



TACHELES MIT TAKT

Sagen was ist - ehrlich & empathisch

Gewaltfreie Kommunikation (GFK)
Augsburg | 29. April 2023

Philipp Karch | 0175 5955595 | mail@philipp-karch.de

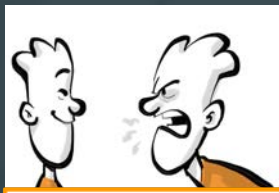


<https://shop.kommunikation.de/product/philipp-karch-gfk-2023-augsburg>
20ea16

...lish/b849y4
...a98bfe6

TMT-GFK

START

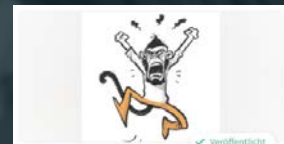


GFK | TOP 10



Kurs 1: Begriffe & Konzepte (ab 1. Juni)

1. Begriffe & Konzepte



Kurs 2: Ärger & Konflikt (ab 1. Juli)

2. Ärger & Konflikte



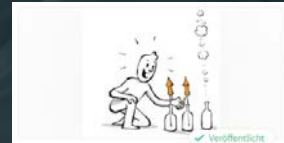
Kurs 3: Kommunikation & Eloquenz (ab 1. Aug)

3. Komm. & Eloquenz



Kurs 4: Identität & Integrität (ab 1. Sep)

4. Identität & Integrität



Kurs 5: Leadership & Führung (ab 1. Okt)

5. Führung & Leadership



Kontakt & Mehr

START



GFK | Top10

Modell | Haltung | Technik | 4 Stufen | Grenzen | Alternativen ...

START



GFK: Top 10

1. GFK als [Modell](#)
2. GFK als [Haltung](#)
3. GFK als [Technik](#)
4. Stufe 1: [Beobachtung](#)
5. Stufe 2: [Befindlichkeit](#)
6. Stufe 3: [Bedürfnis](#)
7. Stufe 4: [Bitte](#)
8. [Grenzen](#) der GFK
9. [Alternativen](#) der GFK
10. [Störfaktoren](#) "Angst & Ego"

1. GFK ist ein Modell

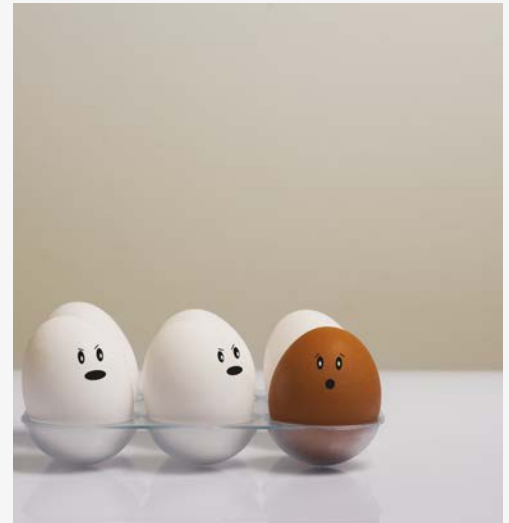




1. GFK ist ein Modell

Universelle Kausalität zwischen "Brauchen" und "Fühlen":

- Erfüllte Bedürfnisse führen zu angenehmen Emotionen und ...
 - **U**nerfüllte Bedürfnisse führen zu **un**angenehmen Emotionen.
- > Erkenne dich prinzipiell und diesen Zusammenhang "sekündlich".



10

START

2. GFK ist eine Haltung



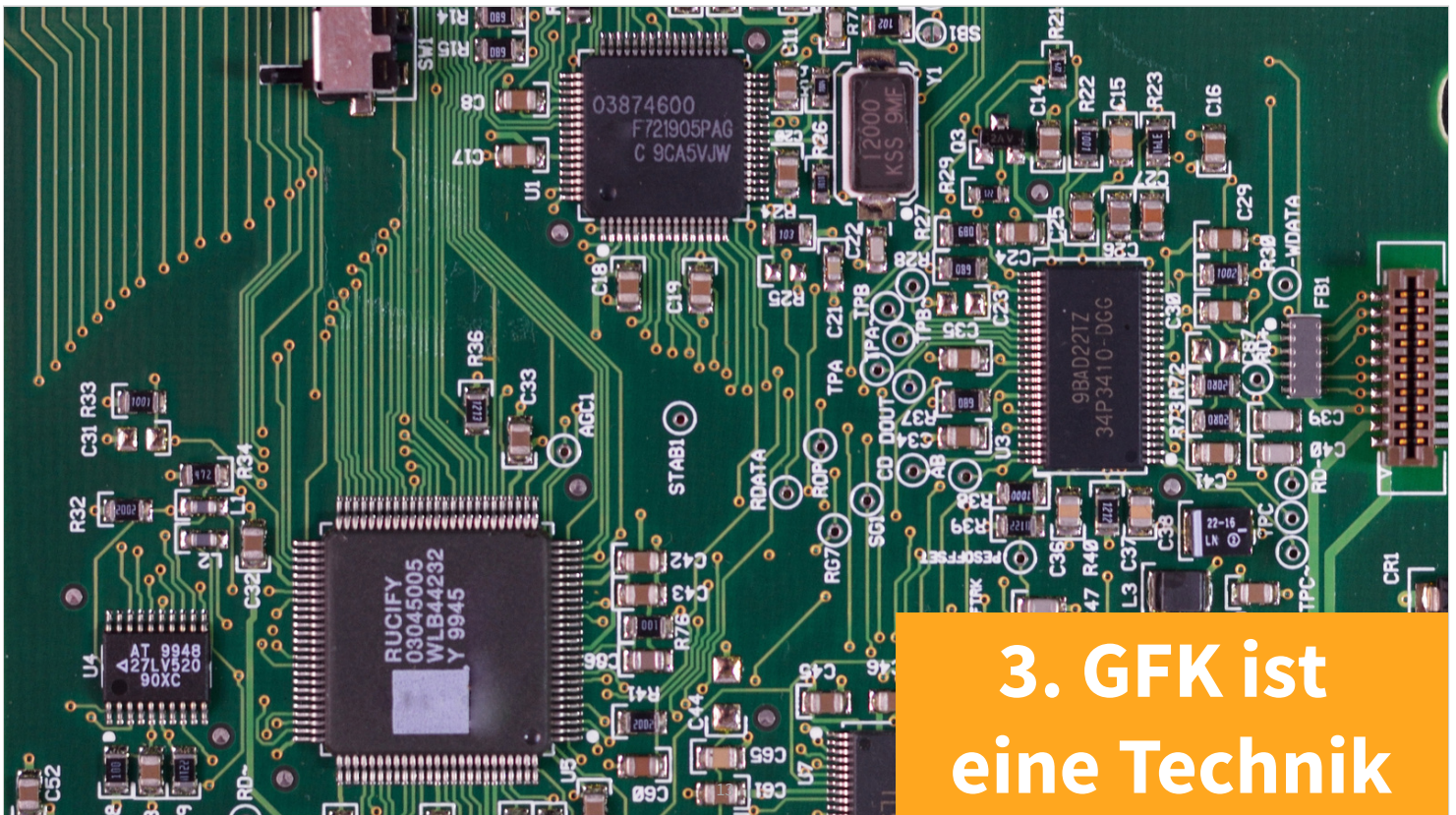
2. GFK ist eine Haltung

Begegnest du deinem Gegenüber ...

1. ... auf Augenhöhe,
 2. ... von oben herab oder
 3. ... von von unten nach oben?
- > Deine innere Haltung entscheidet über den Gesprächsverlauf.
- > Und du allein (!) entscheidest über das (gemeinsame) Lebensglück ...



12




3. GFK ist eine Technik

3. GFK ist eine Technik

Gib 4-stufiges Feedback mit den "4B" bzw. der "WDWD"-Regel:

1. **B**eobachtung: *Wenn ich wahrnehme, dass / wie (du) ... (tust), ...*
2. **B**efindlichkeit: *dann spüre ich ...*
3. **B**edürfnis: *weil mir ... wichtig ist.*
4. **B**itte: *Deshalb bitte ich dich, (künftig) ... (zu tun / lassen).*



Stufen 1-3:
Vergangenheitsbewältigung

Stufe 4:
Zukunftsgestaltung

14

START



4. Stufe 1: Beobachtung

15

4. Stufe 1: Beobachtung

Was du siehst oder hörst oder fühlst
oder riechst oder schmeckst ...

- Ergebnis deiner Sinne
 - Das, was ankommt, ohne dass du es "kognitiv verarbeitet" hast
 - Keine Interpretation, keine Bewertung, kein Urteil, ...
- > Tu so, als wärest du eine Videokamera



Die höchste Form der menschlichen
Intelligenz ist die Fähigkeit, zu
beobachten ohne zu bewerten.

- Krishnamurti -



ÜBUNG zu Stufe 1 (Beobachtung)

1. A erzählt B von einem **Urlaubserlebnis**, C hört zu.
2. B erzählt C von einem beeindruckenden **Film**, A hört zu.
3. C erzählt A von einer **Ärger-Situation**, B hört zu.

Die erzählende Person versucht, möglichst auf der Beobachtungsebene zu bleiben. Die anderen beiden geben jeweils Feedback zu "Nicht-Beobachtungen" (Interpretationen, Bewertungen, Urteile).

Jeweils max. 3 min Erzählen und max. 2 min Feedback.
(Insgesamt 3*5 = 15min)





5. Stufe 2: Befindlichkeit

- Befindlichkeit i.S.v. Emotion
- Innere Reaktion auf ein (un-) erwünschtes Ereignis (> siehe nächste Folie: BIBER-Modell)
- Ergebnis deiner Bewertung (+ oder -)
- Beispiele: Freude, Dankbarkeit, ... Wut, Ohnmacht, Schuld, Scham, Angst, Trauer ... (> übernächste Folie)





ÜBUNG zu Stufe 2 (Emotion)

A erzählt B und C von einem **emotionalen Ereignis**.
B und C vermuten, welche Emotionen A in jenem Moment erlebte.

Anschließend Rollenwechsel, sodass jede Person einmal erzählt
und sich zwei Mal (fragend) einfühlen kann.

Jeweils max. 3 min Erzählen und max. 2 min Einfühlen.
(Insgesamt $3 \cdot 5 = 15$ min)

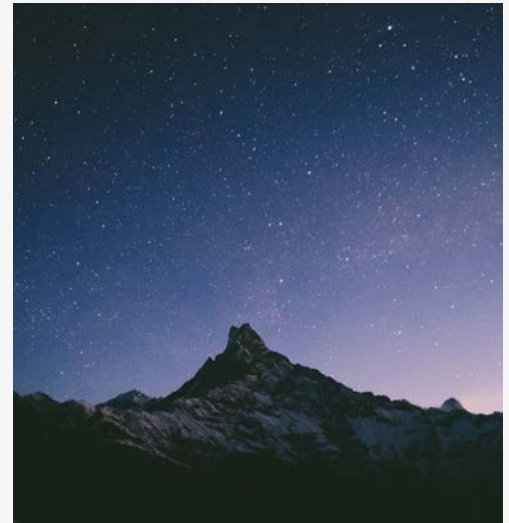


6. Stufe 3: Bedürfnis



6. Stufe 3: Bedürfnis

- Was dir wichtig ist ("Werte")
- Wenn unerfüllt, dann Ursache deiner Emotion
- Beispiele: Wahrnehmung, Wertschätzung, Freiheit, Sicherheit, Frieden, Effektivität, Effizienz ... (> nächste Folie)



START

28



START

29



ÜBUNG zu Stufe 3 (Bedürfnis)

A erzählt B und C von einem **Ärger-Ereignis**.
B und C vermuten, welche Bedürfnisse von A in jenem Moment nicht erfüllt waren.

Anschließend Rollenwechsel, sodass jede Person einmal erzählt und zwei Mal nach unerfüllten Bedürfnissen forscht.

Jeweils max. 3 min Erzählen und max. 2 min Einfühlen.
(Insgesamt $3 \cdot 5 = 15$ min)



7. Stufe 4: Bitte



7. Stufe 4: Bitte

- Was dein Gegenüber (anders) machen soll als bisher
 - Zukunfts- und handlungsorientiert
 - Wunsch vs. Hoffnung vs. Erwartung
- > Dein Gegenüber sollte ablehnen dürfen, ohne dass es dein Problem verstärkt



ÜBUNG zu Stufe 4 (Bitte)

A erzählt B und C von einem **Ärger-Ereignis** entlang der vier Stufen der GFK. B und C geben Feedback, inwieweit sie die vier Stufen wahrnehmen und annehmen konnten.

Anschließend Rollenwechsel, sodass jede Person einmal erzählt und zwei Mal zu den vier Stufen Feedback gibt.

Jeweils max. 3 min Erzählen und max. 2 min Feedback geben.
(Insgesamt 3*5 = 15 min)





8. Grenzen der GFK



8. Grenzen der GFK

Wenn dein Gegenüber ...

- zu aufgebracht ist ...
- kein Bock auf Einfühlung hat ...
- unfähig ist, sich Gefühlen zuzuwenden

> GFK ist kein Allheilmittel - manchmal sogar eher Problem als Lösung!

> Reihenfolge flexibel gestalten!

> Vollständigkeit der 4 Stufen kein Muss!



9. Alternativen zur GFK

38



9. Alternativen zur GFK

2 Alternativen, falls dein Ggü mit dem "Sachlichen Aufklären" überfordert ist:

- Schlagfertiges Kontern
- Nonverbales Irritieren

> erst **Sachlich Aufklären** (= GFK),
dann **Schlagfertig Kontern**,
dann **Nonverbal Irritieren**

> siehe nächste Folien und [Anti-Ärger-App](#)



Fünfzehn Feedback-Risikofaktoren im Überblick

Strategie	Beispielsatz mit eher geringerem Risiko	Beispielsatz mit eher höherem Risiko
1. Very easy – Für Jedermann und Jedefrau		
1. Ich-Botschaft statt Du-Botschaft	<i>Ich ärgere mich, wenn du unpünktlich bist.</i>	<i>Du verärgerst mich, wenn du unpünktlich bist.</i>
2. Einzelfall statt Verallgemeinerung	<i>Du warst diese Woche drei Mal zu spät. Am Montag, am Dienstag und heute.</i>	<i>Du bist immer unpünktlich.</i>
3. Konkret statt vage	<i>Wir haben pünktlich um 10 Uhr angefangen. Bitte sei beim nächsten Mal pünktlich</i>	<i>Es ist 10:15 Uhr.</i>
4. Soll statt Ist	<i>Bitte sei pünktlich.</i>	<i>Du bist unpünktlich.</i>
5. Positiv statt negativ	<i>Bitte sei pünktlich.</i>	<i>Bitte sei nicht unpünktlich.</i>
6. Punkt statt Ausrufezeichen	<i>Bitte sei pünktlich.</i>	<i>Bitte sei pünktlich!</i>
2. Not so easy – Für Fortgeschrittene		
7. Bedürfnis statt Strategie (im Sinne von svore Strategie)	<i>Effizienz und Effektivität sind mir wichtig. Bitte sei deshalb beim nächsten Mal pünktlich.</i>	<i>Bitte sei deshalb beim nächsten Mal pünktlich, weil Effizienz und Effektivität mir wichtig sind.</i>
8. Beobachtung statt Bewertung	<i>Du bist fünfzehn Minuten zu spät.</i>	<i>Du bist schon wieder und wie kein anderer unpünktlich.</i>
9. Neutral-statt Reizformulierungen	<i>Bitte sei (wieder) pünktlich.</i>	<i>Bitte sei zur Abwechslung mal pünktlich.</i>

216 | Konfrontieren (Phase 4): Grenzen setzen, wo sich Grenzen setzen lassen

Strategie	Beispielsatz mit eher geringerem Risiko	Beispielsatz mit eher höherem Risiko
10. Prägnant statt redundant	<i>Das Meeting hat um 10 Uhr angefangen. Du erscheinst um 10:15 Uhr.</i>	<i>Weißt du, bezogen auf unsere Besprechungen ist mir so ein bisschen aufgefallen, dass du manchmal, ..., also ich mein ja nur.</i>
11. Verhalten statt Person	<i>Du warst heute unpünktlich.</i>	<i>Du bist ein Zuspätkommer.</i>
3. Not at all easy – Für Profis		
12. Auslöser statt Ursache	<i>Ich ärgere mich, wenn du unpünktlich bist.</i>	<i>Wegen deiner Verspätung bin ich jetzt sauer.</i>
13. Emotion statt Pseudoemotion	<i>Ich bin sauer, dass du zu spät kommst, weil wir ohne dich noch nicht richtig beginnen konnten und mir Effizienz wichtig ist.</i>	<i>Ich bin enttäuscht, dass du heute fünfzehn Minuten zu spät zum Meeting erscheinst.</i>
14. Kongruent statt inkongruent	<i>Ich bin sauer, dass du heute fünfzehn Minuten zu spät kommst. (In Verbindung mit einer angespannten Stimme und einem angestrengten Gesicht)</i>	<i>Ich bin sauer, dass du heute fünfzehn Minuten zu spät kommst.« (Und während du das sagst lächelst du und deine Stimme klingt neutral)</i>
15. Bildhafte Vergleiche statt bloße Worte	<i>Du läufst hier rein wie ein König. Als hätten wir Hofdiener alle nur auf dich gewartet.</i>	<i>Das Meeting hat um 10 Uhr begonnen. Jetzt ist es 10:15 Uhr. Du bist fünfzehn Minuten zu spät.</i>

Konfrontieren (Phase 4): Grenzen setzen, wo sich Grenzen setzen lassen | 217

Humorvoll-distanziert

Lass dein Gegenüber spüren, dass du über den Dingen stehst. Egal, was du von dir gibst, es ist ein Spiel, und du schaust von außen darauf. Du wirkst souverän, indem du aus einer sicheren Distanz heraus die Dinge nicht (allzu) ernst nimmst. Der andere will dich mit verbalen Pfeilen treffen, aber du bist keine Zielscheibe, weil du ausweichst oder die Pfeile abprallen lässt. Humor und Witz eignen sich hervorragend hierfür.

VPN-Kongruenz

Kommuniziere kongruent auf allen drei Ebenen. Das heißt: Deine Worte (verbal) und deine Stimme (paraverbal) und deine Körpersprache (nonverbal) drücken dasselbe aus. Wenn du etwas Lustiges sagst, sag es mit einer heiteren Stimme und mit einem Lächeln im Gesicht. Wenn dein Gegenüber diesen harmonischen Dreiklang wahrnimmt, wird er merken, dass er bei dir an der falschen Stelle ist. Achte vor allem auf deine Körpersprache (siehe auch Kapitel 2.4).

Ausgewählte Schlagfertigkeitsstrategien im Überblick





Strategie	Kurzerläuterung	Beispielsätze
1. Ablenken	Das Thema (Schwitzen) zunächst aufgreifen und abstrahieren (Körper), dann zurück zum Thema lenken.	Dein Gegenüber zu dir: <i>Sie schwitzen ja!</i> Du: <i>Sie machen sich Gedanken über meinen Körperzustand. Ich würde hingehen lieber zum Thema ...</i>
2. Abweisen	Radikal eine rote Linie aufzeigen. Den anderen aus dem eigenen Garten (ver-)weisen.	Dafür/für solche Äußerungen stehe ich nicht zur Verfügung!

226 | Konfrontieren (Phase 4): Grenzen setzen, wo sich Grenzen setzen lassen




Strategie	Kurzerläuterung	Beispielsätze
3. Alter erfragen	Dem Gegenüber klarmachen, dass er nicht aus seinem Erwachsenen-Ich, sondern aus seinen Kind-Ich spricht und ihn damit in die Scham bringen.	<i>Und wie alt ist der, der das gerade sagt?</i>
4. Bedanken	Einen nicht ernstgemeinten Dank aussprechen. Mal aus Ironie, mal aus Sarkasmus. Je nach Laune.	<i>Danke!</i> <i>Thanks for sharing!</i>
5. Bedeutung erfragen	Herausfinden, wofür bestimmte Begriffe stehen. Dadurch verbalen und Fehlannahmen aufdecken.	<i>Was verstehen Sie genau unter ... (Begriff wiederholen)?</i>
6. Bedürfnis erfragen	Herausfinden, was dem Gegenüber gerade fehlt oder ihn stört. Gut kombinierbar mit Strategie 10.	<i>Und welches Bedürfnis ist gerade nicht erfüllt, wenn Sie das so sagen?</i> <i>Was haben Sie davon, wenn Sie das so sagen?</i>
7. Beobachtung erfragen	Herausfinden, was vor der Äußerung passiert ist. Was wurde wahrgenommen?	<i>Das ist eine Interpretation (Bewertung, Urteil). Was hast du vorher beobachtet?</i>

Konfrontieren (Phase 4): Grenzen setzen, wo sich Grenzen setzen lassen | 227

Phase 4: KONFRONTIEREN (Nonverbales Irritieren)

Kontrastieren (232) 	Ignorieren (233) 	Pausieren (233) 
Isolieren (234) 		

Phase 4: KONFRONTIEREN (Nonverbales Irritieren)

Einfrieren (230) 	Imitieren (231) 	Amplifizieren (232) 
--	---	---

294 | Anhang





10. Störfaktoren "Angst & Ego"

- Angst vor Auseinandersetzung, Ablehnung und / oder Ausgrenzung
 - Ego als Fokus, der das Wohl deines Gegenübers ausblendet oder abwertet
- > Von der Angst zur **Liebe** (= Vertrauen, Zulassen, Einlassen, ...)
- > Vom Ego zum **Wir** (= Augenhöhe, Partnerschaftlichkeit, Kooperation, ...)



45

START

GFK-Quiz



Quiz yourself

GFK-Quiz

46

START



1. Begriffe & Konzepte

Aufgaben vs. Ziele | Auslöser vs. Ursachen | Basis-Emotionen vs. ...



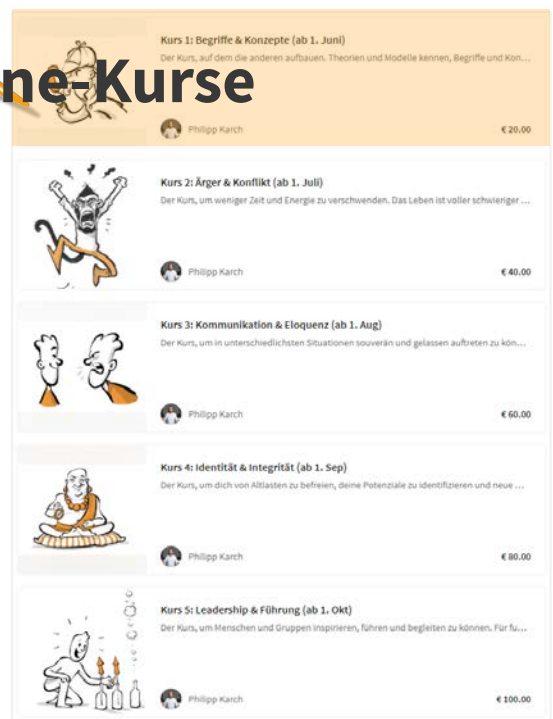
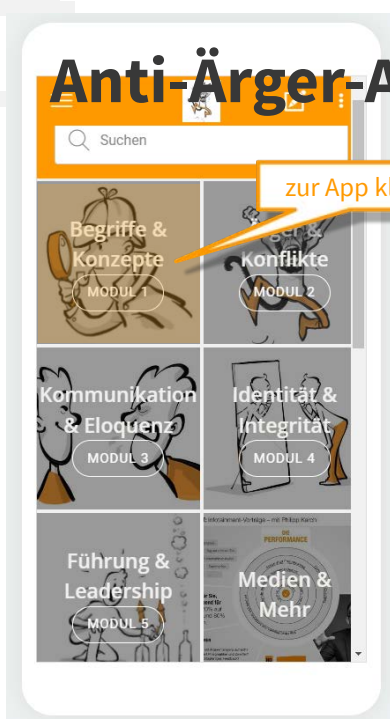
1. Begriffe & Konzepte

- Aufgaben vs. Ziele
- Auslöser vs. Ursachen
- Basis-Emotionen vs. Misch-Emotionen vs. Pseudo-Emotionen
- ...
- Bedürfnis vs. Strategie
- Beobachtung vs. Bewertung
- Schuld vs. Verantwortung
- ...

Anti-Ärger-App & Online-Kurse

Zum Kurs klicken

zur App klicken



START



2. Ärger & Konflikte

Verstehen | Bewältigen | Vorbeugen

START

2. Ärger & Konflikte

VERSTEHEN

- Definition
- Dynamik
- Qualität
- ...

BEWÄLTIGEN

- Regenerieren
- Fokussieren
- Konfrontieren
- ...

VORBEUGEN

- Selbstliebe
- (Nächsten-)Liebe
- Augenhöhe
- ...

DAS ANTI-ÄRGER-MODELL

1. DEESKALIEREN

Entschärfen, was explodieren könnte

ABKÜHLEN IM KANAL
5 Strategien zur Beruhigung
Klappe halten - Atmen - Nicken - Aufstehen - Lächeln

SIGNALE RICHTIG DEUTEN
6 Konfliktmerkmale
Intern: körperlich - geistig - emotional
Extern: verbal - paraverbal - nonverbal

STÖRUNGEN WAHRNEHMEN
9 Eskalationsstufen
Stufen 1-3: Verhütung - Debatte - Taten statt Worte
Stufen 4-6: Koalitionen - Gesichtverlust - Drohhinzeigen
Stufen 7-9: Begrenzte Verächtung - Zersplitterung - Gemeinsam in den Abgrund

2. ANALYSIEREN

Verstehen, was vorgefallen ist

ZIELKONFLIKTE
Das „Was“

METHODENKONFLIKTE
Das „Wie“

ROLLENKONFLIKTE
Das „Wer“

RESSOURCENKONFLIKTE
Das „Womit“

BEDÜRFNISKONFLIKTE
Die Motive

GLAUBENSATZKONFLIKTE
Die Annahmen

HALTUNGSKONFLIKTE
Der Status

KOMMUNIKATIONSKONFLIKTE
Die Reizformulierungen

3. MINIMIEREN

Auflösen, was sich auflösen lässt

PETER & PAUL
Erkenne die Not des Anderen

BIBER
Prüfe deine Konstruktionen

REFRAMING
Wechsle deine Perspektive

SITUATIONSMODELL
Finde die Laus und die Leber

POSITIVE ABSICHT
Zieh die Matroschka aus

ENTWICKLUNGSQUADRAT
Erkenne Yin und Yang

ZIRKULARITÄT
Sieh die Henne und erblicke das Ei

THE WORK
Schau in den Spiegel an der Wand

NEGATIVITÄT
Mach Schluss mit der Empathie

4. KONFRONTIEREN

Grenzen setzen, wo sich Grenzen setzen lassen

DIE KONSTRUKTIVE STRATEGIE
Sachlich aufklären
Ich-Botschaft statt Du-Botschaft - Einzelfall statt Verallgemeinerung - Konkret statt vage - Soll statt Ist - Positiv statt negativ - Punkt statt Ausrufzeichen & Co - Bedürfnis statt Strategie - Beobachtung statt Bewertung - Neutral- statt Reizformulierung - Prägnant statt redundant - Verhalten statt Person - Auslöser statt Ursache - Emotion statt Pseudoemotion - Kongruent statt inkongruent - Bildhafte Vergleiche statt abstrakte Worte

DIE PROVOKATIVE STRATEGIE
Schlagfertig kotern
Ablenken - Abweisen - Bedanken - Bedeutung erfragen - Bedürfnis erfragen - Beobachtung erfragen - Beschwichen - Beschlagen - Beschlagen - Dummheit vorgeben - Emotion erfragen - Fangfrage stellen - Kontrastieren - Neid aufdecken - Projektion aufdecken - Sarkasmus entlarven - Rationalisieren - Übersetzen - Übertreiben - Verlösten - Verwirren - Zurückdrehen

DIE OFFENSIVE STRATEGIE
Nonverbal irritieren
Einfrieren - Initiieren - Amplifizieren - Kontrastieren - Ignorieren - Pausieren - Isolieren

5. POSITIONIEREN

Loslassen, wenn es nichts mehr zu tun gibt

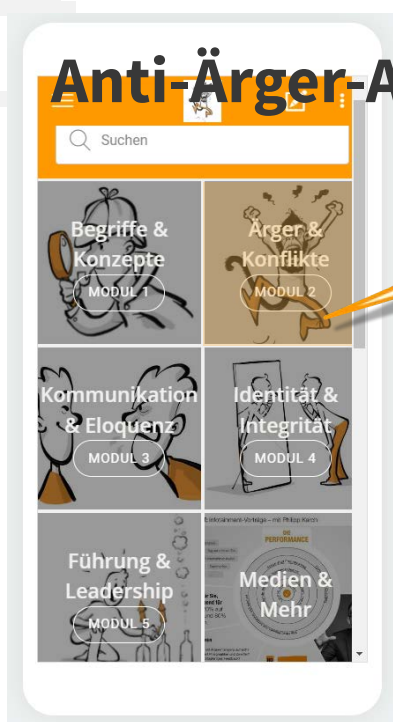
AKZEPTIEREN
Schon okay

TOLERIEREN
Echt doof

EXILIEREN
Da Tür

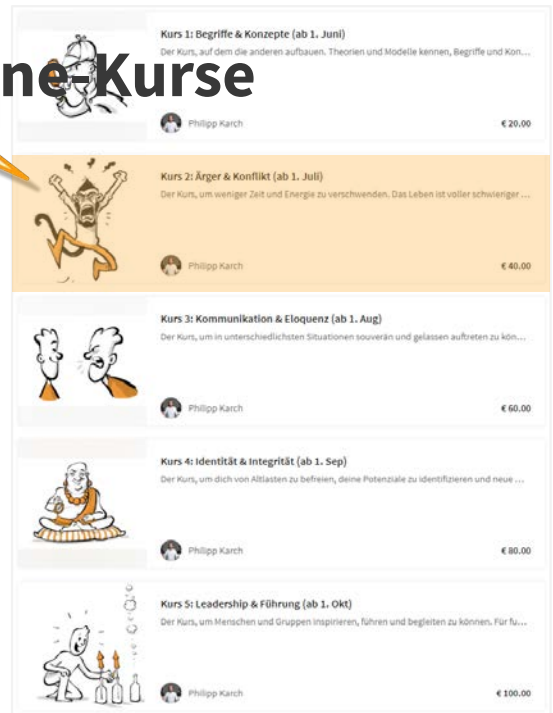
VERDÜNNISIEREN
Es reicht

Anti-Ärger-App & Online-Kurse



zum Kurs klicken

zur App klicken



START



3. Kommunikation & Eloquenz

Grundsätze | Fallen | Phasen | Kontexte | ...

START

3. Kommunikation & Eloquenz

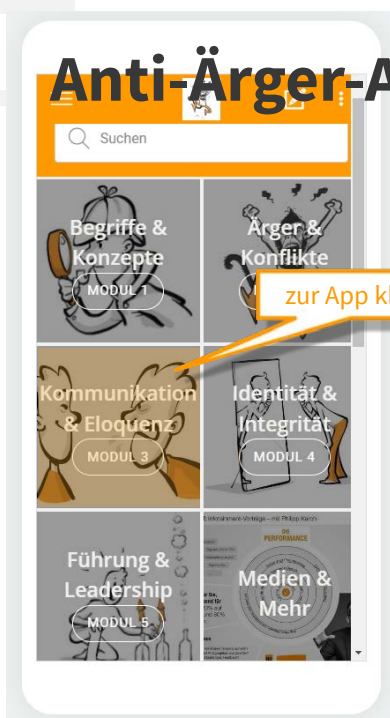
DIE ERSTEN "5W"

- Wozu sagst du ...
- wem und ...
- vor wem ...
- wann und ...
- Wo ...

DIE ZWEITEN "5W"

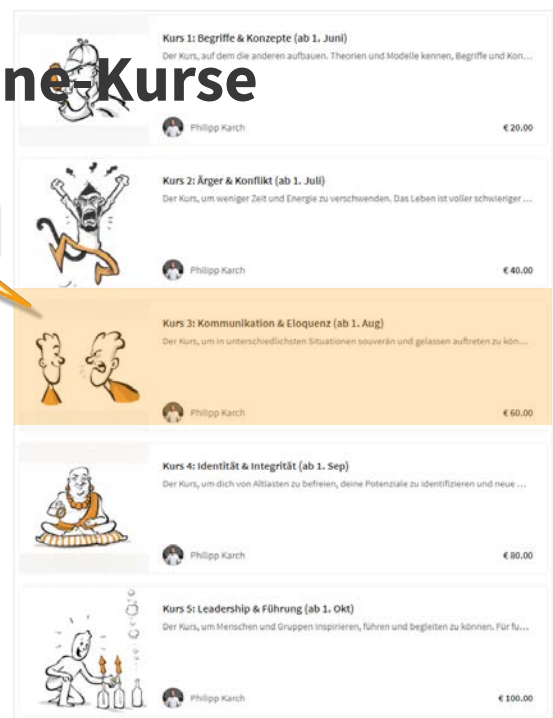
- auf welchem Kanal ...
- was ("verbal")
- In welcher Reihenfolge ...
- mit welcher Stimme ("paraverbal") und ...
- mit welcher Körpersprache ("nonverbal")

Anti-Ärger-App & Online-Kurse



Zum Kurs klicken

zur App klicken





4. Identität & Integrität

Vision | Mission | Werte | ... | "Schatten"



60



4. Identität & Integrität

"OBEN & SICHTBAR" (5)

- Vision
- Mission
- Werte
- Ziele
- Aufgaben

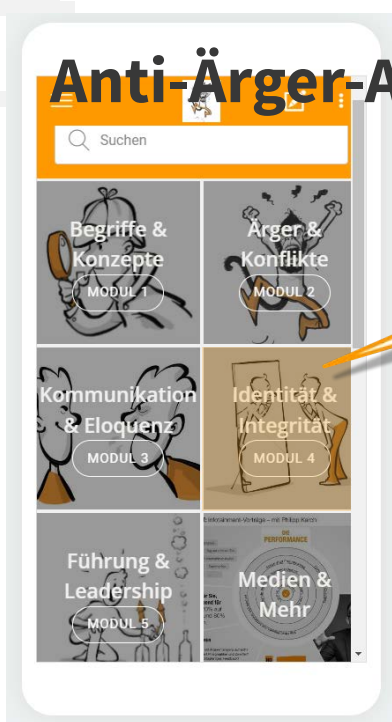
"UNTEN & VERBORGEN" (5)

- Interessen
- Stärken
- Glaubenssätze
- Normen
- "Schatten"



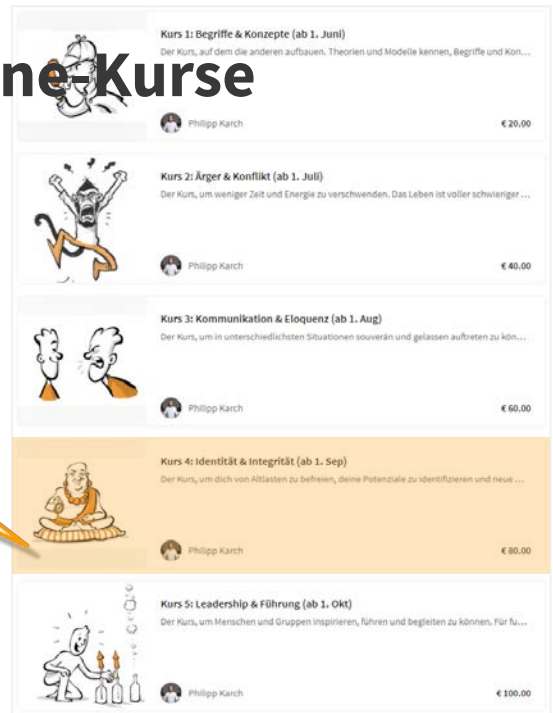
61

Anti-Ärger-App & Online-Kurse



zur App klicken

Zum Kurs klicken



START

63



5. Führung & Leadership

Führungsstile | Teamphasen | Teamrollen | ... | Feedback geben

START

64

5. Führung & Leadership

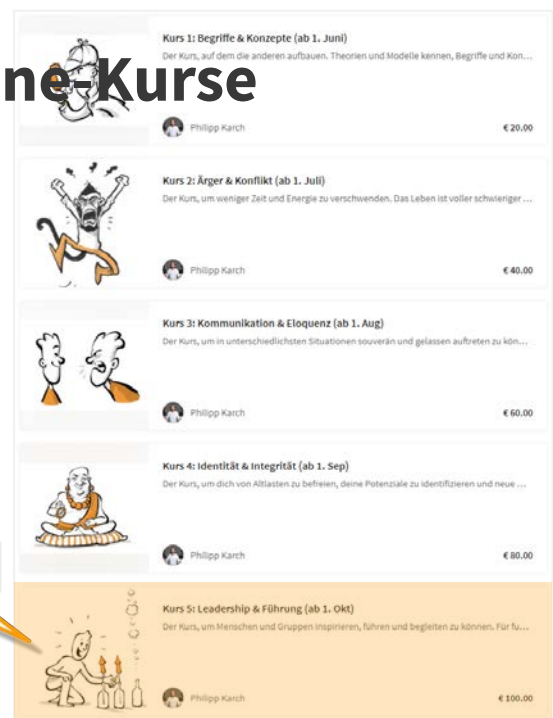
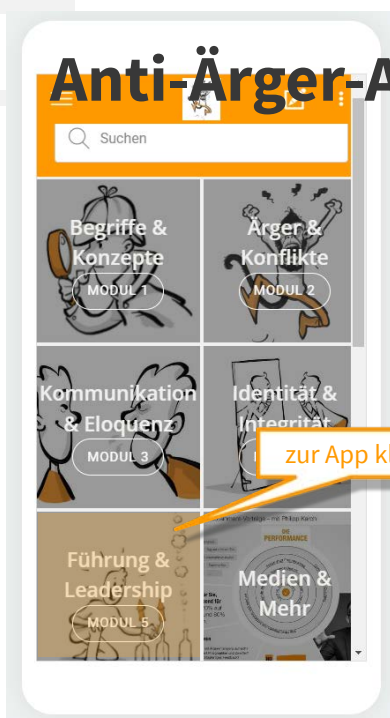
HALTUNG & KNOWHOW

- Führungsstil
- Teamphasen
- Teamrollen
- ...

KOMMUNIKATION

- Dialogisieren
- Motivieren
- Präsentieren
- Moderieren
- Kritisieren (Feedback)

Anti-Ärger-App & Online-Kurse





TMT

Angebote ▾

Workshop "friedlich & frei"

Anti-Ärger-App

www.philipp-karch.de
mail@philipp-karch.de
0175 / 5955595



TACHELES MIT TAK

- | Ärger loswerden
- | Kommunikation meistern
- | Integrität leben

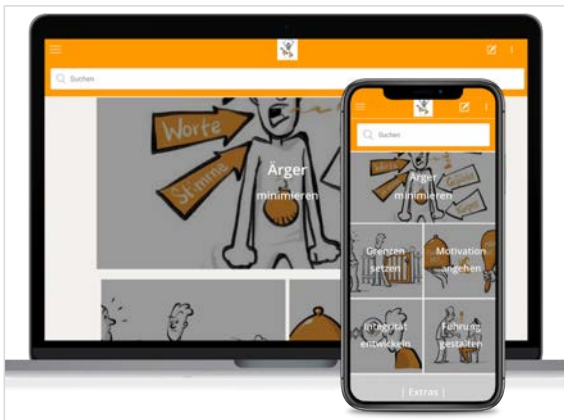


www.philipp-karch.de

START

68

Anti-Ärger-App testen (kostenfrei)



AntiÄrgerApp

START

69

Newsletter abonnieren



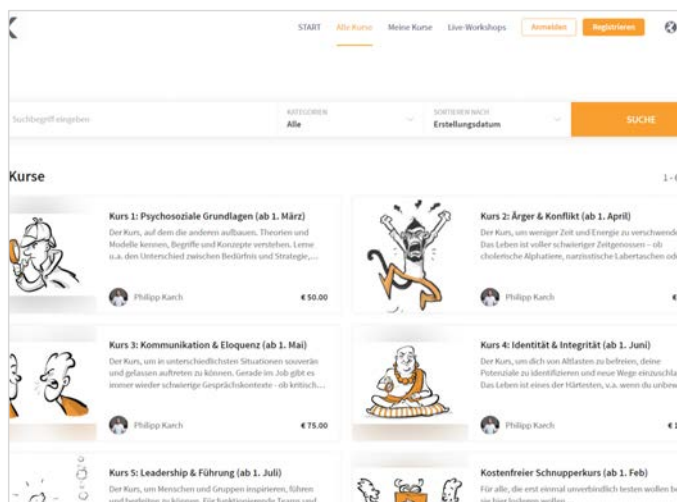
70

START



Newsletter

Onlinekurse machen



71

START



Online-Kurse

Anti-Ärger-Podcast hören

Alle Folgen

- ICH BIN ENTtäUSCHT, DASS DU MICH ENTtäUSCHT HAST**
Was meint genau "enttäuscht"? Stecken da Wut und Trauer dahinter? Welche Hausaufgaben macht, kann künftig auf das E-Wort komplett verzichten?
16. März - 11 Min, 16 Sek. verbleibend
- PUTIN, SO KRIEGEN WIR DICH ... | 5. März 2022**
Putin wird nichts Normales aufhalten können: Keine Ukraine, keine ... dem Weltall und du und ich und alle anderen, die einfach als Riesen ...
5. März - 2 Min, 37 Sek. verbleibend
- SCHRÄG IST BÖSE WEIL ... | 26. Feb 2022**
Wenn du etwas als "schräg" bezeichnest, bist du unklar und konflikt ... zwischen Annahmen, Bewertungen und Urteilen. Und unterscheide ...
26. Feb. - Abgespielt ✓
- MIT DER SAUNAFRAU IN DER SAUNA | 17. Feb 2022**
Wenn du in die Sauna gehst, nimm die richtige Tür. Wenn du dann d ... reinkommst, nenn sie nicht Sauna-Frau ...

72



Podcast

START

Anti-Ärger-Show streamen

SORTIEREN

- Die Anti-Ärger-Wochenshow vom 7. Feb 2022: Für alle, die sich weniger ärgern wollen. Philipp Karth - TACHELES MIT TAKT
- Die Anti-Ärger-Wochenshow vom 17. Jan 2022: Für alle, die sich weniger ärgern wollen. Philipp Karth - TACHELES MIT TAKT
- Die Anti-Ärger-Wochenshow vom 6. Dezember 2021: Für alle, die sich weniger ärgern wollen. Philipp Karth - TACHELES MIT TAKT
- Die Anti-Ärger-Wochenshow vom 27. Nov 2021: Für alle, die sich weniger ärgern wollen. Philipp Karth - TACHELES MIT TAKT
- Die Anti-Ärger-Wochenshow vom 20. Nov 2021: Für alle, die sich weniger ärgern wollen. Philipp Karth - TACHELES MIT TAKT
- Die Anti-Ärger-Wochenshow vom 13. Nov 2021: Für alle, die sich weniger ärgern wollen. Philipp Karth - TACHELES MIT TAKT
- Die Anti-Ärger-Wochenshow vom 6. Nov 2021: Für alle, die sich weniger ärgern wollen. Philipp Karth - TACHELES MIT TAKT
- Die Anti-Ärger-Wochenshow vom 30. Okt 2021: Für alle, die sich weniger ärgern wollen. Philipp Karth - TACHELES MIT TAKT

73



Anti-Ärger-Show

START

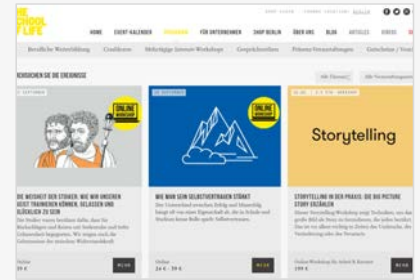
3 ganz besondere Fortbildungen ...



[Neue Wege-Seminare](#)



[NwTA](#)



[The School of Life \(Berlin\)](#)

START

... und noch eine.

< friedlich & frei

Der monatliche Workshop für dein per

Für alle, die sich ein selbstbestimmtes, erfülltes und angst

Themenschwerpunkte:
Selbstliebe | Nächstenliebe | Vertrauen | Ohnmacht | Verantwortung | Frieden | Freiheit

Immer mit Alexandra & Philipp. Immer in Hamburg. Und fast immer

TICKET KAUFEN

20. Mai - Hamburg

START

Wochenshow: A series of video thumbnails for 'Die Anti-Ärger-Wochenshow' from various dates in 2021 and 2022.

Zitate (täglich): A grid of quote cards with text like 'Das Wichtigste an Kommunikation ist, zu hören, was ...' and 'Das Wenige, das du tun kannst ...'.

Blog: A screenshot of a blog post with a date of '9. Feb. 2022' and a profile picture.

Downloads: A screenshot of a website page titled 'Downloads' with a grid of document icons.

Email-Serie: A graphic with the headline 'Jeder Konflikt ist ein Geschenk' and a cartoon illustration of two figures.

App (Basic): A screenshot of a mobile application interface showing a cartoon character.

Webinar(e): A video thumbnail featuring a man speaking and a cartoon character.

Podcast: A screenshot of a podcast player interface for 'Anti-Ärger-Podcast'.

Newsletter: A screenshot of a newsletter email with a cartoon character and the text 'ANTI-ÄRGER NEWS'.

Instagram Stories: A screenshot of an Instagram profile for 'phillippkarch'.

START: A vertical label on the left side of the collage.

76: A small number at the bottom center of the collage.

Workshops: A screenshot of a workshop registration page with a blue header.

Buch: A stack of books, with the top one titled 'WAS MICH ÄRGERT, ENTSCHEIDE ICH!' by Philipp Karch.

Coachings (Einzel- & Team-): A cartoon illustration of a person looking through a magnifying glass at another person's head.

App (Pro): A screenshot of a mobile application interface showing a cartoon character.

Werbeartikel: A grid of various t-shirt designs with different graphics and colors.

Vorträge: A photograph of a man in a suit presenting on a stage.

Online-Kurse: A screenshot of a website page for online courses with a grid of course cards.

Konfliktklärung: A cartoon illustration of a woman sitting at a computer with a speech bubble.

START: A vertical label on the left side of the collage.