

Ratgeber „Freie Reden – die wirken“

Institut für Rhetorik und Kommunikation | Institute of Rhetoric and Communication | www.rhetorik-online.de



Ratgeber „Freie Reden – die wirken“

Gabriele und Günter Zienterra

Copyright 2014 by
Zienterra - Institut für Rhetorik und Kommunikation®
www.rhetorik-online.de
printed in Germany

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung, sind vorbehalten.

Wirkungsvolle Reden

Nutzen Sie
 die Denkanstöße und Tipps
 der modernen Rhetorik
 und Kommunikation.

Sie werden Ihnen helfen
 Ihren aktiven, zielbewussten
 psychologisch fundierten
 Umgang mit dem Wort
 zum Wohle des anderen
 auszubauen und weiterzuentwickeln.

Wie Sie vollen Nutzen
 aus diesen Hinweisen
 ziehen können?

Dieser Ratgeber ist auch
 gleichzeitig ein Arbeitsheft.
 Stoßen Sie beim Lesen
 auf wichtige Gedanken,
 die Ihnen Ihrer Ansicht nach
 helfen werden,
 streichen Sie diese an.

Ich werde lesen...	Vorsätze
Das Gesamtwerk Autor: Wolfgang Borchert Rowohlt Verlag GmbH Hamburg ISBN: 3498090275	Lesen Sie Kurzgeschichten, bei denen zwischenmenschliches Verhalten im Mittelpunkt steht.
Der kleine Prinz Autor: Antoine Saint-Exupery Verlag Karl Rauch KG Düsseldorf ISBN: 3792000253	Aktive Beteiligung an allgemeinen Besprechungen. Persönliche Gespräche, um den Fortschritt zu fördern.
Ausgewählte Werke Autor: Kurt Tucholsky Verlag Rowohlt ISBN: 3498094181	Gelegenheiten – Moderation zu Darbietungen von einer Versammlung.

Nutzen Sie Ihre Notizen,
um aufschlussreiche Punkte
zu notieren, die Sie im Verlauf
einer Besprechung kennen lernen.
Während eines Meetings
können sich die Anwesenden
gerne beteiligen.
Nehmen Sie die Gelegenheit wahr!

Sich an solchen Besprechungen
zu beteiligen trägt wesentlich dazu bei,
das Gehörte zu behalten und auch
in die Tat umzusetzen.

In unseren Rhetorik-Intensiv-Trainings
erhalten alle Teilnehmer
selbstverständlich die Gelegenheit
zu Redeaufgaben in Vortrags- oder
in Dialogform,
die sie dann vor den anderen Teilnehmern
vortragen können.

Sie sollten jede Gelegenheit gut nutzen!
Von Übung zu Übung
werden die vorgesehenen Trainingspunkte
von Ihnen immer besser berücksichtigt.
Damit Sie stetig Fortschritte machen können,
werden Sie entsprechende Ratschläge erhalten.
Die persönliche Hilfe Ihres Trainers sollten
Sie gerne annehmen.

Notieren Sie spezielle Empfehlungen,
wie Sie sich verbessern können.
Da es schwierig ist,
sich selbst objektiv zu beurteilen,
können die professionellen Tipps wesentlich
zu Ihrem persönlichen Fortschritt beitragen.

Das trifft selbst dann zu,
wenn Sie schon seit vielen Jahren
täglich rhetorische Aufgaben lösen.

Möchten Sie gern schnell Fortschritte machen?

Das ist möglich,
wenn Sie persönliche Alternative zeigen.
Sammeln Sie im Voraus
den Stoff,
der in jeder Aufgabe
behandelt wird.
Sollte ein Ersatzredner
benötigt werden,
können Sie sich freiwillig –
und gut vorbereitet – melden.

Dadurch sammeln Sie
weitere Erfahrungen.
Bei den Redebeiträgen anderer
sollten Sie aufmerksam zuhören,
wie der Stoff behandelt wird.
Wir lernen voneinander.
Ihren Fortschritt können Sie
dadurch beschleunigen,
dass Sie das Buch von Günter Zienterra
„Meine mit Perlen gefüllte Schatzkiste
der Rhetorik“ studieren.

Nachdem Sie sich gut
mit dem vertraut gemacht haben,
was in den folgenden Lerneinheiten
gesagt wird,
arbeiten Sie
zur Förderung der Rede und Kommunikation durch.

In jedem Newsletter (14-tägig)
erhalten Sie
begleitende Hinweise
für Ihre rhetorische Sattelfestigkeit
und machen dann die Übungen,
die dort umrissen werden.

Wenden Sie das Gelernte täglich privat und geschäftlich an.

Auf diese Weise können Sie
Ihren Fortschritt als Redner
wesentlich beschleunigen.

Die Denkanstöße des Instituts
für Rhetorik und Kommunikation
werden Ihnen helfen,
für das Wichtigste
ausgerüstet zu sein.

Wir lernen klar zu denken,
weise zu handeln,
und wirkungsvoll andere
für sich zu gewinnen.

Wirkungsvolles Sprechen und Reden

Das ist die Grundlage,
auf der aufgebaut wird.

Freude am bewussten Umgang mit dem Wort! Wie können Sie diese Lust noch vergrößern?

Lesen Sie nicht nur die Worte,
versetzen Sie sich
in das Geschehen hinein.
Stellen Sie sich die Stimmen
der Menschen vor,
die zitiert werden.

Hören Sie beim Lesen,
was getan wird.
Seien Sie ganz Ohr!
Lassen Sie in „Ihrem geistigen Auge“
die Begebenheit vorüberziehen.

So ist Lesen
ein wunderbares Erlebnis!

Je mehr Zeit Sie
mit dem Lesen verbringen,
desto größer wird die Befriedigung;
da Sie immer deutlicher verstehen,
welche Faktoren
und Methoden
den Prozess der Überzeugung ausmachen.

Darüber hinaus
hilft das Gelesene,
mit Verständigungsproblemen
richtig umzugehen.
Sie werden sich freuen,
rhetorische Grundsätze
kennen zu lernen,
die Ihnen helfen,
Ihr Denken und Ihre Wünsche
in entsprechende Bahnen zu lenken.

Diese Anleitung,
die Sie vor Schaden bewahrt,
zeigt Ihnen den richtigen Weg
indem Sie das Gelesene
in Ihrem Leben anwenden.

Realität ist jedoch,
dass selbst Ihre besten Pläne
durchkreuzt werden.
In solchen Fällen
geben Sie Dingen den Vorrang,
die wirklich wichtig sind.
Zum Beispiel würden Sie nicht
von sich aus für 2-3 Tage
auf Trinkwasser verzichten.

Dementsprechend sollten Sie sich
stets etwas Zeit nehmen,
uns mit Wasser zu erfrischen,
ungeachtet dessen,
was in Ihrem täglichen Leben passiert.

Haben Sie das Buch von Günter Zienterra
„Meine mit Perlen gefüllte
rhetorische Schatzkiste“?

Machen Sie sich das Lesen
zu einem Erfolg.

Wir ermuntern Sie,
 dabei mitzumachen.

Nehmen Sie sich bei Ihrem Lesen
 Zeit und denken Sie
 über die Bedeutung
 des Gelesenen nach –
 darüber wie Hinweise und
 rhetorische Tipps Ihr Leben
 positiv beeinflussen können
 und wie Sie es gebrauchen können,
 um anderen zu helfen.

Expertentipps:

- Halten Sie die Augen
 auf den Redner gerichtet.
- Hören Sie aufmerksam zu.
- Konzentrieren Sie sich auf den
 Text der Rede.
- Achten Sie auf die Zielsetzung
 einer Darbietung.
- Beantworten Sie im Geiste
 die gestellten Fragen,
 wenn Kommentare abgegeben werden.
- Machen Sie stichwortartige Notizen.
- Konzentrieren Sie sich
 auf Gedanken und Argumente,
 die Sie persönlich als Beitrag
 anwenden möchten.

Sie ziehen vollen Nutzen
 aus dem Gehörten!

Die Höhepunkte der Darbietung.

Seien Sie darauf bedacht
 die erhaltenden Informationen
 mit anderen zu besprechen.

Wenn Sie vollen Nutzen
 aus Gesprächen, Vorträgen, Reden
 oder Darbietungen ziehen möchten:

Konzentriert und aufmerksam sein!

Die Augen beeinflussen nachhaltig,
worauf Sie Ihre Aufmerksamkeit richten.
Benutzen Sie die Augen als Konzentrationshilfe,
indem Sie den Blick auf
den Vortragenden gerichtet halten.

Widerstehen Sie der Versuchung
den Kopf in Richtung
jeden Geräusches oder jeder
Bewegung zu drehen.
Überfluten die Augen
Ihren Sinn mit ablenkenden Informationen,
wird Ihnen vieles entgehen,
was von der Bühne gesagt wird.

Sollten „beunruhigende Gedanken“
es Ihnen erschweren,
sich zu konzentrieren,
fragen Sie sich,
was den Abschluss veranlassen wird.

Hören Sie genauer zu,
verfolgen Sie mit,
in welche Richtung
die Besprechung geht.

Hören Sie zu,
wie andere den Inhalt erklären
und worauf sie ihn anwenden.

Tragen Sie durch Fragen
oder eigene Beiträge zum
Gedankenaustausch bei.
So werden Sie sich auf
die Besprechung konzentrieren können
und die Kommentare
der anderen mitverfolgen.

Nehmen Sie sich
ein paar Minuten Zeit dafür.
Dadurch werden Sie von der Besprechung
einen Mehrwert haben.

Kennen Sie das Gefühl?

**Allzu viel, was Ihr Gedächtnis aufnimmt,
 geht wieder verloren.**

Manches scheint einfach
 nicht mehr da zu sein.

Wie Sie eine Disposition ausarbeiten?

- Ermitteln Sie, warum der Stoff für die Zuhörer wichtig ist.
- Wählen Sie ein Thema aus – ist es vorgegeben, analysieren Sie es.
- Sammeln Sie aufschlussreiche Ideen, nützliche Inhalte.
- Legen Sie die Hauptpunkte fest.
- Ordnen Sie die Inhalte, behalten Sie nur das Beste.
- Arbeiten Sie eine interessante Einleitung aus.
- Arbeiten Sie einen anspornenden Schluss aus.
- Überarbeiten Sie die Redeaufgabe – verfeinern Sie sie.
- Überlegen Sie bei der Anordnung der einzelnen Punkte, wie die Darlegungen auf die Zuhörer wirken werden.
- Werden die Zuhörer sich veranlasst fühlen, dem Gehörten entsprechend zu handeln?
- Bereiten Sie als Nächstes eine Einleitung vor, die Interesse für den Inhalt weckt und dem Zuhörer zeigt, dass das, was Sie besprechen möchten, wirklich wertvoll für sie ist.

Es kann eine Hilfe sein,
 die Sätze aufzuschreiben.
 Stellen Sie die Disposition früh genug fertig,
 ist noch Zeit,
 die Redeaufgabe zu verfeinern,
 bevor Sie sie vortragen.
 Prüfen Sie bitte,
 ob Sie durch bestimmte Gedanken,
 durch einige statistische Angaben,
 durch eine Veranschaulichung oder
 einen Erfahrungsbericht untermauern.

Ein aktuelles Ereignis
 oder etwas von öffentlichen Interesse auszuführen,
 kann den Zuhörer noch deutlicher zeigen,
 wie der Stoff anzuwenden ist.
 Bei Überarbeiten erkennen Sie
 vielleicht noch weitere Möglichkeiten,
 den Aufschluss der Zuhörerschaft anzupassen.

Es ist unerlässlich,
 zu analysieren und zu verfeinern,
 um guten Stoff so anzuordnen,
 das daraus
 eine wirkungsvolle Darstellung wird.

Einige Redner benötigen
 umfangreichere Notizen,
 als andere.
 Wenn Sie allerdings die Inhalte
 unter einigen Hauptpunkten anordnen,
 alles weglassen,
 was diese nicht wirklich untermauert,
 und die Gedanken in eine logische Reihenfolge aufführen,
 werden Sie feststellen,
 dass Sie mit ein wenig Erfahrung
 nicht mehr alles aufzuschreiben brauchen.

Wie viel Zeit Sie damit sparen!

Außerdem wird sich die Qualität
 Ihrer Reden verbessern.
 Es wird offensichtlich sein,
 dass die Ratschläge für moderne Rhetorik
 wirklich wirken.

Ein Training im Kreis von Gleichgesinnten
 im Landhaus und Trainingspark
 in Bornheim oder im Studio des Instituts
 in Berlin-Charlottenburg
 wird Ihnen helfen,
 Ihre Fähigkeiten noch mehr zu entfalten.

Sind Sie nervös,
 wenn Sie vor der Versammlung
 sprechen sollen?
 Das ist normal,
 selbst wenn Sie schon einige Zeit
 an dem Training teilnehmen.

Es gibt jedoch manches,
was Ihnen helfen kann,
die ängstliche Spannung zu verringern.

Tipps:

- Machen Sie es sich zur Gewohnheit,
zu Hause des Öfteren laut zu lesen.
- Geben Sie in Zusammenkünften häufig
Kommentare und beteiligen Sie sich
als Verkünder regelmäßig
am Training. Dadurch sammeln Sie
Erfahrungen, vor anderen zu sprechen.
- Bereiten Sie die Hausaufgaben lange im
Voraus vor und üben Sie laut,
sie vorzutragen.
- Bedenken Sie auch, dass Sie vor einer
wohlwollenden Zuhörerschaft sprechen werden.

**Erwarten Sie nicht zu viel.
Es dauert seine Zeit,
als Redner Erfahrungen zu sammeln
und ein wirkungsvoller Redner zu werden.**

Üben – üben – üben.

Der Fortschritt
wird sich einstellen.

Wie Sie eine Leseaufgabe vorbereiten können?

Wenn Sie sich auch auf eine Vorlesung vorbereiten, bemühen Sie sich genau zu verstehen, was gesagt werden soll.

Sobald Sie eine Aufgabe erhalten, sollten Sie sich den Inhalt mit dieser Zielsetzung durchlesen:

Versuchen Sie, sowohl den Sinn jedes Satzes zu begreifen, als auch die Gedanken, die in jedem Satz entwickelt werden, damit Sie die Gedankengänge genau und mit einem entsprechenden Gefühl vermitteln können.

Ziehen Sie sofern möglich ein Wörterbuch zu Rate. Es wird Ihnen helfen, ein wichtiges Ziel des Rhetoriktrainings zu erreichen.

Ob Sie ein junger oder ein erfahrener Redner sind, bereiten Sie sich gut vor, damit Sie mit Überzeugung und mit dem Gefühl sprechen können, das für den Inhalt angebracht ist.

Wie sollten Sie eine Aufgabe vorbereiten?

Wie Sie als wirkungsvolle
 Fach- und Führungskraft wissen,
 muss eine Präsentation
 ein klar definiertes Ziel haben.

Der Stoff sollte so dargestellt werden,
 dass die Hauptgedanken hervortreten
 und man sich daran erinnert.
 Den Zuhörern sollten sich
 praktische Gedanken einprägen,
 die ihr Leben betreffen.

„Was denken Sie darüber?“

Mit der Frage als
 rhetorisches Mittel
 regen Sie das Denken
 Ihrer Zuhörer an.

Eine geschätzte Fach- und Führungskraft
 erzählt nicht nur
 Tatsachen und gibt nicht nur Antworten.

Stattdessen ermuntert
 sie Ihre Zuhörer,
 Denkvermögen zu entwickeln.

Das geschieht unter anderem dadurch,
 dass Sie Fragen stellen,
 z.B. „Was gedenken Sie zu tun?“
 „Von wem werden Politiker gewählt?
 Von ihren Familienangehörigen oder
 von den mündigen Bürgern in der Region?“

Nachdenklich stimmende Fragen helfen
 die richtige Schlussfolgerung
 in Bezug auf das Zahlen,
 z.B. der Steuern, zu ziehen.

Statt für seine Zuhörer zu denken,
 fordern Sie lieber Ihr Gegenüber auf,
 Ihre Fragen selbst zu beantworten.

**Seien Sie sich bewusst,
 dass es eine Übereinstimmung ergeben muss.**

Dabei spielt das Herz eine Rolle.
 Wir bezeichnen den Begriff „Herz“
 als den gesamten inneren Menschen,
 einschließlich seiner Wünsche,
 Neigungen, Gefühle und Beweggründe.

Sie können Ihren Zuhörern helfen,
 die Denkrichtung zu verändern,
 indem Sie Ihren Gesprächspartnern und
 sich selbst Fragen stellen wie:
 „Warum gefällt mir diese Handlungsweise?“
 „Warum reagiere ich in dieser Situation so?“
 Liefern Sie Ihnen Ansporn,
 die Dinge vom Standpunkt des Gesprächspartners
 aus zu sehen.

Hinweise für wirkungsvolle Auftritte

- Vertrauen Sie sich!
 Vertrauen Sie auf Ihre eigenen Fähigkeiten.
- Seien Sie sich der Macht
 des Wortes bewusst,
 und gebrauchen Sie es richtig.
- Zielen Sie darauf ab,
 nicht nur die Aufmerksamkeit
 auf sich zu lenken.
- Gebrauchen Sie Gegenüberstellungen,
 um andere zu einem
 klaren Verständnis zu verhelfen.
- Regen Sie die Zuhörer zum Denken an.
- Spornen Sie andere an,
 ihre Beweggründe und ihre
 Einstellung zu überprüfen.
- Ermuntern Sie Ihre Zuhörer,
 darüber nachzudenken,
 wie sich die Erkenntnis
 auf ihr Leben auswirken sollte.
- Geben Sie ein nachahmenswertes Beispiel.

Wie Sie Ihre Gesprächsfähigkeit verbessern können.

Fällt es Ihnen im Allgemeinen leicht,
 sich mit anderen zu unterhalten?
 Vielleicht fragen Sie sich:
 „Worüber soll ich reden?
 Wie beginne ich das Gespräch?
 Wie kann ich es in Gang halten?“

Selbstbewusste, kontaktfreudige Menschen
 hingegen neigen mehr dazu,
 ein Gespräch an sich zu reißen.
 Andere aufzufordern,
 sich zu äußern, und zu lernen,
 dem Gesagten zuzuhören,
 kann für sie eine Herausforderung sein.

Somit haben wir alle Grund,
 ob schüchtern oder kontaktfreudig,
 uns in der Gesprächskunst zu üben.

Warum nicht zu Hause beginnen?
 Erbauende Gespräche können
 wesentlich zur Freude
 einer häuslichen Gemeinschaft beitragen.

Aufrichtiges Interesse aneinander
 ist im Wesentlichen
 der Schlüssel zu solchen Gesprächen.
 Wichtig ist auch,
 dass Sie etwas Lobenswertes sagen.

So verbessern Sie Ihre Gesprächsfähigkeit

Beginnen Sie erbauende Gespräche zu Hause.
 Sie können wesentlich zur Freude
 einer Gemeinschaft beitragen.
 Sprechen Sie miteinander und
 achten darauf,
 wenn andere sich äußern möchten.
 Manchmal lesen wir
 in der Tageszeitung
 etwas Informatives oder Humorvolles.
 Machen Sie es sich
 zur Gewohnheit,

so etwas in erbaulichen Gesprächen
 zu erzählen.

Dann können Sie sich auch leichter
 mit Menschen
 außerhalb der Familie
 oder im Kollegenkreis unterhalten.

Tipps:

- Unterhalten Sie sich
 auch öfter mit Fremden.
 Zögern Sie nicht mit Fremden
 ein Gespräch anzufangen
 damit Sie sich mit anderen über
 aktuelle Tagesneuigkeiten unterhalten können.
- Was kann Ihnen helfen,
 sich noch auf diesem Gebiet zu verbessern?

Ein wertvoller Grundsatz ist folgender:

Zeigen Sie für die Themen
 der Anderen Interesse.

Denken Sie an Folgendes:

Für jemanden, den Sie zuvor nie
 getroffen haben, sind Sie ein Fremder.

Was können Sie tun,
 im Ihrem Gegenüber die
 Befangenheit zu nehmen?

Ein nettes Lächeln und ein Gruß
 werden dazu beitragen.

Es gilt allerdings noch mehr zu beachten.

Vielleicht haben Sie ihn gerade
 beim Nachdenken gestört.

Manchmal können Sie jemanden
 in ein Gespräch ziehen,
 indem Sie etwas über sich selbst erzählen –
 woher sie kommen.

Das muss natürlich taktvoll geschehen
 und mit einem klaren Ziel im Sinn.

Der bzw. die Betroffenen
 könnten sich dadurch veranlasst fühlen,
 von sich zu erzählen und zu offenbaren,
 wie er über gewisse Dinge denkt.

In vielen Kulturkreisen ist es üblich,
 Fremden gegenüber gastfreundlich zu sein.

Die Menschen laden Sie gerne ein
hereinzukommen und bieten Ihnen
einen Platz an.

Wenn Sie Platz genommen haben und
sich höflich nach dem Wohlbefinden
der Gastgeber erkundigt haben,
können Sie aufrichtig die Antwort anhören.
Der Gastgeber wird Ihnen dann ebenso
aufmerksam zuhören,
was Sie zu sagen haben.

Andere Menschen zeigen
ein lebhaftes Interesse an Besuchern,
weshalb das einleitende Gespräch
etwas länger dauern kann.

Wahrscheinlich werden Sie feststellen,
 dass die Gastgeber mit Ihnen
 manches gemeinsam haben.
 Dies kann zu einem guten Gespräch führen.

- Was ist,
 wenn bei einem Meeting
 viele fremdsprachliche Personen
 anwesend sind?
 Wie können Sie diese
 dann ansprechen?
- Wenn Sie nur einige einfache
 Grußformeln in der einen oder anderen
 Sprache beherrschen,
 werden die Menschen erkennen,
 dass Sie an ihnen interessiert sind.
 Daraus kann sich eine Unterhaltung ergeben.
- So halten Sie ein Gespräch in Gang.
 Gut gewählte Fragen können eine Hilfe sein.
- Am besten ist es,
 jemanden nach seinem Standpunkt zu fragen,
 weil er dann in der Regel nicht nur
 „JA“ oder „NEIN“ antworten kann.
 Nachdem Sie beispielsweise ein Problem
 von lokalem Interesse erwähnt haben,
 könnten Sie fragen:
 „Worauf ist diese Situation
 ihrer Ansicht nach zurück zu führen?“

Oder:

„Was könnte Ihrer Meinung nach
 Abhilfe schaffen?“

- Stellen Sie eine Frage,
 hören Sie sich aufmerksam
 die Antwort an.
 Zeigen Sie Ihr aufrichtiges Interesse
 durch ein Wort,
 ein Kopfnicken oder eine andere Geste.
 Unterbrechen Sie die Antwort nicht.
 Denken Sie unvoreingenommen
 über das Gehörte nach.
 Zeigen Sie in den Antworten,
 dass Sie wirklich zugehört haben.

- Seien Sie sich bewusst,
 dass nicht jeder auf Ihre Fragen antwortet.
 Manche reagieren vielleicht
 nur mit einem Stirnrunzeln
 oder einem Lächeln.
 Seien Sie nicht enttäuscht.
 Üben Sie Geduld.
 Versuchen Sie nicht,
 ein Gespräch zu erzwingen.
 Ist jemand bereit zuzuhören,
 nutzen Sie die Gelegenheit,
 ihm erbauende Gedanken zu vermitteln.

Im Laufe der Zeit
 wird der Betreffende Sie
 vielleicht als Freund betrachten.
 Dann wird er eher geneigt sein,
 offen seine Meinung zu sagen.

- Denken Sie auch schon
 über das Gespräch hinaus.
 Sollte jemand Fragen stellen,
 beantworten Sie die eine oder andere davon,
 aber lassen Sie einige für
 die nächste Unterhaltung übrig.
 Bieten Sie an, nachzuforschen und
 die Ergebnisse dann mitzuteilen.
 Wirft jemand keine Fragen auf,
 könnten Sie das Gespräch
 mit einer Frage abschließen,
 die für den Betreffenden
 Ihrer Ansicht nach
 von Interesse ist.
 Bieten Sie an, beim nächsten Treffen
 darüber zu sprechen.

Eine Fülle von Gedanken
 finden Sie in all unseren Ratgebern
 und dem Zienterra-Newsletter.

So sind Antworten einleuchtend!
 Manche Fragen gleichen Eisbergen.
 Das, was eigentlich dahintersteckt,
 liegt unter der Oberfläche verborgen.

Wer weiß, wie er zu antworten hat,

kann – selbst wenn der Fragesteller auf einer Antwort besteht – unter anderem erkennen, wie viel gesagt werden sollte und von welchem Standpunkt aus an das Thema heranzugehen ist.

Expertenrat:

Ihre Antwort soll stets gefällig, mit Salz und Pfeffer gewürzt sein. D.h., die Antwort sollte nicht nur überlegt sein, sondern auch, **wie** Sie es sagen gehört dazu.

Der richtige Ton in einem Redemanuskript.

Nachdem Sie den Redetext geschrieben haben, lesen Sie ihn laut durch. Wie klingt er? Hört er sich freundlich und taktvoll an? Sollten Sie einen negativen Ton oder einen Anflug von Pessimismus entdecken, ist es besser, solche Formulierungen zu korrigieren.

Expertentipp:

Helfen Sie dem Zuhörer den Weg zur Einsicht zu gehen, oder ihn zu ermutigen, auf dem Weg zu bleiben.

Nachdem Sie einen Einblick in die Entwicklung der Denk-, Rede- und Verhaltenskunst bekommen haben – ganz gleich, ob Sie die ersten Schritte auf dem Weg einer kompetenten Persönlichkeit machen oder schon viel Erfahrung bei öffentlichen Auftritten gesammelt haben – Sie sollten immer auf

den Fortschritt bedacht sein!

Expertentipp:

Sie werden gut beraten sein,
wenn Sie regelmäßig üben,
über das inspirierende Wort nachdenken.

Wenn Sie Ihre Entwicklung selbst beobachten,
werden Sie feststellen,
dass Sie weder unehrlich,
beleidigend, unanständig
oder negativ reden.

Ein weiterer Beweis für Ihren Fortschritt
ist es,
nicht mehr „wie von Wellen umhergeworfen
und von jedem Wind hierhin und dorthin
getrieben zu werden.“
Wie reagieren Sie z.B. auf neue Vorstellungen,
Bewegungen und Formen der Unterhaltung,
mit denen Sie täglich und ständig
überhäuft werden?

Auch daran,
wie Sie mit anderen Menschen reden,
lässt sich Ihr geistiger Fortschritt messen.

Der Fortschritt in moderner Rhetorik
und positiver Kommunikation
sollte sowohl in der Öffentlichkeit,
am Arbeitsplatz oder zu Hause
deutlich erkennbar sein.

Beweisen Sie in allen Situationen
zunehmend Eigenschaften.
So wird Ihr Fortschritt
als rhetorische Sattelfestigkeit
Ihnen helfen
sich und Ihr Anliegen
ins rechte Licht zu rücken.

Haben Sie etwas zu sagen,
was hörensenswert ist,
dann nehmen Sie sich genügend Zeit,
die Gedanken deutlich herauszustellen.

Denken Sie daran,
 das Pausen unerlässlich sind,
 um die Gedanken einer Präsentation
 deutlich zu machen.

Pausen bei Gedankenwechsel
 sind normalerweise länger
 als Pausen bei Satzzeichen –
 allerdings nicht so lange,
 dass die Ausführungen
 schleppend wirken.

Bieten Sie Pausen eine Pause.

Geben Sie den Hörern die Gelegenheit
 über das Gesagte nachzudenken
 oder sie erzeugt Erwartung für das,
 was folgt.

- Machen Sie auch Pausen,
 um Gelegenheiten zum Antworten zu geben.
 Dadurch werden Sie
 den Gedankenaustausch
 mit anderen verbessern.
- Angenommen,
 Ihnen wird während der Rede,
 des Vortrags oder der Präsentation deutlich,
 dass mehr Abwechslung nötig wäre,
 weil sich Ihre Darbietung dahinschleppt.
 Was dann?
 Dann ändern Sie etwas
 am „roten Faden“.

Eine Möglichkeit wäre,
 ein bekanntes Fachbuch aufzuschlagen und
 die Zuhörer ebenfalls dazu einzuladen,
 einen Text zu lesen,
 statt nur zu reden.

Oder formulieren Sie
 Aussagen zu Fragen um und
 machen eine Pause
 zur Betonung.
 Schieben Sie einen einfachen
 Vergleich ein.

Erfahrene Redner
bedienen sich solcher Techniken.
Ungeachtet dessen merken die Zuhörer,
über wie viel Erfahrung
Sie verfügen.

Sie können sich dieselben Ideen
schon beim Vorbereiten
des Inhaltes zunutze machen.

**Zeigen Sie durch eine
lebendige Vortragsweise,
Ihre innere Überzeugung –
dass das, was Sie sagen,
wertvoll ist.**

Durch Ihre Begeisterung
können Sie das Interesse
der Zuhörer fesseln.

Sie kann auch
zum Handeln anspornen.
Sind Sie von dem,
was Sie darlegen begeistert,
werden es auch
die Zuhörer sein!

Expertenmeinung:
Man kann sagen,
dass die Modulation
das Gewürz in Ihrer Ausführung ist.

Gebrauchen Sie es auf die
richtige Art und im richtigen Maß,
so wird sich gleichsam
das volle Aroma des Inhaltes
erschließen und ihm
zu einem Genuss
für die Zuhörer machen.

Ungeachtet Ihrer Herkunft oder
Persönlichkeit können Sie
die Fähigkeit
der Begeisterung entwickeln.

Überzeugungskraft, Eindringlichkeit
 und Begeisterung
 werden Ihnen helfen,
 die Zuhörer zu überzeugen.
 Nun müssen Sie sie anspornen,
 das Besprochene anzuwenden.
 Zeigen Sie den Nutzen
 für den Hörer.

Wenn Sie wirkungsvoll
 reden möchten,
 müssen Sie
 nicht nur auf die Worte und
 Gedanken achten,
 sondern auch auf das Gefühl.

**Der Blick ist das Tor
 zur Seele!**

Gedanken und Gefühle
 werden nicht nur durch die Stimme vermittelt,
 sondern durch Gestik und Mimik.
 Setzt ein Redner diese Mittel
 nicht richtig ein,
 kann der Eindruck entstehen,
 er sei nicht mit dem Herzen dabei.

**Selbst wenn Sie telefonieren,
 wird passende Gestik und Mimik bewirken,
 dass Ihre Stimme
 die Wichtigkeit der Aussagen
 noch besser vermittelt.**

Ob Sie frei sprechen
 oder eine Neuigkeit vorlesen,
 ob Sie die Zuhörer ansehen –
 Gestik und Mimik
 sind immer von Nutzen.

Ob Sie auf einer Bühne stehen
 oder Sie sich an einem Gespräch beteiligen,
 ein freundliches Lächeln
 verstärkt das gesprochene Wort.
 Ist das Gesicht dagegen ausdruckslos,
 könnte Ihre Aufrichtigkeit
 in Frage gestellt werden.

Meinung des Experten:

Ein Lächeln sagt anderen,
 dass Sie Ihren Zuhörern
 freundlich gesinnt sind.
 Das ist heute besonders wichtig,
 da sich die Menschen
 häufig vor Fremden fürchten.

Ihr Lächeln kann dazu beitragen,
 dass die Menschen entspannter sind
 für das, was Sie beabsichtigen,
 also empfänglicher sind für das,
 was Sie zu sagen haben.

Vom Blick
 geht die Faszination
 des nicht Alltäglichen aus.

**Halten Sie den Kopf hoch,
 damit Sie beim Reden oder Vorlesen
 nur die Augen bewegen müssen.**

Sollten Sie vor einem mittleren
 und größeren Zuhörerkreis sprechen,
 schauen Sie Ihre Zuhörer an
 und warten Sie einige Sekunden,
 ehe Sie zu sprechen beginnen.

Zumeist können Sie so
 zu einigen Anwesenden Blickkontakt herstellen.

Das kurze Abwarten kann dazu beitragen,
 dass Sie Ihre anfängliche Nervosität verlieren.
 Es wird den Zuhörern auch helfen,
 sich auf die Gesinnung oder
 Gefühlsregungen einzustellen.

Experten-Meinung:

Wenn Sie so vorgehen,
 kann unter den Anwesenden
 außerdem Ruhe einkehren,
 und sie werden bereit sein,
 Ihnen Aufmerksamkeit zu schenken.

Ihre Zuhörer anzusehen
 bedeutet mehr,
 als in einem bestimmten Rhythmus
 die Augen von der einen
 zur anderen Seite
 zu bewegen.

Werfen Sie jemanden
 einen Ball zu,
 beobachten Sie,
 ob er/sie ihn auch fängt.

Jeder Gedanke einer Darbietung
 ist ein „Wurf“ in die Zuhörerschaft.
 Das „Fangen“
 kann sich in der Reaktion zeigen –
 ein Nicken,
 ein Lächeln,
 ein aufmerksamer Blick.

Behalten Sie guten Blickkontakt,
 können Sie sich vergewissern,
 ob Ihre Gedanken „aufgefangen“ werden.

Übung:

Bemühen Sie sich,
 in der täglichen Unterhaltung
 mit Angehörigen und Freunden
 vermehrt Augenkontakt herzustellen,
 und zwar auf eine Weise,
 die nicht gegen Landessitten verstößt.

Sicheres Auftreten

Ruhig und würdevoll
 sollten Sie sprechen,
 und sich bewegen.

Stehen Sie vor einer schwierigen Aufgabe
 und möchten Sie sie gut ausführen?
 Sie sind sich aber nicht sicher,
 ob Sie es schaffen –
 befällt Sie eine nervöse Anspannung?

Sie haben schlotternde Knie sowie
eine zittrige Stimme?

Das ist normal.
Ihr Körper reagiert,
um Ihnen zu helfen,
die Situation zu meistern,
indem er Ihr Energiepotential vergrößert.

Die Frage ist nur,
wie Sie den Energiestoß
für konstruktives Denken
und für eine begeisternde Präsentation
sich zunutze machen können.

Bereiten Sie sich gründlich vor.

Befassen Sie sich
eingehend mit der Einleitung.
Üben Sie die Präsentation laut.
Das Üben wird Ihnen das Vertrauen geben,
Ihre Gedanken in Worte
kleiden zu können.

Sind Sie nervös,
halten Sie kurz inne,
um ein paar kurze Atemzüge zu machen.

Bevor Sie auf die Bühne gehen,
versuchen Sie
den ganzen Körper zu entspannen.
Machen Sie sich keine Gedanken
wegen der Nervosität,
sondern konzentrieren Sie sich darauf,
warum Sie Ihren Zuhörern
Ihre Gedanken vortragen möchten.

Sprechen Sie zu Beginn Ihres Vortrags langsam.
Schauen Sie in die Zuhörerschaft.
Suchen Sie ein freundliches Gesicht.

Übung:

Bemühen Sie sich
 einen Monat lang,
 jede Woche bei der Mitarbeiterversammlung
 mehr als nur einen Kommentar abzugeben.

Beachten Sie,
 dass die Nervosität allmählich nachlässt,
 wenn Sie in der Zusammenkunft
 einen zweiten oder dritten
 Kommentar geben.

Empfehlung:

Besuchen Sie das Redetraining
 „Reden zu jedem Anlass“

**Viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
 verwenden viel Zeit,
 um betriebliche Zusammenkünfte zu besuchen.**

Nur wenn die Kollegen
 das Gesagte deutlich hören können,
 werden sie daraus Nutzen ziehen.

Bis Anfang des 20. Jahrhunderts
 bestimmte häufig die Lautstärke
 und die Klarheit der Stimme eines Redners,
 wie viele der Anwesenden seine Worte
 hören konnten.

Von den 1920er Jahren an
 konnten sich die Redner dann auf ihren Kongressen
 die elektronische Schallverstärkung
 zunutze machen.

Expertentipp:

Werden bei einer Versammlung Mikrofone gebraucht,
 achten Sie besonders darauf,
 wie erfahrene Redner
 Stand- oder Handmikrofone benutzen.
 Üben Sie auch mit dem Headset.

Überlegen Sie,
 welche Vorgehensweise
 Sie nachahmen oder meiden sollten
 und warum.

Beachten Sie bitte:

Zu Beginn einer Rede
 können gut überlegte Fragen
 zur Einführung anregen,
 das Thema aus einem anderen
 Blickwinkel zu sehen.
 Selbst Zitate,
 die Ihnen vertraut sind.

Um die Aufmerksamkeit
 der Zuhörer wirklich zu wecken,
 sollten Sie überlegen,
 wie Sie Darstellungen ansprechend
 gestalten können.
 Sie könnten ein Problem ansprechen,
 in dem auf die Lösung eingegangen wird.

**Machen Sie den Zuhörern verständlich,
 inwiefern das Thema ihr Leben berührt oder
 wie sie das Gesagte bestmöglich anwenden können.**

Damit Ihre Darlegungen praktikabel sind,
 müssen Sie nicht nur über den Stoff,
 sondern auch über die Zuhörerschaft eingehend nachdenken.

Fragen Sie sich:

Inwiefern kann der von mir behandelte Inhalt
 den einzelnen Zuhörern nutzen?

Wie kann ich ihnen verständlich machen,
 worum es geht?

Möchten Sie sich nur
 auf ein oder zwei der hier
 erwähnten Gruppen konzentrieren,
 lassen Sie die übrigen
 nicht völlig unberücksichtigt.

Bemühen Sie sich
 diese Zuhörer
 in ihrer Überzeugung zu bestärken,
 indem Sie die Argumentation vertiefen,
 indem Sie zeigen,

wie Sie mit anderen Ansichten bzw. Meinungen
 und mit der Persönlichkeit
 im Einklang sind.

Führen Sie Beispiele an –
 wenn möglich persönliche Erlebnisse,
 die belegen, inwiefern das Verständnis für andere
 schon von Nutzen war
 und wie es ihre Zukunftsperspektive
 beeinflusst hat.

Suchen Sie das Gute.
 Nutzen Sie Wörter, die Gefühl
 oder Stimmung vermitteln
 und eindringlich wirken.
 Wenn Sie Ihren Wortschatz vergrößern,
 berücksichtigen Sie nicht nur neue Wörter,
 sondern auch solche,
 die charakteristische Merkmale aufweisen.

Befassen Sie sich
 zum Beispiel mit Verben,
 die Eindringlichkeit zum Ausdruck bringen,
 mit Adjektiven,
 die Stimmungen vermitteln
 und mit Ausdrücken,
 die von Herzlichkeit zeugen,
 in denen Güte mitschwingt oder die
 Ernsthaftigkeit aufzeigen.

Gut gewählte Worte können
 bei den Zuhörern lebhaft Eindrücke hinterlassen.
 Wählen Sie Worte,
 die die Sinne ansprechen.
 Die Zuhörer werden
 die Dinge „sehen“ und „berühren“
 über die Sie sprechen, die Speisen „schmecken“ und
 „riechen“, die Sie erwähnen
 sowie die Laute „vernehmen“,
 die Sie schreiben,
 und die Menschen „hören“,
 die Sie zitieren.

Die Zuhörer werden von dem gefesselt sein,
 was Sie sagen,
 weil Sie es vor Ihren Augen
 lebendig werden lassen.

Worte, die Gedanken anschaulich vermitteln,
können Menschen zum Lachen
oder zum Weinen bringen.

Machen Sie es sich zur Gewohnheit,
jeden Tag eine gute Sprache zu sprechen.
Wer sich in der Alltagssprache
nachlässig ausdrückt,
kann nicht erwarten,
bei besonderen Gelegenheiten
korrekt zu sprechen.

Achten Sie im natürlichen Leben
auf eine einwandfreie Sprache.
Dann wird es für Sie leicht
und natürlich sein,
sie zu gebrauchen,
wenn Sie auf der Bühne stehen
oder wenn Sie vor anderen Präsentieren.

Übung:

Wörter, die ich meinem aktiven Wortschatz
hinzufügen möchte,

- um mich abwechslungsreich
und genau auszudrücken:

- um eindringlich, gefühlvoll oder
stimmungsvoll sprechen zu können

Verwenden Sie eine Disposition

Machen Sie sich bewusst,
welchen Nutzen Sie haben,
anhand einer Disposition zu sprechen.

Ordnen Sie im Alltag auch Ihre Gedanken,
bevor Sie etwas sagen.
Gestalten Sie eine Disposition einfach,
so dass Sie mit einem Blick
die Stichworte erfassen können.
Bereiten Sie Ihre Präsentationen vor,
indem Sie Gedanken wiederholen,
nicht Worte auswendig lernen.

Beherrschen Sie die Kunst,
anhand einer Disposition zu sprechen,
sind dem Ziel,
ein wirkungsvoller öffentlicher Redner zu werden,
einen wesentlichen Schritt
näher gekommen.

Übung:

Nachdem Sie diese Lerneinheit gelesen haben,
wiederholen Sie den Inhalt
in mäßigem Tempo
und fassen das Wesentliche
jedes Absatzes zusammen.

Freie Vortragsweise

Der freie Vortrag
ist am besten geeignet,
das Interesse der Zuhörer zu fesseln
und sie zu motivieren.

Hinweise:
Halten Sie sich vor Augen,
welchen Nutzen die freie
Vortragsweise hat.

Arbeiten Sie eine einfache
Disposition aus,
statt alles auszuschreiben.
Bereiten Sie sich auf den Vortrag vor,
in dem Sie im Geist
jeden Hauptpunkt
für sich wiederholen.
Statt sich übermäßige Sorgen
um die Formulierung
zu machen,
legen Sie Nachdruck
auf die logische Entwicklung
der Gedanken.

Eine freie Vortragsweise
ist zweifellos
sehr wirkungsvoll.
Üben Sie sich bei Versammlungen
regelmäßig darin,
wird es Ihnen auch nicht
schwer fallen.

Wenn Sie von einer Bühne sprechen,
ist es ratsam taktvoll zu sein.
Eine Zuhörerschaft besteht aus Menschen,
deren Herkunft und Lebenssituation
ganz unterschiedlich sein kann.

Sie befinden sich in verschiedenen Phasen
der Persönlichkeit und der Entwicklung.
Die einen sind vielleicht
zum ersten Mal bei einer Versammlung.

Andere machen womöglich
 eine besonders schwierige Zeit durch,
 wovon Sie als Redner
 nichts ahnen.

**Wie können Sie als Redner vermeiden,
 den Zuhörern zu nahe zu treten?**

Seien Sie darauf bedacht,
 von niemanden nachteilig zu reden,
 sondern vernünftig zu sein,
 indem Sie allen Menschen gegenüber
 alle Milde an den Tag legen.

Verwenden Sie keine Begriffe,
 die Menschen einer anderen Rasse,
 Sprache oder Nationalität herabsetzen,
 wie in der heutigen Welt manchmal üblich.

Milde Worte durch herzliches,
 aufrichtiges Lob.
 Zeigen Sie durch Ihre Redeweise
 und durch den Ton Ihrer Stimme die Zuneigung;
 die wir alle im Leben
 zueinander haben sollten.

Seien Sie ermunternd, positiv –
 so werden Sie weiterhin
 Fortschritte machen.
 Haben Sie alle empfehlenswerten
 Übungen durchgeführt?

Ziehen Sie Nutzen
 aus diesem Ratgeber!
 Ungeachtet dessen,
 wie lange Sie schon
 mit Redeaufgaben, Gesprächen und
 Präsentationen betraut sind.

Gibt es Gebiete, auf denen Sie
 weiter Fortschritte machen werden?

Helfen wir den Menschen
 sich besser zu verstehen!

Entfalten Sie Ihre Potenziale...



...in unseren Trainings:

Bauen Sie Ihre rhetorischen und kommunikativen Fähigkeiten in unseren Trainings aus. Unsere offenen Trainings, Firmen- und Einzeltrainings dienen der Führungs- und Persönlichkeitsentwicklung.

Es werden selbstsicheres, freies Reden und Präsentieren, motivierende, überzeugende Gesprächsführung sowie Kreativität in Sprache und Wort trainiert.

Mit unseren Trainingsmethoden Erlebnishetorik® und LUCHS® erarbeiten sich die Teilnehmer durch aktives Mitmachen Selbstbewusstsein, Diplomatie und Überzeugungskraft.

www.rhetorik-online.de



...in unseren Coachings:

Im Mittelpunkt unserer Coaching-Arbeit steht die persönliche Weiterentwicklung, insbesondere im beruflichen Umfeld.

Jeder Mensch trägt wertvolles ungenutztes Potenzial in sich.

Wir unterstützen Sie, die eigenen Lösungen für Ihre Anliegen zu finden und auf Ihre Ziele zuzugehen. Gemeinsam mit Ihnen gestalten wir Wege und Lösungen für die Zukunft.

Für angehende Coachs, innovative Personalentwickler und Berater und engagierte Führungskräfte bieten wir eine 6-modulige Ausbildung zum Business Coach an, um bei sich und anderen Potenziale zu entfalten.

www.zienterra-coaching-akademie.de

Unser Trainingsangebot im Institut für Rhetorik und Kommunikation

Intensivtraining: Rhetorik-Gesprächsführung- Persönlichkeit (Stufe 1, 2, 3 kompakt)	Seminar für selbstsicheres Auftreten, Sprechen, lebendige Präsentationen, kreative und überzeugende Sprache, Ausbau der Persönlichkeit.
Rhetorik: Souveränes Auftreten & wirkungsvolles Präsentieren (Stufe 1)	Selbstsicheres Auftreten - Dynamisches Sprechen, lebendige Präsentationen, überzeugende Außenwirkung
Zielbewusste Gesprächsführung und Argumentation (Stufe 2)	Seminar für kreative und überzeugende Sprache, Formulierungsgewandtheit - kontroverse Diskussionen meistern
Persönlichkeit & Charisma – überzeugen, motivieren und begeistern (Stufe 3)	Seminar für Ausstrahlung, Charisma, Akzeptanz und persönlichen Stil, Motivations- und Persönlichkeitstraining, Dramaturgie und Inszenierung
Kommunikationstraining: Zielbewusste Gesprächsführung und Argumentation	Seminar für aktive, zielbewusste Gesprächsführung und überzeugendes Auftreten. Wirken, bewegen - begeistern.
Wochenend-Seminar – Selbstbewusstes Auftreten und überzeugendes Präsentieren	Selbstsicheres Auftreten - Sprechen, überzeugendes Präsentieren, freies Reden, gekonnt kontern. Der bewusste Umgang mit dem Wort.
Rhetorik-Seminar für Frauen: Selbstbewusstes und überzeugendes Auftreten	Selbstsicheres Auftreten und wirkungsvolle Präsentation, Diplomatie und Durchsetzung, rhetorische „Sattelfestigkeit“. Argumentieren mit Erfolg, ohne zu verletzen
Rhetorik-Seminar für Manager (hochdosiert) – Präsentation, Dialektik und	Das Richtige tun! Der entscheidende Schritt - Auftritte und Reden, die wirken und bewegen. Kompetente Außenwirkung und Präsentationsideen steigern

Rhetorik	
Stimmtraining – Mit Körpersprache und Stimme zu mehr Präsenz	Mit der Stimme mitreißend sprechen – Den richtigen Ton finden – Die Kunst des stimmigen Sprechens, die Kraft der Sprache, mehr Überzeugungskraft bei Vorträgen und Gesprächen
Präsentationstraining (mit Powerpoint) – Souveränes und wirkungsvolles Präsentieren	Ideen selbstbewusst und lösungsorientiert gestalten. Andere Menschen für sich gewinnen. Aktiv und wirkungsvoll mit Beamer/Notebook präsentieren.
Internationales Präsentationstraining in Englisch	Sicherheit im Umgang mit überzeugenden Präsentationstechniken, Ausbau der Formulierungsgewandtheit in Englisch, Steigerung der persönlichen Außenwirkung auf dem internationalen Parkett
Zielbewusste Gesprächsführung und Verhandlung in Englisch	Goal-orientated negotiation in English – Verhandlungspsychologie für konstruktive Gespräche und dauerhafte Beziehungen, Steigerung der Überzeugungs-fähigkeit
Moderationstraining – Workshops & Besprechungen zielführend leiten	Meetings, Besprechungen und Workshops zielführend moderieren, professionelle Visualisierung, effektive Moderationsmethoden und Fragetechniken
Führungstraining: Fit für Mitarbeitergespräche	Entwicklungsgespräche fundiert vorbereiten, Wegweisende Motivation bei anderen wecken, Konstruktiver Umgang mit Kritikgesprächen, Bewusster Umgang mit der eigenen Sprache

Über das Zienterra Institut für Rhetorik und Kommunikation

Das Institut wurde 1960 in Köln von Alfred Rademacher (Gründgens Schüler) gegründet. 1970 haben Alfred Rademacher und Günter Zienterra die Räume des Landhauses im Bornheimer Park bezogen.

Die Idylle und Ruhe sind Philosophie des Institutes tragen zum Erfolg bei.

Erst wenn der Mensch sich wohl fühlt, wird er bereit sein, an sich zu arbeiten. Es ist das erste deutsche Rhetorik- und Kommunikations-Institut und gilt als eines der besten Weiterbildungsinstitute in Deutschland. Das Institut ist auch eine Location für TV (Tatort, Spielfilme...)

Unsere Teilnehmer kommen überwiegend aus den deutschsprachigen Ländern (BRD, Schweiz, Österreich, Niederlande). Es sind Fach- und Führungskräfte aus allen Branchen und Personen des öffentlichen Lebens. Über 1.000 Menschen kommen im Jahr in die Seminare, seit 1960 also ca. über 35.000 Personen.

Die Institutsarbeit dient der Führungs- und Persönlichkeitsentwicklung. Es werden Gesprächs- und Wortbewusstsein trainiert, argumentieren ohne zu verletzen. Selbstsicheres, freies Reden und Präsentieren, motivierende, überzeugende Gesprächsführung sowie Kreativität in Sprache und Wort.

Mit unserer Trainingsmethode Erlebnishrhetorik® erarbeiten sich die Teilnehmer durch aktives Mitmachen Selbstbewusstsein, Diplomatie und Überzeugungskraft.

Wir sponsern die internationale Studentenorganisation AIESEC e.V. und das Organisationsforum Wirtschaftskongress OFW e.V., Köln sowie das ebs Symposium e. V., Oestrich-Winkel.

Das Institut verleiht jährlich den renommierten Zienterra-Rhetorik-Preis in Gold und Silber.

Vom Deutschen Haus der Geschichte, Bonn, wurde das Institut eingeladen, anlässlich der Ausstellung "Bilder und Macht", Inszenierung und Dramaturgie der öffentlichen Auftritte mit den Museumsbesuchern zu demonstrieren.

Durch den Erfolg des Institutes wurde 2002 eine Dependance in Berlin-Charlottenburg eröffnet.



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

Studio und Trainingspark
Landhaus im Neuen Park
D 53332 Bornheim bei Bonn
Tel +49 (0)2222 . 91170 | +49 (0)2222 . 2730
Fax +49 (0)2222 . 61826 | +49 (0)2222 . 911717

Dependance Berlin
Clausewitzstr. 8 / Ecke Kurfürstendamm
D-10629 Berlin-Charlottenburg
Tel +49 (0) 30 . 86 423 423
Fax +49 (0) 30 . 86 423 424

E-Mail: institut@rhetorik-online.de