

Schwarze Rhetorik

Macht und Magie der Gesprächsführung

Tübingen, 21. Juni 2007. Wer sich in einer geschäftlichen Gesprächssituation befindet, legt in der Regel Wert auf eine von Glaubwürdigkeit geprägte Konversation. Doch der Alltag lehrt allzu oft das Gegenteil. Da gelingt es Gesprächspartnern immer wieder, andere zu Ergebnissen zu bewegen, welche diese eigentlich ablehnen. Trotz der rhetorischen Fähigkeiten der meisten Manager gleitet ihnen in bestimmten Situationen die Gesprächsführung aus den Händen. Sie scheitern daran, Angriffe zu kontern, weil sie vor allem darauf bedacht sind, intelligente und inhaltsbezogene Antworten geben zu wollen.

Der Premium-Seminarveranstalter Global Competence Forum stellt sich dieser Problematik mit seinem Seminar „Schwarze Rhetorik“. Referent ist der renommierte Rhetorik-Trainer und Medien-Experten Dr. Karsten Bredemeier. Der Rhetorikprofi, im deutschsprachigen Raum als einer der führenden Management-Trainer und Bestsellerautoren bekannt, präsentiert in seinem Seminar neue Kommunikationsmuster und rhetorische Fertigkeiten, um Konversationen erfolgreicher zu führen und gemäß den eigenen Vorstellungen lenken zu können. In den Augen Dr. Bredemeiers ist Sprache das einfachste und zugleich wirkungsvollste Kommunikationsinstrument: „Die meisten Anwender benutzen Sprache wie ein schwerfälliges Schwert, anstatt sie fein geschliffen und mit leichter Hand wie einen Degen zu führen“, so Dr. Bredemeier. „Aus diesem Grund werden die Zügel der Gesprächsführung aus der Hand gegeben und Diskussionen trotz überzeugender Inhalte verloren.“

Vor allem in der Geschäftskommunikation ist es wichtig, alle zur Verfügung stehenden Mittel und Instrumente auf sprachlicher Ebene auszunutzen. Professionelle Kommunikation bedeutet die Kenntnis und den konsequenten Einsatz von Gesprächsmustern. Dies befähigt sowohl dazu, das Gespräch in die gewünschten Bahnen zu lenken, als auch die Argumentationsfolgen des Gesprächspartners außer Kraft zu setzen. Der gezielte Einsatz sprachlicher Mittel ist laut Dr. Bredemeier der Schlüssel dazu, die eigene Position auf Gesprächspartner zu übertragen und persönliche Gesprächsziele nicht nur zu verfolgen, sondern auch umzusetzen. Dementsprechend ist das Ziel von „Schwarze Rhetorik“, sich die Macht und Magie

der sprachlichen Werkzeuge zunutze zu machen. Das Seminar des Global Competence Forums zeigt Wege auf, Gespräche zielorientiert zu dominieren und typischen Argumentationsfallen des Gegenübers vorzubeugen. Vermittelt werden Techniken, Instrumente und Methoden der aktiven Gesprächsführung bis hin zur Manipulation – wobei der spätere Einsatz jedem selbst überlassen bleibt. „Schwarze Rhetorik“ ist die Grundlage für jede professionelle Kommunikation. Denn durch die erfolgreiche Instrumentalisierung der Sprache werden Gespräche immer das gewünschte Ziel erreichen.

Bei Interesse an „Schwarze Rhetorik“ mit Dr. Bredemeier sind nachfolgend die nächsten Termine und Veranstaltungsorte genannt: 08./09. November 2007 in Weilburg und 10./11. April 2008 in Weilburg. Das Seminarprogramm ist unter http://www.gcforum.de/broschure_SWRH.pdf im Internet aufrufbar. Aufgrund limitierter Teilnehmerzahlen empfiehlt der Veranstalter eine frühzeitige Buchung des Seminars.

Global Competence Forum organisiert Konferenzen und Trainings zu aktuellen Managementthemen sowie internationale Fach- und Länderseminare. Weitere Firmen- und Seminarinformationen sind erhältlich unter: Schlossbergstraße 10, D-72070 Tübingen, Tel. +49 7071 55970, Fax +49 7071 559730, <http://www.gcforum.de>, <mailto:info@gcforum.de>.

ZUM ABDRUCK FREI

BELEGEXEMPLAR ERBETEN

446 WÖRTER, 3.570 ANSCHLÄGE

BILDMATERIAL:

Logo von Global Competence Forum GmbH

http://www.gcforum.de/Logo_GCF.zip

Fotografie von Bernd Zeutschel, Geschäftsleitung

http://www.gcforum.de/Foto_BerndZeutschel.zip

Broschüre „Schwarze Rhetorik“

http://www.gcforum.de/broschure_SWRH.pdf