



Inhalt

- ▶ Leere Gebrauchswertversprechen
- ▶ Seminare
- ▶ Kolloquium
- ▶ Seminarbroschüre
- ▶ Geschäftskontakte Türkei
- ▶ Vorträge zum Download
- ▶ Vorträge
- ▶ Satir 2012
- ▶ Kopieren erwünscht
- ▶ Termine
- ▶ Zitat aus unseren Seminarinhalten

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der gewohnten Kürze informieren wir Sie in unserem Rundbrief über aktuelle Themen und Entwicklungen in unserem Institut. Herzliche Grüsse aus dem Kammeltal!

Leere Gebrauchswertversprechen

Um es vorwegzunehmen: Nein, es gibt ihn nicht, den schnellen Weg zur rhetorischen Brillanz. Und wer etwas anderes verspricht, handelt unseriös und schadet der Sache.

In Anzeigen und Seminarbeschreibungen verschiedener anderer Anbieter stoßen wir immer wieder auf unrealistische Versprechen, die uns peinlich berühren: *„Bei Ihren künftigen Auftritten spüren Sie ein Gefühl von Freude“*, *„Sie erzielen nach dem Seminarbesuch bei jeder Verhandlung das beste Ergebnis“*, *„Sie gewinnen ab sofort an Einfallsreichtum“*. So sinnvoll eine Nutzenargumentation ist, so befremdlich sind derlei suggestive Gebrauchswertversprechen. Sie sind befremdlich, weil sie 1. Hoffnungen wecken, die ein Seminarbesuch nicht erfüllen kann, weil sie 2. von einem Menschenbild ausgehen, das von Versagensängsten und Unfähigkeiten geprägt ist, und weil sie 3. eine Vorstellung von Rhetorik nähren, die Omnipotenz und Zauberkräfte verspricht.

Ohne näher auf die narzisstischen Phantasien eingehen zu wollen, die manchen Anbieter (nicht nur auf dem Bildungsmarkt!) zu solchen Gebrauchswertversprechen verleiten, mag sich die Frage stellen, wie man Rhetorik überhaupt erlernt. Die rhetorische Tradition hält hier drei Antworten bereit: Die natürliche Veranlagung zum Sprechen wird durch „Imitatio“ (Nachahmen, wie sie auch unbewusst bereits im Elternhaus geschieht, wenn dreijährige Kinder die Gestik und Mimik der Eltern imitieren), durch „Exercitatio“ (praktisches Üben im Alltag, übrigens lieber vor einer Handy-Kamera als vor dem Spiegel!) und durch „Ars“ (das theoretische Wissen über das rhetorische Geschehen) ergänzt.

Ein erfahrener Seminarleiter kann durch Rückmeldungen und geistige Inhalte den Einzelnen für sein rhetorisches Können sensibilisieren, er kann durch rhetorische Techniken zu einem verbesserten Auftritt verhelfen. Doch erwächst aus der erlernten rhetorischen Technik allein schon persönliche Glaubwürdigkeit? Wird deswegen aus Hemmung gleich Euphorie? Hierzu bedarf es weit mehr, meinen wir. Weit mehr als eines einmaligen Seminarbesuchs, orientiert an einem uneinlösbaren Gebrauchswertversprechen.

Daher verstehen wir unsere Seminare als persönlichkeitsorientiert. Sie gehen über das Vermitteln von Techniken hinaus und beschäftigen sich mit der Prägung des Einzelnen und den Folgen für sein Kommunizieren. Eher wollen wir eine Antwort geben, wie jemand mit seinen Ängsten umgehen kann, als ihm Freude bei jedem Vortrag zu versprechen!

Seminare

„Selbstdarstellung und Glaubwürdigkeit“

21. - 23. Juni 2012

Mit welchem Ansehen das Persönlichkeitsbild des Führenden ausgestattet ist, das kann er in mehrfacher Hinsicht selbst beeinflussen. Weil der berufliche Aufstieg oftmals von der Reputation abhängt, die er in seinem sozialen Feld genießt, wird er bemüht sein, die persönliche Glaubwürdigkeit zu einem fundamentalen Merkmal seines Persönlichkeitsprofils zu entwickeln. In diesem Seminar erfährt der Einzelne, wie seine überzeugende Selbstinszenierung gelingt und er die besondere Aufmerksamkeit seiner Gesprächspartner gewinnt.

„Analytische Konfliktbehandlung“

14. - 16. Juni 2012

Persönlichkeitsentwicklung heißt auch, mit den Konflikten im Leben souverän umgehen zu können. Was den Teilnehmenden privat oder beruflich an ungelösten Themen bewegt, kann er in diesem Seminar mit Hilfe der Gruppe und des Seminarleiters zu einer Entscheidungsreife bringen. Er wird erfahren, dass sich sein Lebensgefühl wandelt, weil es zu einem neuen Verständnis des eigenen Handelns heranwächst. Konfliktfähigkeit meint auch immer Entscheidungsfähigkeit!

„Rhetorik Intensiv“

2. - 6. Juli 2012

Dieses Seminar wendet sich an Personen, die im Alltag mit unterschiedlichen Redesituationen konfrontiert werden. Solchen rhetorischen Herausforderungen mit sicherem und souveränem Auftreten zu begegnen, verlangt eine psychische und sprachliche Stabilität. Mit beiden Qualitäten beschäftigt sich das Seminar in intensiver Weise. Der Einzelne erfährt, wie er in seinem Fremdbild erscheint und wie er die

Authentizität seiner Darbietungen noch eindringlicher verkörpern kann. Im persönlichen Einzelgespräch mit dem Seminarleiter werden die besonderen Anliegen des Teilnehmers behandelt und Empfehlungen für seine rhetorische Weiterentwicklung ausgesprochen.

„Dialektik – Professionelle Gesprächsführung“

16. - 18. Juli 2012

Dialektik als Kunst der Gesprächsführung beschäftigt sich mit den zwischenmenschlichen Spannungsfeldern. Sie zeigt auf, in welchen Situationen das Konflikthafte noch dominiert und den Weg zur Harmonie versperrt. Erst das Überzeugungsvermögen des Einzelnen löst Widerstände auf und öffnet den Zugang füreinander. In diesem Seminar werden nicht nur Streitgespräche, kritische Diskussionen und Kritikgespräche geübt, sondern der Teilnehmende erhält auch Empfehlungen, wie er mit destruktiv-unfairen Partnern umgehen kann.

Kolloquium

„Die integrierte Persönlichkeit“

22. Juni 2012

Der Zyklus der diesjährigen Kolloquien wird mit Reflexionen über die eigene innere Ausgeglichenheit fortgesetzt. Das harmonische Gleichmaß von privater Kraftquelle und beruflichem Engagement zu finden, bedarf oftmals des tieferen Nachdenkens über die persönliche Lebensgestaltung. In diesem Kolloquium werden Wege aufgezeigt, wie die Lebensbalance zwischen rationaler Verpflichtung und emotionalen Erwartungen gelingt.

Seminarbroschüre

Inzwischen befindet sich die überarbeitete Neuauflage unserer Seminarbroschüre schon in den Händen vieler Interessierter. Dennoch sei noch einmal darauf hingewiesen, dass Sie gerne von unserem Sekretariat (08223-2030) ein Exemplar anfordern können, um die geistigen Angebote in Ruhe zu studieren.

Geschäftskontakte Türkei

Wir werden künftig Foreign Market Consulting, gegründet 1999 von Peter J. Hedinger und Yesim Tektasli, als neuen Partner auf unserer Homepage listen. FMConsulting mit Sitz in Istanbul unterstützt deutsche Firmen dabei, sich beim Markteintritt in der Türkei zu orientieren und zu etablieren. Von der Marktrecherche über Personalsuche bis hin zu Vertriebsunterstützung und Controlling reichen die Dienstleistungen. Das 25 Personen umfassende, internationale Team zeichnet sich neben seiner Professionalität und Expertise vor allem dadurch aus, dass es in einem fremden Kulturkreis Vertrautheit und Vertrauen

schaft. Durch zahlreiche persönliche Begegnungen und Erfahrungen mit den Gründern empfehlen wir FMConsulting gerne.

[Partner »](#)

Vorträge zum Download

Einige Vorträge finden Sie auch zum Nachlesen auf unserer Homepage.

[Vorträge zum Dowload »](#)

Vorträge

Vorlesungen

Im Sommersemester 2012 wird Prof. Baldur Kirchner an der Hochschule Neu-Ulm vor Masterstudierenden wiederum seine Vorlesung zum Thema „Unternehmensethik“ halten. Alexander Kirchner beschäftigt sich an der Universität in Salzburg mit dem Thema "Rhetorik und Dialektik in der Wirtschaft".

Satür 2012

Für die Salzburg-Tübinger Rhetorikgespräche ist nunmehr die online-Anmeldung möglich.

Sie finden am 8. und 9. Juni 2012 an der Universität Tübingen statt und widmen sich dem Thema „Gesprächsrhetorik“. Prof. Baldur Kirchner wird einen Vortrag halten „**Vom Schweigen im Gespräch – Zur scheinbaren Paradoxie kommunikativer Begegnungen**“.

[zur Anmeldung »](#)

Kopieren erwünscht

Weil uns gelegentlich Anfragen zu diesem Thema erreichen: Gerne dürfen Sie die Inhalte unseres Rundbriefes unter Angabe der Quelle zitieren.

Termine

- **17. - 20. Mai 2012**

Die Zukunft der Rhetorik, Symposion, Blaubeuren

- **8. - 9. Juni 2012**

Salzburg-Tübinger Rhetorikgespräche SaTüR, Tübingen

Zitat aus unseren Seminarinhalten

„Wo das Versprochene ausbleibt, wächst die Ent-täuschung. Sie bildet den Riß in der Vertrauensbeziehung.“

Rundbrief

abmelden

empfehlen

Daten ändern

