

„Das gesprochene Wort“

von Günter Zienterra



Studio und Trainingspark
Landhaus im Neuen Park
D 53332 Bornheim bei Bonn
Tel 02222.2730
Fax 02222.61826
email institut@rhetorik-online.de
www.rhetorik-online.de



Institut für Rhetorik
und Kommunikation®



Das gesprochene Wort

ist das Ausdrucks- und Verständigungsmittel des Menschen
sich mitzuteilen und
andere für sich zu gewinnen.
Reihen sich Gedanken aneinander, so entsteht eine Rede.
Nur das ernsthafte Studium führt zum Erfolg.
Reden muss gelernt und geübt werden.
Wissen, Kennen, Können und die Fähigkeit,
Ideen mit dem Kugelschreiber festzuhalten, genügen oft nicht.
Die Folge ist es, dass wir anderen den Vortritt lassen.
Wer das Notwendige im rechten Augenblick wirkungsvoll sagen kann,
hat sein Ziel fast erreicht.

Das Instrument der Sprache ist ein anderes als die Schreibfeder.
Nicht umsonst heißt es: „Eine Rede ist keine Schreibe.“
„Das Verständliche an der Sprache ist nicht das Wort allein,
sondern Ton, Stärke, Modulation, Tempo,
mit denen eine Reihe von Worten gesprochen wird-
kurz: die Melodie hinter den Worten,
die Leidenschaft hinter dieser Melodie,
die Person hinter dieser Leidenschaft:
alles das also, was nicht geschrieben werden kann.“

Ziel ist ein lebendiger, ausdrucksstarker, abwechlungsreicher,
suggestiv wirkender Vortrag.
Wenn Sie mich fragten, was das Wichtigste einer Rede sei,
dann müsste ich Ihnen antworten:
Bei der Rede kann man Inhalt und Form nicht trennen,
wie eine Nuss von ihrer Schale.

Entweder die Rede wirkt und erreicht als Ganzes ihr Ziel,
oder sie tut es nicht!

Wir wollen keinen „Sophistenzirkus“,
sondern eine gediegene Sachdarstellung zur Beherrschung der Rhetorik.
Man muss gewisse Hemmungen allmählich überwinden lernen.
Das kann durch die Praxis des Redens geschehen;
besser, schmerzloser und schneller erreicht man seine rednerische „Höchstform“
unter Anleitung in einem Rhetorik-Training.

Die meisten Menschen haben die Redegabe zeitlebens brachliegen lassen,
selbst solche,
die sie zur Bewältigung ihrer Berufs- und Lebensaufgabe bitter nötig hätten.

Das vorhandene geistige Vermögen,

das sogenannte Sprechdenken,
dass man in der Unterhaltung oder bei Verhandlungen beherrscht,
muss auf das Sprechen in der Öffentlichkeit umgestellt werden.
Die Übungen müssen wir machen,
sie passiv zur Kenntnis zu nehmen, genügt nicht.

Um im höheren, geistigen Sinne sprechen und reden zu können,
müssen wir uns umstellen.
Wer, wie der Schriftsteller, mit der Hand schreiben gelernt hat,
muss sich auf eine durchgeistigte und durchseelte Körperübung umstellen.

Das Sprechen ist weiter nichts als ein tönendes Ausatmen.
Wer ohne Atemübungen beginnt,
versucht, ein Haus zu bauen,
ohne ein Fundament gelegt zu haben.

Sie sagen vielleicht:
„Aber wir können doch atmen!“
Ja, aber wir sollen ökonomisch handeln,
also den besten Arbeitserfolg
mit dem geringsten Aufwand zu erreichen suchen!

Auch die Redeangst
wird durch eine richtige Atmung gebannt;
es hat sich bewährt,
in bedrängten Lebenslagen mehrere tiefe Atemzüge zu machen.
Also vor Beginn der Rede -
nicht erst auf dem Podium.

“Zurück zur Natur!”

Das Kind in der Wiege atmet vorwiegend mit der Bauchdeckenatmung:
Naturatmung.

Wenn wir liegend ruhen,
z.B. wenn wir schlafen,
arbeiten wir überwiegend mit der Zwerchfellatmung.
Diese kraftschonende Atmungsart
sollten wir uns in drei Stationen bewusst machen:

1. liegend evtl. gähnen
2. sitzend Hände in die Flanken,
so dass die Finger oberhalb der Nabelgegend
sich beim Einatmen heben und beim Ausatmen senken.
3. stehend

Nun stehen Sie bitte auf!
Riechen und schnuppern Sie!
Holen Sie viel Luft in den Bauch.
Lassen Sie nun die Luft wieder heraus.
Am besten mit einem langanhaltenden ssssssssssssssssssss-ssss-sss-ss.



Günter Zienterra

Die Flankenatmung ist eigentlich nur eine Erweiterung der Zwerchfellatmung.

Es ist erkennbar, dass die Weichteilgegend zwischen den unteren Rippen und Hüftknochen bei der Einatmung heraus-, bei der Ausatmung hereintritt.

Legen Sie nun bitte die Arme in Hüftstütze und lassen die Daumen waagerecht nach vorn zeigen, wobei Sie beim Ausatmen einen kräftigen Druck ausüben. Damit ist der Wert der bekannten Haltungsübung „Brust heraus - Bauch herein“ nicht in Frage gestellt, sondern nur in seine Schranken verwiesen. Sprechen ist keine Haltungsübung. Der Atem fließt nicht in verkrampter Starre. Tönendes Ausatmen ist nur aus einer gelockerten, fließenden, kraftsparenden Bewegung möglich. Die Brustatmung.

Die meisten Menschen atmen mit dem oberen Teil der Lunge. Wenn man uns sagt: „Atmen Sie bitte“, so richten wir alle Aufmerksamkeit auf die Strammhaltung. Die Brustatmung ist überbewertet. Atmen wir mit Hilfe der Brustatmung ein, so heben wir die oberen Rippen nach vorn und oben empor. Beim Ausatmen nehmen die Rippen die umgekehrte Bewegung vor. Noch ungünstiger ist es bei der besonders verkrampten Form, wenn man die Schultern hochzieht, der „Schlüsselbeinatmung“. Wir erzielen, bei ziemlich starkem Aufwand, nur einen geringen Erfolg.

Bei vielen Menschen ist die einseitige Atmung so verwurzelt, dass sie die größten Schwierigkeiten haben, sich von ihr zu lösen. Der Rat ist hier: „Mit Mühe und Ausdauer üben.“ Die tiefe Atmung kommt übrigens dem ganzen Körper zugute. Herz und Kreislauf werden günstig beeinflusst.

Durch die Knetkur wird auch die Verdauung angeregt. Sprechen, richtiges Sprechen, ist eine Art Leibesübung. Wer viel spricht und redet und das richtig tut, kräftigt seine Gesundheit.

Klang und Klangfülle.

Die Stimme muss klingen und deutlich sein.

Der Kehlkopf ist ein empfindliches und bewegliches Knorpelgebilde und enthält Stimmlippen.

Die Stimmlippen werden von der hindurchstreichenden Luft in Schwingungen versetzt und somit zum Tönen gebracht:
„Vibrationserscheinung“.

Ein gesummter Ton ist der „Erstton“.

Er ist der Rohstoff der noch ungeformten Sprache.

Achten Sie nicht so sehr auf die Erstton-Erzeugung, sondern konzentrieren Sie sich mehr auf den Atem.

Achten Sie immer darauf, mit gelockerten, entspannten Halsmuskeln zu sprechen, um Sprechgefährdungen und -ermüdungen zu vermeiden.

Eine „sonore“, ausdrucksreiche Stimme ist nur zum Teil ein Geschenk der Natur; den fehlenden Teil kann man sich aneignen.

Die Resonanz ist neben der Vollatmung das beste Mittel dazu:

Erfahren Sie die Klangfülle.

Sagen Sie mehrfach:

“Meinungen“

Haben Sie nach einigen Tagen des Übens
eine ausreichende Klangfülle aktiviert,
begrenzen Sie sich auf ein natürliches Maß.
Lassen Sie das singende Üben
zugunsten der natürlichen Sprechmethode fallen.

In einem Vortrag oder einer Rede müssen Sie meist die Klangfülle
und die tragende Kraft der Stimme überdosieren,
um ohne zu schreien in größeren Räumen verständlich zu sein.

Nun üben Sie,
als wenn Sie stimmlich den Schlag eines Gongs nachahmen wollten:

nnung, nnong, nnang, nneng, nning,

Achtung:

Bei auslautendem „ng“ darf kein „k“ zu hören sein.

Wir wollen zu einem scharfen, bestimmten, deutlichen
und umrissgenauen Sprechen kommen.

Vorne sprechen!

Die Lippen müssen die Hauptarbeit der Artikulation bilden.
Aus der Kraft und der Geschmeidigkeit des Lachmuskels,
der die Lippen zum Vokal
oder zum Konsonanten „s“ bereitstellt,
und des Lippenringmuskels,
der sie zum Vokal „u“ und zum „sch“ vorrundet,
beruht die Fähigkeit des sauberen und genauen Sprechens.

Trainieren Sie!

Bewegen Sie die Lippen weiträumig und genau.

Beim Flüstern achten Sie einmal peinlich genau darauf,
dass Sie nur mit der vorderen Grundmuskulatur
und tonlos flüstern.

Diese beim Flüstern gewonnene Kraft und Schärfe der Artikulation
übertragen Sie nun auf das laute Sprechen,
also das Sprechen mit Stimmklang.

Ihre „Vernehmbarkeit“ setzt sich zusammen aus
Stimmstärke und Deutlichkeit.
Sie können Lautstärke einsparen,
wenn Sie Deutlichkeit hinzubringen.
Der Hals,
Ort der primären Tongebung,
ist damit entlastet,
und doch können die Hörer Sie gut verstehen.

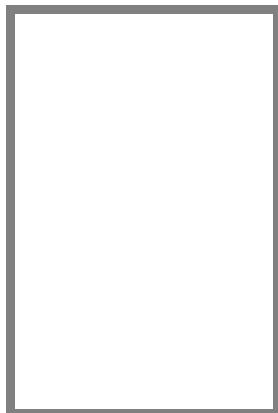
Manchmal ist man in eine mundartlich gefärbte Sprechweise,
die man mitbringt,
verliebt und hält sie für das beste oder das reinste Deutsch.

Spricht ein ländlicher Bürgermeister zu seinen Gemeindemitgliedern,
so wird wohl niemand auf den Gedanken kommen,
von ihm Hochsprache zu verlangen.

Also:

Die äußeren Umstände, Redestoff und Redeanlaß,
Zahl und Bedeutung der Zuhörerschaft,
Redestil und manches andere bestimmen auch die hochsprachliche Stufe.

Wir haben es alle schon erlebt,
dass eine gute Rede durch
komisch wirkende Mundartlichkeit geschädigt wurde.
Sagen auch wir der „Gassen- und Gossensprache“ den Kampf an.
Mundarten gleichen Blumen in Feld und Wald,
die niemand missen möchte.
Wer wollte deswegen aber auf die gepflegten,
gezüchteten und veredelten Pflanzen
der gärtnerischen Kunst verzichten?



Gabriele Zienterra

Man kann das eine tun und braucht das andere nicht zu lassen.

**Ein Redner darf es sich zu Hause im Schlafrock
und Pantoffeln bequem machen,
jedoch nicht in einem solchen Aufzug
auf das Rednerpodium steigen.**

Was für den Anzug des Redners gilt,
muss auch für das Lautkleid seiner Sprechweise gefordert werden.

Der Redner muss in Haltung und Anzug immer eine Stufe höher stehen
als seine Zuhörer;
das gilt auch für seine Aussprache.
Ohne der Mundart Feindschaft anzusagen,
muss das Ziel jedes Redners sein,
sich „in Form“ zu bringen.

Mein Rat:

Wer mit Angewohnheiten des Dialekts zu kämpfen hat,
halte sich an die Regeln der deutschen Sprache
und übe recht scharf,
ja schärfer auszusprechen, als es üblich ist.
Übertreibungen sind in diesem Fall zu raten.

Es ist der menschlichen Natur eigen,
dass sie immer gerne zu ihren alten Gewohnheiten zurückkehrt
und das Übertriebene von selbst ausgleicht.

Der Quell unseres Sprechens ist die Körpermotorik.

Sprechen ist, gymnastisch ausgedrückt,
eine Bewegungsübung,
keine Haltungsübung.
Ist jemand motorisch begabt und gelöst,
so ist er damit auch für das Sprechen und Reden veranlagt.

Sie werden nun fragen:
Was sollen wir nun konkret tun?
Wie kommen wir zu der richtigen,
angemessenen Art der Gesten?

Bitte beobachten Sie einmal,
welche erstaunlich reichhaltig und fein abgestuften Gesten
Sie selbst und andere Menschen bei einem alltäglichen Gespräch machen.

„Nicht nur der Gesang hat eine Melodie,
sondern auch das Sprechen hat sein Melos.“

Übung:
„Der Mai ist gekommen,
die Bäume schlagen aus.“

Ein natürliches Sprachmelos müssen wir als Redner an den Tag legen
und dürfen nicht in das leiernde,
singsangartige, pathetische Sprechen verfallen.

Es gibt Redner, die erhalten nie oder selten Beifall,
weil Sie keine Pausen machen.
Sprechen Sie schwierige oder nachdenkliche Dinge
langsam und gewichtig,
einfache, nebensächliche dagegen schnell und leicht.

Wer gewisse Stellen in seiner Rede langsam
und dabei leise zu sprechen vermag,
erzielt immer die Wirkung einer bannenden Eindringlichkeit.
Es ist auch ein Mittel,
um Unruhe und mangelnder Aufmerksamkeit der Zuhörer entgegenzuwirken.
Ein wichtiges Wort heben Sie in seiner Bedeutung
durch eine Vor- und Nachpause.
Eine Pause machen heißt,
nur auskuppeln, nicht den Motor abstellen.

**Wer wirken,
ein Ziel erreichen will,**

darf nicht träge und schlaff sprechen,
sondern federnd und gespannt,
aber nicht verkrampft.
Vermehren oder vermindern Sie Ihre Artikulationsspannungen.

Der Ton des Herzens geht zum Herzen.
Der Redner hat die Zauberkraft der Klangfarbe, wo der Schreiber zu einer Fülle verdeutlichender Wörter greifen muss.
Die Rede wirkt aus der Ausstrahlung der gegenwärtigen Persönlichkeit.

Üben Sie und erleben Sie selbst die Zauberkraft:

Sagen Sie das Wort „Ja“

1. als gleichgültige Bejahung
2. als zweifelnde Frage
3. als abschließendes und wegschiebendes Bekräftigen.
Im Sinne von
„Lass mich jetzt endlich in Ruhe, ich weiß es schon.“

Die Rede ist für uns nicht das Abfassen eines Aufsatzes, der nachher vor anderen Menschen gesprochen wird.
Rede ist für uns nur inhaltlich vorbereitete und gegliederte, dann aber frei vor den Zuhörern geformte mündliche Mitteilung.

Training, Erfahrung, Wissen, geistige Raster können vieles leichter machen, vieles ersparen und die Leistung steigern.

Kein Meister ist vom Himmel gefallen.
„Die nützliche Erlernung aller Regeln geschieht durch Übung...!“

Gewandte, zielsichere und energische Persönlichkeit ist nicht das Ergebnis von bloßer natürlicher Entwicklung, sondern Resultat einer bewussten Auseinandersetzung mit dem Wort.

Vertrauen gewonnen, Glauben gewonnen.

Der Wille ist der Zentralnerv der Redekunst.
Wen es nicht drängt, auf andere Menschen zu wirken,
eine Meinung zu vertreten,
Sachverhalte darzulegen,
Missstände aufzuzeigen oder zu ändern,
der kann kein Redner sein.

Darum ist nicht die Frage
„Worüber will ich sprechen?“,
sondern
„Wozu will ich meine Hörer bringen,
was sollen sie tun?“
wichtig.

Eine besonders gute Übung ist es,
sich spontan gegen unzutreffende Vorwürfe zu wehren,
sich zu verteidigen.
Wichtig bei dieser Übung ist es,
dass sie Ihren Angreifer ansprechen, fesseln und mitreißen!
Wenn Sie außerdem mit Humor ,
Witz und Geist entgegnen,
demonstrieren Sie SOUVERÄNITÄT
und eine hohe Glaubwürdigkeit.
Selbst eine ernsthafte und zweckhafte Rede
muss einen lockernden Unterhaltungswert haben.
Natürlich muss das unterhaltsame Element sparsam dosiert sein,
so wie eine Speise nicht überwürzt sein soll.

Für eine ungezwungene Rede ist die Sache das Wichtigste,
seinen Stoff muss der Redner vorab beherrschen,
dann erst fängt die eigentliche rhetorische Arbeit an.

**Nur aus der gestauten Fülle können Sicherheit,
Überlegenheit, Gedankenreichtum
und Wortschatz gespeist werden.**

„Dialektika lehrt;
Rhetorika movieret und beweget;
diese gehört zum Willen,
jene zum Verstand.“
M. Luther

Wer sagt, er könne nicht reden,
weil er Angst vor dem öffentlichen Auftreten habe,
macht sich die schwierige Logik der Person zu eigen,
die erst dann ins Wasser gehen will,
wenn sie schwimmen kann.

Schwimmen kann man aber nur im Wasser lernen -
Reden lernt man nur in der Öffentlichkeit.
Am leichtesten in der wohlwollenden,
helfenden Öffentlichkeit eines Redelehrgangs.

Wer klar denken kann, kann sich auch klar ausdrücken.

Sprechen Sie einem Bekannten
oder Ihren Familienmitgliedern den Stoff wiederholt vor.
So erreichen Sie,
dass Sie den Inhalt der Rede immer klarer ausdrücken.

Wenn der Techniker eine neue Entwicklung,
der Jurist über Steuerrecht
oder der Volkswirt über die Grenznutzentheorie spricht,
dann bedienen sie sich meist einer Fachsprache.
Alles andere würde peinlich wirken.

Halten Sie jedoch eine Meinungsrede,
eine Tischrede oder eine Jubiläumsrede,
würde eine begriffstrockene, kalte Ausdrucksweise abstoßend wirken.

Wie bei allen Grenzfällen, gibt es auch hier Übergangsformen.
Wir wollen eine möglichst starke Annäherung
an die natürliche, gepflegte Alltagssprache.

Schaffen Sie Klarheit!

Nicht: „Diese Weltpotenz besitzt an sich
die plastische Expansionsfähigkeit einer endlosen
evolutionistischen Diversifikation im Detail ihrer Erscheinung.“

Sondern: „Die Natur ist endlos im Hervorbringen
mannigfaltiger Einzelerscheinungen.“

Es kommt darauf an, verstanden zu werden.

**Beim Reden
keine unverständlichen Periodensätze bauen.
Übersichtlich formulieren.**

Nietzsche: „Tief sein oder tief scheinen.
Wer sich tief weiß, bemüht sich um Klarheit;
wer tief scheinen möchte, bemüht sich um Dunkelheit.
Die Menge hält alles für tief, wenn sie den Grund nicht sehen kann:
sie ist ängstlich und geht ungern ins Wasser!“

Wovor sollte man sich hüten?
Vor unüberschaubaren Sätzen.
Also:
Schreib', wie du sprichst!

Vermeide Schachtelsätze, bei denen gleichartige Wörter,
besonders Tätigkeitswörter, kurz aufeinander folgen.

Ein Beispiel:
„Derjenige, der denjenigen, der den Pfahl, der an der Brücke, die am Weg,
der nach Bornheim führt, steht, umgeworfen hat, anzeigt, erhält eine Belohnung.“

Wenig zweckmäßig ist auch der „Güterwagenstil“,
bei dem immer ein Satz an den anderen geklebt wird,
so dass man zum Schluss nicht mehr weiß, was los war,
weil der erste Satz zu weit vor dem letzten steht,
und man den Ausgangspunkt sowie die Mittelsätze vergessen hat,
wenn man den letzten Satz sprechen hört und schließlich gern wissen möchte, was das
Ganze nun sagen will.

Dieser Satz ist als Negativbeispiel absichtlich so anleimend geschrieben.

Sprachbilder machen Gegenstände anschaulich und prägen sich ein.

„Der Markt ist lustlos, matt, still, schlafbrig, träge,
die Geschäfte stocken, sind schleppend,
sie ruhen, sind ohne Leben.
Die Preise oder Kurse steigen,
gehen in die Höhe, klettern, sinken usw.“

Auch Vergleiche wecken die Aufnahmefähigkeit und regen zum Mitdenken an.

So zum Beispiel:
Die Kommunikationstechnik ist ein Kind,
das noch in den Geburtswehen liegt.

Farbe bringen auch folgende Bilder und Vergleiche:

- ... im Sande verlaufen.
- ... verrosteter Zopf.
- ... mit dem scharfen Messer der Kritik.
- ... eine Seifenblase.
- ... wenn man der Sache auf den Zahn fühlt.
- ... wie Schnee in der Sonne schmilzt.
- ... Säulen der Vernunft.

Außerdem rückt der Redner den Hörern menschlich näher, wenn er den Inhalt wirkungsvoll durch persönliche Erlebnisse oder Begebenheiten würzt.



... während der Seminararbeit

Wer wirken will, muss zu schneller, scharfer Begriffsbestimmung fähig sein.

Fragen Sie einmal einen Redner:

„Was verstehen Sie eigentlich unter ...?“

So können Sie mit dieser unauffälligen,
aber oft wirksamen Waffe des Rededuells
die scheinbare Standfestigkeit Ihres Kontrahenten testen.

Die Erfordernisse von Rede und Verhandlung sind:

Definieren, Disponieren, Formulieren, Vortragen.

Das können Sie trainieren.

Das Begriffsbestimmen von Dingen und Vorgängen
können Sie üben.

Jeder weiß, was ein Globus ist.

Jedoch kann nicht jeder, spontan aufgefordert,
eine genaue Bestimmung geben
und im Augenblick antworten.

„Ein Globus ist eine drehbare Kugel mit einem farbig ausgeführten Abbild der Erdoberfläche.“

Erklären Sie nun bitte eine Kette oder ein Zahnrad!

Selbst technisch vorgebildete Menschen schaffen es oft nicht,
alles auf Anhieb mit Worten zu erklären.

Stellen Sie sich die unglückliche Lage eines Redners vor,
der von einem Grundbegriff ausgegangen ist,
den die Hörer falsch oder schief aufgefasst haben.

Das Ergebnis ist eine verworrene und ratlose Diskussion.

In einem Vortrag ist es nicht immer nötig,
die knappste und schärfste begriffliche Erklärung zu geben.

Aber man sollte die grundlegend wichtige Sache
veranschaulichen oder umschreiben.

Der Redner soll
breiter sein als der Schreiber und darf mehr als dieser wiederholen.

Die Begriffsbestimmung sagt, was eine Sache ist.

Beweisen heißt, durch gute Gründe die Tatsache oder die Wahrheit einer aufgestellten Behauptung darzulegen.
Die beiden hauptsächlichen Beweisformen sind der **deduktive** und der **induktive** Beweis.

Der deduktive Beweis schließt vom Allgemeinen auf das Besondere, aus dem der Schlußsatz zwingend folgt.
Der erste Gedanke ist eine nicht mehr beweisnotwendige Grundwahrheit.
Alle Abiturienten sind mit Fremdsprachen vertraut.
Fritz Meier ist Abiturient.
Also...!
Der deduktive Beweis wirkt zwingend.

Der induktive Beweis geht von Tatsachen oder Begebenheiten aus.
Was sooft gilt, schließt man, wird wohl immer gelten.

Fritz Meier hat in vielen Lagen, als Bergsteiger, als..., als... und vor kurzem noch bei ... Mut gezeigt.
Also...!

Stärken Sie die Kraft der Persönlichkeitsausstrahlung.

Wer eine große Sache hat,
von seinem Ziel durchglüht ist und ihn körpermotorisch entfesselt,
wird seine Hörer bewegen.
Er besitzt die Kraftquelle der SPRACHE.
Stärke und Einsatz sind die Eigenschaften eines Redners.

Sie wollen gewinnen, packen, überzeugen.
Das können Sie am besten,
wenn Sie voll mit Ihrer Sache leben.

Glauben steckt an,
sei du selbst dein erster Gläubiger.
Durch nichts wirken wir vertrauenerweckender,
glaubwürdiger und anschaulicher,
als wenn wir zeigen:

Einen Jünger habe ich schon,
einen, der mit mir durch dick und dünn geht: mich selbst!

Nur aus gestauter und bewährter Fülle
kann das Wort mit Kraft strömen,
Kraft-Quelle sein.

Wir können andere nur dann überzeugen,
Brücken schlagen,
gewinnen und wirken,
Türen öffnen,
wenn wir leidenschaftlich reden.

Spielen Sie mit?

Eine ganze Welt
tut sich den Menschen auf,
die mit dem Spiel in Berührung kommen.

In seinen Seminaren mit erwachsenen,
berufstätigen Menschen
wendet Günter Zienterra diese Erkenntnis an.
In einer positiven Atmosphäre
wird den Menschen die Möglichkeit geboten,
sich zu entfalten.
Das Phantasiespiel des Menschen
wirkt auf die Psyche
und beeinflusst die Dynamik des Unbewussten.

Erfolg haben heißt: Handeln

Selbstvertrauen heißt,
sich selbst etwas zuzutrauen.
Es ist der Glaube,
dass gerade Sie andere übertreffen können
und die Voraussetzung dafür,
dass Sie nicht immer Durchschnitt bleiben.
Es ist der Glaube,
dass Sie immer etwas mehr erreichen können
als die anderen.
Wie können Sie Ihre
oder die Leistung Ihrer Mitarbeiter
durch eine noch stärker aktivierende Ausbildung steigern?
Günter Zienterra,
Seminarleiter des Instituts für Rhetorik
trainiert Mitarbeiter in- und ausländischer Unternehmen,
Gesellschaften, Organisationen und Verbände.

An der „dynamischen Seminararbeit“
beteiligten sich Unternehmen
aus den verschiedensten Wirtschaftszweigen.
Günter Zienterra beschäftigt sich
seit mehr als 30 Jahren damit,
das Interesse der berufstätigen Menschen
für das Spiel zu wecken.
Er sieht darin einen Weg,
die Kreativität des einzelnen zu fördern,
zu neuer Arbeitsfreude anzuregen
und Leistungen zu steigern.
Auf Grund seiner Lehrtätigkeit
und der Beschäftigung mit dem Spiel entstand
eine **neue Lehrmethode „Spiel“**,
die auf eine volle menschliche Entwicklung abzielt.
In einer Atmosphäre
- frei vom Zwang des Müssens -
wird den Teilnehmern die Möglichkeit geboten,
sich zu entfalten.

Es ist ein faszinierendes Phänomen.
Philosophen, Erzieher und Wissenschaftler
(vieler Fächer und Methoden)
haben sich um die Deutung
und die Erträge dieser Methode bemüht.
Die Lehrmethode „Spiel“ schließt eine Lücke
in der Erwachsenenbildung.
Jede Tätigkeit kann für uns ein Spiel werden,
sagt Günter Zienterra,
weil sie uns neue Seiten unseres Könnens enthüllt.
Sie verbinden sich mit dem Fortschritt,
der allein im Handeln sichtbar wird.
Alles, was wir vollbringen,
ist stets nur Mittel,
um unsere vorschwebenden
Ziele zu erreichen.
Im Spiel befreien wir uns
von dem Zwang des Müssens.
In einer Stimmung des „Nichtgezwungenseins“
und „Gernewollens“ öffnen wir die Türe
zu wirkungsvoller Leistungssteigerung.
Spielt der Mensch,
und ist die Beschäftigung auf ein Ziel ausgerichtet,
so macht das besondere Freude.
Der Mensch muss spielen,
wenn er sich geistig
und körperlich weiterentwickeln will.
Im Spiel liegen die Erfolgserlebnisse,
über die der Mensch
zu richtigen Denk- und Handlungsweisen kommt.
Niemals entdeckt der Mensch
so viele Richtigkeiten wie beim Spielen.

Der Einfluss der Entwicklung besteht

1. in der Freude am Experiment
2. im Erfolgserlebnis
3. im Erkennen der persönlichen Leistungsgrenze
4. im Erkennen von Anlagen und Fähigkeiten
5. im Kennen lernen der zwischenmenschlichen Spielregeln
6. im Entdecken von Richtigkeiten

Eine Verbesserung der Denk- und Handlungsweise kann nur bewirkt werden, wenn es dem Menschen möglich wird, die Phantasie spielerisch zu entfalten.

Zukünftige Manager lernen betriebswirtschaftliche Zusammenhänge an fast allen Universitäten der Welt durch Planspiele.

Das Spiel führt dazu,
dass der Mensch nicht nur andere,
sondern auch sich selbst schärfer beobachtet
und so zu mehr Erkenntnissen
über das Verhalten des Menschen
in seinen privaten und beruflichen Bereichen kommt.
Wer die Spielregeln beherrscht,
kann sich selbst und die Menschen seiner Umgebung
besser verstehen.

Aus diesem Verstehen resultiert die Fähigkeit,
andere Menschen besser lenken,
informieren und begeistern zu können.
Der Mensch findet über das Spiel
auch zum schöpferischen und konstruktiven Denken,
zu neuen Erkenntnissen,
Einfällen und Problemlösungen.

Wenn Thomas von Aquin meint
„Ohne Spiel kann niemand glücklich sein“,
so drückt er nur die Hälfte der Wahrheit aus.

Spielen heißt:
sich befreien, einüben und kreativ sein.

Durch das Spiel erkennt der Spieler auch seine Rolle,
die er im Leben zu spielen hat.
Die Spielregeln helfen jedem,
nicht aus der Rolle zu fallen.
Da die meisten Rollen
auf Mit- und Gegenspieler angelegt sind,

erfordern sie eine Einfühlung
nicht bloß in die allgemeine Situation,
sondern auch in die besonderen Gegenspieler.
Zum Wesen des Menschen gehört es,
sich in andere Menschen einzufühlen,
deren Stichworte aufzufangen und richtig zu reagieren.
Darum nehmen Rollenspiele
in der Seminararbeit einen wichtigen Platz ein.
In Planspielen üben die Teilnehmer an praxisnahen Fällen
situationsgerechtes Verhalten.
Wichtig sind diese Kenntnisse
in Verhandlungs- und Verkaufsgesprächen,
bei Mitarbeiterbesprechungen und Vorträgen,
sowie bei Reden und Vorgängen,
die mit Menschenführung zu tun haben.
Ziel der Seminararbeit
mit der Lehrmethode „Spiel“ ist, sich verändern,
entwickeln und den ständig wechselnden Verhältnissen
anpassen zu lernen.

Alles „graue“ Theorie, höre ich Sie sagen.

Nein,
denn das Schwergewicht des Seminars
liegt bei den Teilnehmern.
Alle Themen müssen
von ihnen selbst erarbeitet werden.
Alle Themen werden
auf praxisnahe Gegebenheiten bezogen.
Darin liegt der optimale Wert des Trainings.
Die Menschen lieben das Spiel
wegen der Abwechslung und der Mannigfaltigkeit,
die damit verknüpft ist.
Sie würden die Arbeit ebenso sehr lieben,
wenn sie ihnen ebenfalls Reize bieten würde.
„Aber dann wäre es ja keine Arbeit mehr“,
sagen Sie, „denn Arbeit heißt ja,
bei einer und eben derselben Sache
lange und unverdrossen aushalten zu können
und sich vor der Einförmigkeit nicht zu scheuen!“
Ganz recht.
Aber machen sich in diesem Fall die Menschen
in ihrer Freizeit nicht wirklich das Spiel zur Arbeit?

Sehen Sie nur,
wie sie bei manchen Spielen hundertmal dasselbe sagen,
ohne zu ermüden,
wie sie der Einförmigkeit nicht fliehen,
sondern manchmal sogar suchen.
Denken Sie nur an die Karten- und Würfelspiele.
Wenn also auch im Spiel Arbeit enthalten ist,
so kann die Schuld nicht am Menschen
und auch nicht an der Arbeit an sich,
sondern nur an der Art der Arbeit liegen
- und an der Art und Weise, wie man sie ausübt.
„Aber Arbeit enthält notwendigerweise Zwang,
da sie nach bestehenden Regeln
und Ordnungsvorschriften geschehen muss
und diese ohne Zwang nicht befolgt werden.“

Gut.
Aber sehen Sie nur wieder den Spielern zu:
Binden sie sich und ihre Spielgenossen
nicht auch an Gesetze, Regeln, Ordnung?
Unterwerfen sie sich nicht freiwillig dem Zwang,
den das Spiel fordert?
Wenn sie nun den Zwang bei der Arbeit
und um der Arbeit willen scheuen,
woran liegt das?
Doch an nichts anderem,
als dass die Arbeit für den Menschen reizlos ist,
und er sich deshalb dem Zwang
nicht freiwillig unterwerfen will.
Wenn wir also der Arbeit
- ebenso wie dem Spiel –
Reiz verleihen und dadurch den Menschen
vom Zwang befreien würden:
Wäre uns dann nicht auf ideale Weise geholfen?
Und was sagen Sie dazu?

**Bevor Sie sich zur Seminarteilnahme
entschließen**

ja - nein - ja - nein - ja - nein - ja - ...
Sie gehören sicher nicht zu den Menschen,
die Probleme durch Knöpfe zählen lösen:
ja - nein - ja - nein - ja - ...

Jeder von uns,
der täglich die Aufgabe hat,
im Gespräch andere Menschen

- > zu lenken
- > zu informieren
- > zu führen
- > zu begeistern

weiß es, die Gesprächsführung, die den/die Partner:

- > anregt
- > mitreißt

unterliegt bestimmten Gesetzmäßigkeiten –
Spielregeln.

Wie beim Kartenspiel,
kommt es auch bei der Gesprächsführung
auf die wesentlichen Faktoren an:

- > WAS?
- > WIE?
- > WER?
- > WARUM?
- > WANN?

Kartenspiel

Welche Spielkarten habe ich?
Wie setze ich meine Trümpfe richtig ein?
Wer ist oder sind meine Mit- oder Gegenspieler?

Gesprächsführung

Welche Argumente stehen mir zur Verfügung?
Wie setze ich taktisch klug meine Argumente ein?
Wer ist oder sind meine Partner?

„Erfolg haben heißt Erfolg vorbereiten“.

Jetzt nehmen Sie sofort
Ihren Terminkalender und planen das nächste Zienterra–Seminar
für sich oder Ihre Mitarbeiter.

Das ist unser Geheimnis...

ZIELE

Steigerung:

....der Selbstsicherheit und Stör-Unanfälligkeit

...des wirkungsvollen Sprechens

...der Kontaktfähigkeit

...der Überzeugungsfähigkeit

...der Selbsteinschätzung

...des persönlichkeitsgemäßen Ausdrucks

...der Spontanität

...des Ideenreichtums

...der Argumentationssicherheit

...der Formulierungsgewandtheit in Wort und Schrift

...des konsequenteren Denkens

...des systematischen Handelns

...des konkreten Wortschatzes

...des schöpferischen Denkens

...der Verständigung und Diplomatie

...der Schlagfertigkeit

...der Reaktionsfähigkeit

...der Wortgewandtheit

...der Verhandlungsführung und
des Verkaufsgespräches

...der Konzentrationsfähigkeit

...der Konsequenz

...der Merkfähigkeit

...der Menschenbeurteilung
...des Einfühlungsvermögens

...der Menschenführung

...der Kooperationsfähigkeit

...der Zuhörerbereitschaft

...der Selbsterkenntnis

SPIELE

Durch:

Bewegungsspiele, pantomimische Übungen,
planmäßiges Vorbereiten von Ausführungen, freie Reden.
Sprechspiele, Stimm- und Atemtraining.

Ausdrucksübungen.

Gruppengespräche, Kontaktspiele, Rollenspiele,
bewusste Einzelkontaktübungen, Sprech- und
Rede- Übungen vor der Gruppe

Ausdrucksübungen, Sprechtraining, Übungen in freier
Rede.

Brainstorming, Gesprächsimprovisationen als Ratespiel.

Stegreifwettkämpfe, Geschichten mit und ohne Sinn.

Kurzgeschichten-Wettbewerb.

Ich bin Kommissar, Detektivspiel, Beobachtungs- und
Berichterstatterspiele, Protokollführung.

Ich warte auf Anweisung.

Assoziations- und Wortspiele.

Kreuzverhöre.

Kommunikationsspiele.

Frage- und Antwortspiele, Sie sind angeklagt
Reaktionsspiele.

Diskussionen, Definitionsübungen.

Gesprächsimprovisationen, Gesprächsanalysen,
Fallstudien, Rollenspiele.

Beobachtungsspiele, Kim-Spiele, Spannungs- und
Entspannungsübungen.

Gedächtnistraining.

Tests aus freier Gestaltung und mit Hilfe der Psychologie.

Planspiele, Rollenspiele, imaginäre
Mitarbeiterbesprechungen und Bestätigungsgeräte
als Rollenspiele.

Telefonspiele, Kommunikations- und Gruppendynamik.
Tests.

**Das Video–Training
gibt jedem Teilnehmer
die optimale Möglichkeit zur
Verhaltens- und Gesprächskontrolle ggf. Korrektur**

NET-BUSINESS

10. Juli 15/2000 vierzehntäglich DM 4,80 INTERNATIONAL www.net-business.de

Reingeschaut – die Seminarkritik

„Spontaner Sprung ins kalte Rhetorikwasser“

www.rhetorik-online.de

„Man lernt Schwimmen nicht durch Theorie, sondern indem man ins kalte Wasser springt.“ Seminarleiter Günter Zienterra, 59, schaut in die Runde, bittet den nächsten Kandidaten nach vorn. Der erste Tag des Rhetorikkurses.

Für die fünf Teilnehmer des Seminars

„Dialektik und verbale Kreativität – diskutieren und verhandeln“ wird es ernst.

Das Ambiente im Institut für Rhetorik und Kommunikation in Bornheim bei Bonn wirkt entspannend und beflügelnd zugleich. Das Landhaus in dem weiträumigen Park soll die Rhetorikschüler zu kreativen, befreien verbalen Aktionen ermutigen. Was sich locker anhört, ist allerdings alles andere als ein Spaziergang. Die Teilnehmer erwarten ein straffes Programm. In Rollenspielen und Spontanvorträgen üben sie mit Zienterra und Institutsinhabern Gabriele Zienterra, 32, wortgewandt und schlagfertig zu diskutieren:

Wie überzeuge ich in Verhandlungen?

Wie führe ich gut strukturierte Gespräche?

Zienterra macht den Job seit 30 Jahren.

Er ist ein Meister des geschliffenen Wortes. Didaktisch geschickt serviert er kleine Theoriehäppchen, die von den Teilnehmern praktisch umgesetzt werden. Am Ende des Seminars fügen sich die Häppchen wie ein Mosaik zu einem großen Rhetorikideal zusammen. Alles wird per Video mitgeschnitten. Die Gruppe analysiert die Aufzeichnungen gemeinsam.

„Ich habe gelernt, mich mit anderen Augen zu sehen“, sagt Jörg Schmalkoke. Der 28-jährige ist Kundenberater und Verkäufer der Eller Repro + Druck GmbH in Villingen-Schwenningen und wollte hier lernen, sich in Gesprächen mehr einzubringen und seriös aufzutreten.

Seminarleiter Zienterra liebt es, über Weisheiten wie diese zu philosophieren: „Wenn die Fragetechnik Königin der Dialektik ist, so muss die Gegenfrage als Kaiserin der Überzeugungskraft gelten.“

Klingt abgehoben, hat aber einen hohen Nutzwert.

Deshalb übt Zienterra Gegenfragen, bis alle Teilnehmer sie aus dem Ärmel schütteln.

Systematisch aufgebaut, gut strukturiert, geleitet von einem Dozenten, der zu motivieren versteht, ist der Kurs für alle empfehlenswert, die im Job repräsentieren oder in Gesprächen, Diskussionen, Verhandlungen knallhart und überzeugend auftreten müssen. Zielgruppe des Seminars: Businessleute in verantwortungsvollen Positionen.

„Dialektik und verbale Kreativität“ ist die zweite Stufe eines fünftägigen Kompaktkurses am Institut für Rhetorik und Kommunikation. Man kann den Kurs aber auch einzeln buchen – die zwei-Tage-Schulung kostet 928 €.

Und für Manager mit wenig Zeit gibt es einen Rhetorikschnellkurs. Die Seminare finden ein- bis zweimal im Monat statt. Genaue Daten und Preise stehen auf der Homepage des Instituts.

Thomas Busch

27.08.2000

Ein Summstein steht im Garten des Instituts für Rhetorik und Kommunikation in Bornheim Vibrationen bis in die Zehenspitzen

Von Andreas Nöthen

Bornheim. Was ist denn ein Summstein? Diese Frage dürften sich wohl die meisten Leute im Vorfeld gestellt haben, die zur Enthüllung eines selbigen am Samstag von Gabriele und Günter Ziintera in das Institut für Rhetorik und Kommunikation nach Bornheim eingeladen worden waren.
Bornheim. Was ist denn ein Summstein?

▪ Wohltuend für den Organismus

Um es vorweg zu nehmen: Ein Summstein ist ein monolithisches Gebilde mit einer etwa kopfgroßen Öffnung. Dort hinein steckt man den Kopf in einen Hohlraum. Beim Hineinsummen in diese Öffnungen werden Schallschwingungen von den Wänden reflektiert und übertragen sich über das Gehör auf den ganzen Körper. Dabei sorgen die Schwingungen für Vibrationen bis in die Zehenspitzen, die sich wohltuend auf den Organismus auswirken sollen.

Die Herstellungstechnik beruht auf dem Künstler Hugo Künkelhaus," erklärt der Künstler Nikolaus Bienefeld aus Swisttal-Ollheim, der im Auftrag des Rhetorik-Instituts den Summstein hergestellt hatte. Er hatte die hochformatige rechteckige Skulptur aus Gussbeton gefertigt.

Die Grundidee reicht jedoch bis in die vorchristliche Zeit zurück: So finden sich im "Hypogaion", einer unterirdischen Tempelanlage auf Malta, in den Sandstein gemeißelte runde vorzeitliche Summlöcher, die auf eine ähnliche Idee schließen lassen.



Weitere Fundorte befinden sich in mittelalterlichen Kirchen in der Bretagne. Dort sagte man den Summlöchern, an den dem heiligen St. Cado geweihten Stätten eine Heilfähigkeit für Schwerhörigkeit nach. Es ist kein Zufall, dass der Summstein nun ausgerechnet den Garten des Rhetorik-Instituts schmückt. Die Skulptur soll künftig in die Seminararbeit mit eingebaut werden, um Kursteilnehmern eine andere Wahrnehmung von Stimme und Lauten näher zu bringen.

Referenzen

Agfa Gevaert AG
 agiplan AG
 Amazon.de GmbH
 Ascom Business Systems AG, Schweiz
 AWD Gesellschaft für Wirtschaftsberatung mbH
 AXA Colonia Lebensversicherung AG
 b+d promotions GmbH
 BAYER Leverkusen AG
 Berlin-Kölnische Krankenversicherung AG
 BGS Bundesgrenzschutz
 Bosch Telecom GmbH
 BP Chemicals Plas Tec GmbH
 Brockhaus Direkt GmbH
 Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung
 Citibank AG
 Chrysler Deutschland GmbH
 DaimlerChrysler AG
 DEFO Deutsche Fonds für Immobilienvermögen
 GmbH
 Drägerwerk AG
 Degussa Hüls AG
 Delphi Automotive Systems Deutschland GmbH
 Detecon GmbH
 Deutsche Goodyear GmbH
 Deutsche Post AG
 Deutsche Telekom AG
 Deutsche Welthungerhilfe e.V.
 DEVK Rechtsschutz-Versicherung AG
 DKV Deutsche Krankenversicherungen AG
 DuPont Performance Coatings GmbH & Co. KG
 Eifelpferle Milch e.G.
 Elsa AG
 Georg Fischer Fahrzeugtechnik AG, Schweiz
 Fichtel & Sachs AG
 Flughafen Frankfurt/Main AG
 Fordwerke AG
 Fröhling GmbH
 Gerling-Konzern AG
 Global Finanz GmbH
 Gothaer Versicherungen a.G.
 Henkel Russland KGaA
 IBM Deutschland GmbH
 Internet Online AG
 Itellium System & Services GmbH
 Johnson & Johnson GmbH
 J. Wirths Hygiene GmbH
 Karstadt Warenhaus AG
 Kaufhof AG
 Kienbaum Management Consultant GmbH
 KPMG Consulting GmbH
 L'oréal Paris Harkos GmbH
 Mannesmann Konzern AG
 MedCom International GmbH
 Mercedes Benz AG
 OBI Baumärkte GmbH & Co. KG
 Oscar Unternehmensberatung
 OFW Organisationsforum
 Wirtschaftskongress e.V.
 PERI Schalung & Gerüste GmbH
 PLB Provinzial-Leben-Baubetreuungs GmbH
 PriceWaterhouseCoopers
 Unternehmensberatung GmbH
 PSI AG
 RTL Television GmbH & CoKG
 Schering AG
 Siemens AG
 Software AG
 Systematics AG
 Tchibo GmbH
 TRAIAN Internet Products AG
 T-Data GmbH
 T-Nova Deutsche Telekom GmbH
 T-Online International AG
 UVEX Arbeitsschutz GmbH
 United Biscuits GmbH
 VEDES e.G.
 Verband der Druckindustrie e.V.
 VIAG INTERKOM GmbH & Co.
 Wella AG
 Werner & Mertz GmbH
 Wolk Gruppe AG
 XEROX GmbH

Unsere offenen Seminare

Das bewährte KOMPAKT-TRAINING Stufe I, II und III zusammen:

RHETORIK-

INSTRUMENT DER KOMMUNIKATION / Stufe I

Erlebnis- und Ausdrucksseminar

Dozenten: Günter Zienterra, Gabriele Zienterra

Inhalte:

Steigerung der Sicherheit . Die Macht der Konzentration . Der bewußte Kontakt . Die Wirkung der Körpersprache . neue Ausdrucksmöglichkeiten erkennen, Planen und erarbeiten von Präsentationen, Reden und Verhandlungen . Die sichere Gedächtnissstütze . Erst interessieren, dann informieren . Wie beweisen und lenken? . Sprache und Persönlichkeit . Erweiterung der Sprachwirkung . Was beeinflußt unser Sprechen? . Zum deutlichen und klangvollen Sprechen finden Professionelles Stimm-Training: Ihre Absichten mit einer belastbaren und kraftvollen Stimme gezielt und wirkungsvoll unterstreichen . Sprechtempo – Sprechrhythmus . Heiserkeit und andere Sprechschwierigkeiten . Nervosität und schwierige Situationen . Was bleibt in Erinnerung? . Persönliche und fachliche Akzeptanz

DALEKTIK UND

VERBALE KREATIVITÄT / Stufe II

Diskutieren und Verhandeln

Dozent: Günter Zienterra,

Inhalte:

Dramaturgie und Inszenierung von Präsentationen und Vorträgen . Die Harmonie von Verstand und Gefühl . Rationale und emotionale Wirkungen . Zuhörer zum Mitdenken und Mitmachen führen . Der Weg der Mitte . Das dialektische Prinzip beim Reden und Diskutieren . Wann können wir überzeugen? . Methoden der Beweisführung . Gesprächspartner richtig einschätzen . Durch Zuhören erkennen . Steigerung der Reaktionsfähigkeit . Wie Ideen finden? . Wege zur Kreativität . Sprechen in verschiedenen Situationen . Reizworte für vielseitige Stegreifreden, Ansprachen und Vorträge . Stilmittel die zur Verständlichkeit beitragen . Individuelle Ausdrucksübungen, die das Erscheinungsbild vorteilhaft abrunden

ÜBERZEUGUNG UND

PERSÖNLICHKEIT / Stufe III

Ausstrahlung, Charisma und Wirkung

Dozent: Günter Zienterra

Inhalte:

So setze ich mein Charisma richtig ein. Erscheinung und Sprache . Verbale und "nonverbale" Wirkkräfte . Zum persönlichkeitsgemäßen Ausdruck finden . Freude an der Selbstdarstellung . Störungen ausgleichen . Konstruktive Gesprächsführung . Mit Diplomatie den Einfluß ändern . Motivation nach Eduard Spranger . Wer ist mein Mit- oder Gegenspieler? . Wann führen Fragen zu passenden Antworten? . Durch Fragen: erkennen, lenken und führen . Durchsetzung und Sensibilität . Im Meinungsstreit bestehen . Überzeugung und Glaubwürdigkeit. Worte und Reden, die wirken und viel bewegen . Ausbau von Begeisterung, Belastbarkeit, Entscheidungssicherheit, Offenheit, Leistungsbereitschaft und Souveränität.

AUFBAU-SEMINAR / Stufe IV

Auf zur Meisterschaft

Dozent: Günter Zienterra

Inhalte:

WOCHEEND-SEMINAR

Selbstsicheres Auftreten, Sprechen, überzeugendes Reden, Präsentieren, Verhandeln.

Dozenten: Günter Zienterra, Gabriele Zienterra

Inhalte der Stufe 1

„Ideal für alle Menschen, die unter der Woche aktiv sind“

INTENSIV TRAINING in Berlin und Garmisch

Gesprächsführung, Rhetorik, Dialektik, Präsentation

Dozenten: Günter Zienterra und Gabriele Zienterra

Inhalte:

Sprache und Persönlichkeit . Vorbereiten von Reden und Verhandlungen . Verhalten bei Streitgesprächen . Gesprächs- und Verhandlungsführung . „WAS“, „WANN“, „WEM“, und „WIE“? . Struktur von Reden und Verhandlungen . Im Meinungsstreit bestehen . Durch Fragen erkennen, lenken, führen . Lebendig und kreativ Präsentieren . Der persönliche Stil . Positiv denken und sprechen . Mit Diplomatie den Einfluss ändern . Vorsätze und Ziele verwirklichen .

ZIELBEWUSSTE GESPRÄCHSFÜHRUNG IN ENGLISCH "GOAL ORIENTATED NEGOTIATIONS"

Dozenten: Gabriele Zienterra, Gastdozenten (engl. Muttersprachler)

Inhalte:

Vorbereiten von Verhandlungen und Gesprächen . Wirkung der Konzentration . Strukturen für Ihre Gespräche und Verhandlungen . Persönlichkeitsgemäßer Ausdruck . Formulierungsgewandtheit im kontroversen Gespräch . Aktive und zielbewusste Gesprächsführung . Englische Redewendungen . Das konstruktive Gesprächsprinzip . Analysieren von Einzel und Gruppenverhalten . Verhalten bei Streitgesprächen . Einsatz der Fragetechnik . Art der Verhandlungsführung/ Entscheidungsfindung . Ihres ausländischen Partners berücksichtigen . Konstruktive englische Formulierungen . Einwände und schwierige Sprechsituationen . Tipps zur Verbesserung Ihrer englischen Sprache .

INTERNATIONALES PRÄSENTATIONS-TRAINING IN ENGLISCH "EFFECTIVE INTERNATIONAL PRESENTATION"

Überzeugend auch in englisch präsentieren

Dozenten: Gabriele Zienterra, Gastdozenten (engl. Muttersprachler)

Inhalte:

Vorbereitung/ Planung der Präsentation . Einstellen auf Ihr Publikum . Treffende Einleitungen und Redewendungen in englisch . Persönliche Außenwirkung auf internationalem Parkett . Inszenierung der Präsentation . Die sichere (topische) Gedächtnisstütze . Dramatisches Prinzip . Präsentationen in englisch überzeugend durchführen . Positive Formulierungen . Hilfen zur Steigerung Ihrer Diplomatie . Überzeugende Argumentationstechnik . Nonverbale Wirkkräfte . Wirkung der Körpersprache . Glaubwürdige Argumentation . Deutliches klangsvolles Sprechen . Einwände und schwierige Situationen meistern . Der nachklingende Schluss . Tipps zur Verbesserung Ihrer englischen Sprache .

INTERKULTURELLE HANDLUNGSKOMPETENZ

Erfolgreiche Gestaltung internationaler Kontakte

Dozenten: Gabriele Zienterra, Gäste aus Botschaften, Konsulaten und Persönlichkeiten der Wirtschaft

Inhalte:

Interkulturelle Kommunikationsmodelle . Interkulturelle Kulturstandards . Gesellschaftlich-kulturell bedingte Verhaltensmuster . Verständigung in einer Fremdsprache . Erkennen von Signalen Ihres Gesprächspartners und angemessene **Reaktionen** . **Sensibilisierung** für die fremde Kultur und deren . Sicht-, Denk-, und Verhaltensweisen . Darstellung der Strukturmerkmale der Kultur für Ihre Gespräche und Verhandlungen . Dimensionen von Kulturen . Wie werden wir vom Ausland gesehen? . Charakteristika internationaler Handelspartner . Wie verhalte ich mich als Guest in einer fremden Kultur? . Gesellschaftlich-kulturell bedingte Verhaltensmuster . Internationale Umgangsformen .

Unsere Firmenseminare

Firmeninterne Seminare
für Fach- und Führungskräfte
mit mittlerer und hoher
Entscheidungskompetenz.

**"Erfolg haben-
heißt,
Erfolg vorbereiten"**

Inhouse Training

Im Kreis von Gleichgesinnten werden sich die Mitarbeiter gegenseitig motivieren.
Im Erfahrungsaustausch haben die "Hoffnungsträger" die Chance zur Veränderung.
Jeder Mitarbeiter erkennt die Notwendigkeit seines zielgerichteten und persönlichen Einsatzes.
Loyale Mitarbeiter werfen sich gegenseitig "die Bälle" zu, erkennen die Herausforderung und den Handlungsbedarf, um an der Verwirklichung der Unternehmensziele aktiv mitzuwirken



Aktuelle Seminartitel

- > Rhetorik, Dialektik und verbale Kreativität
- > Lebendig und kreativ präsentieren
- > Aktive und zielbewusste Gesprächsführung
- > Verkaufsprychologie
Aktives Verkaufen besser – leichter – schneller
- > Telefon Training „Am Draht – auf Draht“
- > Professionell Führen. Motivation und Überzeugung in der Mitarbeiterführung
- > Innerbetriebliche Kommunikation
- > Körpersprache und Kommunikation
- > Erfolgreiche Interviewtechniken
- > Medientraining – Umgang mit der Presse
- > Moderation Ihrer Workshops
- > Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- > Konfliktgespräche diplomatisch lösen



Termine 2002/2003

KOMPAKT-TRAINING Stufe I, II und III zusammen: Dozenten: Günter Zienterra, Gabriele Zienterra € 1.900,- + 16% MwSt. = € 2.204,- inkl. aller Arbeitsunterlagen, inkl. Lehrbuch „mitreden können“	04. – 08. März 2002 18. – 22. März 2002 08. – 12. Apr. 2002 22. – 26. April 2002 13. – 17. Mai 2002 03. – 07. Juni 2002 24. – 28. Juni 2002	08. – 12. Juli 2002 22. – 26. Juli 2002 05. – 09. Aug. 2002 19. – 23. Aug. 2002 02. – 06. Sept. 2002 16. – 20. Sept. 2002	07. – 11. Okt., 2002 21. – 25. Okt. 2002 04. – 08. Nov. 2002 18. – 22. Nov. 2002 02. – 06. Dez. 2202 16. – 20. Dez. 2002	06. – 10. Jan. 2003 20. – 24. Jan. 2003 03. – 07. Feb. 2003 17. – 21. Feb. 2003 10. – 14. März 2003 24. – 28. März 2003
RHETORIK- INSTRUMENT DER KOMMUNIKATION – Seminar/Stufe I Erlebnis- und Ausdrucksseminar Dozenten: Günter Zienterra, Gabriele Zienterra € 800,- + 16% MwSt.= € 928,- inkl. Arbeitsunterlagen und Leitfaden zum Nacharbeiten	04. – 05. März 2002 18. – 19. März 2002 08. – 09. Apr. 2002 22. – 23. April 2002 13. – 14. Mai 2002 21. – 22. Mai 2002	03. – 04. Juni 2002 24. – 25. Juni 2002 08. – 09. Juli 2002 22. – 23. Juli 2002 05. – 06. Aug. 2002 19. – 20. Aug. 2002 02. – 03. Sept. 2002	16. – 17. Sept. 2002 07. – 08. Okt. 2002 21. – 22. Okt. 2002 04. – 05. Nov. 2002 18. – 19. Nov. 2002 02. – 03. Dez. 2002 16. – 17. Dez. 2002	06. – 07. Jan. 2003 20. – 21. Jan. 2003 03. – 04. Feb. 2003 17. – 18. Feb. 2003 10. – 11. März 2003 24. – 25. März 2003
DIALEKTIK UND VERBALE KREATIVITÄT-Seminar/Stufe II Diskutieren und Verhandeln Dozenten: Günter Zienterra € 800,- + 16% MwSt.= € 928,- inkl. Arbeitsunterlagen und Leitfaden zum Nacharbeiten	06. – 07. März 2002 20. – 21. März 2002 10. – 11. Apr. 2002 24. – 25. April 2002 15. – 16. Mai 2002 05. – 06. Juni 2002	26. – 27. Juni 2002 10. – 11. Juli 2002 24. – 25. Juli 2002 07. – 08. Aug. 2002 21. – 22. Aug. 2002 04. – 05. Sept. 2002 18. – 19. Sept. 2002	09. – 10. Okt. 2002 23. – 24. Okt. 2002 06. – 07. Nov. 2002 20. – 21. Nov. 2002 04. – 05. Dez. 2002 18. – 19. Dez. 2002	08. – 09. Jan. 2003 22. – 23. Jan. 2003 05. – 06. Feb. 2003 19. – 20. Feb. 2003 12. – 13. März 2003 26. – 27. März 2003
ÜBERZEUGUNG UND PERSÖNLICHKEIT-Seminar/Stufe III Ausstrahlung, Charisma und Wirkung Dozent: Günter Zienterra € 450,- + 16% MwSt.= € 522,- inkl. Lehrbuch „mitreden können“	08. März 2002 22. März 2002 12. Apr. 2002 26. April 2002 17. Mai 2002 07. Juni 2002	28. Juni 2002 12. Juli 2002 26. Juli 2002 09. Aug. 2002 23. Aug. 2002 06. Sept. 2002 20. Sept. 2002	11. Okt., 2002 25. Okt. 2002 08. Nov. 2002 22. Nov. 2002 06. Dez. 2202 20. Dez. 2002	10. Jan. 2003 24. Jan. 2003 07. Feb. 2003 21. Feb. 2003 14. März 2003 28. März 2003
Aufbau-Seminar /Stufe IV “Auf zur Meisterschaft“ Dozenten: Günter Zienterra, Gabriele Zienterra € 800,- + 16% MwSt.= € 928,- inkl. Arbeitsunterlagen und Leitfaden zum Nacharbeiten		23. – 24. Mai 2002 15. – 16. Aug. 2002 14. – 15. Nov. 2002	30. – 31 Jan. 2003 20. – 21. März 2003	
WOCHEEND-SEMINAR Selbstsicheres Auftreten, Sprechen, überzeugendes Reden, Präsentieren, Verhandeln. Dozent: Günter Zienterra € 800,- + 16% MwSt.= € 928,- inkl. Arbeitsunterlagen und Leitfaden zum Nacharbeiten	09. – 10. März 2002 27. – 28. Apr. 2002 25. – 26. Mai 2002	08. – 09. Juni 2002 13. – 14. Juli 2002 24. – 25. Aug. 2002	14. – 15. Sept. 2002 19. – 20. Okt. 2002 09. – 10. Nov. 2002 07. – 08. Dez. 2002	25. – 26. Jan. 2003 15. – 16. Feb. 2003 15. – 16. März 2003
INTENSIV TRAINING Gesprächsführung, Rhetorik, Dialektik, Präsentation Dozent: Günter Zienterra, Gabriele Zienterra € 1.200,- + 16% MwSt. = € 1.392,- inkl. Arbeitsunterlagen und Leitfaden zum Nacharbeiten		Berlin Garmisch	25. – 27. März 2002 03. – 05. April 2002	
ZIELBEWUSSTE GESPRÄCHSFÜHRUNG IN ENGLISCH „GOAL-ORIENTATED NEGOTIATIONS“ Dozenten: Gabriele Zienterra, Gastdozent (engl. Muttersprachler) € 1.250,- + 16% MwSt. = € 1.450,- inkl. Arbeitsunterlagen und Leitfaden in englisch zum Nacharbeiten	16.- 17. März 2002 27. – 28. Mai 2002 22. – 23. Juni 2002 17. – 18. Aug. 2002 14. – 15. Okt. 2002 25. – 26. Nov. 2002	10. – 11. Feb. 2003	multilog Institut für internationale Gesprächsführung	
INTERNATIONALES PRÄSENTATIONS-TRAINING IN ENGLISCH “EFFECTIVE INTERNATIONAL PRESENTATION” Überzeugend auch in englisch präsentieren Dozenten: Gabriele Zienterra, Gastdozent (engl. Muttersprachler) € 1.250,- + 16% MwSt. = € 1.450,- inkl. Arbeitsunterlagen und Leitfaden in englisch zum Nacharbeiten	15. - 16. Apr. 2002 04. - 05. Mai 2002 10. - 11. Juni 2002 12. - 13. Aug. 2002 09. - 10. Sept. 2002 11. - 12. Nov. 2002	13. – 14. Jan. 2003 17. – 18. März 2003	multilog Institut für internationale Gesprächsführung	
INTERKULTURELLE HANDLUNGSKOMPETENZ Erfolgreiche Gestaltung internationaler Kontakte Dozenten: Gabriele Zienterra, Gäste aus Botschaften, Konsulaten und Persönlichkeiten der Wirtschaft € 1.400,- + 16% MwSt. = € 1.624,- inkl. Arbeitsunterlagen und Leitfaden zum Nacharbeiten	11. - 13 März 2002 31.Mai–02. Juni 2002 29. – 31. Juli 2002 28. – 30. Okt. 2002	12. – 14. Feb. 2003	multilog Institut für internationale Gesprächsführung	

Die Zahl der Seminarplätze ist begrenzt. Es empfiehlt sich daher eine baldige Anmeldung.
Gerne buchen wir für Sie in Ihrem Namen ein Hotelzimmer.

Bei firmeninternen Seminaren, zur Leistungssteigerung Ihrer Mitarbeiter, werden die Seminarinhalte und Termine auf Ihre Wünsche ausgerichtet.

Alle Seminare beginnen um 9.03 Uhr und enden gegen 18.03 Uhr.

Ja, ich mache mit . . .

- | | |
|--|--------------------------|
| KOMPAKT-TRAINING / Stufe I,II und III | <input type="checkbox"/> |
| Rhetorik – Instrument der Kommunikation – Stufe I | <input type="checkbox"/> |
| Dialektik und verbale Kreativität - Seminar / Stufe II | <input type="checkbox"/> |
| Überzeugung und Persönlichkeit - Seminar / Stufe III | <input type="checkbox"/> |
| Aufbau-Seminar "Auf zur Meisterschaft" / Stufe IV | <input type="checkbox"/> |
| Wochenend-Seminar Rhetorik und Kommunikation | <input type="checkbox"/> |
| Intensiv-Training (in Garmisch-Partenkirchen oder Berlin) | <input type="checkbox"/> |
| „Goal-orientated Negotiations“
Zielbewusste Gesprächsführung in Englisch | <input type="checkbox"/> |
| „Effective International Presentation“
Internationales Präsentations-Training in Englisch | <input type="checkbox"/> |
| „Developing Intercultural Awareness“
Interkulturelle Handlungskompetenz | <input type="checkbox"/> |

vom _____ bis _____ Gebühren €_____

Name _____ Vorname _____ Beruf _____

Firma _____ Adresse _____

Tel _____ Fax _____ email _____

Rechnung an _____

Mit meiner Unterschrift bestätige ich meinen Entschluss und verpflichte mich zur Teilnahme und zur Zahlung der Seminargebühren plus MwSt. Die Seminargebühr ist spätestens fällig zum Seminarbeginn. Urheberrechte bleiben geschützt und werden durch Zahlung der Seminargebühren nicht erworben.
 Die Zahl der Seminarplätze ist begrenzt. Es empfiehlt sich daher eine baldige Anmeldung.
 Anmeldungen nimmt das Institut in der Reihenfolge des Eingangs an.

Ort _____ Datum _____ Unterschrift _____