



Erfolgreiche Rhetorik

„Reden ist Silber, Schweigen ist Gold.“

Ihnen allen ist dieses alte Sprichwort bekannt. Der Volksmund drückt sich knapp und einprägsam, manchmal auch deftig aus. Besagtes Sprichwort mag entstanden sein, weil zu viele Menschen manches unnützes oder belangloses Zeug reden. Schauen Sie sich um in der Welt, und Sie werden feststellen, dass viel zu viel geredet und zerredet wird. Im Norddeutschen gibt es dafür das Sprichwort: „Doon is 'n Ding, snacken kunn we all“. Das heißt: Es kommt auf das Tun, das Handeln an; snacken (babbeln, schwatzen) können wir alle.

Wenn Sie eine Rede halten, sprechen Sie alleine. Sie halten einen Monolog, das heißt, Sie führen ein Selbstgespräch - das allerdings vor Zuhörern und Zuschauern. Einen Dialog (Zwiegespräch) führen Sie, wenn Sie sich mit einem anderen Menschen unterhalten. Dann gibt es Rede und Widerrede; Ihre Reden, Einreden und Widerreden beziehen sich in der Regel auf das, was Ihr Gegenüber vorgebracht hat. Diese Erörterung, der Meinungsaustausch oder die Auseinandersetzung nennt man auch Diskussion. Während eines Rundgespräches findet ein Meinungsaustausch (Diskussion) zwischen mehreren Menschen statt. Kurz: Rhetorik muss gelernt sein, vor allem dann, wenn Sie alleine vor Ihren Zuhörern stehen. Dieses Training ist dazu gedacht, Ihnen praktische Ideen und Hinweise für das Erstellen und Halten einer Rede und den Umgang mit unfairen Gesprächspartnern in der Verhandlungsführung zu vermitteln. Kurz: Rhetorik ist in erster Linie Persönlichkeitsentwicklung.

1. Lernziele

Teilnehmern Einblicke in das Wesen der gestalterischen Kommunikation zu vermitteln. Besonders unter dem Gesichtspunkt unseres wirtschaftlichen und sozialen Zeitgeschehens ist die Bedeutung dieser beiden Wissensbereiche wichtig. Erstens: Weil die Mitteilungsfähigkeit ein wichtiges Bindeglied zum Verstehensprozess darstellt. Zweitens: Weil unfaire Kommunikation an der Tagesordnung ist. Hierzu braucht man Werkzeuge, damit Kommunikation nicht entgleitet. Dialektik wird in diesem Training als WIN-WIN-Strategie verstanden und nicht als Instrument, um andere über den Tisch zu ziehen.



SEMINAR TERME

2. Lerninhalte

- Einige, aber nötige Begriffsbestimmungen
- Der Zweck einer Rede
- Wer redet und zu welchen Gelegenheiten
- Was eine Rede ausmacht
- Die Kraft der Sprache als Ausdrucksmittel
- Vom Wohlklang Ihrer Stimme
- Wie Sie eine gute Rede nicht zunichte machen
- Sprache und Gefühle
- Die Körperhaltung (Gestik)
- Vorbereitung einer Rede
- Das Sammeln von Stichworten
- Aufbau und Gliederung einer Rede
- Die so genannten guten Sitten - die ethischen Komponente
- Umfangreicher Trainingsführer, Checklisten und üben, üben, üben

3. Methodisches Vorgehen

Techniken aus beiden Arbeitsbereichen. Hinzu kommen Erfahrungen aus der Psychologie, Philosophie und Erfahrungswissen aus dem Alltag. Es wird überwiegend in Gruppen und Rollenspielen gearbeitet.

4. Ihr Nutzen:

Menschen aus allen Lebensbereichen, die ihre Fähigkeiten in der Selbstdarstellung und Ausdrucksfähigkeit stärken und vervollkommen möchten.

5. Teilnehmeranzahl und Dauer:

Da großen Wert auf das Üben und Reflektieren im Rollenspiel gelegt wird, sind nicht mehr als 8 Teilnehmer und ein Zeitrahmen von 2 Tagen vorgesehen.

Termine:

Für aktuelle Termine und eventuelle Terminänderungen siehe:
http://www.foreward.de/aktuelle_seminartermine.htm