

AIKIDO - RHETORIK

RALF A. ZUNXER
(mag. art.)

DER MIT DEM
WORT
TANZT

?

RALF A. ZUNKER

(MAG. ART.)

?

auch von einigen der "Leonardo da Vinci" der Neuzeit
genannt

?

Trainer, Speaker, Coach

?

Aufgenommen in

?

TOP 100 Speakers Excellence und

TOP 100 Trainers Excellence (Deutschland, Österreich, Schweiz)

?

Studium Psychologie, Psychoanalyse und Psycholinguistik

Studium Rhetorik

?

Zert. NLP Master Praktitioner

Zert. NLP Lehr-Trainer

?

Mental-Trainer

?

Zert. Schauspieler, Sprecher, Regisseur

?

?

?

Verstorben am 1.9.2016

?

ÜBERZEUGUNGSKRAFT

basiert auf

- menschlicher Nähe
- exzellentem Timing
- virtuosem Umgang mit den

ENERGIEN
des Gesprächs

AIKIDO RHETORIK

AIKIDO: JAPANISCHE DEFENSIVE KAMPF-SPORTART, DIE DIE ENERGIE DES GEGENÜBERS NIMMT UND SIE IN EINE FÜR SICH SINNVOLLE RICHTUNG LEITET.

?

In der klassischen Überzeugungsarbeit wird auf gute Argumentationsstrategie beharrt: Fair argumentieren, sachlich begründen und mit anschaulichen Beispielen untermauern.

?

Aber keines Argumentieren führt nicht zum Erfolg??

(7% Inhalt / Dialektik, 38% Rhetorik, 55% Körpersprache)

Nach heutigem Erkenntnisstand basiert Überzeugungskraft auf:

- MENSCHLICHER NÄHE
- EXZELLENTEM TIMING
- UND DEM VIRTUOSEN UMGANG MIT DEN ENERGIEN DES GESPRÄCHS: DRÜCKEN, AUSWEICHEN, ZIEHEN, NACHGEBEN...?

?

Es entsteht ein Tanz. Aus der Bewegung können wir mit Schwung und Leichtigkeit gemeinsame neue kreative Lösungsmöglichkeiten erarbeiten.

?

Das ist die Magie des **MIT - DER - ENERGIE - GEHENS!**

?

Aikido- Rhetorik

↳ mit **ENERGIEN** d. Gesprächs
zu spielen

↳ max. **FLEXIBILITÄT**
jedes P. erreichen

- neue kreative
Lösungs-Möglichkeiten
- > Knoten platzt <
eingefahrenen Gesprächen

Aikido → Tanz-Rhetorik

Grundenergie

Imp.	Variante	Strategie
geben → (Leading)	Argument. Konfrontieren	Offensiv Standpt. klar
nehmen ← (Pacing)	Einladen Begleiten	gem. Denk- prozess, neue Sicht
um- lenken (....) ↪	Ausweichen	Stop! Entspannen
Beschreiben! (....)	Resümieren	festigt Ergebnisse
verlassen • (....)	Kooperieren	
verformen ♦ (....)	Manipulieren	

Stile	Varianten	Technik	Arbeitskürzel
Impuls geben (Leading)	Argumentieren	Vorschlag	VLG
		Begründung	BEG
	Konfrontieren	Forderung	FOR
		Bewertung	BWT
		Drohung	DRO
Impuls nehmen (Pacing)	Einladen	Eingehen	EGH
		Hin-Hören	HIH
		Offenbaren	OFB
	Begleiten	Visionieren	VSO
		Übereinstimmen	ÜBR
Impuls umlenken (Milton)	Ausweichen	Befreien	BFR
		Meiden	MEI
Impuls beschreiben (Meta)	Resümieren	Beschreiben	BES
Impuls verlassen (Matching)	Kooperieren	Einlenken	KOP
Impuls verformen (Rapport- bruch)	Manipulieren	Transformieren	MAN

? Fragen ?

I. geben → P. dirigieren 🍷

I. beschreiben! sachl. Info-Frage

I. nehmen ← Wünsche, Ziele einbeziehen

VORTEIL

- VERHINDERN d. WIDERSTANDS
- sich WAHGENOMMEN fühlen
- ENTSCHEIDUNGSHORIZONT
kennenlernen
- weiß um meine bed. Argumente
- P. legt sich nicht fest, möge.
GESICHTSVERLUST verhindert
- Konstruktives Gesprächsklima

WER WIRKLICH

ÜBERZEUGEN WILL,
braucht max.

Flexibilität, muss
bereit sein sich zu
bewegen, zu verändern
und damit
auch bereit sein,
sich überzeugen
zu lassen !





?

?

ISBN 9783838406921

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

?

Katja Müller

NLP-Master-Ausbildung

Juni 2017