ordnung

Ordnung ist eins der Grundprinzipien des systemischen Coachings und der Aufstellungsarbeit. Im privaten und familiären Kontext nennt man es „Ordnung der Liebe“ und im Business Kontext „Ordnung der Macht“. Hier lernen wir diese Ordnungsprinzipien zu erkennen und wieder geradzurichten.

Verstrickungen

Verstrickungen sind Themen, die einem häufig nicht so klar sind. Man macht etwas für das System und sich, was man eigentlich gar nicht so will, trotzdem tut man es. Hier gilt es herauszufinden, um was geht es wirklich und was ist mein Sekundärgewinn. Hier finden wir auch häufig die Themen: Krankheit als Waffe, Selbstsabotage und Lebenshandbremsen.

Ausgleich von Geben und Nehmen

Der Ausgleich von Geben und Nehmen ist im Ungleichgewicht. Ist es das auch wert? Habe ich zu viel bezahlt? Warum bekomme ich das nicht? Der hat mehr bekommen! Ha, Bestechung und Gerechtigkeit. Der ist vom Stamm NIMM. Warum gerade immer ich? Diese Konfliktthemen werden immer wieder gern genommen. Wir decken sie auf und lösen sie.

Rangfolge und Reihenfolge

Wer ist der Erste und wer ist der Zweite? Wer drängelt sich da vor. Wer sägt an welchem Stuhl? Wenn die Hackordnung und Rangfolge nicht stimmt kommt es zu Rängeleien, privat und im Business. Diese Rangfolge gilt es zu erkennen und zu klären.

Familiensysteme, Profit-Systeme und Non Profit-Systeme

Die Systemgesetze sind ähnlich, aber nicht gleich. Das gilt es zu beachten.

Identifikation

Wer identifiziert sich unbewusst mit jemanden anderen aus dem System? Die Gefahr ist, er lebt nicht sich, sondern das Leben eines anderen.

Doppelbelichtung

Jemand sieht in einem anderen ein anderen. Beispiel: Man sieht in seinem Vorgesetzten seinen Vater. Häufig bedeutet das, dass der Mitarbeiter dann die Rebellion gegen den Vater am Vorgesetzten auslöst. Das läuft meist unbewusst ab.

Triangulierung

Das ist Dramadreieck vom Feinsten. Hier werden auch Koalitionen gegen andere geschlossen, gelästert und gemobbt. Wer gegen wen?

Parentifizierung

Kinder kommen zu früh in die Rolle der Eltern. Mitarbeiter werden zu früh Führungskräfte. Menschen maßen sich an, besser zu sein als die anderen.

Nachfolge

Wer darf nachfolgen und wer noch nicht und wer wohin? Besonders kritisch wird es, wenn einer einem anderen in den Tod nachfolgen will.



Inhalte und Themen: Systemischer Coach!

Übernahme

Geteiltes Leid ist halbes Leid. Das ist eine Illusion! Geteiltes Leid ist immer doppeltes Leid im Systemischen. Das Gleiche gilt für die Freude. Geteilte Freude ist doppelte Freude. Ebenfalls muss darauf geachtet werden, ob nicht ein Familienmitglied aus Liebe zu anderen sich eine Last des andern aufbürdet. Diese muss zurückgegeben werden.

Bindung und Recht auf Zugehörigkeit

Wer hat ein Recht auf Zugehörigkeit und wer nicht? Wird das nicht sauber geregelt, rächt sich das System.

Einfache Verschiebung

Hier rebelliert ein anderer stellvertretend für eine andere gegen diese Person.

Doppelte Verschiebung

Jetzt wird es spannend, da dies fast niemand sieht und deshalb die Paartherapie nicht funktioniert. Hier rebelliert jemand stellvertretend für eine andere Person, ohne dass diese Person etwas damit zu tun hat. Beispiel: Vater behandelt die Mutter schlecht. Die Mutter lässt sich das gefallen. Jetzt rebelliert die Tochter gegen den Vater stellvertretend für die Mutter. (Einfache Verschiebung). Wenn jetzt die Tochter aber gegen ihren eigenen Ehemann rebelliert und nicht mehr gegen ihren Vater, dann ist dies eine doppelte Verschiebung. Wenn das nicht erkannt wird, dann helfen keine Partnertherapie und kein Coaching.

Dynamiken

Dynamiken sind in dem System immer wiederkehrende Probleme. Wer kennt das nicht. Es ist wie ein Fluch und taucht in jeder Generation immer wieder auf. Krankheiten, Verhaltensmuster, Partnerkonflikte, Todesfälle, Erfolg und Misserfolg.

Nachfolge

Wer darf nachfolgen und wer noch nicht und wer wohin? Besonders kritisch wird es, wenn einer einem anderen in den Tod nachfolgen will.

Lösungswording

Wichtig ist bei der systemischen Arbeit herauszufinden, um was es wirklich geht. Dann kommt der 2. Schritt. Hier gilt es Lösungen zu finden. Dazu muss man alle Systemgesetze und deren Probleme und Verletzungen kennen. Hierfür gibt es eine ganz bestimmte Art von Rhetorik, die diese Prozesse einleitet. Dieses Wording gilt es zu vertiefen und zu erlernen. Darauf wird dann Erfahrung und Intuition aufgebaut.

Häufig kommen wir mit allen Kommunikationstechniken und Therapien nicht weiter. Der Grund liegt in der Missachtung der Systemgesetze. Diese gilt es mit der Ausbildung zum System-Coach zu lösen.

Viel Erfolg!



Ihre Entwicklung und Ausbildung

Datum

Mittwoch – Samstag

Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort: Goslar

Maßnahme

Die systemischen Gesetze

- Grundlagen von Aufstellungsarbeit
- Wie stelle ich auf und leite eine Aufstellung
- Auflösung eigener Muster und persönliche Themen
- Einsatz in Familiensystemen und von Krankheitsbildern
- Einsatz im Business

1

Mittwoch – Samstag

Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort: Goslar

Die systemischen Aufstellungen

- Teamaufstellungen
- Auftragsklärung
- Personalauswahl
- Zielfindung
- Entscheidungsfindung

2

Mittwoch – Samstag

Start am ersten Tag 11:00 Uhr

Ort: Goslar

Systemische Aufstellungen

- Nach Hellinger
- Nach Jacob Levy Moreno
- Nach Virginia Satir
- Nach Psychogramm / Soziogramm / Genogramm
- Welche Schulen gibt es? Heidelberger Schule, Mailänder Modell
- Üben, üben, üben des systemischen Coachings und Stellen
- Abschlussarbeit schreiben

3



Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!



Prof. (UCN) Dr. C. Hanisch

Leiter der European Business-Ecademy

MBT® – Master of Business Training

MBC® – Master of Business Coaching

Doktor der Psychologie

Dipl.-Ingenieur



Dipl.-Kfm. Jörn Pistorius

Ihr Trainer

MBT® – Master of Business Training

MBC® – Master of Business Coaching

Tanja Geppert, Office 05321 6858 244

Christian Hanisch 0170 2233081

Jörn Pistorius 0176 21560907

info@european-business-ecademy.de

pistorius@european-business-ecademy.de

**Probieren Sie uns einfach aus
und schauen Sie in unsere laufenden Ausbildungen ★★★★★**

