

Ratgeber „Sprachliche Zauberkiste – Wie wir mit Worten das Herz des anderen berühren“

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



Ratgeber „Sprachliche Zauberkiste – Wie wir mit Worten das Herz des anderen berühren“

Gabriele und Günter Zienterra

Copyright 2008 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.

Sprachliche Zauberkiste –
Wie wir mit Worten das Herz
des anderen berühren. Fit zur richtigen Zeit.
Nehmen wir an, Sie betreten
das Büro von Ihrem Chef,
und er sagt zu Ihnen in vorwurfsvollen Ton:
„Sie haben mir gerade noch gefehlt!
Sind Sie immer noch hier?
Mit fordernder Stimme sagen Sie:
„Hallo Chef, es kommt noch dicker. Die 12.00 Uhr-Lieferung
ist noch nicht da. Was sollen wir tun?“,
so Ihre Reaktion.

Ein kurzer Blick zum Nachbartisch,
oder ein kleiner Flirt bei Betriebsfeiern
ist völlig normal.

Ohne Begegnung kein Networking.
Ohne Kontakt keine Mentoren.
Ohne Plauderei keine Freunde.

Tagungen sind die Gelegenheit,
einen guten Eindruck zu machen und
Beziehungen aufzubauen.

Schon ein kleines Gespräch
sollten wir aktiv beginnen.
Merke: Kontakte aufbauen und pflegen.
Die nächste kleine Plauderei kann uns einen
großen Schritt nach vorne bringen!

Doch das scheint leichter gesagt als getan.
Für unsere Türöffner suchen wir Rat
bei dem renommierten Rhetorik- und Kommunikationstrainer Güter Zienterra.

Der Weg aus Denksackgassen

Wichtig,
um überhaupt
auf gute Ideen zu kommen,
ist,
dass wir persönliche Denkblockaden
erkennen und
sprengen.

Denn recht oft stehen
wir uns selbst im Weg
bei der Ideenfindung
und wundern uns,
dass nichts dabei herauskommt.

Über drei Denkblockaden
sollten wir einmal nachdenken:

1. Die Unmöglichkeits-Blockade

„Unmöglich“
war zunächst
so gut wie alles,
was heute alltäglich ist:
das Flugzeug,
das Telefon, die Raumfahrt.

Unmöglich ist alles Neue,
Riskante,
alles, was alte und eingefahrene
Ordnungen verändern könnte.

„Unmöglich“
ist ein gefährlicher Begriff.
Wie können wir
Unmögliches möglich machen?

Aufgabe

Schreiben wir auf,
welche Lösungen wir
im Vorhinein für
unmöglich halten.

Fragen wir nun andere Menschen.
Im Terrain des Unmöglichen
können wir nützliche neue
und umwälzende Lösungen finden.

2. Die Problem-Blockade

Vermeiden wir den Fehler:
Suchen wir nicht nach
den „Schuldigen“.

Die „Ideen“ sehen denn
meist so aus,
dass ein Sündenbock
bestraft werden soll.

Problemlösungen
nach dem Schuld-Sühne-Prinzip
taugen meist nicht sehr viel.
Wer Probleme auf dem
Verordnungswege,
durch Autorität,
Befehl und Strafe
lösen will,
denkt in längst überwundenen
Schablonen.

Versuchen wir,
den demokratischen Verhältnissen
und der Mündigkeit
der Bevölkerung
gerecht zu werden.

3. Die Realisations-Blockade

Überwinden wir die Realisations-Blockade,
indem wir außer Ideen
zur Problemlösung
auch Ideen
für die Ideen-Realisation
entwickeln.

Wenn wir wissen,
wie wir eine Idee verwirklichen können,
dann wird unsere Kreativität
explodieren.

Wie lernen wir,
Ideen zu verwirklichen?
Indem wir Ideen verwirklichen.

Wie können wir
unseren Ideenstrom
zum Sprudeln bringen?

Beginnen wir, nachzudenken
und zu träumen.
Schreiben wir unsere
Ideen auf,
möglichst gleich,
sonst vergessen wir sie.

Besorgen wir uns
ein spezielles Ideennotizbuch.
Notieren wir alle Einfälle,
Informationen und Problemdetails.
Unser Gehirn wird
sich auf diese neue Möglichkeit einstellen
und öfter einen spontanen
Einfall produzieren.

Wenn wir in unserem Notizbuch blättern,
werden wir alte Ideen verbessern
und auf neue kommen.
Ideen brauchen Zeit zur Reife.

Gehen wir in Zukunft
auch mit unserem Notizbuch zu Bett.
Gute Ideen kommen oft
im Halbschlaf
oder im Traum.

Reden wir mit anderen –
und möglichst verschiedenartigen –
Menschen über das Problem.
Und befolgen wir
einige Tipps zum Abbau
individueller Denkblockaden.

Denken über Denken
ist nützlich.
Es macht Spaß und
verbessert auch unseren
bewussten Umgang mit dem Wort.

Aus unsere Wünschen
werden Gefühle!
Aus unseren Gefühlen
werden Gedanken!

Aus unseren Gedanken
werden Taten.

Folgen Sie den
Expertentipps von Gabriele
und Günter Zienterra.

1. Tipp: L. m. a. a.

Lächle mehr als alle anderen in sprachlosen Augenblicken.

Er rät uns:

„Lache und die Welt
lacht mit Dir,
weine und Du bist allein.“

2. Tipp: Gesprächsstil

Fünf Regeln, die für ein natürliches und
selbstverständliches Erstgespräch entscheidend sind.

Suchen wir

- das Verbindende
 - nehmen wir Anteil und hören aktiv zu,
 - zeigen wir Wertschätzung,
 - laden wir zu einer Party ein,
 - erzählen Sie ein persönliches Erlebnis
- a. ganz ernst
 - b. witzig, lustig
 - c. mit Begeisterung,
- so dass der Funke überspringt

3. Tipp: Üben Sie positive Einstiegssätze.

1) Die Party beginnt.

Ein neuer Gast stellt sich vor.

„Guten Tag, Herr Weber, Florian ist mein Name.

Ich komme heute und habe schöne Grüße

von Ihrem Bekannten Herrmann Müller mitgebracht.

„Hereinspaziert -

Da haben wir sicher noch Gelegenheit, uns auszutauschen.

Wird Herr Müller auch noch kommen?

Haben Sie uns gut gefunden?“

Kommentar: Seien wir diplomatisch!

Diplomatie ist die Kunst Brücken zu bauen

und zu verhindern, dass sie nicht wieder einstürzen.

- 2) Ein Geschäftsfreund wird herumgeführt:
„Herr Florian, ich bin Frau Weber, wir kennen uns ja vom Telefon. Schön, Sie einmal persönlich kennen zu lernen. Schade, wir haben ja jetzt leider nicht mehr viel miteinander zu tun. Bleiben Sie heute länger im Haus?“
- 3) Die Führungskraft und der Praktikant:
„Schön, dass Sie da sind, Herr Sauerbier. Mein Name ist Korn, und ich werde Ihnen in den nächsten zwei Stunden etwas über unsere Arbeit hier erzählen. Aber darf ich Ihnen erst einmal etwas zu Trinken anbieten? Sie besuchten Rhetorik und Kommunikations-Seminare in Bornheim bei Bonn, habe ich gehört. Welche genau?“

Zienterra's Expertentipps:

So kommen Sie locker ins Gespräch, suchen wir nach Verbindendem

1. Segeln
2. Skifahren
3. Klavierspielen und Handwerk
4. Tanzen und Klettern
5. Kochen und Malen
6. Fußball und Schach
7. Bogenschießen und Yoga
8. Golfen und Berg wandern
9. Angeln und Triathlon
10. Outdoor-Sport
11. Filme und Krimis

Manchmal gibt es Situationen, da müssen wir in den „sauren Apfel beißen“.

Auf der Party fordert Sie ein Vorgesetzter zum Walzer auf.

Wenn Sie mit anderen tanzen, dann auch mit ihm.

Bringen Sie es also mit Charme

und Anstand hinter sich.
Sollte er Ihnen dabei allerdings zu
nahe kommen, oder ständig mit Ihnen
tanzen wollen, nutzen Sie eine der
bewährten Techniken: „Vielen Dank, aber ich
will Sie auf keinen Fall von Ihren Verpflichtungen abhalten.
Die anderen Mitarbeiterinnen haben auch ein Recht,
von Ihnen beachtet zu werden.“

Übung und Expertentipp:

Verwandeln Sie Ihr Denken
Schritt für Schritt.
Lassen Sie sich nicht entmutigen,
wenn es mal nicht gleich klappt.

Üben Sie täglich -
wir garantieren Ihnen,
dass er Sie nicht nur bei der nächsten Party
ansprechen wird:
„Sie wirken so selbstsicher, kann man das lernen?“
Dann sagen Sie bitte: „Ja!“

Im Zienterra-Training werden Sie als
Teilnehmer die effektive, ausdrucksstarke und
überzeugende Methode „Spiel“ erleben und erkennen,
wie Leistungen überzeugend präsentiert werden.

Neu in fremder Umgebung?

„Gute Beziehungen gehören zur Ausrüstung
aller Leute, die sich auf den Weg nach oben machen“.
Das gehört zu den wichtigsten gesellschaftlichen Spielregeln:
Was wir zu guten Beziehungen in erster Linie brauchen,
das sind Menschen, und zwar anständige Menschen,
hilfreiche Menschen, vor allem solche, die in jeder
Beziehung über dem Durchschnitt stehen.

Empfehlung von Günter Zienterra:
Als erstes müssen Sie also
an den Ausbau eines Bekanntenkreises gehen,

der gar nicht so fruchtbar groß, dafür aber zuverlässig
und vielgestaltig sein soll.

Tipp: Jetzt heißt es – öffnen Sie das Tor
zum geselligen Gespräch.

Empfehlung von Günter Zienterra:

Suchen Sie den Umgang mit Menschen,
und machen Sie gemeinsame Ausflüge.

Treiben Sie mit anderen Sport und gehen Sie fleißig
mit Ihren netten, seriösen Bekannten aus.

Nutzen Sie die fünfte Jahreszeit, aber
nutzen Sie diese Zeit nicht allein.

Und wenn Sie irgendwie können,
so geben Sie Gesellschaften.

Ob die Gäste sich bei Ihnen wohlfühlen,
das hängt einzig und alleine von der Art
der Leute ab, die Sie zusammenführen,
und von Ihrer Liebenswürdigkeit.

Es ist die richtige Jahreszeit,
zögern Sie also nicht,
Ihre Bekannten und Freunde
auch in die 1-Zimmer-Wohnung einzuladen.

Zwei Flaschen Wein, ein paar belegte Brötchen
und hinterher einen Kaffee, können auch Sie
für Ihre Freunde parat stellen.

Und das genügt als Bewirtung vollkommen!

Was sonst noch geboten ist,
das ist die Unterhaltung und Nettigkeit,
die Sie und Ihre Gäste sich gegenseitig bieten.

Sie werden es erleben!
Ihre Gäste laden Sie wieder ein.
Dort lernen Sie neue Leute kennen und die
nettsten davon machen Sie zu Ihren Freunden.

Doch siehe da...

sie sind es,
ja sie sind Ihnen nützlich?

Gute Beziehungen haben die angenehme Tendenz
sich auszuweiten:

Fremde Türen öffnen sich fast von selbst,
und kleine Brücken führen über Abgründe,
die Sie sonst hinabsteigen und auf der anderen Seite
mühsam wieder hinaufklettern mussten:

Gabriele und Günter Zienterra und
das Institutsteam warten zum gemütlichen Kaminabend
heute auf Gäste – denn „Humor in der Sprache,
ist das Motto – das ganze Leben ist ein Quiz und wir
sind die Kandidaten!“

Es lebe lang das Herz für gesellige Stunden.
Was ist ein guter Witz?
Rot und Grün und Blau,
glücklich ist der Maler dann,
malt er sich eine schöne Frau,
wenn er keine finden kann.

Ein guter Witz ist eine Anekdote,
über die die Zuhörer sehr lachen .
Der Humor schafft Distanz und Luft.

Lache mal wieder!
Ich wagte zuerst nicht es anzufassen,
ich hatte es offenbar liegen gelassen.
Als ich es mitnahm, klagte sie laut:
„Hilfe, er hat mir das Herz geklaut!“

Klingt logisch, oder?
So ein Tag, so wunderschön wie heute...

Hm, naja, wie immer.
Wir möchten Ihnen mit diesem Ratgeber helfen,
mit anderen Kontakt aufzubauen;
sie besser – oder richtiger – zu verstehen:

Vertrauen zu gewinnen.
Wenn Sie nach diesen Spielregeln
nun ein Lächeln übrig haben,
dann hat sich dieser Ratgeber gelohnt!

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 Erlebnishrhetorik® 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 Coaches, 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



...mit unserer Beratungsexpertise:

Wir beraten und begleiten Unternehmen bei der Umsetzung von Veränderungsprozessen. Dabei setzen wir genau an dem Punkt an, der für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens maßgeblich ist: Beim „Faktor Mensch“.

Wir sehen uns als Architekten, die gemeinsam mit Ihnen an der Entwicklung der Organisation arbeiten:

www.entwicklungsarchitekten.de

Unser Trainingsangebot im Institut für Rhetorik und Kommunikation

Rhetorik-Intensiv-Training (Stufe 1, 2, 3 kompakt)

Seminar für selbstsicheres Auftreten, Sprechen, souveräne Gesprächsführung, Verhandlungstechnik, Präsentation, Ausbau der Persönlichkeit.

Rhetorik - Instrument der Kommunikation (Stufe 1)

Selbstsicheres Auftreten - Dynamisches Sprechen, lebendige Präsentationen, überzeugende Außenwirkung

Verbale Kreativität und Dialektik (Stufe 2)

Seminar für aktive und glaubwürdige Gesprächsführung, Verhandlungsstrategie, Formulierungsgewandtheit - kontroverse Diskussionen meistern

Überzeugung und Persönlichkeit (Stufe 3)

Seminar für Ausstrahlung, Charisma, Akzeptanz und persönlichen Stil, Motivations- und Persönlichkeitstraining, Dramaturgie und Inszenierung

Aktive Gesprächsführung und zielbewusste Verhandlung

Seminar für aktive, zielbewusste Gesprächsführung und überzeugende, kreative Verhandlung. Wirken, bewegen - begeistern.

Wochenend-Seminar - Selbstsicheres Auftreten

Sprechen, überzeugendes Präsentieren, freies Reden, gekonnt kontern. Der bewusste Umgang mit dem Wort.

Erfolg durch Persönlichkeit

Entwicklung der inneren persönlichen Stärke durch Charisma und Ausstrahlung

Rhetorik-Kompetenz für Frauen

Selbstsicheres Auftreten und wirkungsvolle Präsentation. Diplomatie und Durchsetzung, rhetorische „Sattelfestigkeit“. Argumentieren mit Erfolg, ohne zu verletzen

Manager-Intensiv- Trainings (hochdosierte)

Das Richtige tun! Der entscheidende Schritt - Auftritte und Reden, die wirken und bewegen. Kompetente Außenwirkung und Präsentationsideen steigern

Professionelles Stimm- und Sprechtraining

Mit der Stimme mitreißend sprechen - Den richtigen Ton finden - Die Kunst des stimmigen Sprechens - Die Kraft der Sprache

Präsentationstraining – Souveräne Auftritte

Ideen selbstbewusst und lösungsorientiert gestalten. Andere Menschen für sich gewinnen. Aktiv und wirkungsvoll mit Beamer/Notebook und Headset/Mikrofonen präsentieren

Internationales Präsentationstraining in Englisch

Effective International Presentation in English - Sicherheit im Umgang mit überzeugenden Präsentationstechniken, Ausbau der Formulierungsgewandtheit in Englisch, Steigerung der persönlichen Außenwirkung auf dem internationalen Parkett

Zielbewusste Gesprächsführung in Englisch

Goal-orientated negotiation in English - Verhandlungspsychologie für konstruktive Gespräche und dauerhafte Beziehungen, Steigerung der Konfliktfähigkeit

Professional Business Communication and Powerful Rhetoric in English MODULE 1

Building Positive Working Relationships-Delivering Powerful and Engaging Presentations - Being Visible and Persuasive at Meetings.
An intensive 5 day programme with 2 expert trainers on communication skills in English and rhetoric in a wonderful country house in England.

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 unseren Trainingsmethoden Erlebnishetorik und LUCHS 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 eröffnet und 2004 in London und somit weitere Arbeitsplätze gesichert. Es ist ein Ausbau des Angebotes wegen der starken Nachfrage in Planung.



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

Dependance London
Phone +44 (0) 207 . 7060 0780
Fax +44 (0) 207 . 7060 0781

E-Mail: institut@rhetorik-online.de