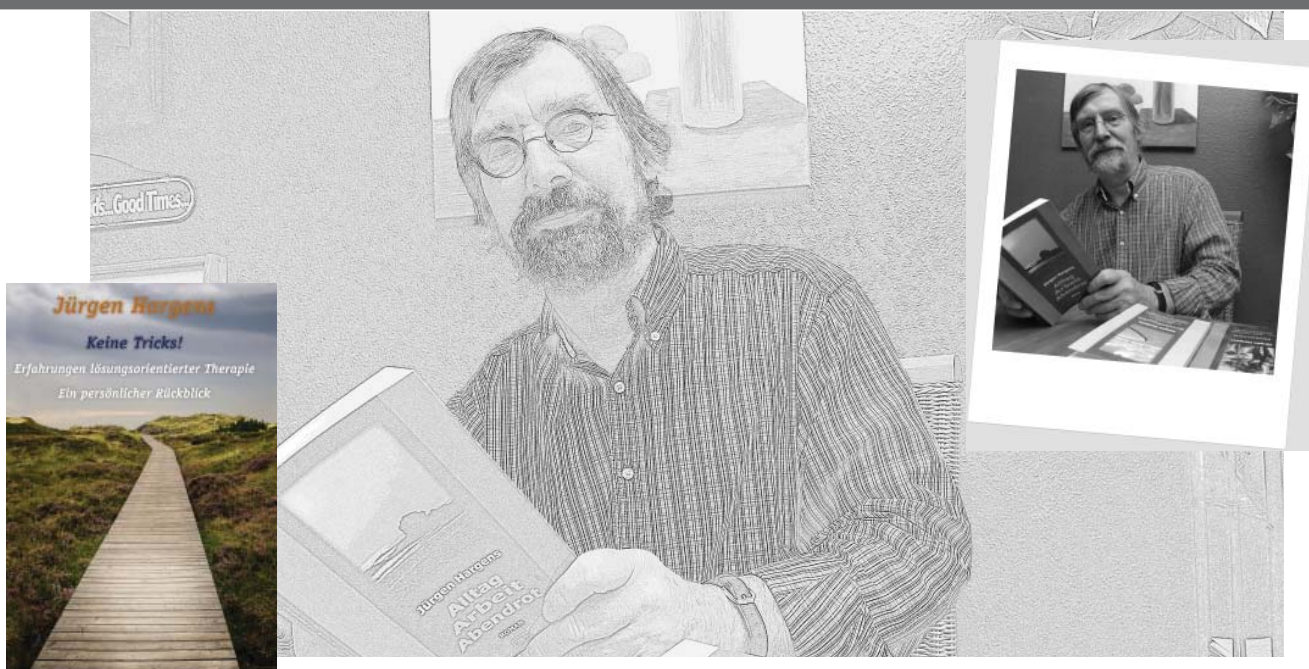


W u n d e r antwort

DIE Zeitschrift für Hypno-Systemisch-Lösungsorientierte

Nr. 26, Sommer 2015

Lektüre für die Sommerpause!



Haben Sie gewusst, dass man angeblich in der Ferienzeit dümmer wird? Um diesem Umstand entgegen zu wirken, haben wir noch kurz vor unseren Ferien die Wunderantwort verfasst. Geschrieben hat diese Ausgabe Jürgen Hargens. Jürgen gilt nicht nur als einer der wichtigsten Wegbereiter systemisch-lösungsorientierten Arbeitens in Deutschland, sondern auch als überaus kompetenter Praktiker und Weiterbildner. In seinem letzten Fachbuch «Keine Tricks!», das diese Tage im wilob-Verlag erscheint, beschreibt er einfach, kurz und gut eine seiner bedeutsamsten Grundannahmen. Seinen theoretischen Standpunkt bezieht er immer auf praktisches Tun und gibt anhand verschiedener kommentierter Blaupausen von Gesprächen Einblick in seine Praxis. Das Ganze ist garniert mit vielfältigen Anregungen und Ideen. Lesen Sie in den nächsten Seiten etwas mehr darüber...

Übrigens: Das Buch ist erhältlich ab Sommer 2015 für EUR 22.90 / CHF 23.90, kontakt@wilob.ch.
120 Seiten. ISBN 978-3-033-04987-1

Lineale oder zirkuläre Kausalität oder ... alles nur eine Frage von Zielen?

Das soziale Unternehmen Psychotherapie scheint davon auszugehen – ohne dass dies immer ausdrücklich formuliert wird –, dass in und durch die Begegnung mit einer ausgewiesenen

Person, Netzwerken etc. gleichsam „mitbringt“. Das leuchtet sehr ein – gäbe es nämlich diese Person und ihre Fähigkeiten nicht, stünden die Fachleute ziemlich ratlos, allein und „wirkungslos“ da. In ihrem Buch mit dem treffenden Titel „how clients make therapy work“ (Wie KlientInnen es schaffen, dass Therapie funktioniert)

1990²).

Das führt mich zur Frage der Verursachung, der Kausalität: was bewirkt was?

Im systemischen Kontext wird das sehr eindeutig formuliert: „Der Begriff ‚Kausalität‘ stellt einen Komplexitäts-

Auszug aus «keine Tricks!»

nen Fachkraft auf Seiten der KlientIn (des kundigen Menschen) eine positive Änderung irgendwie bewirkt wird. Dabei kann, zumindest was die Ergebnisse der Forschung angeht, davon ausgegangen werden, dass Psychotherapie wirkt, doch scheint nach wie vor unklar, was und wie genau diese Wirkung „zu erklären“ sein kann – zu zahlreich sind die verschiedenen Modelle, zu unterschiedlich die Erklärungen und zu gleichlautend die Ergebnisse (HUBBLE et al. 2001).

Relativ einig scheinen sich ForscherInnen darin zu sein, dass einer der ganz entscheidenden Wirkfaktoren die „KlientInnen“ – ich spreche von *kundigen Menschen* – betrifft: 40% des Ergebnisses sollen durch solche „extratherapeutischen Faktoren und KlientInnen-Variablen“ definiert werden (ASAY & LAMBERT, 2001, S. 50ff). Anders gesagt: zum einen kann eine „Psychotherapie“ nur praktiziert werden, wenn es die KlientIn, den kundigen Menschen, gibt, und zum anderen scheint eben genau das sehr bedeutend, was dieser Mensch an Fähigkeiten, Kompetenzen, Erfah-

formulieren BOHART und TALLMAN dies sehr prägnant: es geht um „den gemeinsamen Faktor, den wir für den wichtigsten halten: die aktive, kreative Beteiligung der KlientIn“ (2002, S. VII, Übers. J.H.).

Das kann nach meinem Verständnis (meiner Konstruktion) nur bedeuten, dass die entscheidende Person im sozialen Unternehmen Psychotherapie *immer* der kundige Mensch ist – dort laufen alle Fäden zusammen, ohne sie gäbe es das Ganze gar nicht. Von daher richtet sich meine Aufmerksamkeit dann auch darauf, was diese kundigen Menschen alles mitbringen, um das zu erreichen, was sie erreichen möchten.

Erkenntnistheoretisch gehen radikale KonstruktivistInnen davon aus, dass „instruktive Interaktion“ nicht möglich ist – d.h. eine punkt- bzw. zielgenaue Beeinflussung/Veränderung eines Menschen wird als unmöglich angesehen: jeder Mensch reagiert so, wie es seine Struktur bestimmt und nicht, wie das Veränderungsangebot es möchte (MATURANA, 1982; DELL,

reduktionsversuch eines Beobachters dar. Kausalität ‚gibt‘ es in unserem Kopf, nicht ‚da draußen‘. Damit wird die Frage nach dem Verwendungszusammenhang von Kausalität eine pragmatische und nicht eine Frage von ‚richtig‘ oder ‚falsch‘“ (VON SCHLIPPE & SCHWEITZER, 1996, S. 91).

Radikale KonstruktivistInnen gehen von der Annahme aus, dass Sprache Wirklichkeiten erschafft bzw. hervorbringt. Verwende ich also den Begriff „Kausalität“, so bringe ich damit die Idee der Verursachung hervor. Da hilft in meinen Augen der Wechsel von der linealen zur zirkulären Kausalität wenig, denn ich glaube, dass die Verwendung des Begriffs „Kausalität“ eben immer auch die Idee der Kausalität, der Verursachung mit hervorbringt. Damit verbunden wird für mich zugleich die Idee der instruktiven Interaktion, der zielgenauen Veränderung, „aktiviert“, denn wenn Kausalität irgendeine Bedeutung haben könnte, dann die, dass etwas Bestimmtes (z.B. eine Intervention) etwas Bestimmtes oder anderes „bewirkt“ (z.B. eine Reaktion).

Eben dies findet sich auch in der Fachliteratur über das soziale Unternehmen Psychotherapie immer wieder, was TALLMAN und BOHART (2001, S. 89) auf den Punkt gebracht haben, indem sie feststellen, dass das, was die TherapeutIn in der Therapie macht, „Intervention“ genannt wird, und das, was die KlientIn macht, eine

nehmens Psychotherapie steht der kundige Mensch – mit ihren Erfahrungen und den daraus abgeleiteten Konsequenzen. DELL hat klar gemacht, dass Erfahrungen „einfach da“ sind (1990², S. 112f), subjektiv, persönlich und für den betreffenden Menschen „wirklich“. Sie sind nach meinem Verständnis auch **nur** dem erlebenden

Fachleute darauf ab, den kundigen Menschen zu unterstützen, für sich selber das klarer zu bekommen, was sie zu mir geführt hat und zwar unabhängig davon, ob es sich dabei um eine „freiwillige“ Entscheidung („ich wollte zur Therapie, weil ich ...“) oder um eine „Zwangsmaßnahme“ („dies ist eine Anordnung, der Sie Folge leis-

„Reaktion“. Darin schwingt meiner Meinung nach immer die Idee der „Unterlegenheit“ der KlientIn und der (Definitions-) Macht der TherapeutIn mit (HARGENS, 2005, S. 18). Lynn HOFFMAN spricht in diesem Zusammenhang sehr pointiert vom „Kolonialismus der helfenden Berufe“ (1996, S. 135ff). Für mich ein weiterer Anlass, von „Arbeit“ anstelle von Therapie und von „kundigen Menschen“ anstelle von KlientInnen zu sprechen.

Was kann das für die praktische Arbeit bedeuten? Nach meiner Überzeugung vor allem eines – den kundigen Menschen in den Mittelpunkt zu stellen. Es geht eben nicht einfach nur darum, was ich als Fachfrau *glaube*, es geht vor allem auch darum, welchen Konstruktionen die kundigen Menschen anhängen, welche Erklärungen (Kausalitäten) sie für sich konstruiert (haben), welche guten Gründe da bedeutsam sein können und welches ihre Ziele sind. Alles nichts Neues, sondern Konsequenzen der konstruktivistischen Idee.

Im Zentrum des sozialen Unter-

Menschen zugänglich – alles andere, z.B. darüber zu sprechen oder zu begründen, wechselt den Bereich: vom *Erleben* zum *Sprechen über* das Erleben, also zum Beschreiben in Sprache und schließlich zum „*Erklären*“.

Diese Überlegungen gehen für mich mit einem anderen Aspekt einher – psychologische Konstrukte (Motivation, Selbstbewusstsein usw.) lassen sich ausschließlich im unmittelbaren Erleben erfahren, sie lassen sich eben nicht im Verhalten erkennen. Was ich erkennen kann, sind Verhaltensweisen, denen ich dann eine entsprechende Bedeutung *zuschreibe*. Ob und inwieweit eine solche, von außen zugeschriebene (Be-) Deutung „passt“, entscheidet *ausschließlich* der kundige Mensch. Ihre/ seine Bedeutungszuschreibungen bilden daher den Rahmen des sozialen Unternehmens Psychotherapie. So gesehen, „zementiert“ diese Annahme die Expertise bzw. Kundigkeit des Gegenübers.

Daher zielen nach meinem Verständnis alle Verhaltensweisen der

ten müssen“) handelt.

In dieser Perspektive sollte im Zentrum der Arbeit das stehen, was der kundige Mensch erreichen möchte, will oder muss. Daher stellt sich für mich die Frage der „Ursache“, des „Grundes“, der „Kausalität“ auch zunächst überhaupt nicht – ich bin neugierig darauf zu erfahren, was der kundige Mensch erreichen möchte, was ihr/sein Ziel ist. Dabei bin ich mir durchaus im Klaren, dass diese so einfach scheinende Absicht und die so simpel formulierte Frage („Was ist Ihr Ziel?“) zu den am schwierigsten zu beantwortenden Fragen gehört (HARGENS, 2010, S. 47) – insbesondere da ich davon ausgehe, dass sich Ziele gerade dann, wenn darüber gesprochen und reflektiert wird, verändern oder verändern können.

In diesem Sinne sind mir Ziele wichtiger als Erklärungsmodelle. Sie stellen eine Art Wegweiser oder Markierung dar, die immer wieder Hinweise liefern, ob und inwieweit der kundige Mensch auf dem Weg dorthin ist, wo sie/er hin möchte (HAR-

GENS, 2010², S. 31ff). Und um mich selber in diese Konversation hilfreich einbringen zu können, brauche auch ich „Markierungen“ und das bedeutet nach meinem Verständnis, dass ich Anhaltspunkte brauche, aus denen ich erschließen kann, ob der kundige Mensch auf dem Weg in Richtung seines/ihres formulierten Zieles ist. Was könnte da passender sein, als immer wieder einmal nachzufragen, ob sich der kundige Mensch bei der Art, wie das soziale Unternehmen Psychotherapie gestaltet wird, auf dem Weg zu ihrem/seinen Ziel befindet? Ich frage den kundigen Menschen (gleichsam als verhaltensbezogene Umsetzung der Idee der Kundigkeit), denn nur sie/er kann dies entscheiden.

Dabei können auch „Erklärungen“, Ursachenbeschreibungen durchaus von Nutzen sein - insbesondere wenn es sich um solche Zuschreibungen handelt, die eine Änderung oder ein Aushalten erleichtern können. Hier richtet sich mein Blick auch auf die subjektiven Theorien der Menschen, denn ich habe gelernt, dass es schwieriger bzw. herausfordernder ist, gegen diese *subjektiven Theorien* anzuarbeiten oder sie gar zu ignorieren.

Geht der kundige Mensch z. B. davon aus, dass bestimmte Verhaltensweisen doch auf Vererbung zurückgehen, was sich nach deren Verständnis eben nicht ändern lässt, so wäre es kaum „erfolgversprechend“, eine diesbezügliche Verhaltensänderung als Ziel zu konstruieren – das wäre aufgrund der subjektiven Erklärung „Ver-

erbung“ nicht erreichbar. Dann wäre die nächste Frage, was angesichts dieses Wissens, dieser Erkenntnis das Ziel für die Arbeit sein soll.

Und ein weiteres kommt für mich hinzu. Da Ziele im Zentrum stehen, richtet sich der Blick stärker auf die *Zukunft*, auf das, was noch geschehen kann, soll und wird (*Erwartung*), allerdings immer getragen von einer Anerkennung und Würdigung des vorgestellten (beschriebenen) Leids des kundigen Menschen. Das bedeutet für mich, dass sich die „therapeutische Konversation“ sowohl um die Zukunft wie um die Vergangenheit drehen kann – allerdings immer mit dem Fokus auf dem, was an Ressourcen (auch im Leid) erkennbar wird. Wobei dieser Fokus die Perspektive der Fachleute darstellt, da sie es sind, in deren gesamter Haltung sich die Idee der Kundigkeit ausdrückt.

So habe ich kundigen Menschen, die als Ziel formulierten, herauszufinden, woran es liegt, dass sie an dem leiden, an dem sie leiden, durchaus zugestimmt, um mein Verständnis darzustellen: „Wenn Sie hier in der Arbeit herausgefunden haben, woran es liegt – das ist ja das, was Sie wollen -, dann ist die Arbeit zu Ende.“

Das führte bisher in allen Fällen zu großem Erstaunen: „Nein, nein, dann will ich's ändern.“

Auf meine weitere Nachfrage, was denn genau das Ziel sei – herausfinden, woran es liegt oder ändern –,

zeigte sich meist die erstaunte Reaktion (meine Konstruktion) in der Rückfrage: „Geht denn das?“

Hier kommt es mir darauf an, eben nicht nach Wahrheiten zu suchen, sondern das Verständnis des kundigen Menschen, ihre subjektive Theorie, immer wieder *liebevoll abzuklopfen*, also *nicht zu schnell* zu verstehen.

Auszug aus dem Teil: Praktische Anregungen:

Joining

Alle Fachleute wissen um die Bedeutung der ersten Begegnung – hier werden Vorannahmen (Erwartungen) bestätigt oder verworfen, Ideen verfestigt oder verflüssigt, um nur einiges zu nennen. Insofern ist es m.E. wichtig, sich darüber klar zu werden, über welche „Joining-Techniken“ ich verfüge.

In Ausbildungen wird oft größeres Schwergewicht auf Techniken gelegt als darauf, eigene Joining-Muster zu erkennen, zu reflektieren und ggf. zu verändern. Mich hat eine Äußerung des Mailänder-Männerteams (BOSCOLO und CECCHIN) auf einer Tagung in Marburg (1982) beeindruckt, die eine Unterscheidung trafen zwischen „cool joining“ und „warm joining“. Ich habe mir das so übersetzt, dass ich „warm joining“ mit „zuerst small talk“, allgemeinem Kennenlernen u.ä. verbinde, „cool joining“ hingegen mit „sofort und von Anfang an wertschätzend, respektvoll und neugierig herausfinden, was der kundige Mensch erreichen möchte“.

Auch wenn es so scheinen könnte, als handle es sich um eine „entweder-oder“-Entscheidung, so begreife ich diese Unterscheidung als ein

Kontinuum, das mir hilft, mir klarer zu werden, welches Vorgehen *mir entspricht*. Es geht nicht um „richtig – falsch“, sondern darum, wie ich zum Aufbau einer kooperativen, wertschätzenden Arbeitsbeziehung beitragen kann. Wobei ich mich dabei immer wieder auf andere kundige Menschen zu beziehen habe.

Ideen, Anregungen:

Sie können sich ein solches Kontinuum ausmalen. Auf der linken Seite steht „cool joining“, auf der rechten steht „warm joining“. Sie markieren auf diesem Kontinuum den Punkt, wo Sie sich mit Ihrem Joining-Verhalten einordnen.

Sie können sich fragen, was genau Sie tun, dass Sie zu dieser Einschätzung über sich gekommen sind.

Sie können mit KollegInnen, die Sie in der Arbeit beobachten, über diese Einordnung reflektieren.

Sie können – allein oder mit KollegInnen – Ideen und Verhaltensmöglichkeiten ersinnen, was Sie an anderen Stellen auf diesem Kontinuum machen würden, wenn Sie genau diese andere Stelle realisieren würden (oder wollten).

Dabei kann es nützlich sein zu bedenken, dass die Arbeit *spätestens* mit dem ersten telefonischen Kontakt beginnt (SELVINI-PALAZZOLI et al., 1977, S. 21 f) – allerdings sollte ich davon ausgehen, dass bereits **vor** der Entscheidung anzurufen, verschiedene Überlegungen stattgefunden haben. Das macht in meinen Augen den Erstkontakt so bedeutsam – z.B. die Frage, wer solche Anrufe (wie!) entgegennimmt: die Fachperson selber? Eine SekretärIn? Oder läuft ein Anrufbeantworter (mit welchem Text – welche Erwartungen werden durch den Text möglicherweise begünstigt)? Denn dieser Anruf stellt die erste Begegnung dar und schafft Rahmen. Diese Anmeldungen sind der Bereich, in dem das erste Joining erfolgt.

Gunthers Vorwort im Buch «keine Tricks» von Jürgen Hargens:

In diesem Buch von Jürgen Hargens begegnen dem Leser in bereichernd verdichteter Form die enorme Erfahrung, Klugheit, ja Weisheit, die in der Person des Autors über mehr als 40 Jahre intensiver Berufserfahrung und tiefgehender theoretischer Auseinandersetzung mit allen relevanten Strömungen der systemischen und lösungsorientierten Konzepte und anderen Modellen gereift sind.

Es gibt nicht nur viele sehr wertvolle Anregungen für hilfreiche Angebote (von vielen Experten „Interventionstechniken“ genannt) in der Kooperation mit „Kundigen“ (so nennt Jürgen ja in kongruent achtungsvoller Weise die „Klienten“). Gleichzeitig beeindruckt es auch durch die durchgehend überzeugend gelebte Haltung Menschen gegenüber. Der tiefe Respekt vor der eigenständigen Klugheit seiner Kooperationspartner, eben der „kundigen Menschen“, wirkt als überzeugendes Beispiel dafür, wie in jedem Schritt einer Begegnung eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe möglich wird, wobei gleichzeitig überzeugend vermittelt wird, dass letztlich die eigentliche Autorität über den Prozess

einer „Therapie“ oder „Beratung“ immer bei den „Kundigen“ liegt und dass man auf deren Eigenkompetenz vertrauen kann und damit zu kraftvollen Wirklichkeiten beitragen kann.

Es ist ein sehr aufrichtiges Buch, es berührt, ermutigt und gleichzeitig fordert es den Leser in erfrischender Weise, man kommt gerade als „Therapeut“ oder „Berater“ dabei quasi nicht um sich selbst herum. Wer es liest, begreift ermutigt und gefordert, dass man sich nicht verstecken kann hinter „Tricks“ und „Techniken“, sondern nur mit der ganzen Person zu Lösungsförderlichen Wirklichkeiten beitragen kann. Die Anwender werden überzeugend daran erinnert, sich zu stellen, in ehrlicher Auseinandersetzung mit sich selbst, so transparent und ohne Deckung, wie „Therapeuten“ oder „Berater“ es meist von Klienten erwarten.

So stellt dieses Buch eine echte Bereicherung für das Feld der systemischen und der lösungsorientierten Konzepte und weit darüber hinaus dar, indem es auch zeigt, dass spürbare transparente menschliche Präsenz in der Begegnung die Basis für „Technik“ ist und erst die Voraussetzungen für schafft für gelingende Kooperation.

Danke, lieber Jürgen!

Dr.med.Dipl.rer.pol. Gunther Schmidt

Facharzt für psychosomatische Medizin und Psychotherapie
Milton-Erickson-Institut Heidelberg,

Ärztlicher Direktor der SysTelios- Privatklinik für psychosomatische Gesundheitsentwicklung, www.systelios.de

«Keine Tricks! Erfahrungen lösungsfokussierter Therapie. Ein persönlicher Rückblick!» 120 Seiten.

ISBN 978-3-033-04987-1, CHF 23.90

kontakt@wilob.ch

Fortschritt!

von Jürgen Hargens

Der Fortschritt hat schon was, das kann ich Ihnen sagen. Auch wenn ich selber nicht allzu viel von ihm halte. Nun gut, ich darf das so sagen, denn ich gelte im landläufigen Sinne als verrückt. Der Irrenarzt – auch nur ein irrer Arzt – hat festgestellt, dass ich Stimmen höre. Als ob ich das nicht selber wüsste. Ich bin doch nicht blöd. Ein bisschen verrückt. Aber nicht blöd. Nun ja, der kann und darf das so feststellen, hat die Ausbildung, die Lizenz und somit wird es amtlich.

Dabei finde ich das gar nicht so schlimm. Jedenfalls manchmal. Immer jemand da, der mit mir spricht. Und mit dem ich sprechen kann. Klar, manchmal schon blöd, wenn der – ich nenne ihn „der“, auch wenn es die Stimme heißt – Sachen sagt, die ich nicht ausstehen kann, die mich, ganz ehrlich, ankotzen, die ich nicht tun will. Doch der nölt und nörgelt solange, bis ich es nicht mehr aushalte und den Mist mache. Dann gibt es wieder Probleme. Mit den lieben

Mitmenschen, der Polizei oder den Ärzten.

Ach so, ja, der Fortschritt. Ich kann ihn mir nicht wirklich leisten, weil der so teuer ist und ich kaum Geld habe.

Wer stellt schon einen Verrückten ein? Und bezahlt ihn auch gut. Egal, ich bin eben verrückt und kann Dingen tun, die andere sich nicht trauen. Das ist einer der Vorteile, verrückt zu sein. Nur patze ich dabei auch manchmal – mache zu viel des Guten, also des Verrückten und dann kommt das Tatü Tata, und schon sitze ich wieder dem irren Arzt gegenüber.

Ich habe jetzt das Wundermittel gefunden, das hilft, wenn es um Stimmen geht. Ich kann jetzt mit ihnen reden und bekomme keine Schwierigkeiten mehr. Im Gegenteil – ich glaube, ich werde jetzt ernst genommen. Nur kann ich mir das nicht patentieren lassen.

Im Grunde schade.

Also – ich habe mir Kopfhörer besorgt. Solche Dinger, die ich mir in die Ohren stecken kann. Mit langer Schnur, die aus einer meiner Taschen kommt. An der Schnur habe ich etwas festgeknotet, das so klein und unscheinbar ist, dass es immer als Mikrofon durchgeht. Und nun kann ich überall hin. Stecke die Kopfhörer in die Ohren und rede drauflos. Handy denkt jeder. Klar, sage ich. Dabei telefoniere ich nämlich gerade mit meinen Stimmen. Kann laut reden und keiner hält mich mehr für verrückt.

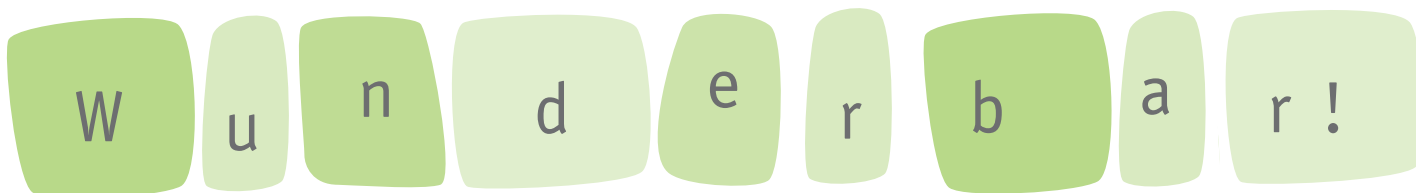
Nur überlege ich mir manchmal – Sie merken, auch Verrückte können richtig gut denken -, ob die anderen Leute, die ich laut reden höre, nicht selber alle verrückt sind.

© Jürgen Hargens
Juni 2015

WEITERBILDUNGEN START 2. HJ 2015 / 16 (NICHT VOLLSTÄNDIG)

Kursdaten	Titel	DozentIn	Investition
ab 18.11.15	Führen und Beraten in komplexen Systemen	Dieter Tappe	1'600
ab 30.11.15	Ressourcen- und lösungsorientierte Therapie & Beratung	Dr. Gunther Schmidt	4'960
ab 28.01.16	Die somato-mentale Wende - Ausb. Embodiment Trainer	Rolf Krizian	3'700
ab 11.03.16	Systemisch-lösungsorientiertes Coaching I BSO anerkannt	Fuchs, Be, Hankovszky, ...	5'500
ab 11.04.16	Systemisch-lösungsorientiertes Coaching II BSO anerkannt	Be, Dr. Hoffmann, ...	5'200
ab 29.04.16	Lösungsorient. Arbeiten mit Kindern und ihrem Umfeld	Dr. Theres Steiner, P. Imfeld	2'400
ab 12.05.16	Hypnosystem. Empowerment / OE II BSO anerkannt	Dr. Gunther Schmidt	5'500
ab 02.06.16	Die Kunst lösungsorientierten Fragens in div. Kontexten	I. Fleischmann, Willisegger	1'100
ab 8/16	System.-lösungs. Therapie für Einzelne, Paare, Familien FSP, FMH, ASP, SBAP, Systemis.ch anerkannt	Dr. G. Schmidt, J. Hargens, Dr. G. Bodenmann, u.v.m.	pro S. 2'970
ab 26.09.16	Ericksonsche Hypnotherapie - Grundlagen & Intervent.	Dr. Reinhold Bartl	2'200
laufend	Supervisionsabende: 10.2., 13.4., 29.6., 31.8.16	Dr. Gunther Schmidt	195
laufend	Marte Meo Therapeutenausbildung intern. Zertifizierung	Dr. Therese Niklaus-Loosli	260

Das wilob ist als psychotherapeutisches Institut der Fachrichtung Psychiatrie und Psychotherapie anerkannt. Damit sind automatisch alle Fortbildungsveranstaltungen von der SGPP anerkannt und bekommen Credits! Zudem sind ausgewählte Weiterbildungen FSP, FMH (SGPP), ASP, SBAP, Systemis.ch und BSO zertifiziert.



WORKSHOPS 2. HALBJAHR 2015 (NICHT VOLLSTÄNDIG)

Kursdaten	Titel & Dozenten
11./12.09.15	Musterunterbrechung durch innere Bilder - EAI Coaching mit Dr. Hofmann
11./12.09.15	PSI-Theorie mit Dr. Julius Kuhl
30.09.2015	Der relationale Ansatz bei der Mitarbeiterführung mit Dr. Sonja Radatz
02./03.11.15	Lösungsorientiert Führen mit Dr. Sandro Vicini
12.11.2015	Neurobiologie und Lösungsorientierung mit Dr. Daniel Mentha
16./17.11.15	Schuld, Schuldgefühle und schlechtes Gewissen mit Ortwin Meiss
20./21.11.15	Schlimmer geht immer - besser auch! mit Dr. Peter Hain
23./24.11.15	Umgang mit Vorwürfen in der Paartherapie mit Prof. Dr. Uli Clement
09./10.12.15	Prävention Stress / Burnout mit Prof. Mag. S. Geyerhofer
11./12.01.16	Meine Ressourcen - mein Erfolg! mit Nadja Fuchs
laufend	Therapie / Beratung / Supervision / Coaching am wilob für jedermann von anerkannten Fachleuten unter www.wilob.ch
laufend	Selbstmanagement Grund- und Basiskurse mit Ursula Fuchs

Impressum

Wunderantwort, Hendschikerstr. 5,
CH-5600 Lenzburg,
Tel.: 062 892 90 79, Fax: 062 892 90 78

Internet: www.wunderantwort.ch
Verleger: wilob AG,
CH-5600 Lenzburg

Jahresabo: sFr. 0.00 - Geschenk wilob AG

Werbeinserate: 1/1 Seite, sFr. 500.00,
Inserateannahme:
kontakt@wunderantwort.ch

Auflage: 4700 Exemplare: 1 x pro Jahr
1-3 x pro Jahr Versand über E-Mail