

Ausbildungsprogramm zum Harmonic Business Coach

- Kursbeschreibung -

1. Zielgruppe

Die Ausbildung wendet sich an alle, die in ihrem Beruf mit **anderen Menschen und deren Anliegen** arbeiten. Das können z.B. sein:

- **Fachberater aller Branchen und Bereiche**, etwa Management- und Wirtschaftsberater, IT- und Strategieconsultants, Rechtsanwälte, Innovations- und Gründungsberater, Markenstrategen oder Kommunikationsberater, Vermögens- und Anlageberater, Makler aller Art, aber auch Lebens- oder Karriereberater
- **Professionals**, die sich vielleicht in erster Linie nicht als Berater, sondern „Behandler“ sehen wie oftmals **Ärzte** oder andere **Therapeuten**, oder
- **Führungskräfte** und alle unternehmensinterne Funktionen, etwa aus der **Personal- oder Rechtsabteilung** oder aus dem **Betriebsrat**, zu deren täglicher Arbeit der Umgang mit den Anliegen anderer Menschen gehört.

Für alle diese Professionals ist in unseren Augen die Erweiterung der eigenen Methodenkompetenz durch den aktions-systemischen Ansatz besonders spannend. Warum? Weil sie damit

- einen Weg aufgezeigt bekommen, ihre Arbeit für prozessual-systemische Aspekte zu öffnen, ohne dabei in der weiten und oftmals verwirrenden Welt der Systemik unterzugehen
- für ihre Kunden echten Mehrwert schaffen,
- als interner oder externer Berater/Coach einen wertvollen USP anbieten können.

2. Ausbildungsinhalte

Bei der Ausbildung zum Harmonic Business Coach liegt der Schwerpunkt auf der souveränen Beherrschung der Methodik und der Werkzeuge nicht nur für eigene und gemeinsame Anliegen, sondern auch für **fremde Anliegen**, also für die **Anliegen Dritter (interne oder externe Kunden)**. Das können die Anliegen von Einzelnen, (nicht-institutionalisierten) Gruppen, (Projekt-)Teams, Unternehmen oder anderen Organisationen sein. Der Harmonic Business Coach kann also am Ende solche Anliegen sowohl als interner Beteiligter als auch als außenstehender Berater begleiten, und zwar Hand in Hand mit seiner „normalen“ Tätigkeit als Fachberater, Führungskraft, Personaler usw. Diese Ausbildung deckt damit umfassend die wichtigsten Konstellationen der professionellen Tätigkeit und der Beratertätigkeit ab.

Die Ausbildung zum Harmonic Business Coach umfasst jeweils

- das zugrundeliegende Mindset und die wichtigsten theoretischen Hintergründe

- die notwendigen grundlegenden und spezifischen Fähigkeiten, insbesondere Soft Skills und Haltungen, sowie die Fragen, wann und wie man die aktions-systemische Methodik als Coach/Berater einsetzt, und wie man diese Arbeit dann anleitet und moderiert
- das spezielle Handwerkszeug, insbesondere die sichere und mühelose Beherrschung verschiedener Varianten des Harmonic Action Canvas in der praktischen Anwendung als Berater
- die Zusammenführung der Arbeit als Harmonic Business Coach mit dem jeweiligen persönlichen Business-Hintergrund z.B. als Fachberater, Führungskraft, Personaler oder Arzt.

Im einzelnen beinhaltet die Ausbildung 6 Module mit folgenden Inhalten:

Modul B: Basic Harmonic Skills

- Grundlagen, Perspektiven und Haltungen in der Systemik und Aktions-Systemik/Harmonik
- Herausforderung 1: Wahrnehmen, Beobachten, Struktur und Beziehungen erkennen und üben
- Herausforderung 2: Neutralität und Allparteilichkeit als Konzepte und Praxis
- Herausforderung 3: Nicht-Bewerten und Nicht-Wissen, Ressourcenorientierung
- Herausforderung 4: Kontakt herstellen und Verstehen üben (z.B. Loopen)
- Hypothesenbildung und ihre Grenzen
- Kommunikation (aktives Zuhören, empathische Grundhaltung, zirkuläres Fragen).

Modul C1: Den aktions-systemischen Ansatz kennenlernen und sich aneignen

- Kompakteinführung in die Systemik und Weiterführung zum aktions-systemischen Ansatz
- Kennenlernen des Harmonic Action Canvas als zentrales Werkzeug, das die aktions-systemische Arbeit visualisiert und unterstützt
- Die innere Struktur und Logik des Harmonic Action Canvas
- Die stimmige Grundhaltung erarbeiten und üben
- Einordnung in die vorhandene Methodenlandschaft (Theory U, Agile und integrative Methoden, evolutionäre Selbstorganisation)
- Den Harmonic Action Canvas selbst anwenden für **eigene Anliegen**.

Modul C2: Aktions-systemisch arbeiten

- Vertiefung zur stimmigen Grundhaltung und zur Kraft des Anliegens
- Mit dem Harmonic Action Canvas an **gemeinsamen Anliegen** arbeiten
- Den Harmonic Action Canvas in unterschiedlichen Themenfeldern anwenden
- Vertiefung Haltungsarbeit: Kreativität und Imagination im Zusammenspiel mit Stimmigkeit, Wechsel zwischen Stimmigkeit und Schlüssigkeit
- Die Arbeit mit dem Harmonic Action Canvas in Gruppen und Unternehmen/Institutionen
- Das „1. Gesellenstück“: komplett eigenständig mit dem Harmonic Action Canvas arbeiten.

Modul C3: Mit dem Harmonic Action Canvas beraten

- Mit dem Harmonia Action Canvas an **fremden Anliegen** arbeiten
- Erarbeiten und üben der aktions-systemischen Beraterkompetenz (Perspektivwechsel, Verhältnis Prozessberater – Fachberater)
- Die Kunst der Beraterhaltung
- Als Berater kommunizieren und moderieren
- Vertiefungsübungen zum dialogischen Kommunizieren und Moderieren
- Einen Übungsfall mit dem Harmonic Action Canvas beraten.

Modul C4: Herausforderungen in der Beratung mit dem Harmonic Action Canvas meistern

- Das bisher Erarbeitete sichern und aufbereiten
- **Schwierige Beratersituationen** erkennen und meistern (z.B. Umgang mit unterschiedlichen Gruppenkonstellationen und Wertkonflikten, Neutralität, Allparteilichkeit versus Involviertheit, Empathie)
- Die Bandbreite des aktions-systemischen Beratungsangebotes
- Die Welt des digitalen Harmonic Action Canvas kennenlernen
- Präsentation von Praxisfällen der Teilnehmer („2. Gesellenstück“)
- Wie geht es nach der Ausbildung weiter?

Modul H: Harmonic Business Skills

- Abschlusswerkstatt / Praxistransfer / Gestaltungsfragen: Wie verbinde ich das Erlernte mit meiner spezifischen Situation im Business? Integration von Status Quo und Innovation (z.B. Fach- und Businesskompetenz mit erweiterten Skills)
- Herausforderung 1: Wie kann ich meine Profession ganz konkret mit dem aktions-systemischen Ansatz erweitern? Was macht das mit meinem beruflichen Selbstverständnis? Was macht Sinn? Für mich? Für meine Kunden? Für meine Positionierung am Markt?
- Herausforderung 2: Umgang mit unterschiedlichen Erwartungshorizonten, systemischen und organisationellen Rahmenbedingungen (z.B. Standesregeln, Traditionen, Kulturen)
- Herausforderung 3: Erarbeiten von möglichen Erweiterungen und Verbesserungen meines bisherigen „Business-Modells“: Wie muss es aussehen, damit ich und meine Kunden damit glücklich sind? Was hat mich bisher gehindert, es so zu gestalten und wie schaffe ich das jetzt?
- Das „3. Gesellenstück“ zu folgenden Fragen: Was nehme ich mir als erstes Anliegen aus dem nun Erarbeiteten heraus? Wie sieht das von der stimmigen Handlung bis zur Umsetzungsliste aus?
- Weiterungen, Reflexionen, Rückschau, Vorschau, Übergabe der Zertifikate, Abschluss.

3. Umfang der Ausbildung

Die Ausbildung ist als **Intensiv-Lehrgang mit maximal 12 Teilnehmern** und 3-tägigen Praxis-Workshops (Module) gestaltet, so dass intensives Arbeiten und individuelle Betreuung immer gewährleistet ist. Sie geht über ca. 1 Jahr und umfasst sechs dreitägige Präsenzphasen (Module) und fünf Inkubationsphasen dazwischen. Diese wichtigen Phasen bieten die Möglichkeit, das Erlernte zu üben, zu vertiefen und sich - wenn erwünscht - auch mit anderen Teilnehmern über die Erfolge, Schwierigkeiten und sonstigen Erfahrungen auszutauschen. Die Module umfassen jeweils 25 Unterrichtsstunden à 45 Minuten ohne Pausen (24 Zeitstunden mit Pausen), also insgesamt 150 Unterrichtsstunden à 45 Minuten ohne Pausen (144 Zeitstunden mit Pausen).

Um ausreichende Pausen und für auswärtige Teilnehmer die An- und Abreise am Tag der Schulung zu ermöglichen, ergibt sich für die Präsenzmodule folgender Zeitplan:

- Tag 1 von 10 Uhr bis 18 Uhr
- Tag 2 von 9 Uhr bis 18 Uhr und
- Tag 3 von 9 Uhr bis 16 Uhr.

Die ersten fünf Module (B und C1 – C4) finden jeweils freitags bis sonntags statt, das sechste Modul H montags bis mittwochs.

Für Getränke und Snacks ist gesorgt.

4. Weitere Leistungen

- Lizenz zur Nutzung des Harmonic Action Canvas als hochwertiger Posterdruck im DIN B0 Format für die eigene Arbeit während der Ausbildung.
- Alle Arbeitsmaterialien werden in einem für die Ausbildung separat angelegten Log-in Bereich zur Verfügung gestellt.
- Aufnahme in das Netzwerk Aktions-Systemischer Experten (NASE).
- Abschlusszertifikat.
- Mit der Zertifizierung erfolgt die Aufnahme in die Liste der Zertifizierten Harmonic Business Coachs auf www.harmonialogic.com.
- Die Zertifizierung eröffnet den Zugang zum **Harmonic Action Canvas Licence Portfolio**: Gegen eine jährliche Grundgebühr können Sie Harmonic Action Canvase als stabile Planen im DIN B0-Format "mieten" und erhalten so die Berechtigung (Nutzungslizenz), diese zur Arbeit mit Dritten bis zum Ablauf der Mietzeit einzusetzen. Die Lizenz umfasst die Berechtigung, an einer von der Lizenz abhängigen Anzahl von Supervisionsstunden zur Anwendung des Canvas teilzunehmen.

5. Termine

Die Termine der Präsenzphasen (Module) sind für den jeweiligen Ausbildungsgang auf www.harmoniaacademy.de ersichtlich. Mit dem Abschluss des Ausbildungsvertrags sind diese Termine verbindlich. Für den guten Ablauf der Ausbildung ist es wichtig, dass alle Teilnehmer vorab sicherstellen, dass sie zu diesen Terminen wirklich zeitlich verfügbar sind.

Im Falle unvorhersehbarer Verhinderung (z.B. Krankheit) versuchen wir individuelle Lösungen zu finden. Da die Ausbildungsmodule aber inhaltlich komplett aufeinander aufbauen, können sie nicht in einer anderen Reihenfolge absolviert werden.

6. Veranstaltungsort

Expressivo Imageatelier, Hildegardstr. 4, 10715 Berlin. Diese Räume liegen in Berlin-Wilmersdorf zwischen dem Bundesplatz (U und S-Bahn-Haltestellen) und dem Volkspark Wilmersdorf, der in der gut einstündigen Mittagspause zum Durchatmen einlädt. Gastronomie für den Mittagstisch findet sich in unmittelbarer Umgebung.

7. Dozenten

Dr. Martin Böckstiegel ist Vordenker der stimmigen Logik sowie Mitentwickler der darauf aufbauenden Werkzeuge und Methodik, die er als Dozent und Berater für Individuen und Organisationen nutzbar macht. Er hat sich sein Leben lang philosophisch und praktisch mit den unterschiedlichen Logiken sozialen Handelns und deren Folgen für Menschen, Wirtschaft und Gesellschaft beschäftigt.

Er hat langjährige Erfahrung als Wirtschaftsanwalt in Großkanzleien und Multi-Disciplinary Practises sowie als Hauptgeschäftsführer von Wissensmanagementunternehmen. Zertifizierter systemischer Organisationsberater (DGSF) und zertifizierter systemischer Coach (SG), Wirtschaftsmediator (BIF), Lehrbeauftragter der TU Berlin für Leadership und Dozent am Systemischen Zentrum (wispo). Vorträge und Workshops zu Organisations- und Führungsthemen, Corporate Culture, Innovation und Change, insbes. für Unternehmer, Selbständige (insbes. RA/StB/WP) und Führungskräfte sowie deren Unternehmen. Assessorexamen in Berlin, Studienaufenthalte in Champaign/Urbana (USA) und Florenz, Jurastudium als Stipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes, Referendarexamen und Promotion in Freiburg i.Br.

Dr. Elke Böckstiegel ist Praktikerin und Wegbereiterin der stimmigen Logik sowie ihrer Anwendung durch Werkzeuge und Methodik, die sie maßgebend mitentwickelt hat. Ihr Ausgangspunkt für die Beschäftigung mit sozialem Handeln ist die produktive Nutzung der Unterschiedlichkeit von Menschen und Kulturen, wie sie sich insbesondere im Konflikt und den Verfahren konstruktiven Miteinanders zeigt.

Langjährige Syndikusanwältin, zertifizierte Wirtschaftsmediatorin, Personal- und Organisationsentwicklerin (ProSiebenSat.1 Media AG). Dozentin an der TU Berlin für Leadership, Dozentin am Systemischen Zentrum (wispo), Vorträge zu Organisations- und Führungsthemen. Ausbildung zur Wirtschaftsmediatorin bei deren Pionieren Himmelstein/Friedman (USA) sowie Mähler/ Breidenbach/Henschel (D). Mitbegründerin der Akademie für Wirtschaftsmediation und Verhandlungsmanagement. Zertifizierte systemische Beraterin (SG), systemische Unternehmensentwicklerin (BIF). Fortbildungen u.a. zu Konflikten in Gruppen (Trigon) und Führungsthemen (von Rundstedt). Assessorexamen in Berlin, Jurastudium in Würzburg, Caen (Frankreich) und Freiburg i.Br., dort auch Referendarexamen und Promotion.

8. Konditionen:

Die **Teilnahmegebühr** beträgt **EUR 7.200 zzgl. USt. (EUR 8.568)** und ist grundsätzlich in **zwei Raten à EUR 4.284 zahlbar**, die erste Rate spätestens **1 Monat vor Beginn** der Ausbildung (Modul B), die zweite Rate in der Mitte der Ausbildung spätestens **1 Monat vor Modul C3**. Nach besonderer Absprache kann der Betrag auch in einer **ersten**



Harmonia Academy

Rate iHv. EUR 1.428 einen Monat vor Beginn der Ausbildung und darauffolgenden **7 Monatsraten iHv. EUR 1.020** bezahlt werden. Teilstipendien sind in besonderen Ausnahmefällen für wenige Plätze möglich. Bitte sprechen Sie uns an.

Der Ausbildungsvertrag wird Ihnen nach Eingang Ihrer Anmeldung per E-Mail zur Unterzeichnung zugesendet. Ein rechtsgültiger Vertrag kommt erst mit Eingang des unterzeichneten Vertrages bei der Harmonia Academy AG zustande.

*: Wegen der besseren Lesbarkeit geben wir nur die männliche Bezeichnung von Personen an, adressieren aber selbstverständlich alle Personen jedweden Geschlechtes.