

# Zuhören, Denken, Reden – Von der abstrakten Elite zur konkreten Persönlichkeit.

Rhetorik-Seminar in der Champagne.  
15.-17. Mai 2014.



Begeben Sie sich zusammen mit einem der führenden Rhetoriker Deutschlands Klaus-Jürgen Grün auf die Spuren der Dichter und Denker der Gegenwart und Vergangenheit.

Die Inhalte des dreitägigen Seminars sind:

- **Sprachbildung:** Verbesserung der Zusammenspiels von Denken und Sprechen
- **Konzentration:** Vermeidung des Ausweichens vom Wesentlichen auf Nebenschauplätze
- **Strategische Moral für Eliten:** Aufbau eines Verständnisses von Ethik und Moral als Transportmittel verdeckter Machtansprüche
- **Teambildung:** Aufbau und Ausbau der Teamfähigkeit innerhalb einer Gruppe macht- und selbstbewusster Individuen
- **Denkmuster:** Vermittlung traditioneller und kultureller Eigenheiten erleichtern

Investition:

- 1.900,- € zzgl. MwSt. für das 3-tägige Seminar und außergewöhnliche Rahmenprogramm im Herzen der Champagne
- Kontingente in 5- oder 3-Sterne Hotels sind für die Teilnehmer reserviert
- Buchung über das beiliegende Formular

# Zuhören, Denken, Reden – Von der abstrakten Elite zur konkreten Persönlichkeit.

## Geplanter Programmablauf.



### Seminarablauf und Rahmenprogramm:

15.05.14:	09:00 – 12:00h 13:00 – 16:00h ab 16:30h	Sprachbildung Teil 1 Konzentration Stadtführung durch die mittelalterliche Stadt Troyes
16.05.14:	09:00 – 12:00h 13:00 – 16:00h ab 16:30h	Sprachbildung Teil 2 Strategische Moral für Eliten Private Führung durch berühmtes Champagner-Haus
17.05.14:	09:00 – 12:00h 13:00 – 15:00h ab 15:30h	Teambildung Denkmuster Geführte Wanderung durch die Weinberge mit anschließendem Überraschungs-Abschlussessen

# Zuhören, Denken, Reden – Von der abstrakten Elite zur konkreten Persönlichkeit.

Hotelkontingente.

## Maison de Rhodes \*\*\*\*\*

Seminarhotel

**Preis pro Doppelzimmer: € 214,-**  
**+ Frühstück € 18,- pro Person**

18, rue Linard Gonthier  
10 000 Troyes

Tel.: (+33)3 25 43 11 11

Fax: (+33)3 25 43 10 43

message@maisonderhodes.com



## Ibis Styles \*\*\*

15min Fußweg vom Seminarhotel

**Preis pro Doppelzimmer: € 118,- inkl. Frühstück**

Rue Camille Claudel

10 000 Troyes

Tel.: (+33)3 25 43 24 24

Fax: (+33)3 25 43 24 29

h7496@accor.com





# Zuhören, Denken, Reden – Von der abstrakten Elite zur konkreten Persönlichkeit.

## Seminarinhalte.

1977 fuhr in San Francisco ein Mann mit seinem Auto gegen einen Mast und gab laut Polizeibericht folgendes an: "Der Telefonmast kam näher. Ich habe versucht, ihm auszuweichen, aber dann hat er meinen Kühler getroffen." Es ist legitim, so etwas zu sagen. Aber die Auskunft gibt dem Telefonmast die Schuld.

Fast immer sind es moralische Vorurteile, durch die wir auf Nebenschauplätze abgelenkt werden. Wichtiger für uns wäre die Konzentration auf den wahrscheinlicheren Sachverhalt.

Die Ablenkung auf Nebenschauplätze folgt meistens wenigen und einander ähnlichen Mechanismen. Wer sie kennt, behält auch in schwierigen Verhandlungen seinen Kopf mindestens auf Augenhöhe mit den Verhandlungspartnern. Jeder dieser Mechanismen offenbart eine psychische Instabilität bei demjenigen, der den Nebenschauplatz eröffnet. Die Probleme entstehen aber erst dadurch, dass der Angesprochene den Mechanismus nicht durchschaut. Statt die Konzentration auf das eigentliche Problem beizubehalten, folgt der Angesprochene der psychischen Not des Anderen und wird dadurch mehr oder weniger zu dessen Spielball.

Es gibt zahlreiche und berühmte Beispiele für die Mechanismen der Ablenkung. Zu den köstlichsten gehört Paul Watzlawicks Geschichte mit dem Hammer in seiner Anleitung zum Unglücklichsein:

„Ein Mann will ein Bild aufhängen. Den Nagel hat er, aber nicht den Hammer. Der Nachbar hat einen. Also beschließt der Mann, hinüber zugehen und ihn auszuborgen. Doch da kommt ihm ein Zweifel: Was, wenn der Nachbar mir den Hammer nicht leihen will? Gestern schon grüßte er mich nur flüchtig. Vielleicht war er in Eile. Aber vielleicht war seine Eile nur vorgeschützt und er hat etwas gegen mich. Und was? Ich habe ihm nichts angetan; der bildet sich da etwas ein. Wenn jemand von mir ein Werkzeug borgen wollte, ich gäbe es ihm sofort. Und warum er nicht? Wie kann man einem Mitmenschen so einfach ein Gefallen abschlagen? Leute wie dieser Kerl vergiften einem das Leben.

Und dann bildet er sich noch ein, ich sei auf ihn angewiesen. Bloß weil er einen Hammer hat. Jetzt reicht' s mir wirklich. - Und so stürmt er hinüber, läutet, der Nachbar öffnet, doch noch bevor er 'Guten Tag' sagen kann, schreit ihn unser Mann schon an: 'Behalten Sie doch Ihren Hammer, Sie Rüpel!'"

Nicht immer ist es so witzig, wenn wir in die seelischen Probleme Anderer hineingezerrt werden. Unser Aufbau-Seminar wird die Teilnehmer vertraut machen mit einigen Mechanismen der Ablenkung auf Nebenschauplätze. Sie erfahren dabei ihre eigenen Schwächen und Stärken in der Abwehr solcher Methoden kennen. Weiterhin bekommen sie einen Einblick in nützliche Strategien zur Steigerung der Konzentration auf das eigentliche Problem.

Prof. Dr. Klaus-Jürgen Grün &  
Extraordinary Incentives & Activities



# Zuhören, Denken, Reden – Von der abstrakten Elite zur konkreten Persönlichkeit.

Kontakte.



**Prof. Dr. Klaus-Jürgen Grün**  
Rhetoriker, Philosoph, Leitung des  
Philosophischen Kollegs für Führungskräfte  
[kgruen@philkoll.de](mailto:kgruen@philkoll.de)  
[www.philkoll.de](http://www.philkoll.de)  
+49 (0) 6186 905883



**Prof. Dr. Anne-Katrin Straesser**  
Extraordinary Incentives & Activities  
Hochschulprofessorin für Unternehmensstrategie  
[astraesser@extraordinary-incentives.com](mailto:astraesser@extraordinary-incentives.com)  
[www.extraordinary-incentives.com](http://www.extraordinary-incentives.com)  
+49 (0) 176 610 111 46

Prof. Dr. Klaus-Jürgen Grün &  
Extraordinary Incentives & Activities



Seminar in der Champagne (15.-17.05.14):  
„Zuhören, Denken, Reden –  
Von der abstrakten Elite zur konkreten Persönlichkeit.“

Anmeldung an:  
Extraordinary Incentives & Activities  
Anna-Schneider-Steig 17, D-50678 Köln  
Fax-Nr. +49 (0)221 35 66 208  
E-Mail an [info@extraordinary-incentives.com](mailto:info@extraordinary-incentives.com)



Name

Firma

Anschrift

E-Mail/ Tel.

Die Teilnahmegebühr beträgt 1.900,- € zzgl. 19% MwSt. zu überweisen bis  
14.05.14 auf Überweisungskonto: aks business consulting,  
IBAN DE31 4457 0024 0270 1241 00, BIC DEUTDEDB445

Datum/ Ort

Unterschrift

Bei Nichtantreten der Seminarreise sind zu entrichten: Nach Abschluss des Vertrages ab 4 Wochen vor Seminarbeginn 25% des Gesamtpreises, ab 2 Wochen vor Seminarbeginn 50% des Gesamtpreises, ab 1 Woche vor Seminarbeginn 75%, 2 Tage vor Seminarbeginn 90%. Bei Anmeldung werden 50% des Gesamtpreises fällig – Restzahlung vier Wochen vor Seminarbeginn. Änderungen im Seminarablauf sind möglich. Das Seminar findet nur bei Erreichen der Mindestteilnehmerzahl statt.