

AUSGABE No. **21**



Studio und Trainingspark Landhaus im Neuen Park

DAS GESPROCHENE WORT

The Spoken Word

OFFENE SEMINARE
FIRMENSEMINARE
COACHING

Zienterra Institut für Rhetorik und Kommunikation®
Institute of Rhetoric and Communication

Internet www.rhetorik-online.de

Email institut@rhetorik-online.de

Studio und Trainingspark

Landhaus im Neuen Park

Alfred-Rademacher-Str. 2

D 53332 I Bornheim Bonn

Telefon +49 (0) 22 22. 27 30 + 9 11 70

Telefax +49 (0) 22 22. 6 18 26 + 91 17 17

Dependance Berlin

Clausewitzstr. 8/Ecke Kurfürstendamm

D-10629 Berlin-Charlottenburg

Telefon +49 (0) 30. 86 42 34 23

Telefax +49 (0) 30. 86 42 34 24

berlin@rhetorik-online.de

Dependance London

3 Wellington Lodge North Street

Windsor UK

london@rhetorik-online.de

***** Deutschlands erstes Rhetorik Institut

– Germany's first Rhetoric Institute *****

Gabriele und Günter Zienterra

Das Gesprochene Wort

The Spoken Word

Copyright 2006 by Zienterra®
Institut für Rhetorik und Kommunikation
Institute of Rhetoric and Communication
Bonn | Berlin | London
www.rhetorik-online.de
email: institut@rhetorik-online.de
printed in Germany

ISBN 3-00-010321-X
Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung,
sind vorbehalten.

ÜBERSICHT

EINFÜHRUNG

Erlebnishrhetorik®	06
Das gesprochene Wort	07
Sprechen Sie!	08

SPRECHEN

Sprechen ist Atmen	10
Atmen lernen	11
Klang und Klangfülle	12
Klang und Persönlichkeit	13
Sprechmelodie	14
Artikulation	15
Alles außer Hochdeutsch?	16
Die Sprache des Körpers	17

ÜBERZEUGEN

Überzeugen Sie!	20
Vertrauen & Glauben gewonnen	21
Sicherheit und Klarheit	22
Übersichtlich formulieren	23
Wirkung durch Anschauung	24
Begriffe definieren	25
Beweise	26

ERLEBNIS RHETORIK®

Erlebnishrhetorik® - die Lehrmethode Spiel	28
Spielen Sie mit?	29
Wirksamkeit der Lehrmethode Spiel	30
Alles graue Theorie?	31-32
Entschluß zur Seminarteilnahme	33
Das ist unser Geheimnis	34

INTERNATIONAL

Stellen Sie sich vor	38
How to fascinate the audience	39

ANHANG

Profil Zienterra	44
Presse-Echo	46-55
Offene Seminare	56
Firmen-Seminare	57
Coaching	58
Kunden-Stimmen	59
Referenzen	61

Die Kunst der freien
und wirkungsvollen Rede
ist nicht angeboren,
sondern erlernt.



EINFÜHRUNG

Erlebnishetorik®
Das gesprochene Wort
Sprechen Sie!

EINFÜHRUNG

Erlebnisrhetorik®

Lernen ist Erleben

Erleben kommt nicht durch passives Zuhören;
es ist ein Prozess von Körper,
Geist und Seele.

Darauf zielt alles in Bornheim bei Bonn,
und in unseren Dependancen in Berlin und London.

Das Institut im Park liegt abgeschlossen wie eine Insel. Aber mit der Ruhe kommt die Aktivität. Rhetorik ist hier nicht schönes Reden, sondern der psychologisch fundierte Umgang mit dem Wort. Sie kann Mittel der Beeinflussung sein, aber auch Möglichkeit der Kommunikation; sie kann Menschen führen, sie ist aber auch Selbstbefreiung und Ausdruckstherapie. Das Institut wurde 1960 gegründet. Der Institutsgründer, Alfred Rademacher, gab durch die Erlebnisrhetorik® der Rhetorik eine neue Bedeutung.

Als Freund und Schüler erwarb Günter Zienterra die Lizenz und führt in Rademachers Sinne die eigenwillige und einmalige Wissensvermittlung weiter.

Günter Zienterra feiert im Herbst 2007 sein 40jähriges Berufsjubiläum. Er ist der Regisseur, der seine Seminarteilnehmer zu ihrer vorteilhaftesten Lebensrolle führt.

Gabriele Zienterra bringt ihre langjährige Erfahrung als international tätige Führungskraft eines großen deutschen Konzerns in die Institutsarbeit ein. Die in Psychologie und Schauspiel ausgebildete Trainerin ergänzt das Angebot mit Moderationstechnik und Coaching – auch in englischer Sprache.

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, abwechslungsreicher,
 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.

Sprechen Sie!

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.

Das vorhandene geistige Vermögen,

das sogenannte Sprechdenken,
das 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.



SPRECHEN

Sprechen ist Atmen
Atmen lernen
Klang und Klangfülle
Klang und Persönlichkeit
Sprechmelodie
Artikulation
Alles außer Hochdeutsch?
Die Sprache des Körpers

SPRECHEN

Sprechen ist Atmen

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 ssssssssssssss-ssss-sss-ss.

Atmen lernen

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 waagrecht 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 verkrampfter 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 die besonders verkrampfte Form der "Schlüsselbeinatmung", bei der man die Schultern hochzieht. 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.

SPRECHEN

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.

Klang und Persönlichkeit

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,
viele 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.

SPRECHEN

Sprechmelodie

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

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.

Artikulation

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.

SPRECHEN

Alles außer Hochdeutsch?

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.

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?

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

Ein Redner darf es sich zu Hause in 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.

Die Sprache des Körpers:

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.



ÜBERZEUGEN

Überzeugen Sie!
Vertrauen & Glauben gewonnen
Sicherheit und Klarheit
Übersichtlich formulieren
Wirkung durch Anschauung
Begriffe definieren
Beweise

ÜBERZEUGEN

Überzeugen Sie!

Stärken Sie die Kraft
der Persönlichkeitsausstrahlung.

Wer eine Botschaft hat,
von seinem Ziel durchglüht
und körpermotorisch entfesselt ist,
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.

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 entgegen,
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.

ÜBERZEUGEN

Sicherheit und Klarheit

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 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 Einzelercheinungen."
Es kommt darauf an, verstanden zu werden.

Übersichtlich formulieren

Beim Reden

keine unverständlichen Periodensätze bauen.

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.

Positivbeispiel:

Wenn der erste Satz zu weit vor dem letzten steht, vergisst der Zuhörer leicht den Ausgangspunkt und die Mittelsätze.

Am Schluss weiß niemand, was das Ganze nun sagen will.

ÜBERZEUGEN

Wirkung durch Anschauung

Sprachbilder machen Gegenstände anschaulich und prägen sich ein.

"Der Markt ist lustlos, matt, still, schläfrig, 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.

Begriffe definieren

**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.

Beweise

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
deduktorische
und der
induktorische
Beweis.

Der deduktorische 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 deduktorische Beweis wirkt zwingend.

Der induktorische 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...!



ERLEBNIS- RHETORIK®

Erfolg haben heißt: Handeln
Spielen Sie mit?
Wirksamkeit der Lehrmethode Spiel
Alles graue Theorie?
Entschluß zur Seminarteilnahme
Das ist unser Geheimnis

Erlebnisrhetorik® – die Lehrmethode Spiel

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 38 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.

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.

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 Türen
zu wirkungsvollerer 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.
Niemand entdeckt der Mensch
so viele Richtigkeiten wie beim Spielen.

Die Wirksamkeit der Lehrmethode Spiel

Der Einfluss der Entwicklung besteht

1. in der Freude am Experiment
2. im Erfolgserlebnis
3. im Ertasten 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, Vorträgen und Präsentationen
 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?

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!"

ERLEBNISRHETORIK[®]

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 Eintönigkeit 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 - nein - ja - ...

Sie gehören sicher nicht zu den Menschen,
die Probleme durch Knöpfe zählen lösen:

ja - nein - ja - nein - ja...

Jeder von uns,
der tagtäglich 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 vorzubereiten".

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

ERLEBNISRHETORIK®

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 konsequenten Denkens
...des systematischen Handelns

...des konkreten Wortschatzes

...des schöpferischen Denkens

...der Verständigung und Diplomatie

...der Schlagfertigkeit

...der Reaktionsfähigkeit

...der Wortgewandtheit

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.

ZIELE

Steigerung

SPIELE

Durch

...der Verhandlungsführung
und
des Verkaufsgespräches

Frage- und Antwortspiele,
Sie sind angeklagt –
Reaktionsspiele.

...der Konzentrationsfähigkeit

Diskussionen, Definitionsübungen.

...der Konsequenz

Gesprächsimprovisationen,
Gesprächsanalysen,
Fallstudien, Rollenspiele.

...der Merkfähigkeit

...der Menschenbeurteilung
...des Einfühlungsvermögens

Beobachtungsspiele, Kim-Spiele,
Spannungs- und
Entspannungsübungen.

...der Menschenführung

Gedächtnistraining.

...der Kooperationsfähigkeit

Tests aus freier Gestaltung und
mit Hilfe der Psychologie.

...der Zuhörerbereitschaft

Planspiele, Rollenspiele, imaginäre
Mitarbeiterbesprechungen und
Bestätigungsgespräche
als Rollenspiele.

...der Selbsterkenntnis

Telefonspiele, Kommunikations-
und Gruppendynamik.
Tests.

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



Thomas Middelton
der Unternehmensführung

DIE WELT

WWW.WELT.DE 141-25 W** C 7109 PREIS D 1,30 EURO

ter Allgem
IG FÜR DEUTS

General-Anzeiger

UNABHÄNGIGE TAGESZEITUNG
www.general-anzeiger-bonn

50 aussichtsreichsten Nachwuchsstars
Capital
Das Wirtschaftsmagazin

RHEIN-SIEG-
POLITIK
15 Jahre später
Am 20. Juni 199
torischen Umzu
der Regierung
auf die Plenar
turwandels.
BONN
Neue Ge

NR. 25 14.6.2006 Deutschland 2,80€ Österreich 3,40€
manager
Wirtschaft aus erster Hand
man
www.manager-magazin.de

TIFTUNG WARENTEST
Nr. 6

est.de 3,90 Euro 7,60 sfr
test
r. 6 Juni 2006

s-Brennwertkessel SEITE
tokindersitze SEITE 64
hülerschreibtische SEITE
undpflaster SEITE 66
gitalkameras SEITE 42

FOCUS MONEY
Solar-Aktien: Der große Branchen-Check
Zinsen: mit Tür
Nr. 26
21. Juni 2006
FOCUS MONEY
Nach dem Kursrutsch
7

INTERNATIONAL

Stellen Sie sich vor
How to fascinate the audience

INTERNATIONAL

Stellen Sie sich vor,

Sie erhalten spontanen Beifall
von Ihren ausländischen Geschäftspartnern.

Die Beteiligten schenken
Ihnen Lob und Anerkennung.
Ihr lebendiger und wirkungsvoller Auftritt
in englischer Sprache
hat Ihre Zuhörer überzeugt.

Stellen Sie sich vor,

Sie gewinnen das Vertrauen
Ihrer internationalen Gesprächspartner.
Ihre Lebendigkeit
oder auch Ihre Schlagfertigkeit
in Englisch
machen Ihre Argumente glaubwürdig.

Bauen Sie Ihr Know-How auf,
überzeugend auch in Englisch zu präsentieren.

How to fascinate the audience.

Follow the drama technique.

The first level is:

Raise interest.

Feel free to rattle your audience
with a crass provocation.

Ask a question.

Doesn't a question provoke thinking
even in an expert's lecture?

Or: Why not provoke - just for a change?
You are free to shake up your audience
with a beat of the kettle drum.

Or: Let something happen.
A demonstration right at the start
makes everybody curious.

Or: Use the blackboard.
A drawing or a simple sum
without comment can be thrilling.

Or: An unusual quote could be a good peg
for your following thoughts:
"A fool makes comments on everything,
a clever man notices everything."

Second level:

Tell them what it is about.

Clearly state the subject of your speech.

Now, the originally evoked suspense
has to be released.

The audience or the person you talk to
will have to be relieved.

The audience or the person you talk to
will have to realize clearly now
what they are expected to think about.

The person you talk to gives his/her opinion.

The special lecturer speaks about his/her findings.

INTERNATIONAL

Third level:

Get down to business with logical evidence.
Mere statements are not enough.
Now, it is time to prove
the two statements
that have been made.
If you want to sell your idea,
you may ask what you can do
to enhance your credibility.
When the audience has seen something,
they understand and memorize it better.

Fourth level:

Speak about the advantages
and the usefulness of your idea.
Paint a clear picture of the advantages
of your idea for the other person.
More or less like this: Imagine...
or: What is useful about...?
Illustrative language supports a better
understanding
of the suggestions by the audience.
Speak about a case or situation,
in which your suggestion already turned out
to be successful.
You can only make the other person do and act,
if she / he herself / himself wants it.
When the partner begins
to imagine your goal, the wish
to achieve it becomes stronger and stronger.

Fifth level:

As soon as you have changed
your audience's mind and emotions,
you should tell them what to do.
Ask them to act or remember.
If the topic does not offer any opportunity
to ask people,
tell them something at the end
that makes them think.
Ask a question.
Who is to blame?
How could something like this happen?
Do you think
that we can make use of this suggestion?
Observe the other person's feedback
while you are speaking.
Which sentence provokes spontaneous
agreement or rejection?
This can be the time
and turning point where lively discussion
becomes possible.



ANHANG

Profil Zienterra
Presse-Echo
Offene Seminare
Firmen-Seminare
Coaching
Kunden-Stimmen
Referenzen

ANHANG

Gabriele Zienterra

ist seit 1999 Inhaberin des Institut für Rhetorik und Kommunikation. Sie sammelte als leitende Angestellte im Personalmanagement im In- und Ausland ihr Know-how. Ihre breite Praxiserfahrung als Führungskraft in der Wirtschaft geben Ihr heute Sicherheit als Ratgeber, Coach und Trainer.

Ihr Psychologiestudium, der Schauspielunterricht und eine Didaktikausbildung ist die Basis für ihre Erlebnisrhetorik®-Trainerlizenz des renommierten Rhetorik Instituts.

Gabriele Zienterra gilt als dynamische, motiervierende und zielorientierte Trainerin und Coach. Sie hat sich in kürzester Zeit ihr positives Image geschaffen.

In erster Linie arbeitet sie mit nationalen und internationalen Fach- und Führungskräften.

Teams in Unternehmen mit internationalen Führungskräften haben die Wahl, in deutscher oder englischer Sprache zu trainieren.

Günter Zienterra

ist Seminarleiter des 1960 gegründeten Instituts für Rhetorik und Kommunikation in Bornheim bei Bonn.

Seine professionelle rhetorische "Sattelfestigkeit" erwarb er als Freund, Assistent und später Mitarbeiter von Alfred Rademacher (Schauspieler, Gründungs-Schüler), der das Institut für Rhetorik und Kommunikation 1960 gründete.

Günter Zienterra absolvierte eine Schauspielausbildung an der Folkwang-Hochschule in Essen.

An der Psychologischen Fakultät, Uni Köln, erlernte er die Techniken und Methoden der Lern-Psychologie und der Selbstmotivation bei Prof. Dr. W. F. Angermeier.

Als dynamischer Rhetorik- und Medien Trainer ist Günter Zienterra Regisseur. Er führt seine Seminarteilnehmer zu ihrer vorteilhaftesten Lebensrolle. Die motivierende Arbeitsweise hat ihm höchste Anerkennung eingebracht. Er führt die Seminare seit 38 Jahren mit der eigenwilligen Lehrmethode "Spiel".



ANHANG

Presse-Echo

**Das Zienterra Institut für Rhetorik und Kommunikation®
im Spiegel der Presse**

Net-Business International

"Günter Zienterra 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".

VBU Seminarführer

"Günter Zienterra ist ein Motivationskünstler erster Güte"

"Das didaktische Konzept beruht auf der Dominanz von Rollen- und Sprachspielen in der Absicht, nicht nur die sprachlichen Fertigkeiten, sondern auch das Selbstbewusstsein und die Primärmotivation der Teilnehmer zu stärken".

Die Seminarkritik

Durch die Vielzahl von Übungen und Rollenspiele ist ein guter Praxistransfer gegeben, obwohl natürlich Rhetorik-Trainings unter Laborbedingungen stattfinden und damit den beruflichen und privaten Alltag nur annähernd simulieren können. Die Erwartungen der Teilnehmer waren zum Ende des Seminars überwiegend erfüllt, konnten sie doch aufgrund der steten, aktiven Einbindung ihre Gesprächsführung und Redetechnik verbessern. Deutlich wurde während der Seminartage in Bornheim, dass sich niemand vor der Sprachmacht der anderen, noch vor der eigenen vermeintlichen Ohnmacht zu fürchten braucht. Um mitreden zu können, bedarf es allein der Einsicht in die eigenen kommunikativen Stärken, sowie des fortwährenden Trainings".

Bonner Generalanzeiger

"In den Instituten agieren mit dem Ehepaar Gabriele und Günter Zienterra zwei Meister der geschliffenen Kommunikation, die ihr Hauptaugenmerk auf die Verbesserung der rhetorischen Fähigkeiten ihrer Probanden legen".

Wirtschaft & Weiterbildung,

"Zienterra ...ist selbst ein Muster an Sprechvermögen in allen Nuancen...".

Schaufenster

"Ungewöhnliche, aber durchaus seriöse Methoden haben das Institut bundesweit bekannt gemacht".

Sales Manager

"Ein rhetorisches Kernproblem, das viele unterschätzen, ist der Einstieg in ein Gespräch." »Nichts ist schlimmer, als am Anfang verlorenes Vertrauen wieder aufbauen zu müssen«, weiß Zienterra. Die erste Phase des Gesprächs dient der Vertrauensbildung. Sein Rat: Sich dem Kunden von Anfang an zuwenden, offen für ihn sein und sich auf ihn einstellen. Nikolaus B. Enkelmann, Rhetorik und Persönlichkeitstrainer in Königstein/Ts., wird noch konkreter: »Beginnen Sie nie ein Gespräch, indem Sie über sich sprechen. Zeigen Sie, dass der Gesprächspartner wichtig für Sie ist, damit aktivieren Sie seine emotionale Seite. Er entspannt sich und fühlt sich gut«. Je mehr man dabei über seinen Gesprächspartner weiß, desto gezielter kann man ansetzen. Auch Gemeinsamkeiten verbinden, weiß Enkelmann. »Wer beim Zuhörer von Anfang an Sympathie weckt, kann auch mal eine konträre Meinung anbringen. Sie wird viel eher akzeptiert«.

Stiftung Warentest

Wörtliches Zitat der Stiftung Warentest, hier Finanztest: "Einen guten Einstieg in die Sprechtechnik bot eine Übung beim Zienterra Institut. Durch das Sprechen mit einem Korken im Mund konzentrierten sich die Teilnehmer auf die Zungenbewegung bei der Artikulation und sprachen anschließend deutlicher als vor der Übung. Die Trainer der Rhetorikkurse fielen durch überwiegend gute Didaktik und fachliche Kompetenz auf". (s. Finanztest Nr. 6, Ausgabe Juni 2006, ab Seite 23ff) Eine strenge Jury zertifizierte unser Seminar. Das Team des Zienterra - Institut für Rhetorik und Kommunikation in Bornheim bei Bonn und des Studios in Berlin hat die Prüfung 2 x mit der Bewertung "hoch" bestanden.

Brigitte

Hastiger Atem, unsichere Bewegungen – Reden zu halten ist anfangs fast so schwer wie Schwimmen lernen. Das Seminar "Erlebnishrhetorik® für Frauen" hilft Ihnen dabei, nicht unterzugehen.

Manchmal schlagen uns im Berufsalltag hohe Wellen entgegen: Sie sind perfekt vorbereitet ins Meeting gekommen, Sie wissen genau, was Sie sagen wollen, die Kollegen schauen Sie gespannt an und plötzlich ist die Stimme weg, der Kopf leer und die Knie butterweich. Um solche Situationen in Zukunft gekonnt zu meistern, bietet das "Institut für Rhetorik" extra für Frauen eine Schulung in freier Rede an. Im Seminar Erlebnishrhetorik® für Frauen lernen Sie, wie Sie selbstbewusst auftreten, andere von Ihren Ideen begeistern und überzeugend argumentieren. Dozentin Gabrielle Zienterra weiß, wovon sie spricht. Sie selbst arbeitete jahrelang als Führungskraft in einem der weltgrößten Warenhauskonzerne. Sie ist ausgebildete Trainerin und hat Schauspiel und praktische Psychologie studiert.

acquisa

"Kommunikative und rhetorische Spielregeln müsse jeder lernen, der seine berufliche Karriere auf oder ausbauen will, sagt Günter Zienterra, Leiter des Instituts für Rhetorik und Kommunikation in Bornheim bei Bonn. Nach dem Studium oder der Ausbildung sei der richtige Augenblick für kommunikatives Training gekommen, so der seit 37 Jahren als Rhetoriktrainer arbeitende Zienterra. Ziel seiner Seminare sei es, den Teilnehmern Hilfsmittel an die Hand zu geben, sich nicht von einer Gruppe beeinflussen zu lassen, sondern vielmehr diese zu beeinflussen. Knackpunkt sind dabei weniger die rhetorischen Kniffe als vielmehr die soziale Kompetenz. »Die Frage ist, wie ich die anderen zufrieden stellen kann und dafür brauche ich Einfühlungsvermögen«, so Zienterra. »Häufigster Schwachpunkt der Teilnehmer ist, dass sie auf die Fragen Wer bin ich? Was kann ich? Was haben die anderen davon? keine Antwort haben.« Der Klassiker des Instituts ist ein fünftägiges Rhetorik Intensiv Seminar, daneben werden unter anderem auch Verhandlungsführung, Frauen Rhetorik und Präsentationen auf Englisch gelehrt."

Der Tagesspiegel – Sprechspannung

„Tagesschau“: Warum Reden im Stehen besser ist

"... Auch die Atmung ändert sich". „Tagesthemen“ Moderatorin Anne Will beispielsweise hat das Gefühl sie könne im Stehen schlicht besser durchatmen und somit auch besser sprechen. „Tatsächlich quetscht man sich beim Sitzen das Zwerchfell und den Oberkörper ein, bekommt weniger Luft“, sagt Günter Zienterra vom Institut für Rhetorik und Kommunikation in Bornheim bei Bonn. Der Aufstand erhöhe aber nicht nur die Dynamik des Sprechers, sondern auch dessen Stellenwert. „Er bekommt mehr Freiheit, sich zu bewegen und wird dadurch stärker wahrgenommen“.

ANHANG

Die Tageszeitung Deutschland sucht den Superrhetoriker

Wie man sich nicht um Job und Karriere redet: Seit einem Jahr besitzt das Bonner Institut für Rhetorik und Kommunikation eine Dependance in Berlin. Seine Kunden rekrutiert es aus den Führungszirkeln in Wirtschaft und Politik, denen es die Kunst der richtigen Rede beibringt.

Ein Erfahrungsbericht VON SANDRA LÖHR

"Gib alles!", schreit der Mann hinter der Videokamera. "Runter mit den Pfoten, und bleibst du wohl mit beiden Beinen stehen. Du tänzelst ja wie ein Tanzbär, wie ein fremdbestimmter Sauerkrautstampfer!" Der Redner an dem kleinen Holzpult guckt erst überrascht, lacht kurz und versucht danach gehorsam, seinen Füßen die verlangte Standfestigkeit und seinen zappligen Händen die vorher einstudierten ruhigen Gesten abzurufen. "Ja, genau, schön! So ist es besser." Der Mann hinter der Videokamera ist jetzt zufrieden und entlässt den Redner auf seinen Platz. Dann tritt er nach vorn und macht noch mal vor, wie sich mit Gestik, ausgeprägter Mimik und donnernder Stimme die Zuhörer begeistern lassen.

Montagsmorgen in Berlin-Schöneberg. Mit vier anderen Teilnehmern in einem hellen, freundlichen Zimmer, an dessen Wänden großformatige Bilder mit beruhigenden Farben hängen. Vor uns sind kleine Tischchen aufgebaut, auf denen ein Namensschild, ein Kugelschreiber und ein Wasserglas platziert sind. In der einen Ecke steht ein Fernseher, und in der Mitte des Raums thront das Utensil, an das wir im Laufe des Tages immer wieder herantreten müssen, um den eigenen Schweinehund zu überwinden. Der sich bei den meisten daran bemerkbar macht, lieber andere reden zu lassen und sich auf kurze Statements zu beschränken, weil die eigene Stimme zu hoch ist oder man beim Reden vor Publikum sowieso immer einen roten Kopf bekommt. Und irgendwann merkt, dass die Leute bei dem mühsam ausgearbeiteten Referat oder Vortrag spätestens nach 15 Minuten abschalten.

Hier in den Räumen der Berliner Dependance des "Instituts für Rhetorik und Kommunikation" aber gibt es kein Verstecken. Jeder muss immer wieder nach vorne, denn für die meisten Teilnehmer des zweitägigen Seminars "Rhetorik - Instrument der Kommunikation" geht es ums Ganze: um den Erfolg und um die Karriere. Hier lassen Firmen wie DaimlerChrysler, die Telekom oder Bayer Leverkusen ihre Mitarbeiter schulen, und auch angehende Politiker greifen auf die Unterstützung des Instituts zurück. Im Raum Bonn hat es schon seit den Siebzigern zahlreichen Managern, Freiberuflern und Volksvertretern die Kunst der richtigen Rede vermittelt, nun auch in Berlin.

Eigentlich ist reden ja nicht so schwer. Doch schon bei den ersten Übungen merkt man, wie schwierig es ist, langsam, laut und deutlich zu sprechen und dabei auch noch richtig zu atmen. Dann soll man das Gesagte mit Gesten unterstützen, wie man sie aus dem Fernsehen kennt: Handflächen nach

außen, wenn man Vertrauen gewinnen will, ab und zu die Hände vor dem Bauch zusammenlegen und immer wieder das Publikum direkt ansprechen, um die Aufmerksamkeit wach zu halten. Das ist ganz wichtig, lernen wir, und trägt zur so genannten Distanzverringering bei. Die Schultern zurück, den Kopf hoch halten und Optimismus verbreiten kann auch nicht schaden. An sich selbst glauben, das sollte man natürlich auch, und sich nicht entschuldigen.

Das Ganze wird auf Video aufgezeichnet. Natürlich ist es am Anfang sehr schrecklich, sich selbst auf dem Bildschirm zu sehen und zu beobachten, wie man Endungen verschluckt, sich mit "Ähm", "Öhm" und sonstigen Füllwörtern von Satz zu Satz rettet und dabei auch noch so komisch hin und her wippt. Dinge, die einem vorher nie aufgefallen sind. War man der Sache gegenüber vorher auch skeptisch eingestellt, ist man spätestens nach den ersten zwei Stunden davon überzeugt, dass es ab jetzt nur noch besser werden kann und einem ein bisschen Übung in Rhetorik nicht schaden kann.

In der Antike erfunden und im Mittelalter noch als eigenständiges Fach an der Universität gelehrt, führte die Rhetorik in Deutschland, nach dem Missbrauch während des Nationalsozialismus, in den Fünfziger- und Sechzigerjahren eher ein Schattendasein: Sie galt als anrüchig. Das hat sich mittlerweile geändert. Spätestens seit den Siebziger- und Achtzigerjahren ist die Rhetorik in Deutschland wieder salonfähig geworden.

Momentan boomt der Markt: "Der Kommunikationsstil in den Unternehmen ist heute ganz anders, die Hierarchien sind flacher geworden, und die Leute müssen in ihrem Job mehr kommunizieren als früher. Aber vielen fällt das eben schwer", sagt Günter Zienterra. Der Rhetoriktrainer und ausgebildete Schauspieler ist seit über 36 Jahren im Geschäft. In den letzten Jahren kamen immer mehr Anfragen – auch aus dem Raum Berlin. "Für viele Leute ist die schlechte Wirtschaftslage existenzbedrohend. Da wird dann mit allen Mitteln versucht, den Job zu behalten."

Nach der Mittagspause geht es weiter. Alle sind jetzt etwas lockerer drauf, das Sprechen fällt nicht mehr so schwer wie am Anfang. In der nächsten Runde spricht man Sätze wie: "Der Kaplan klebt Pappplakate an. Der Kaplan klebt Pappplakate an. Der Kaplan klebt Pappplakate an." Aber das ist gar nicht so einfach, wenn einem dabei ständig ins Wort gefallen wird. Günter Zienterra legt sich ins Zeug und ruft einem ständig Sachen wie "Stimmt gar nicht!" und "Aufhören!" zu. Mit dieser Übung soll man lernen, auch bei Zwischenrufen und sonstigen Störungen die Ruhe zu bewahren.

Ob Politiker oder Manager so lernen, auf die harsche Kritik ihrer Widersacher unbeirrt zu reagieren? Am nächsten Tag geht es noch einen Schritt weiter. Höhepunkt ist zwar die rhetorisch ausgefeilte Stegreif-Rede, die jeder Teilnehmer zum Abschluss halten muss, aber um die Stimme richtig vorzubereiten, muss man davor in die Rolle eines Jahrmarktschreiers schlüpfen, der einen Sprung einer Artistin aus 20 Meter Höhe in eine kleine Nusschale anpreist.

Dabei muss man dann alles können: deutlich und überzeugend wirken, die Leute direkt ansprechen, sich von Zwischenrufen nicht aus der Ruhe bringen lassen und souverän das Unmögliche mit lauter und fester Stimme behaupten. Politik ist eben doch Show.

ANHANG

VBU-Seminarführer – Die Kunst der Rhetorik

Bericht über das Seminar „Rhetorik und Kommunikation“ des Instituts für Rhetorik und Kommunikation in Bornheim

Der Mensch ist gemäß einer alten philosophischen Definition ein Wesen, das sich zuvörderst durch Sprache auszeichnet. Jüngerer Meinung zufolge sind Reden und Schreiben ein erlernbares Metier wie irgendeines. Was liegt also näher und scheint einfacher als die Sprachfertigkeiten des einzelnen zu optimieren? Gerade Manager bedürfen einer hohen Kommunikationskompetenz in ihrem beruflichen Alltag, ist es doch ihre vornehmste Aufgabe, Mitarbeiter zu führen und zu motivieren. VBU-Redakteur Dieter Kaltwasser beschreibt seine Eindrücke, die er während eines dreitägigen Kommunikations-Seminars des Instituts für Rhetorik und Kommunikation in Bornheim gewann.

An einem von der Wettervorhersage als glühend heiß angedrohten Julitag machte ich mich auf den Weg zum vor den Toren Kölns gelegenen „Institut für Rhetorik und Kommunikation“, um zu erfahren, wie die Nachfahren eines Cicero und Seneca heutzutage Führungskräfte der Wirtschaft in das richtige Reden einüben. In einer Zeit, in der es auf nichts mehr anzukommen scheint, als kompetent zu kommunizieren, gleichzeitig jedoch allerorten der Sprachverfall beklagt wird, rangieren Rhetoriktrainings hoch in der Gunst des Weiterbildungsfreudigen Publikums. Wie oft haben wir nicht selber schon über einen Bekannten gesagt: "Er hat fundierten Sachverstand und ein enormes Wissen; er kann sich allerdings nicht gut ausdrücken. Er versteht es nicht, seine Gedanken kompetent und überzeugend zu vermitteln – und so führt sein Knowhow zu keinerlei sichtbaren Wirkungen." Andere wiederum sagen von sich selbst: "Reden kann ich nicht. Das ist ein Naturtalent, mit dem ich nicht ausgestattet bin." Günter Zienterra, Geschäftsführer und Trainer des Instituts für Rhetorik und Kommunikation in Bornheim, hält diese Ansicht für ein Ammenmärchen und verfährt nach der Maxime: "Wer sprechen kann, kann auch das Reden lernen, er muss nur eine positive Grundeinstellung besitzen und einsehen, dass die Kunst des richtigen Redens ein kontinuierlicher Lernprozess ist." In Klavierlehrerkreisen hält man sich zuweilen mit folgendem Witz bei Laune: "Klavierspielen ist ganz einfach. Man muss nur mit dem richtigen Finger zur rechten Zeit die richtige Taste treffen." Doch sowohl der geübte Klavier- als auch der Rhetorikvirtuose werden dieser übellaunigen Meinung ihre Zustimmung versagen, bedürfen doch beide Künste des fortwährenden und hochmotivierten Trainings. Mit diesen subversiven Überlegungen betrat ich das weitläufige Parkareal des Bornheimer Instituts. Vor mir erblickte ich eingedenk der zu erwartenden hochsommerlichen Temperaturen mit größter Dankbarkeit keinen betonierten Weiterbildungshort, sondern ein Landhaus französischer Provenienz, welches prima vista für ein mehrtägiges Seminar geradezu optimale Bedingungen vorzuweisen schien. Und dieser erste Eindruck bestätigte sich dann auch aufs Trefflichste. Da in den mir vorab zugesandten, sehr gut aufgemachten Informationen zum Seminar der Erlebnis- und Entdeckungspädagogik ein hoher Stellenwert eingeräumt wird, um die rhetorischen Fähigkeiten zu entwickeln und zu

steigern, bietet schon das Ambiente des Instituts beste Voraussetzungen zur Entfaltung der eigenen Talente und Kreativität. Somit sind dem Bornheimer Studio und Trainingspark optimale Rahmenbedingungen zu attestieren.

Pünktlich zum spektakulären Seminarbeginn um 9.03 hatten sich zwölf erwartungsfrohe Teilnehmer eingefunden, die den Seminarestieg des Dozenten und Trainer Günter Zienterra verfolgten. Schnell wurde deutlich, dass hier ein Motivationskünstler erster Güte sein Handwerk betrieb. Schon die Begrüßung geriet zu einem Grundkurs im positiven Denken. Es folgte die Aufforderung an die Teilnehmer, die aus den unterschiedlichsten Wirtschaftsbranchen sowie der universitären Ausbildung kamen, sich selbst kurz vorzustellen und ihre Seminarerwartungen zum Ausdruck zu bringen. Hierbei wurde deutlich, dass es den meisten Schwierigkeiten bereitet, vor einer Gruppe frei ihre Gedanken zu Ausdruck zu bringen, weil ihnen vor Nervosität die Kehle zugeschnürt ist. Weiterhin wurden Argumentationstechniken und -strategien gewünscht, die es dem einzelnen erleichtern, sein Gegenüber – sei es geschäftlich oder privat – zu überzeugen. Kurz gesagt: eine erfolgreiche Gesprächsführung war das erklärte Ziel der Seminaristen.

Spielerisches Lernen

Nach einer ersten Atemübung, die uns "Kraft schöpfen" lassen sollte, ging es gleich in medias res. Die Seminarinszenierung entwickelte sich aus der Lehrmethode des Bornheimer Instituts. Das didaktische Konzept beruht auf der Dominanz von Rollen- und Sprachspielen in der Absicht, nicht nur die sprachlichen Fertigkeiten, sondern auch das Selbstbewusstsein und die Primärmotivation der Teilnehmer zu stärken. Durch das alltägliche Sprachwirklichkeiten simulierende Spiel verbinden sich Praxis und Theorie der Rhetorik, oder wie es Zienterra in Anlehnung an einen berühmten Satz Immanuel Kants virtuos-lapidar formulierte: "Theorie ohne Praxis ist lahm, und Praxis ohne Theorie ist blind." In seinen Seminaren mit erwachsenen, berufstätigen Menschen wendet Günter Zienterra die Erkenntnis an, dass sich Menschen eine ganze Welt erschließt, wenn sie mit dem Spiel in Berührung kommen. Und in einer zunehmend fröhlicheren und somit entspannteren Atmosphäre wurde den Teilnehmern die Möglichkeit geboten, sich zu entfalten. Das Phantasiespiel des Menschen, so die Bornheimer Trainerphilosophie, wirkt auf die Psyche und beeinflusst die Dynamik des Unbewussten. Die Rhetorik-Seminare sind so aufgebaut, dass sie zu einem bleibenden Erlebnis für die Seminaristen werden sollen.

Durch Sprechspiele erfuhren die Seminarteilnehmer, wie es um ihre eigene Störanfälligkeit bestellt ist. Jeder Seminarist hatte zungenbrecherische Limericks vorzutragen, während die Teilnehmerrunde diese akrobatischen Künste durch laute Zwischenrufe störten. So wurde aus einem "Der Kaplan klebt Papp-Plakate an" bei störanfälligen Teilnehmern sehr leicht ein "Der Kapaun klaut Pappplapate an". Neben der hierdurch auftretenden allgemeinen Heiterkeit konnte so schon zu Beginn der Veranstaltung ein gruppendynamischer Prozess eingeleitet werden, der die naturgemäß vorhandenen Hemmungen der einzelnen Gruppenmitglieder, vor einer fremden Gruppe frei zu sprechen, beseitigte.

ANHANG

Der Seminarablauf

Im Laufe der dreitägigen Veranstaltung wechselten Assoziations- und Wortspiele, Brainstorming, Ausdrucksübungen, Bewegungsspiele, Stimm- und Atemtraining, improvisierte Reden sowie Gesprächsimprovisationen einander ab, die stets durch Videokamera und -recorder aufgezeichnet wurden, um direkt analysiert werden zu können und eine gute Möglichkeit zur Verhaltens- und Gesprächskontrolle und gegebenenfalls Korrektur zu geben. Zienterra erläuterte, wie wichtig es für den Redenden ist, sich ein gesundes Selbstbewusstsein und ein natürliches "Ja" zu sich selbst zu erhalten, was keineswegs bedeute, dem "Hemmungslosen" und oft genug "Verantwortungslosen" das Wort zu reden. Hieran schloss sich die Übung an, dem direkten Nachbarn etwas Bestätigendes zu sagen. "Durch diese bestätigenden Worte versuchen wir", so Zienterra, "an den anderen heranzukommen, indem wir selbst menschlich sind. Ein bisschen Humor, etwas Mitempfinden oder Anerkennung öffnen Tore. Diese scheinbaren Kleinigkeiten spielen im Umgang mit Menschen eine große Rolle. Man muss, wenn man mit anderen Menschen nicht so gut auskommt, zuerst den Grund bei sich selbst suchen. Man muss die Einstellung prüfen." Mehr als viele Worte verrät uns das Verhalten des Menschen, seine Absichten und die innere Einstellung. Um die nonverbalen Wirkkräfte, die eindeutig einen Schwerpunkt der Veranstaltung bildeten, besser einzuschätzen, spielten die Übungen, Freude, Schmerz, Trauer, Spannung oder Gelöstheit darzustellen, eine wesentliche Rolle. Diesem Zweck dienten Bewegungsspiele, die in uns zudem ein Gefühl für die eigene Körperbeherrschung wecken sollten.

Der Dozent forderte die Teilnehmer vehement dazu auf, sich von sensibler Zurückhaltung zu befreien, "denn durch Verkrampfung hemmen Sie Ihre Darstellungsfähigkeit." Wenn der Zuhörer nicht nur Worte hört, sondern eine überzeugte, ausdrucksstarke Person erlebt, wird er eher dem Gesagten folgen wollen. Vermeiden sollte man aber auf jeden Fall billige Wirkungen oder unpassende Übertreibungen – einige Ausdrucksübungen der Seminarteilnehmer gerieten doch leicht zur Parodie dessen, was präsentiert werden sollte. Durch ständiges Üben der eigenen Ausdrucksfertigkeiten und die sich daran anschließende Kritik und Hilfestellung Günter Zienterras konnte somit auf die individuellen Stärken und Schwächen der Seminarteilnehmer präzise eingegangen werden. Die Seminaristen wurden an den ersten beiden Tagen in den Feierabend mit einer Übung zum Selbermachen entlassen, die am nächsten Tag coram publicum vorgetragen werden sollte.

Das positive Denken

Will man selbstsicheres Auftreten, bewusstes Sprechen, überzeugendes Reden und Verhandeln einüben, ist es zweifelsfrei richtig, die Teilnehmer zu motivieren und sie zu einer positiveren Selbsteinstellung zu bewegen. Dem dienen denn auch zahlreiche Rollenspiele. Ob dies allerdings bei den einzelnen Teilnehmern den gewünschten Erfolg hat und der nie konfliktfreien Lebensbewältigung dienlich ist, wage ich immerhin leise zu bezweifeln. Man muss kein unbelehrbarer Skeptiker sein, um zu erkennen, dass mit einem mehr oder

weniger guten schauspielerischen Talent sich eine Positivität vorgaukeln lässt, die nur wenig mit der seelischen Disposition des einzelnen gemein hat. Letztendlich bedarf meiner Meinung nach selbstsicheres Auftreten auch nicht der fortwährenden Vergewisserung des eigenen positiven Denkens und Befindens. So bewertet mein Kollege Michael Madel in seinem Buch "Die post-moderne Bescheidenheit" ein rein positives Denken als nicht realistisch, sind doch die Situationen, "denen die Menschen im allgemeinen und eine Führungskraft im besonderen täglich ausgesetzt sind, zu kontextabhängig, zu individuell und spezifisch, als dass man ihnen mit einer prinzipiell optimistischen oder prinzipiell pessimistischen Einstellung entgegentreten könnte und dürfte. Unser Leben und die Situationen, in denen wir jeden Tag hineingestellt sind, werden zu sehr von Ambivalenz, von Doppel- und Mehrdeutigkeit geprägt, als dass eine unilaterale und eindimensionale Einstellung grundsätzlich positiver oder negativer Natur das geeignete Instrument darstellen könnte, in diesen Situationen zu bestehen. Sollte man eine Situation nicht realistisch einzuschätzen versuchen und ein von vornherein positives oder negatives Denken vermeiden?"

Günter Zienterra als Moderator und Kommunikator fordert ständig die Beteiligung der ganzen Gruppe. Auch in seiner Kritik schonte der Leiter des Instituts keineswegs etwaige Empfindlichkeiten seiner Rhetorik-Schüler. Der Nachmittag des zweiten sowie der dritte Seminartag waren prall angefüllt mit Gesprächs- und Vortragsübungen, die durch auflockernde Stimm- und Entspannungsübungen begleitet wurden. Die Seminaristen erprobten sich in improvisierten Reden und Vorträgen, wobei Zienterra auf das Hilfsmittel der "topischen Gedächtnisstütze" verwies. Wie bei Merkzetteln werden Stichworte in Kästchen eingetragen. Der Zettel sollte möglichst auf ein Pult oder einen Tisch gelegt werden. Wenn die Stichworte groß genug geschrieben sind, lassen sie sich auch noch aus zwei Metern Entfernung gut erkennen. In den zum Abschluss der Veranstaltung durchgeführten Vortragsübungen konnte durchweg ein unverkrampfteres und freieres Reden bei den meisten Teilnehmern als Lernerfolg festgestellt werden. Entlassen wurden die Seminaristen mit einem Skript Zienterras für das private Studium und Training.

Die Seminarkritik

Durch die Vielzahl der Übungen und Rollenspiele ist ein guter Praxistransfer gegeben, obwohl natürlich Rhetoriktrainings unter Laborbedingungen stattfinden und damit den beruflichen und privaten Alltag nur annähernd simulieren können. Die Erwartungen der Teilnehmer waren zum Ende des Seminars überwiegend erfüllt, konnten sie doch aufgrund der steten, aktiven Einbindung ihre Gesprächsführung und Redetechnik verbessern. Deutlich wurde während der Seminartage in Bornheim, dass sich niemand vor der Sprachmacht der anderen, noch vor der eigenen vermeintlichen Ohnmacht zu fürchten braucht. Um mitreden zu können, bedarf es allein der Einsicht in die eigenen kommunikativen Stärken, sowie des fortwährenden Trainings.

HDK.

ANHANG

WEITERBILDUNG

Seminartest



Laut, deutlich und überzeugend

Welcher Frau ist das im Berufsleben noch nicht passiert: Endlich hat sie den notorischen Selbstdarstellern im Meeting das Wort entrissen. Sie ist besser vorbereitet als die anderen, sie weiß genau, was sie sagen will. Alle Augen richten sich auf sie und schon verabschiedet sich die Stimme. Das Institut für Rhetorik bietet ein Seminar nur für Frauen in freier Rede an, um solchen Situationen gestärkt begegnen zu können. management & training nahm teil.

Von der ersten Sekunde an heißt es bei diesem Seminar: Ab ins kalte Rhetorik-Wasser. Nach dreißig Minuten steht die erste Teilnehmerin bereits vor der achtköpfigen Frauengruppe und übt sich im Sprechen. Ohne lästige Diskussion zeichnet eine Videokamera alles auf. Während sich eine nach der anderen mit dem Satz „Der Kaplan pappt Pappplakate“ abmüht, beschreibt die Seminarleiterin Gabriele Zienterra, was bei solchen Sprechsituationen wichtig ist: „Atmen, Trinken und stabilisieren“, lautet das Erfolgsrezept. „In Stresssituationen ist kein Mensch normal“, erklärt sie. „Drücken und knuddeln Sie ihren Daumen ruhig, dadurch wird Spannung abgeleitet. Aber bitte immer oberhalb der Gürtellinie.“ Man schwanke in solchen Situationen immer zwischen Angst und Flucht (am liebsten kurz vor dem Besprechungsraum) oder Angriff (ja, ich ziehe es durch). Wer sich mit kleinen Checklisten-Karten in der Hand sicherer fühlt, sollte sie mitnehmen, „schließlich geht ein Cowboy auch nur in den Ort, wenn er seinen Colt dabei hat.“

Die Trainerin Frau Zienterra hat Schauspielunterricht genommen und dort das

Spiel mit Rhetorik und Gesten gelernt. Engagiert und zügig, aber ohne Druck, führt sie ihre achtköpfige Gruppe durch die zwei Tage. Fragen, soweit sie überhaupt nötig sind, werden kompetent beantwortet. Menschen zu trainieren macht ihr Spaß und das merkt man. Sie feuert einzelne Teilnehmerinnen bei ihren Vorträgen an und gibt individuelle Unterstützung, so dass auch aus der piepsigsten Stimme ein lautes und selbstbewusstes Organ wird.

Am ersten Seminartag stehen neben der Außenwirkung folgende Themen auf dem Programm:

- ▶ Körpersprache,
- ▶ das dramatische Prinzip,
- ▶ Selbst-PR,
- ▶ Stimm-Modulation und
- ▶ Störunanfälligkeit.

Spätestens nach der dritten Übung wird der Gang nach vorne ans Rednerpult zur Routine. Neben der Kunst des Redens ist viel Kreativität gefragt. Innerhalb von fünf Minuten ist beispielsweise eine Überzeugungsrede zu einem selbst gewählten Thema zu halten oder den Mitstreiterinnen eine Geschichte nach dem dramatischen Prinzip zu erzählen.

Vor der Mittagspause wird der Ton rauer. Frau Zienterra fängt an, die Vortragenden mit Zwischenrufen zu provozieren, um ihre Störanfälligkeit zu testen. Doch die Übungen zeigen bereits Wirkung und die Teilnehmerinnen reagieren überwiegend gelassen und freundlich.

Keine Übung ohne Kamera

Alle Beiträge werden mitgeschnitten und analysiert. Es ist erstaunlich festzustellen, dass Unsicherheiten, Verhaspeln oder Gedankenpausen, die einen persönlich stören und unsicher machen, auf dem Video oft eine völlig andere Wirkung haben. Der Vortrag sieht flüssig und überzeugend aus und man muss überrascht feststellen: Es klappt bereits ganz gut. Manchmal wird das Nachbereiten der Videofrequenzen etwas langatmig, da einige Übungen ziemlich wortreich sind und natürlich alle acht Frauen ihre Künste sehen möchten. Hier wäre es vielleicht sinnvoll, eine Zeitbegrenzung vorzugeben.

Nach dem Mittagessen müssen sich dann alle ein Herz fassen und den Satz „Meine Worten sollen (überzeugen, begeistern und motivieren)...“ in den haus-eigenen Park brüllen, der zum Schloss Bornheim gehört, in dem das Institut liegt. Für die meisten ist diese Übung sehr ungewohnt, doch mit viel Luft in den Lungen gelingt es hervorragend.

**Man muss schockfarben malen,
damit es pastellfarben hängen bleibt.**



Menschen sind wie Bälle, ab und zu brauchen sie einen Kick.

Am zweiten Seminartag werden die Übungen anspruchsvoller und widmen sich folgenden Punkten:

- ▶ positiv denken und sprechen,
- ▶ Stimme und Stimmung,
- ▶ souverän mit Fragen umgehen,
- ▶ ein berufliches Thema nach dem dramatischen Prinzip bearbeiten,
- ▶ rhetorische Gymnastik.

Auch an diesem Tag ist wieder viel Fantasie gefragt. Beispielsweise soll die rechte Nachbarin als Bild, Gericht und Getränk beschrieben werden. Dabei hat die Runde viel zu lachen, denn vom gespickten Rehbraten bis zu einem Kirsch-Bananensaft ist so einiges dabei. Auch die Sprechübung mit einem Korken im Mund gibt Anlass zur Erheiterung, schließlich ist es gar nicht so leicht, die 40 Muskeln rund um die Lippenpartie unter Kontrolle zu halten.

Bühnentraining auf Hockern

Danach ist Bühnentraining angesagt. Auf Hockern stehend und wenn nötig mit einer gerollten Zeitung in der Hand zum eindringlichen Gestikulieren, üben die Frauen „von oben herab“ Reden vor einem großen Publikum zu halten. Der Vorteil dieses Standpunktes: Man kann nicht nervös herumlaufen, sonst fällt man buchstäblich vom Hocker. Dann folgen gute Kombinationen aus mehreren Übungen, zum Beispiel freie Rede und der Abgleich von Eigenbild und Fremdbild. Frau Zienterra gibt außerdem verständliche Tipps für den souveränen Umgang mit (störenden) Fragen.

Das Seminar „Rhetorik für Frauen – Die Kunst der freien Rede“ ist sehr empfehlenswert und die Teilnahmegebühr in Höhe von

800 Euro plus Mehrwertsteuer und Übernachtung gut investiert. Die Trainerin arbeitet hauptsächlich mit Videokamera, Flipchart und Notizkarten. Der Seminarort ist ruhig und das Institut selber, eine alte Villa, hat einen liebevollen, fast familiären Charakter. Auch wenn ein strammes Programm gefahren wird und manche Pause zum Vorbereiten der nächsten Übung genutzt werden muss, entsteht kein Druck. Ein weiterer Pluspunkt: Es werden keine langweiligen theoretischen Kommunikationsmodelle und dergleichen vorgestellt. Am Ende des Seminars fehlt der oft übliche Spruch: „Das haben wir leider nicht mehr geschafft, aber das können Sie ja noch nachlesen.“

Jede Übung eine neue Herausforderung

Entsprechend begeistert äußern sich die Teilnehmerinnen: „Das Seminar ist absolut empfehlenswert, jede Übung war eine neue Herausforderung für mich“, sagt Antje Kling. Susann Starck findet, dass sie kleine, aber gute Mechanismen gelernt hätte. Lobenswert sei außerdem das direkte Feedback und die Tatsache, dass es ein reines Frauenseminar war. Birgit Gratzick-Walter gefiel die ausgesprochen gute Auswahl an Methodik und Didaktik.

Das Seminarversprechen wird 100-prozentig eingelöst, die Inhalte werden von der Seminarleiterin professionell dargestellt. Die Rahmenbedingungen des Institutes sind großzügig und die Atmosphäre untereinander war harmonisch und konstruktiv. Erwähnenswert ist außerdem, dass alle erarbeiteten Seminarunterlagen bereits bei Abreise zur Verfügung gestellt wurden. ■

Seminarbewertung

Botschaft: Know-how, Inspirationskraft, Relevanz, Praxisstauglichkeit, Seminarversprechen, Innovation	1,0
Beziehung: Kontakt, Integration, Interaktion	1,0
Darstellung: Verständlichkeit, Argumentation, Präsentation	1,0
Didaktik: Lehrmethoden, Dramaturgie	1,3
Material: Professionalität, Nutzbarkeit	1,3
Rahmenbedingungen Seminarhotel/Räume, Service	1,0

Gesamtwert für das Seminar: 1,1

Schulnotensystem von 1=sehr gut bis 5=mangelhaft. Copyright: management & training in Zusammenarbeit mit Michael Paschen.

Info

Die Philosophie des Institutes

Lernen ist Erleben. Erleben kommt nicht durch passives Zuhören; es ist ein Prozess von Körper, Geist und Seele. Darauf zielt alles in Bornheim bei Bonn. Das Institut im Park liegt abgeschlossen wie eine Insel. Aber mit der Ruhe kommt die Aktivität. Rhetorik ist hier nicht schönes Reden, sondern der psychologisch fundierte Umgang mit dem Wort. Sie kann Mittel der Beeinflussung sein, aber auch Möglichkeit der Kommunikation; sie kann Menschen führen, sie ist aber auch Selbstbefreiung und Ausdruckstherapie. Das Institut wurde 1960 gegründet. Der Institutsgründer, Alfred Rademacher, gab durch die Erlebnisrhetorik der Rhetorik eine neue Bedeutung. Als Freund und Schüler erwarb Günter Zienterra die Lizenz und führt in Rademachers Sinne zusammen mit seiner Frau Gabriele Zienterra die außergewöhnliche Wissensvermittlung weiter.

Institut für Rhetorik und Kommunikation
Landhaus im Neuen Park
53332 Bornheim bei Bonn
Telefon: 02222/2730
institut@rhetorik-online.de
www.rhetorik-online.de

ANHANG

Offene Seminare Rhetorik, Präsentation, Moderation

Hier finden sie eine Übersicht unserer offenen Rhetorik Seminaren, die sie auch direkt und bequem online buchen können:

- * Fünftägiges Rhetorik Intensiv-Training zur Steigerung der persönlichen Ausdrucksfähigkeit
- * Seminar Rhetorik - Instrument der Kommunikation / Stufe 1
- * Seminar verbale Kreativität und Dialektik / Stufe 2
- * Seminar Überzeugung und Persönlichkeit / Stufe 3
- * Aktive, zielbewußte Gesprächsführung
- * Rhetorik Wochenend Seminar
Selbstsicheres Auftreten - Sprechen
überzeugendes Reden - Verhandeln
- * Seminar Rhetorik Kompetenz für Frauen - So setzt sich eine Frau mit Diplomatie durch
- * Professionelles Stimm- und Sprechtraining –
Besserer Einsatz von Stimme und Sprache
- * Rhetorik Intensiv-Training Topmanagement "hochdosiert"
- * Seminar Meetings und Workshops effektiv moderieren mit der Metaplantchnik
- * Seminar Präsentationstraining mit Beamer
- * Seminar Zielbewusste Gesprächsführung in englisch
"Goal-orientated Negotiation in English"
- * Internationales Präsentationstraining in englisch
"Effective International Presentation in English"

Aktuelle Seminartitel und Termine finden Sie auf unserer Internetpräsenz: www.rhetorik-online.de

Firmen-Seminare, Inhousetraining

„Erfolg haben heißt, Erfolg vorbereiten“

Zielgerichtet führen, erfolgreich verhandeln, verkaufen, interagieren – die Anforderungen an das Management und das Team sind so vielfältig wie die Unternehmen. Wir bieten Ihnen maßgeschneiderte Firmenseminare/Inhouse-training für jeden Bedarf, den Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden an eine zielführende Kommunikation haben.

In der Seminarsituation motivieren sich die Mitarbeiter gegenseitig, und finden im Erfahrungsaustausch die Chance zur Veränderung. Sie erkennen die Herausforderung und die Notwendigkeit des persönlichen Einsatzes, um an der Verwirklichung der Unternehmensziele aktiv mitzuwirken.

Sprechen Sie mit uns über Ziele, Dauer, Gruppengröße und Schulungsort Ihrer Firmenseminare und Inhouse Trainings. Am besten sofort...!

Unsere kompetente Seminarberaterin Frau Clara von Sydow
(Telefon: +49 (0) 22 22 . 9 11 70) berät Sie gerne.

Beispiele aus unserer Seminararbeit mit Unternehmen:

Themen Rhetorik und Kommunikation

- * Rhetorik, Dialektik und verbale Kreativität
- * Aktive und zielbewusste Gesprächsführung
- * Verkaufspsychologie: Aktives Verkaufen
- * Telefon Training: „Am Draht – auf Draht“
- * Konfliktgespräche diplomatisch lösen
- * Innerbetriebliche Kommunikation

Themen Präsentation

- * Persönliche und medienunterstützte Präsentation mit PowerPoint®
- * Effective Presentation in English
- * Lebendig und kreativ Präsentieren
- * Sicherer Umgang mit Präsentationstechniken

Themen Gesprächsführung und Verhandlung

- * Medientraining – Umgang mit der Presse
- * Professionell Führen: Motivation und Überzeugung in der Mitarbeiterführung
- * Erfolgreiche Interviewtechniken
- * Argumentations-, Formulierungsgewandtheit und Schlagfertigkeit
- * Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- * International Negotiation in English

Themen Moderation

- * Moderationstechniken zielführend einsetzen
- * Besprechungen und Workshop effektiv moderieren
- * Konfliktmoderation
- * Vorbereitung Ihrer zu moderierenden Workshops
- * Workshops
- * Effiziente Besprechungen
- * Teamentwicklung

ANHANG

Individuelles Coaching

Coaching ist ein wichtiges Mittel der individuellen Weiterbildung von Führungskräften. Bei dieser "Trainingsmaßnahme unter vier Augen" wird der Mitarbeiter bei seiner beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung unterstützt, beraten und begleitet.

Im Fokus steht die Steigerung der persönlichen kommunikativen Kompetenz.

Durch individuelles Coaching unterstützen wir Führungsnachwuchskräfte wie auch erfahrene Führungskräfte

- > ihre persönlichen Stärken und Verbesserungspotentiale realistisch einzuschätzen,
- > ihre Überzeugungswirkung durch strukturierte Übungen, Feedback und Videokontrolle zu verbessern, sich gezielt auf anspruchsvollere Führungsaufgaben vorzubereiten,
- > ihre soziale und kommunikative Kompetenzen bedarfsgerecht und effizient zu fördern, Strategien für schwierige Situationen (Kundengespräche, Verhandlungen, Präsentationen, Fernsehauftritte usw.) zu erarbeiten
- > bei Bedarf maßgeschneiderte Seminare zu finden und
- > das im Seminar Erlernte anzuwenden.

Sinnvoll ist zu Beginn eine Teilnahme an einem Intensiv-Training, um später im Coaching weiter an den Themen individuell zu arbeiten.

Die Coaching-Sitzungen werden unterstützt mit

- * Telefonische Beratung und eMail
- * Literaturhinweise
- * Konkrete Arbeitsvereinbarungen von Sitzung zu Sitzung

Exklusives Einzeltraining „one to one“

Unser Einzeltraining ist stark auf die berufliche Praxis des einzelnen Teilnehmers und dessen individuelle Belange ausgerichtet. Durch das intensive Briefing im Vorfeld stellen wir eine optimale Abstimmung der Trainingsinhalte auf Ihren Bedarf sicher. Führungskräfte auf der mittleren und hohen Ebene der Unternehmen brauchen neben Leistungsbereitschaft, Eigeninitiative, Durchsetzungsfähigkeit, visionärer Kraft, Planungsgeschick, Gespür für Chancen und Risiken noch eine wichtige Fähigkeit - die Gabe, andere mitzureißen und für ein gemeinsames Ziel zu begeistern.

Worte, Reden und Präsentationen, die wirken und viel bewegen, erarbeiten Sie sich in unserem bewährten Einzeltraining. Damit Ihre erfolgreichen Auftritte noch überzeugender und wirkungsvoller werden. Und nun entscheiden Sie sich für den Ausbau Ihrer Fähigkeiten und das individuelle Training. Sprechen Sie bitte Ihre Termine mit uns ab.

Aktuelle Kunden-Stimmen

Teilnehmer-Feedback

„Liebe Frau und Herr Zienterra,
ich schreibe Ihnen, um mich für die außergewöhnliche Fürsorge und Ihr Entgegenkommen zu bedanken. In einer der schönsten ersten Märzwochen meines Lebens haben Sie mich noch einmal ganz neu an den Austausch und das Ballspiel mit Worten herangeführt. ...Ich danke Ihnen für die wunderbare Woche, bleiben Sie so wie Sie sind!“ *M. Z., Essen, März 2005*

„Sehr geehrte Frau Zienterra, sehr geehrter Herr Zienterra,
ein kurzes Seminar-Feedback möchte ich Ihnen noch übermitteln.
Nach einer erlebnisreichen Woche in Ihrem Institut ziehe ich ein sehr positives Resümee. Die Inhalte wurden mit Herz und Verstand transportiert und die Teilnehmer herzlich aufgenommen. Viele Anregungen dienen als Handlungsgrundlage für die Zukunft. Der Anfang ist gemacht. Und es hat Spaß gemacht! Vielen Dank auch an Ihre Mitarbeiter.“ *O.H., Münster, Oktober 2005*

„Liebes Rhetorik-Team,
herzlichen Dank für 5 unvergessliche Tage in Bornheim!
Ich kann es kaum erwarten – die erste Gelegenheit, die spielerisch gelernten Tipps & Tricks anzuwenden. Aus der Woche mit Ihnen und der Seminargruppe nehme ich einen weitaus bewussteren Umgang mit der Sprache und insbesondere mehr Selbstbewusstsein beim Sprechen mit.
Das Seminar war abwechslungsreich, kurzweilig und motivierend.
Dafür danke ich dem ganzen Team des Instituts. Ich habe mich rund um wohl gefühlt. Und – wer weiß, man sieht sich doch immer zweimal im Leben ;-)“
A. F., Düsseldorf, Mai 2005

„Liebe Frau Zienterra, lieber Herr Zienterra,
zu Ihren Seminaren gibt es keine Alternativen! Die Seminare – getragen von zwei wundervollen Trainern – bieten durch Inhalt und Form eine ganz wertvolle Einheit. Sie sind ein Gewinn an methodischem Wissen sowie vor allem auch an Lebensfreude, Lebenskraft.“
J. J., Berlin, Mai 2006

„Sehr geehrte Frau Zienterra, sehr geehrter Herr Zienterra,
das von Ihnen durchgeführte Seminar war für mich phänomenal.
Sie haben wirklich den Ton des spielerischen Lernen durchgängig in die Gruppe übertragen können. Der Tanz der Worte hat für mich eine neue Bedeutung bekommen. Danke ;-) für diese 2 Tage, die noch lange nachwirken werden. Und auf das Aufbauseminar freue ich mich schon heute!“
D. S., München, Juni 2006

„Liebes Zienterra-Team,
zurück im Büroalltag, möchte ich mich
noch einmal für zwei un- und außergewöhnliche Seminartage bedanken, aus denen ich viel mitgenommen habe. Vor allem eine wohl dosierte Portion Selbstbewusstsein.“
A. K., Darmstadt, Juni 2006

ANHANG

Aus unseren Referenzen

Agfa Gevaert AG
 Agiplan AG
 Allianz Versicherungs AG
 Amazon.de GmbH
 Arthur Andersen Business Consulting GmbH
 Ascom Business Systems AG, Schweiz
 Ascena AG
 AWD Ges. f. Wirtschaftsberatung mbH
 AXA Colonia Lebensversicherung AG

 BAYER Leverkusen AG
 Berlin Chemie AG
 Berliner-Schultheiss-Brauerei GmbH
 Berlin-Kölnische Krankenversicherung AG
 Berlinwasser International AG
 Bewag Aktiengesellschaft & Co. KG
 BGS Bundesgrenzschutz
 Bilfinger & Berger Bau AG
 Bitburger Brauerei Th. Simon GmbH
 BM für Arbeit und Sozialordnung
 Boehringer Ingelheim Pharma KG
 BP Chemicals Plas Tec GmbH
 Brockhaus Direkt GmbH
 BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

 Carat System Entwicklungs- Marketing GmbH & Co. KG
 Carl-Zeiss AG
 Celesio AG
 Citibank Privatkunden AG
 Chrysler Deutschland GmbH
 Comdirekt Bank
 ConCom Consulting & Compliance GmbH
 Continental AG

 DaimlerChrysler AG
 DB Direkt
 Degussa Hüls AG
 Degussa Texturant Systems GmbH
 Delphi Automotive Systems Dtl. GmbH
 Detecon Consulting GmbH
 DEFO GmbH
 Deutsche Goodyear GmbH
 Deutsche Post AG
 Deutsche Post Com GmbH
 Deutsche Telekom AG
 Deutsche Welthungerhilfe e.V.
 DEVK Rechtsschutz-Versicherung AG
 DKV Deutsche Krankenversicherungen AG
 Drägerwerk AG
 DuPont Performance Coatings GmbH & Co KG
 Dynamit Nobel AG

 Edeka Handelsgesellschaft
 Eidgen. Bankenkommision, Schweiz
 Eifelperle Milch e.G.
 Elsa AG
 Essent Energie GmbH

 F. C. Trapp Baugesellschaft Berlin mbH
 Fichtel & Sachs AG
 Forschungszentrum Karlsruhe GmbH
 Fröhling GmbH
 Ferrero GmbH

 Gillette Holding GmbH
 Georg Fischer Fahrzeugtechnik AG, Schweiz
 Global Finanz GmbH
 Gothaer Versicherungen a.G.

 Henkel KGaA
 Henkel Russland KGaA
 Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH

 IBM Deutschland GmbH
 Internet Online AG
 InWent GmbH
 Itellium System & Services GmbH

 Karstadt Warenhaus AG
 Kaufhof AG
 Kienbaum Management Consultants GmbH
 KPMG Consulting GmbH

 Landesbank Saar
 Landesbank Sachsen Girozentrale

 Mannesmann Konzern AG
 Mercedes Benz AG
 MedCom International GmbH

 Naturschutzbund Deutschland e. V.
 NetBooster Web Positioning GmbH

 OBI Baumärkte GmbH & Co. KG
 OFW e.V.
 Olymp Bezner GmbH & Co KG

 PLB Provinzial-Leben-Baubetreuungs GmbH
 Postbank Systems AG Postbank Zentrale AG
 Porsche Zentrum München
 PriceWaterhouseCoopers GmbH
 PSI AG

 Rethmann Wasserwirtschaft GmbH & Co.
 RWE Systems Consulting GmbH

 Sachsen LB
 SAP Deutschland AG & Co. KG
 Schering AG
 Siemens AG
 Software AG
 Stagg & Friends GmbH
 Stern Stewart Management Consultants GmbH
 Strothmann Spirituosen GmbH & Co. KG
 Symalit AG, Schweiz
 Systematics AG

 Tchibo Frisch-Röst-Kaffee GmbH
 T-Data GmbH
 TeeGschwendner GmbH
 T-Online International AG
 T-Systems debis Systemhaus GmbH
 T-Systems Nova GmbH
 TRAIAN Internet Products AG
 Tricept AG

 UVEX Arbeitsschutz GmbH

 Verband der Druckindustrie e.V.
 VIAG INTERKOM GmbH & Co.
 Volksbank Heilbronn

 Wella AG

 XEROX GmbH

ERLEBEN WACHSEN GEWINNEN

www.rhetorik-online.de

LONDON ■ BERLIN
BONN ■

Deutschlands erstes Rhetorik Institut

ISBN 3-00-010321-X