

# ZEIT - HORIZONTE



## 3-TAGES-SEMINAR

### Rhetorik • Präsentation • Dialektik

11.–13.05.2026

#### • RHETORIK

Für Personen in Führungspositionen gehört es zum Alltag bei jedem Anlass den „richtigen Ton“ zu finden. Ob bei Verhandlungen, bei einer Rede, die aufmuntern soll oder eine Festansprache, wenn jemand geehrt werden soll. Dazu gehört, eigene Gedanken in Worte zu fassen, Überzeugungen darzulegen, Ideen begründen oder Zuhörerinnen und Zuhörer zum Nachdenken anzuregen und dazu Ihre Sprache, Mimik und Gestik einzusetzen. Das verbinden wir in kurzer Form mit dem Begriff der „Rhetorik“.

#### • PRÄSENTATION

Kann man lernen, eine gute Präsentation zu halten? Ja, das ist möglich, wenn Sie Ihr Thema genau kennen und bereit sind, mit Überzeugungskraft Ihre Gedanken klar und konkret darzulegen. Ein weiterer Grund, weshalb es erlernbar ist, liegt darin, dass Sie sich auf Ihre Lösung konzentrieren und sich weniger mit den Problemen, die auftreten können, beschäftigen. Wenn Sie dann noch einige nützliche Regeln beherzigen, die für eine Präsentation unerlässlich sind, steht Ihrem Erfolg nichts mehr im Wege.

#### • DIALEKTIK

Dialektik ist in erster Linie Persönlichkeitsbildung. Darunter ist Handeln, die innere Einstellung, aber auch „Führen“ als die Fähigkeit des Menschen, andere zu überzeugen zu verstehen. Dialektik ist stets ein gedankliches Spiel mit den Mitteln des Wortes. Der Mensch lebt in Gegensätzen. Einerseits sucht er nach Wahrheit und andererseits findet er nur unterschiedliche Meinungen wieder. Deshalb ist die Dialektik auch als Kunst der Gegensätze zu verstehen, die es in Gesprächen aufzulösen gilt, damit neue Gedankengänge, Ideen oder Konzepte entstehen



# Die Philosophie lehrt handeln, nicht reden.

Lucius Annaeus Seneca (ca. 4 v. Chr. - 65 n. Chr.)

## • 1. TAG RHETORIK

1. Schlagfertigkeit
2. Persönlichkeit und Rhetorik (Große Rhetoriker...)
3. Welcher Redner-Typ bin ich?
4. Meinen persönlichen Redestil verbessern
5. Meine körpersprachlichen Signale beim Reden
6. Wie bereite ich mich auf eine Rede vor?
7. Was Sie vermeiden sollten.
8. Verschiedene Redeformate
9. Umgang mit Lampenfieber und Stress
10. Verhalten bei Zwischenrufen

Daher ist es erforderlich, Kunstfertigkeit anzuwenden, ohne dass man es merkt, und die Rede nicht als verfertigt, sondern als natürlich erscheinen zu lassen – dies nämlich macht sie glaubwürdig.  
Aristoteles



## • 2. TAG PRÄSENTATION

1. Wie bereite ich mich auf meine Präsentation vor? Manuskript
- 2.. Welche Arbeitstechniken kann ich zur Vorbereitung verwenden?
3. Wie setze ich bestimmte Stilelemente ein? (Zitate, Aphorismen, Sprichwörter)
4. Welche psychologischen Aspekte sind bei einer Präsentation zu beachten?
5. Wie bau ich Redehemmungen ab?
6. Welche Bedeutung hat der erste Eindruck bei einer Präsentation?
7. Körpersprache und Wirkung
8. Wie wichtig ist Zuhören? (Schweigen, Annehmen, Deuten)
9. Verschiedene Feedbackformen.
10. Zeitmanagement

Wir sind nicht nur verantwortlich für das, was wir tun, sondern auch für das, was wir nicht tun.  
Moliere 1622 – 1673, französischer Dichter



## • 3. TAG DIALEKTIK

1. Abbau von Vorurteilen und Voreingenommenheit
2. Über die Bedeutung der Wahrheit in der Dialektik
3. Über die Bedeutung des stimmlichen, körperlichen und emotionalen Ausdrucks in der Dialektik
4. Regeln fairer Dialektik oder Kunstgriffe in der Verhandlungs- und Gesprächsführung
5. Methoden unfairer Dialektik u. a. Eristik
6. Erfolgreich den Konsens zwischen Beteiligten herstellen
7. Wie gelingt es, aus eigenen Vorstellungen, Fehlern, Widersprüchen herauszukommen.
8. Wie man die persönlichen Trugbilder besser verstehen lernt.
9. Dialektik am Beispiel: Gespräch, Diskussion, Rede, Interview

Die Dialektik ist die Ausbildung des Widersprechungsgeistes, welcher dem Menschen gegeben, damit er den Unterschied der Dinge erkennen lerne.

J. W. v. Goethe



**10. Methoden.** Kontraste bilden. Analogien. Modelle bilden. Erfahrungen schildern und Beobachtungen weiterleiten



# Die Philosophie lehrt handeln, nicht reden.

Lucius Annaeus Seneca (ca. 4 v. Chr. - 65 n. Chr.)

## • 1. TAG: RHETORIK KURZE EINFÜHRUNG

Wenn Sie ein Redner werden wollen, um Ihrer Person und Ihrem Willen damit zu dienen, brauchen Sie drei Dinge: **Wille, Verstand und Gemüt**; Wunsch ist Gefühl, der Wille aber ist Tat. Rhetorik ist nicht schönes Reden, sondern der psychologisch fundierte Umgang mit dem Wort. Sie ist Mittel der Beeinflussung, aber auch Möglichkeit der Kommunikation. Sie ist die Fähigkeit, Menschen zu führen, aber auch Selbstbefreiung und Ausdruckskunst.

Dazu gehört die Sprache, sie ist ein Symbol für die **Dinge** der Welt. Das gesprochene Wort „Baum“ z. B. ist ein Symbol für den Gegenstand Baum. Sprache ist also ein Aufruf, zu handeln, zu unterlassen, wahrzunehmen oder zu empfinden. Die Sprache ist deshalb Mitteilung über bestimmte Merkmale oder Kennzeichen des Sprechenden. Zum Beispiel macht jemand beim Sprechen nicht nur Aussagen über die Sachverhalte der Welt, sondern gleichzeitig – z. T. unbewusst – eine Mitteilung über sich selbst. Und Alexander Pope meinte: „Wörter sind wie Blätter. Dort, wo sie sich im Überfluss ausbreiten, können die Früchte des Sinns nur spärlich gedeihen.“

## Rhetorik bei Verhandlungen

Eine einfache Form des Verhandelns ist, wenn sich zwei Menschen gegenüberstehen und der eine „Ja“ und der andere „Nein“ sagt. Die Positionen werden sich erst dann ändern, wenn irgendein Kompromiss gefunden ist. Also bleibt Ihnen nichts anderes übrig, als einen Weg zu finden, bei dem beide zufrieden sind. Ein Problem tritt auf, wenn die Interessenlage verschieden ist, dann stimmt die Machtverteilung nicht mehr. Zum Beispiel bietet ein Berater sein Produkt zu einem bestimmten Preis an, aber der Einkäufer hat mehrere Alternativen, das Produkt auch an anderer Stelle zu erwerben. Dann liegt es am Geschick des Beraters, seine Argumente nutzbringend zu präsentieren.

Weitere Formen der Verhandlungsführung oder **rhetorischer Stilblüten** bekommen wir täglich aus den Medien zu hören und zu sehen. Gewerkschaften kämpfen um mehr Einkommen für ihre Mitglieder. Politiker argumentieren entsprechend ihrer Parteizugehörigkeit. In den beliebten TV- Talkshows werden die Teilnehmer je nach Interessenlage in einem halbrunden Kreis zusammengesetzt und dazwischen sitzt der Gastgeber.

Manches Glanzstück rhetorischer Raffinesse wie man sie in Konferenzen oder Besprechungen beobachten kann, bilden oft die Basis für Neuorientierung oder Veränderung. Ein geschickter Positionswechsel, um die eigene Meinung durchzusetzen, ist Teil einer gewollten Strategie. Und genau darum geht es in unserem Seminar: **Nämlich Hintergründe, Techniken und Methoden kennenzulernen, die es jedem Einzelnen ermöglichen, in seinem Lebens- und Arbeitsumfeld erfolgreich verhandeln zu können.**

### Kompakt Seminar

- begrenzte Teilnehmerzahl
- Zeit: 3 Tage
- Ort: Karben
- Teilnehmerzertifikat
- Teilnehmergebühr: **750,00 € plus gesetzliche MwSt.**
- Garantierte Durchführung des Seminars unabhängig von der Teilnehmerzahl.

**Beachten Sie bitte unsere Storno-Bedingungen auf der letzten Seite.**

### Seminarbeginn:

Das Seminar beginnt um 8.59 Uhr und endet um 17.29 Uhr

**Zusatz:** Im Preis sind Seminargetränke, Seminarbegleitmaterial, Literaturhinweise vor dem Seminar und wenn gewünscht eine DVD aus dem Seminargeschehen enthalten.

**Seminarort:** 61184 Karben  
Max-Planck-Straße 27a

**Adresse:** Erich Grikscheit  
Praxis für philosophische und Individualpsychologische Beratung  
Max-Planck-Str. 27a  
Tel: 06039 / 45 45 8  
E-Mail: e.grikscheit@t-online.de,  
www.pfmm.de

**Anreise:**  
Ab Frankfurt mit der S-Bahn S6 in Richtung Friedberg bzw. Groß-Karben Ausstieg: Groß-Karben

**Buchung per E-Mail:**  
e.grikscheit@t-online.de

**Hotelübernachtung:**  
organisiert der Teilnehmer selbst.



# Die Philosophie ist das Mikroskop der Gedanken.

Victor Hugo (1802 - 1885)

## • 2. TAG: ERFOLGREICH PRÄSENTIEREN UND ÜBERZEUGEN

„Präsentieren ist keine Technik, sondern eine maßgeschneiderte Mischung aus inhaltlicher Vorbereitung und innerer Überzeugung.“

Menschen mitten im Berufsleben können Führungskräfte, Geschäftsführer, Politiker, Verbandspräsidenten, Vereinsvorstände, Abteilungsleiter oder Lehrer sein. Gelegenheit zum Sprechen haben alle und es findet täglich an jedem Ort der Welt statt. Was die einen von den anderen unterscheidet, ist das dumpfe Gefühl, das viele beschleicht, wenn sie ihren Gedanken Ausdruck verleihen sollen. Vor allem, wenn jemand vor einer Gruppe oder einem noch größeren Publikum sprechen soll. Ein innerer Ruck aus der Vergangenheit, der wie ein Gefühlsstachel an der Vorstellung vor anderen zu reden zwickt.

## Der charismatische Lebenskünstler

Die alltäglichen beruflichen Herausforderungen stehen oft im Widerspruch zu den Voraussetzungen, die von Kindheitsbeinen gelernt werden. Im Berufsleben zählen die Attribute einer leistungsorientierten Gesellschaft. Sie verlangen Eigenschaften wie Fachwissen, Willensstärke, unternehmerisches Denken, Fingerspitzengefühl und die Fähigkeit, Menschen zu begeistern. Letztendlich den charismatischen Lebenskünstler. Das heißt nichts anderes, als perfekt sein zu müssen. Demgegenüber stehen manchmal Gefühle wie: nicht akzeptiert zu werden, die Furcht, dass die Leute anfangen zu lachen oder die Angst, zu versagen.

Worauf kommt es an? Wie wirke ich auf andere? Der erste Eindruck, hinterlässt oft eine entscheidende Wirkung bei Ihrem Publikum. Das Abschätzen des Äußeren ist so alt wie die Menschheit. Die beste Voraussetzung für einen öffentlichen Auftritt ist deshalb ein bewusstes Auswählen all der Notwendigkeiten, die zu einem positiven Eindruck verhelfen. Zurückhaltung ist dabei immer ein guter Berater. Da taucht bei manchem die Frage auf: „Wer bin ich?“ Es gibt nur eine Antwort und die heißt: Fragen Sie andere und vergleichen Sie sie mit Ihrer persönlichen Einschätzung.

Was erwarten Menschen von Ihnen, wenn Sie vor Ihnen stehen? Eine einfache Faustregel heißt: **Erwartungen werden erzeugt**. In dem Wort „Erwartungen“ steckt das Wort „warten“. Ein Sprichwort sagt: „**So wie es in den Wald hineinschallt, so schallt es zurück.**“ Wie spannungsgeladen eine Präsentation sein kann, hängt also davon ab, mit wie viel Geduld Sie an eine Sache herangehen. **Anders:** *Nicht derjenige, der reden kann, ist unbedingt der Beste, sondern der, der von seiner Sache überzeugt ist.*

Trösten Sie sich, große Redner waren nicht immer die vor Selbstbewusstsein strotzenden Persönlichkeiten. Die große Kunst des Präsentierens liegt in der Fähigkeit, bei Ihrem Publikum die Energie auszubreiten, die eine kaum zu artikulierende Fähigkeit beinhaltet, nämlich mit Worten und Gesten genau den Ton zu treffen, der in der Erwartung (Wartehaltung) anderer das Feuer entflammt.

## KOMPAKT SEMINAR

- begrenzte Teilnehmerzahl
- Zeit: 3 Tage
- Ort: Karben
- Teilnehmerzertifikat
- Teilnehmergebühr: **750,00 € plus gesetzliche MwSt.**
- Garantierte Durchführung des Seminars unabhängig von der Teilnehmerzahl.

## Seminarbeginn:

Das Seminar beginnt um 8:59 Uhr und endet um 17:29 Uhr



**Zusatz:** Im Preis sind Seminargerüste, Seminarbegleitmaterial, Literaturhinweise vor dem Seminar und wenn gewünscht eine DVD aus dem Seminargeschehen enthalten.

**Seminarort:** 61184 Karben  
Max-Planck-Straße 27a

**Adresse:** Erich Grikscheit  
Praxis für philosophische und Individualpsychologische Beratung



## Fazit:

*Bevor Sie versuchen, den Erwartungen Ihrer Zuhörer gerecht zu werden, suchen Sie in Ihrem tieferen Inneren nach der Verbindung, die Sie mit Ihrem Publikum eingehen möchten.*



# Philosophie aber ist die Kunst zu leben.

Marcus Tullius Cicero (106 - 43 v. Chr.),

## • 3. TAG: DIALEKTIK IN GESPRÄCH UND REDE

Der Mensch lebt in Gegensätzen. Einerseits sucht er nach Wahrheit und andererseits findet er nur unterschiedliche Meinungen wieder. Deshalb ist die Dialektik auch als Kunst der Gegensätze zu verstehen, die es in Gesprächen aufzulösen gilt, damit neue Gedankengänge, Ideen oder Konzepte entstehen. Allerdings ist die Dialektik ohne Sprache wirkungslos. Deshalb ist alles Gesprochene als „Verstehens - Prozess“ zu betrachten. Damit das gelingt, sind ganz persönliche Voraussetzungen erforderlich. Zum Beispiel:

- Erkennen der eigenen „Einfühlungsgrenzen“ in Bezug auf das Gegenüber.
- Erkennen der eigenen Vorurteilsstrukturen.
- Die eigene Sensibilisierung für andere Meinungen und Überzeugungen.

Das Anliegen der Dialektik ist, im Wirrwarr von Meinungen, Widersprüchen, Fehlern, Verfremdungen und Verzerrungen geeignete Wege zur Verständigung zu finden.

Dieser kurze Blick auf das Alltagsgeschehen zeigt, dass wir uns ständig in Gespräche, in Diskussionen oder Unterhaltungen verwickeln, bei denen es in erster Linie auf den gemeinsamen Willen aller Anwesenden ankommt, um erfolgreich zu sein und versuchen Lösungen zu finden.

Dialektisches Denken bedenkt ferner, dass jeder Mensch individuellen Lebens- und Erkenntniswegen folgt, die sein Leben formen. Das gilt auch für große Menschengruppen/Teams, die gemeinsame Lebensweisen oder Denkmodelle als Wertesystem repräsentieren. Die tiefere Erkenntnis: Niemand kommt an die Grenzen seiner Möglichkeiten heran, sondern der Mensch setzt sich die Grenzen selbst.

Der Tag will dazu beitragen manche Vorurteile und Voreingenommenheit zu erkennen, um zu lernen, in zukünftigen Gesprächen richtig, angemessen und erfolgreich darauf zu reagieren. Anders formuliert: Wir leben zwischen dem Hin und Her, einem Rauf und Runter, einem Gestern, Heute und Morgen.

*Kurz: Dialektik ist die Kunst zu philosophieren.*

Was lehrt uns Sokrates: Dass der Mensch, dass „Unwissende“ Wesen ist. Aus diesem Grunde ist Dialektik als ein methodischer Weg zu verstehen, um mit Anderen Wahrheiten, die besten Strategien oder die vernünftigsten Argumente herauszufinden.

## Außerdem biete ich an:

### INHOUSE SEMINARE

Jedes erfolgreiche Kundentraining bedarf der Planung. Dazu führen wir intensive Vorgespräche, aus deren Inhalten wir ein Trainingskonzept entwickeln, das alles enthält, was später im Training umgesetzt werden soll. Diesen Regieleitfaden besprechen wir ausführlich mit dem Auftraggeber. Kurz: Je gründlicher die Vorplanung, umso gezielter und erfolgreicher sind die Trainingsergebnisse.

### INDIVIDUAL TRAINING

Unterstützung in der persönlichen Veränderungsarbeit z. B. durch:

- Förderung der persönlichen Ressourcen
- Kommunikative Potentiale erkennen
- Tiefe Erkenntnisse über die eigene Rolle, Zeit- und Zielvorstellungen.





# Infos zur Teilnahme /Anmeldung/Storno 3-TAGES-SEMINAR

## TERMIN

11.–13.05.2026

## TEILNAHMEGEBÜHREN

750 € plus MwSt. incl. Seminargetränke

In den Gebühren sind folgende Leistungen enthalten:

- ein umfangreicher Leitfaden
- begleitendes Filmmaterial zum Seminar
- DVD aus den Mitschnitten des Seminars

Max. nur 8 Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

## TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Zahlungstermin ist 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung.

Wird eine Veranstaltung aufgrund zu weniger Anmeldungen von uns abgesagt, wird Ihre Zahlung unverzüglich zurück überwiesen.

## VERANSTALTUNGSORT

Seminarräume der Praxis für philosophische und Individualpsychologische Beratung



## TÄGLICHE ZEITPLANUNG

08:59 – 09:29	Zeit zur gemeinsamen Muße
09:29 – 12:29	Vormittagsprogramm
12:29 – 14:29	Mittagspause
14:29 – 18:29	Nachmittagsprogramm
19:59 – 20:29	Abendessen

## STORNOBEDINGUNGEN

Stornierungen sind bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei möglich. Bei Rücktritt vom 29. bis 10. Tag werden 50% fällig, vom 10. Tag bis 3. Tag 70%, vom 3. bis 1. Tag 90%. Bei Nichtantritt am Veranstaltungstag wird eine Stornogebühr von 100% des Veranstaltungshonorars fällig. Achtung: Storno ist jeder Rücktritt, auch Krankheit.

Wenn Sie uns einen Ersatzteilnehmer, der Ihren Platz einnimmt, benennen, entfällt natürlich die Stornogebühr.

## ANMELDUNG

Ich/wir melde/n mich/uns zum Workshop  
„Zeit – Horizonte“ vom

11.–13.05.2026 an.

Name, Vorname

Unternehmen

Anschrift

Telefon

E-Mail

Datum

Unterschrift

