

Günter und Gabriele Zienterra

# Das gesprochene Wort

## The spoken word

Copyright 2002 by  
Institut für Rhetorik und Kommunikation  
Institute of Rhetoric and Communication  
Studio und Trainingspark  
Landhaus im Neuen Park  
D 53332 Bornheim bei Bonn  
[www.rhetorik-online.de](http://www.rhetorik-online.de)  
email:[institut@rhetorik-online.de](mailto:institut@rhetorik-online.de)  
printed in Germany

ISBN 3-00-010321-X  
Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung,  
sind vorbehalten.

<b>Einführung</b>	<b>Seite</b>
• Das gesprochene Wort	4
• Sprechen Sie!	5
<b>Sprechen</b>	
• Sprechen ist Atmen	6
• Atmen lernen	7
• Klang und Klangfülle	8
• Klang und Persönlichkeit	9
• Sprechmelodie	10
• Artikulation	11
• Alles außer Hochdeutsch?	12
• Die Sprache des Körpers	14
<b>Überzeugen</b>	
• Überzeugen Sie!	15
• Vertrauen gewonnen, Glauben gewonnen	16
• Sicherheit und Klarheit	17
• Übersichtlich formulieren	18
• Wirkung durch Anschauung	19
• Begriffe definieren	20
• Beweise	21
<b>Erlebnisrhetorik</b>	
• Erfolg haben heißt: Handeln	22
• Spielen Sie mit?	23
• Die Wirksamkeit der Lehrmethode Spiel	24
• Alles graue Theorie?	25
• Bevor Sie sich zur Seminarteilnahme entschließen...	27
• Das ist unser Geheimnis	29
<b>Auch international kompetent und überzeugend auftreten.</b>	
• Stellen Sie sich vor	31
• How to fascinate the audience	32
• <b>Presseecho</b>	35
• <b>Kunden-Stimmen</b>	36
• <b>Partner von ...</b>	37

**Die Kunst der freien  
und wirkungsvollen Rede  
ist nicht angeboren,  
sondern erlernt.**

## Das gesprochene Wort

ist das Ausdrucks- und Verständigungsmittel des Menschen  
sich mitzuteilen und  
andere für sich zu gewinnen.  
Reihen sich Gedanken aneinander, so entsteht eine Rede.  
Nur das ernsthafte Studium führt zum Erfolg.  
Reden muss gelernt und geübt werden.  
Wissen, Kennen, Können und die Fähigkeit,  
Ideen mit dem Kugelschreiber festzuhalten, genügen oft nicht.  
Die Folge ist es, dass wir anderen den Vortritt lassen.  
Wer das Notwendige im rechten Augenblick wirkungsvoll sagen kann,  
hat sein Ziel fast erreicht.

Das Instrument der Sprache ist ein anderes als die Schreibfeder.  
Nicht umsonst heißt es: "Eine Rede ist keine Schreibe."  
"Das Verständliche an der Sprache ist nicht das Wort allein,  
sondern Ton, Stärke, Modulation, Tempo,  
mit denen eine Reihe von Worten gesprochen wird-  
kurz: die Melodie hinter den Worten,  
die Leidenschaft hinter dieser Melodie,  
die Person hinter dieser Leidenschaft:  
alles das also, was nicht geschrieben werden kann."

Ziel ist ein lebendiger, ausdrucksstarker, abwechslungsreicher,  
suggestiv wirkender Vortrag.

Wenn Sie mich fragten, was das Wichtigste einer Rede sei,  
dann müsste ich Ihnen antworten:  
Bei der Rede kann man Inhalt und Form nicht trennen,  
wie eine Nuss von ihrer Schale.

Entweder die Rede wirkt und erreicht als Ganzes ihr Ziel,  
oder sie tut es nicht!

Wir wollen keinen "Sophistenzirkus",  
sondern eine gediegene Sachdarstellung zur Beherrschung der Rhetorik.

Man muss gewisse Hemmungen allmählich überwinden lernen.  
Das kann durch die Praxis des Redens geschehen;  
besser, schmerzloser und schneller erreicht man seine rednerische "Höchstform"  
unter Anleitung in einem Rhetorik-Training.

Die meisten Menschen haben die Redegabe zeitlebens brachliegen lassen,  
selbst solche,  
die sie zur Bewältigung ihrer Berufs- und Lebensaufgabe bitter nötig hätten.

## **Sprechen Sie!**

Wer sagt, er könne nicht reden,  
weil er Angst vor dem öffentlichen Auftreten habe,  
macht sich die schwierige Logik der Person zu eigen,  
die erst dann ins Wasser gehen will,  
wenn sie schwimmen kann.

Schwimmen kann man aber nur im Wasser lernen –  
Reden lernt man nur in der Öffentlichkeit.  
Am leichtesten in der wohlwollenden,  
helfenden Öffentlichkeit eines Redelehrgangs.

## **Das vorhandene geistige Vermögen,**

das sogenannte Sprechdenken,  
dass man in der Unterhaltung  
oder bei Verhandlungen beherrscht,  
muss auf das Sprechen in der Öffentlichkeit  
umgestellt werden.  
Die Übungen müssen wir machen,  
sie passiv zur Kenntnis zu nehmen, genügt nicht.

Um im höheren, geistigen Sinne sprechen  
und reden zu können,  
müssen wir uns umstellen.  
Wer, wie der Schriftsteller,  
mit der Hand schreiben gelernt hat,  
muss sich auf eine durchgeistigte  
und durchseelte Körperübung umstellen.

## Sprechen ist Atmen

Das Sprechen ist weiter nichts als ein tönendes Ausatmen.  
Wer ohne Atemübungen beginnt,  
versucht, ein Haus zu bauen,  
ohne ein Fundament gelegt zu haben.

Sie sagen vielleicht:  
"Aber wir können doch atmen!"  
Ja, aber wir sollen ökonomisch handeln,  
also den besten Arbeitserfolg  
mit dem geringsten Aufwand zu erreichen suchen!

Auch die Redeangst  
wird durch eine richtige Atmung gebannt;  
es hat sich bewährt,  
in bedrängten Lebenslagen mehrere tiefe Atemzüge zu machen.  
Also vor Beginn der Rede –  
nicht erst auf dem Podium.

## "Zurück zur Natur!"

Das Kind in der Wiege atmet vorwiegend mit der Bauchdeckenatmung:  
Naturatmung.  
Wenn wir liegend ruhen,  
z.B. wenn wir schlafen,  
arbeiten wir überwiegend mit der Zwerchfellatmung.  
Diese kraftschonende Atmungsart  
sollten wir uns in drei Stationen bewusst machen:

1. liegend evtl. gähnen
2. sitzend Hände in die Flanken,  
so dass die Finger oberhalb der Nabelgegend  
sich beim Einatmen heben und beim Ausatmen senken.
3. stehend

Nun stehen Sie bitte auf!  
Riechen und schnuppern Sie!  
Holen Sie viel Luft in den Bauch.  
Lassen Sie nun die Luft wieder heraus.  
Am besten mit einem langanhaltenden sssssssssssss–ssss–sss–ss.

## Atmen lernen

Die Flankenatmung ist eigentlich nur eine Erweiterung der Zwerchfellatmung.  
Es ist erkennbar, dass die Weichteilgegend zwischen den unteren Rippen und Hüftknochen bei der Einatmung heraus-, bei der Ausatmung hereintritt.

Legen Sie nun bitte die Arme in Hüftstütze und lassen die Daumen waagrecht nach vorn zeigen, wobei Sie beim Ausatmen einen kräftigen Druck ausüben. Damit ist der Wert der bekannten Haltungsübung "Brust heraus - Bauch herein" nicht in Frage gestellt, sondern nur in seine Schranken verwiesen.

Sprechen ist keine Haltungsübung.  
Der Atem fließt nicht in verkrampfter Starre.  
Tönendes Ausatmen ist nur aus einer gelockerten, fließenden, kraftsparenden Bewegung möglich.  
Die Brustatmung.

Die meisten Menschen atmen mit dem oberen Teil der Lunge.  
Wenn man uns sagt: "Atmen Sie bitte", so richten wir alle Aufmerksamkeit auf die Strammhaltung.  
Die Brustatmung ist überbewertet.  
Atmen wir mit Hilfe der Brustatmung ein, so heben wir die oberen Rippen nach vorn und oben empor.  
Beim Ausatmen nehmen die Rippen die umgekehrte Bewegung vor.  
Noch ungünstiger ist es bei der besonders verkrampften Form, wenn man die Schultern hochzieht, der "Schlüsselbeinatmung".  
Wir erzielen, bei ziemlich starkem Aufwand, nur einen geringen Erfolg.

Bei vielen Menschen ist die einseitige Atmung so verwurzelt, dass sie die größten Schwierigkeiten haben, sich von ihr zu lösen.

Der Rat ist hier:  
"Mit Mühe und Ausdauer üben."

Die tiefe Atmung kommt übrigens dem ganzen Körper zugute.  
Herz und Kreislauf werden günstig beeinflusst.

Durch die Knetkur wird auch die Verdauung angeregt.  
Sprechen, richtiges Sprechen, ist eine Art Leibesübung.  
Wer viel spricht und redet und das richtig tut, kräftigt seine Gesundheit.

## **Klang und Klangfülle.**

Die Stimme muss klingen und deutlich sein.

Der Kehlkopf ist ein empfindliches und bewegliches Knorpelgebilde und enthält Stimmlippen.

Die Stimmlippen werden von der hindurchstreichenden Luft in Schwingungen versetzt und somit zum Tönen gebracht:

"Vibrationserscheinung".

Ein gesummter Ton ist der "Erstton".

Er ist der Rohstoff, der noch ungeformten Sprache.

Achten Sie nicht so sehr auf die Erstton-Erzeugung, sondern konzentrieren Sie sich mehr auf den Atem.

Achten Sie immer darauf, mit gelockerten, entspannten Halsmuskeln zu sprechen, um Sprechgefährdungen und -ermüdungen zu vermeiden.

Eine "sonore", ausdrucksreiche Stimme ist nur zum Teil ein Geschenk der Natur; den fehlenden Teil kann man sich aneignen.

Die Resonanz ist neben der Vollatmung das beste Mittel dazu:

Erfahren Sie die Klangfülle.

Sagen Sie mehrfach:

### **"Meinungen"**

Haben Sie nach einigen Tagen des Übens eine ausreichende Klangfülle aktiviert, begrenzen Sie sich auf ein natürliches Maß. Lassen Sie das singende Üben zugunsten der natürlichen Sprechmethode fallen.

In einem Vortrag oder einer Rede müssen Sie meist die Klangfülle und die tragende Kraft der Stimme überdosieren, um ohne zu schreien in größeren Räumen verständlich zu sein.

Nun üben Sie, als wenn Sie stimmlich den Schlag eines Gongs nachahmen wollten:

nnung, nnong, nnang, nneng, nning,

Achtung:

Bei auslautendem "ng" darf kein "k" zu hören sein.

## Klang und Persönlichkeit

Wer wirken,  
ein Ziel erreichen will,

darf nicht träge und schlaff sprechen,  
sondern federnd und gespannt,  
aber nicht verkrampft.

Vermehren oder vermindern Sie Ihre Artikulationsspannungen.

Der Ton des Herzens geht zum Herzen.  
Der Redner hat die Zauberkraft der Klangfarbe,  
wo der Schreiber  
zu einer Fülle  
verdeutlichender Wörter greifen muss.  
Die Rede wirkt aus der Ausstrahlung  
der gegenwärtigen Persönlichkeit.

Üben Sie und erleben Sie selbst  
die Zauberkraft:

Sagen Sie das Wort "Ja"

1. als gleichgültige Bejahung
2. als zweifelnde Frage
3. als abschließendes und wegschiebendes Bekräftigen.  
Im Sinne von  
"Lass mich jetzt endlich in Ruhe, ich weiß es schon."

Die Rede ist für uns nicht  
das Abfassen eines Aufsatzes,  
der nachher vor anderen Menschen  
gesprochen wird.  
Rede ist für uns nur  
inhaltlich vorbereitete und gegliederte,  
dann aber frei vor den Zuhörern  
geformte mündliche Mitteilung.

Training, Erfahrung, Wissen, geistige Raster  
können vieles leichter machen,  
viele ersparen und die Leistung steigern.

Kein Meister ist vom Himmel gefallen.  
"Die nützliche Erlernung aller Regeln geschieht durch Übung...!"

Gewandte, zielsichere und energische Persönlichkeit  
ist nicht das Ergebnis von bloßer natürlicher Entwicklung,  
sondern Resultat einer bewussten Auseinandersetzung  
mit dem Wort.

## Sprechmelodie

"Nicht nur der Gesang hat eine Melodie,  
sondern auch das Sprechen hat sein Melos."

Ein natürliches Sprachmelos müssen wir als Redner an den Tag legen  
und dürfen nicht in das leiernde,  
singsangartige, pathetische Sprechen verfallen.

Es gibt Redner, die erhalten nie  
oder selten Beifall,  
weil Sie keine Pausen machen.  
Sprechen Sie schwierige oder nachdenkliche Dinge  
langsam und gewichtig,  
einfache, nebensächliche dagegen  
schnell und leicht.

Wer gewisse Stellen in seiner Rede langsam  
und dabei leise zu sprechen vermag,  
erzielt immer die Wirkung  
einer bannenden Eindringlichkeit.  
Es ist auch ein Mittel,  
um Unruhe und mangelnder Aufmerksamkeit  
der Zuhörer entgegenzuwirken.  
Ein wichtiges Wort heben Sie  
in seiner Bedeutung  
durch eine Vor- und Nachpause.  
Eine Pause machen heißt,  
nur auskuppeln,  
nicht den Motor abstellen.

## Artikulation

Wir wollen zu einem scharfen, bestimmten, deutlichen und umrissgenauen Sprechen kommen.

Vorne sprechen!

Die Lippen müssen die Hauptarbeit der Artikulation bilden.

Aus der Kraft und der Geschmeidigkeit des Lachmuskels,

der die Lippen zum Vokal

oder zum Konsonanten "s" bereitstellt,

und des Lippenringmuskels,

der sie zum Vokal "u" und zum "sch" vorrundet,

beruht die Fähigkeit des sauberen und genauen Sprechens.

### Trainieren Sie!

Bewegen Sie die Lippen weiträumig und genau.

Beim Flüstern achten Sie einmal peinlich genau darauf, dass Sie nur mit der vorderen Grundmuskulatur und tonlos flüstern.

Diese beim Flüstern gewonnene Kraft und Schärfe der Artikulation übertragen Sie nun auf das laute Sprechen, also das Sprechen mit Stimmklang.

Ihre "Vernehmbarkeit" setzt sich zusammen aus Stimmstärke und Deutlichkeit.

Sie können Lautstärke einsparen, wenn Sie Deutlichkeit hinzubringen.

Der Hals,

Ort der primären Tongebung,

ist damit entlastet,

und doch können die Hörer Sie gut verstehen.

## Alles außer Hochdeutsch?

Manchmal ist man in eine mundartlich gefärbte Sprechweise,  
die man mitbringt,  
verliebt und hält sie für das beste oder das reinste Deutsch.

Spricht ein ländlicher Bürgermeister zu seinen Gemeindemitgliedern,  
so wird wohl niemand auf den Gedanken kommen,  
von ihm Hochsprache zu verlangen.

Also:

Die äußeren Umstände, Redestoff und Redeanlass,  
Zahl und Bedeutung der Zuhörerschaft,  
Redestil und manches andere bestimmen  
auch die hochsprachliche Stufe.

Wir haben es alle schon erlebt,  
dass eine gute Rede durch  
komisch wirkende Mundartlichkeit geschädigt wurde.

Mundarten gleichen Blumen in Feld und Wald,  
die niemand missen möchte.  
Wer wollte deswegen aber auf die gepflegten,  
gezüchteten und veredelten Pflanzen  
der gärtnerischen Kunst verzichten?

Man kann das eine tun und braucht das andere nicht zu lassen.

**Ein Redner darf es sich zu Hause in Schlafrock  
und Pantoffeln bequem machen,  
jedoch nicht in einem solchen Aufzug  
auf das Rednerpodium steigen.**

Was für den Anzug des Redners gilt,  
muss auch für das Lautkleid seiner Sprechweise gefordert werden.

Der Redner muss in Haltung und Anzug immer eine Stufe höher stehen  
als seine Zuhörer;  
das gilt auch für seine Aussprache.  
Ohne der Mundart Feindschaft anzusagen,  
muss das Ziel jedes Redners sein,  
sich "in Form" zu bringen.

### **Mein Rat:**

Wer mit Angewohnheiten des Dialekts zu kämpfen hat,  
halte sich an die Regeln der deutschen Sprache  
und übe recht scharf,  
ja schärfer auszusprechen, als es üblich ist.  
Übertreibungen sind in diesem Fall zu raten.

Es ist der menschlichen Natur eigen,  
dass sie immer gerne zu ihren alten Gewohnheiten zurückkehrt  
und das Übertriebene von selbst ausgleicht.

## Die Sprache des Körpers:

Der Quell unseres Sprechens  
ist die Körpermotorik.

Sprechen ist, gymnastisch ausgedrückt,  
eine Bewegungsübung,  
keine Haltungsübung.

Ist jemand motorisch begabt und gelöst,  
so ist er damit auch für das Sprechen und Reden veranlagt.

Sie werden nun fragen:  
Was sollen wir nun konkret tun?  
Wie kommen wir zu der richtigen,  
angemessenen Art der Gesten?

Bitte beobachten Sie einmal,  
welche erstaunlich reichhaltig  
und fein abgestuften Gesten  
Sie selbst und andere Menschen  
bei einem alltäglichen Gespräch machen.

## Überzeugen Sie!

Stärken Sie die Kraft  
der Persönlichkeitsausstrahlung.

Wer eine Botschaft hat,  
von seinem Ziel durchglüht  
und körpermotorisch entfesselt ist,  
wird seine Hörer bewegen.  
Er besitzt die Kraftquelle der SPRACHE.  
Stärke und Einsatz  
sind die Eigenschaften eines Redners.

Sie wollen gewinnen, packen, überzeugen.  
Das können Sie am besten,  
wenn Sie voll mit Ihrer Sache leben.

Glauben steckt an,  
sei du selbst dein erster Gläubiger.  
Durch nichts wirken wir vertrauenerweckender,  
glaubwürdiger und anschaulicher,  
als wenn wir zeigen:  
Einen Jünger habe ich schon,  
einen, der mit mir durch dick und dünn geht:  
mich selbst!

Nur aus gestauter und bewährter Fülle  
kann das Wort mit Kraft strömen,  
Kraft-Quelle sein.

Wir können andere nur dann überzeugen,  
Brücken schlagen,  
gewinnen und wirken,  
Türen öffnen,  
wenn wir leidenschaftlich reden.

## Vertrauen gewonnen, Glauben gewonnen.

Der Wille ist der Zentralnerv der Redekunst.  
Wen es nicht drängt, auf andere Menschen zu wirken,  
eine Meinung zu vertreten,  
Sachverhalte darzulegen,  
Missstände aufzuzeigen oder zu ändern,  
der kann kein Redner sein.

Darum ist nicht die Frage  
"Worüber will ich sprechen?",  
sondern  
"Wozu will ich meine Hörer bringen,  
was sollen sie tun?"  
wichtig.

Eine besonders gute Übung ist es,  
sich spontan gegen unzutreffende Vorwürfe zu wehren,  
sich zu verteidigen.  
Wichtig bei dieser Übung ist es,  
dass sie Ihren Angreifer ansprechen, fesseln und mitreißen!  
Wenn Sie außerdem mit Humor,  
Witz und Geist entgegen,  
demonstrieren Sie SOUVERÄNITÄT  
und eine hohe Glaubwürdigkeit.  
Selbst eine ernsthafte und zweckhafte Rede  
muss einen lockernden Unterhaltungswert haben.  
Natürlich muss das unterhaltsame Element sparsam dosiert sein,  
so wie eine Speise nicht überwürzt sein soll.

Für eine ungezwungene Rede ist die Sache das Wichtigste,  
seinen Stoff muss der Redner vorab beherrschen,  
dann erst fängt die eigentliche rhetorische Arbeit an.

## Sicherheit und Klarheit

**Nur aus der gestauten Fülle können Sicherheit,  
Überlegenheit, Gedankenreichtum  
und Wortschatz gespeist werden.**

"Dialektika lehrt;  
Rhetorika movieret und beweget;  
diese gehört zum Willen,  
jene zum Verstand." M. Luther

Wer klar denken kann, kann sich auch klar ausdrücken.

Sprechen Sie einem Bekannten  
oder Ihren Familienmitgliedern den Stoff wiederholt vor.  
So erreichen Sie,  
dass Sie den Inhalt der Rede immer klarer ausdrücken.

Wenn der Techniker eine neue Entwicklung,  
der Jurist über Steuerrecht  
oder der Volkswirt über die Grenznutzentheorie spricht,  
dann bedienen sie sich meist einer Fachsprache.  
Alles andere würde peinlich wirken.

Halten Sie jedoch eine Meinungsrede,  
eine Tischrede oder eine Jubiläumsrede,  
würde eine begriffstrockene, kalte Ausdrucksweise abstoßend wirken.

Wie bei allen Grenzfällen, gibt es auch hier Übergangsformen.  
Wir wollen eine möglichst starke Annäherung  
an die natürliche, gepflegte Alltagssprache.

Schaffen Sie Klarheit!

Nicht: "Diese Weltpotenz besitzt an sich die plastische Expansionsfähigkeit  
einer endlosen evolutionistischen Diversifikation  
im Detail ihrer Erscheinung."

Sondern: " Die Natur ist endlos im Hervorbringen  
mannigfaltiger Einzelercheinungen."

Es kommt darauf an, verstanden zu werden.

## Übersichtlich formulieren.

### Beim Reden

**keine unverständlichen Periodensätze bauen.**

Nietzsche: "Tief sein oder tief scheinen.

Wer sich tief weiß, bemüht sich um Klarheit;

wer tief scheinen möchte, bemüht sich um Dunkelheit.

Die Menge hält alles für tief, wenn sie den Grund nicht sehen kann:

sie ist ängstlich und geht ungern ins Wasser!"

Wovor sollte man sich hüten?

Vor unüberschaubaren Sätzen.

Also:

Schreib', wie du sprichst!

Vermeide Schachtelsätze, bei denen gleichartige Wörter,  
besonders Tätigkeitswörter, kurz aufeinander folgen.

Ein Beispiel:

"Derjenige, der denjenigen, der den Pfahl, der an der Brücke, die am Weg,  
der nach Bornheim führt, steht, umgeworfen hat, anzeigt,  
erhält eine Belohnung."

Wenig zweckmäßig ist auch der "Güterwagenstil",  
bei dem immer ein Satz an den anderen geklebt wird,  
so dass man zum Schluss nicht mehr weiß, was los war,  
weil der erste Satz zu weit vor dem letzten steht,  
und man den Ausgangspunkt sowie die Mittelsätze vergessen hat,  
wenn man den letzten Satz sprechen hört  
und schließlich gern wissen möchte,  
was das Ganze nun sagen will.

Dieser Satz ist als Negativbeispiel absichtlich so anleimend geschrieben.

### Positivbeispiel:

Wenn der erste Satz zu weit vor dem letzten steht, vergisst der Zuhörer  
leicht den Ausgangspunkt und die Mittelsätze.

Am Schluss weiß niemand, was das Ganze nun sagen will.

## Wirkung durch Anschauung

### Sprachbilder machen Gegenstände anschaulich und prägen sich ein.

"Der Markt ist lustlos, matt, still, schläfrig, träge, die Geschäfte stocken, sind schleppend, sie ruhen, sind ohne Leben. Die Preise oder Kurse steigen, gehen in die Höhe, klettern, sinken usw."

Auch Vergleiche wecken die Aufnahmefähigkeit und regen zum Mitdenken an.

So zum Beispiel:

Die Kommunikationstechnik ist ein Kind, das noch in den Geburtswehen liegt.

Farbe bringen auch folgende Bilder und Vergleiche:

- ... im Sande verlaufen.
- ... verrosteter Zopf.
- ... mit dem scharfen Messer der Kritik.
- ... eine Seifenblase.
- ... wenn man der Sache auf den Zahn fühlt.
- ... wie Schnee in der Sonne schmilzt.
- ... Säulen der Vernunft.

Außerdem rückt der Redner den Hörern menschlich näher, wenn er den Inhalt wirkungsvoll durch persönliche Erlebnisse oder Begebenheiten würzt.

## Begriffe definieren

**Wer wirken will, muss zu schneller,  
scharfer Begriffsbestimmung fähig sein.**

Fragen Sie einmal einen Redner:  
"Was verstehen Sie eigentlich unter ...?"  
So können Sie mit dieser unauffälligen,  
aber oft wirksamen Waffe des Rededuells  
die scheinbare Standfestigkeit Ihres Kontrahenten testen.

Die Erfordernisse von Rede und Verhandlung sind:  
Definieren, Disponieren, Formulieren, Vortragen.  
Das können Sie trainieren.  
Das Begriffsbestimmen von Dingen und Vorgängen  
können Sie üben.

Jeder weiß, was ein Globus ist.  
Jedoch kann nicht jeder, spontan aufgefordert,  
eine genaue Bestimmung geben  
und im Augenblick antworten.  
"Ein Globus ist eine drehbare Kugel  
mit einem farbig ausgeführten Abbild der Erdoberfläche."

Erklären Sie nun bitte eine Kette oder ein Zahnrad!  
Selbst technisch vorgebildete Menschen schaffen es oft nicht,  
alles auf Anhieb mit Worten zu erklären.

Stellen Sie sich die unglückliche Lage eines Redners vor,  
der von einem Grundbegriff ausgegangen ist,  
den die Hörer falsch oder schief aufgefasst haben.  
Das Ergebnis ist eine verworrene und ratlose Diskussion.  
In einem Vortrag ist es nicht immer nötig,  
die knappste und schärfste begriffliche Erklärung zu geben.  
Aber man sollte die grundlegend wichtige Sache  
veranschaulichen oder umschreiben.  
Der Redner soll  
breiter sein als der Schreiber und darf mehr als dieser wiederholen.

## Beweise

**Die Begriffsbestimmung sagt,  
was eine Sache ist.**

Beweisen heißt, durch gute Gründe die Tatsache  
oder die Wahrheit  
einer aufgestellten Behauptung darzulegen.  
Die beiden hauptsächlichsten Beweisformen sind der  
**deduktorische**  
und der  
**induktorische**  
Beweis.

Der deduktorische Beweis schließt vom Allgemeinen auf das Besondere,  
aus dem der Schlusssatz zwingend folgt.  
Der erste Gedanke ist eine nicht mehr beweisnotwendige Grundwahrheit.  
Alle Abiturienten sind mit Fremdsprachen vertraut.  
Fritz Meier ist Abiturient.  
Also...!  
Der deduktorische Beweis wirkt zwingend.

Der induktorische Beweis geht von Tatsachen oder Begebenheiten aus.  
Was sooft gilt, schließt man, wird wohl immer gelten.

Fritz Meier hat in vielen Lagen, als Bergsteiger, als..., als...  
und vor kurzem noch bei ... Mut gezeigt.  
Also...!

## Erlebnishetorik – die Lehrmethode Spiel

### Erfolg haben heißt: Handeln

Selbstvertrauen heißt,  
sich selbst etwas zuzutrauen.  
Es ist der Glaube,  
dass gerade Sie andere übertreffen können  
und die Voraussetzung dafür,  
dass Sie nicht immer Durchschnitt bleiben.  
Es ist der Glaube,  
dass Sie immer etwas mehr erreichen können  
als die anderen.  
Wie können Sie Ihre  
oder die Leistung Ihrer Mitarbeiter  
durch eine noch stärker aktivierende Ausbildung steigern?  
Günter Zienterra,  
Seminarleiter des Instituts für Rhetorik  
trainiert Mitarbeiter in- und ausländischer Unternehmen,  
Gesellschaften, Organisationen und Verbände.

An der "dynamischen Seminararbeit"  
beteiligten sich Unternehmen  
aus den verschiedensten Wirtschaftszweigen.

Günter Zienterra beschäftigt sich  
seit mehr als 34 Jahren damit,  
das Interesse der berufstätigen Menschen  
für das Spiel zu wecken.  
Er sieht darin einen Weg,  
die Kreativität des einzelnen zu fördern,  
zu neuer Arbeitsfreude anzuregen  
und Leistungen zu steigern.  
Auf Grund seiner Lehrtätigkeit  
und der Beschäftigung mit dem Spiel entstand  
eine neue Lehrmethode "Spiel",  
die auf eine volle menschliche Entwicklung abzielt.  
In einer Atmosphäre  
- frei vom Zwang des Müssens -  
wird den Teilnehmern die Möglichkeit geboten,  
sich zu entfalten.

## Spielen Sie mit?

Eine ganze Welt  
tut sich den Menschen auf,  
die mit dem Spiel in Berührung kommen.

In seinen Seminaren mit erwachsenen,  
berufstätigen Menschen  
wendet Günter Zienterra diese Erkenntnis an.  
In einer positiven Atmosphäre  
wird den Menschen die Möglichkeit geboten,  
sich zu entfalten.  
Das Phantasiespiel des Menschen  
wirkt auf die Psyche  
und beeinflusst die Dynamik des Unbewussten.

Es ist ein faszinierendes Phänomen.  
Philosophen, Erzieher und Wissenschaftler  
(vieler Fächer und Methoden)  
haben sich um die Deutung  
und die Erträge dieser Methode bemüht.  
Die Lehrmethode "Spiel" schließt eine Lücke  
in der Erwachsenenbildung.  
Jede Tätigkeit kann für uns ein Spiel werden,  
sagt Günter Zienterra,  
weil sie uns neue Seiten unseres Könnens enthüllt.  
Sie verbinden sich mit dem Fortschritt,  
der allein im Handeln sichtbar wird.  
Alles, was wir vollbringen,  
ist stets nur Mittel,  
um unsere vorschwebenden  
Ziele zu erreichen.  
Im Spiel befreien wir uns  
von dem Zwang des Müssens.  
In einer Stimmung des "Nichtgezwungenseins"  
und "Gernewollens" öffnen wir die Türe  
zu wirkungsvollere Leistungssteigerung.  
Spielt der Mensch,  
und ist die Beschäftigung auf ein Ziel ausgerichtet,  
so macht das besondere Freude.  
Der Mensch muss spielen,  
wenn er sich geistig  
und körperlich weiterentwickeln will.

Im Spiel liegen die Erfolgserlebnisse,  
über die der Mensch  
zu richtigen Denk- und Handlungsweisen kommt.  
Niemals entdeckt der Mensch  
so viele Richtigkeiten wie beim Spielen.

## Die Wirksamkeit der Lehrmethode Spiel

Der Einfluss der Entwicklung besteht

1. in der Freude am Experiment
2. im Erfolgserlebnis
3. im Erasten der persönlichen Leistungsgrenze
4. im Erkennen von Anlagen und Fähigkeiten
5. im Kennen lernen der zwischenmenschlichen Spielregeln
6. im Entdecken von Richtigkeiten

Eine Verbesserung der Denk- und Handlungsweise  
kann nur bewirkt werden,  
wenn es dem Menschen möglich wird,  
die Phantasie spielerisch zu entfalten.

Zukünftige Manager lernen betriebswirtschaftliche Zusammenhänge  
an fast allen Universitäten der Welt durch Planspiele.  
Das Spiel führt dazu,  
dass der Mensch nicht nur andere,  
sondern auch sich selbst schärfer beobachtet  
und so zu mehr Erkenntnissen  
über das Verhalten des Menschen  
in seinen privaten und beruflichen Bereichen kommt.  
Wer die Spielregeln beherrscht,  
kann sich selbst und die Menschen seiner Umgebung  
besser verstehen.

Aus diesem Verstehen resultiert die Fähigkeit,  
andere Menschen besser lenken,  
informieren und begeistern zu können.  
Der Mensch findet über das Spiel  
auch zum schöpferischen und konstruktiven Denken,  
zu neuen Erkenntnissen,  
Einfällen und Problemlösungen.

Wenn Thomas von Aquin meint  
**"Ohne Spiel kann niemand glücklich sein",**  
so drückt er nur die Hälfte der Wahrheit aus.

Spielen heißt:

**sich befreien, einüben und kreativ sein.**

Durch das Spiel erkennt der Spieler auch seine Rolle,  
die er im Leben zu spielen hat.

Die Spielregeln helfen jedem,  
nicht aus der Rolle zu fallen.

Da die meisten Rollen  
auf Mit- und Gegenspieler angelegt sind,  
erfordern sie eine Einfühlung  
nicht bloß in die allgemeine Situation,  
sondern auch in die besonderen Gegenspieler.

Zum Wesen des Menschen gehört es,

**sich in andere Menschen einzufühlen,  
deren Stichworte aufzufangen und richtig zu reagieren.**

Darum nehmen Rollenspiele  
in der Seminararbeit einen wichtigen Platz ein.

In Planspielen üben die Teilnehmer an praxisnahen Fällen  
situationsgerechtes Verhalten.

Wichtig sind diese Kenntnisse  
in Verhandlungs- und Verkaufsgesprächen,  
bei Mitarbeiterbesprechungen, Vorträgen und Präsentationen  
sowie bei Reden und Vorgängen,  
die mit Menschenführung zu tun haben.

Ziel der Seminararbeit

mit der Lehrmethode "Spiel" ist, sich verändern,  
entwickeln und den ständig wechselnden Verhältnissen  
anpassen zu lernen.

## **Alles graue Theorie?**

Nein,

denn das Schwergewicht des Seminars  
liegt bei den Teilnehmern.

Alle Themen müssen  
von ihnen selbst erarbeitet werden.

Alle Themen werden  
auf praxisnahe Gegebenheiten bezogen.

Darin liegt der optimale Wert des Trainings.

Die Menschen lieben das Spiel  
wegen der Abwechslung und der Mannigfaltigkeit,  
die damit verknüpft ist.

Sie würden die Arbeit ebenso sehr lieben,  
wenn sie ihnen ebenfalls Reize bieten würde.

"Aber dann wäre es ja keine Arbeit mehr",

sagen Sie, "denn Arbeit heißt ja,  
bei einer und eben derselben Sache

lange und unverdrossen aushalten zu können  
und sich vor der Einförmigkeit nicht zu scheuen!"

Ganz recht.  
Aber machen sich in diesem Fall die Menschen  
in ihrer Freizeit nicht wirklich das Spiel zur Arbeit?

Sehen Sie nur,  
wie sie bei manchen Spielen hundertmal dasselbe sagen,  
ohne zu ermüden,  
wie sie der Einförmigkeit nicht fliehen,  
sondern manchmal sogar suchen.  
Denken Sie nur an die Karten- und Würfelspiele.  
Wenn also auch im Spiel Arbeit enthalten ist,  
so kann die Schuld nicht am Menschen  
und auch nicht an der Arbeit an sich,  
sondern nur an der Art der Arbeit liegen  
- und an der Art und Weise, wie man sie ausübt.  
"Aber Arbeit enthält notwendigerweise Zwang,  
da sie nach bestehenden Regeln  
und Ordnungsvorschriften geschehen muss  
und diese ohne Zwang nicht befolgt werden."

Gut.  
Aber sehen Sie nur wieder den Spielern zu:  
Binden sie sich und ihre Spielgenossen  
nicht auch an Gesetze, Regeln, Ordnung?  
Unterwerfen sie sich nicht freiwillig dem Zwang,  
den das Spiel fordert?  
Wenn sie nun den Zwang bei der Arbeit  
und um der Arbeit willen scheuen,  
woran liegt das?  
Doch an nichts anderem,  
als dass die Arbeit für den Menschen reizlos ist,  
und er sich deshalb dem Zwang  
nicht freiwillig unterwerfen will.  
Wenn wir also der Arbeit  
- ebenso wie dem Spiel -  
Reiz verleihen und dadurch den Menschen  
vom Zwang befreien würden:  
Wäre uns dann nicht auf ideale Weise geholfen?  
Und was sagen Sie dazu?

## Bevor Sie sich zur Seminarteilnahme entschließen .....

ja - nein - ja - nein - ja - nein - ja - nein - ja - ...  
Sie gehören sicher nicht zu den Menschen,  
die Probleme durch Knöpfe zählen lösen:  
ja - nein - ja - nein - ja - ...

Jeder von uns,  
der tagtäglich die Aufgabe hat,  
im Gespräch andere Menschen

- > zu lenken
- > zu informieren
- > zu führen
- > zu begeistern

weiß es, die Gesprächsführung, die den/die Partner:

- > anregt
- > mitreißt

unterliegt bestimmten Gesetzmäßigkeiten -  
**Spielregeln.**

Wie beim Kartenspiel,  
kommt es auch bei der Gesprächsführung  
auf die wesentlichen Faktoren an:

- > WAS?
- > WIE?
- > WER?
- > WARUM?
- > WANN?

### **Kartenspiel**

Welche Spielkarten habe ich?  
Wie setze ich meine Trümpfe richtig ein?  
Wer ist oder sind meine Mit- oder Gegenspieler?

## Gesprächsführung

Welche Argumente stehen mir zur Verfügung?  
Wie setze ich taktisch klug meine Argumente ein?  
Wer ist oder sind meine Partner?

### **"Erfolg haben heißt Erfolg vorzubereiten".**

Jetzt nehmen Sie sofort  
Ihren Terminkalender und planen das nächste Zienterra-Seminar®  
für sich oder Ihre Mitarbeiter.

## Das ist unser Geheimnis...

### ZIELE

Steigerung:

...der Selbstsicherheit und Stör-Unanfälligkeit

...des wirkungsvollen Sprechens

...der Kontaktfähigkeit

...der Überzeugungsfähigkeit

...der Selbsteinschätzung

...des persönlichkeitsgemäßen Ausdrucks

...der Spontanität

...des Ideenreichtums

...der Argumentationssicherheit

...der Formulierungsgewandtheit  
in Wort und Schrift

...des konsequenten Denkens

...des systematischen Handelns

...des konkreten Wortschatzes

...des schöpferischen Denkens

...der Verständigung und Diplomatie

...der Schlagfertigkeit

...der Reaktionsfähigkeit

...der Wortgewandtheit

...der Verhandlungsführung  
und  
des Verkaufsgespräches

...der Konzentrationsfähigkeit

...der Konsequenz

...der Merkfähigkeit

...der Menschenbeurteilung

...des Einfühlungsvermögens

### SPIELE

Durch:

Bewegungsspiele,  
pantomimische Übungen,  
planmäßiges Vorbereiten  
von Ausführungen, freie Reden.

Sprechspiele, Stimm-  
und Atemtraining.

Ausdrucksübungen.

Gruppengespräche, Kontaktspiele,  
Rollenspiele,  
bewusste Einzelkontaktübungen,  
Sprech- und Rede- Übungen  
vor der Gruppe

Ausdrucksübungen, Sprechtraining,  
Übungen in freier Rede.

Brainstorming,  
Gesprächsimprovisationen als  
Ratespiel.

Stegreifwettkämpfe, Geschichten  
mit und ohne Sinn.

Kurzgeschichten-Wettbewerb.

Ich bin Kommissar, Detektivspiel,  
Beobachtungs- und  
Berichterstatterspiele,  
Protokollführung.

Ich warte auf Anweisung.

Assoziations- und Wortspiele.

Kreuzverhöre.

Kommunikationsspiele.

Frage- und Antwortspiele,  
Sie sind angeklagt  
Reaktionsspiele.

Diskussionen, Definitionsübungen.

Gesprächsimprovisationen,  
Gesprächsanalysen,  
Fallstudien, Rollenspiele.

Beobachtungsspiele, Kim-Spiele,  
Spannungs- und  
Entspannungsübungen.

...der Menschenführung  
...der Kooperationsfähigkeit

...der Zuhörerbereitschaft

...der Selbsterkenntnis

Gedächtnistraining.

Tests aus freier Gestaltung und  
mit Hilfe der Psychologie,

Planspiele, Rollenspiele, imaginäre  
Mitarbeiterbesprechungen und  
Bestätigungsgespräche  
als Rollenspiele.

Telefonspiele, Kommunikations-  
und Gruppendynamik.  
Tests.

**Das Video-Training  
gibt jedem Teilnehmer  
die optimale Möglichkeit zur  
Verhaltens- und Gesprächskontrolle ggf. Korrektur**

## **Stellen Sie sich vor,**

Sie erhalten spontanen Beifall  
von Ihren ausländischen Geschäftspartnern.

Die Beteiligten schenken  
Ihnen Lob und Anerkennung.  
Ihr lebendiger und wirkungsvoller Auftritt  
in englischer Sprache  
hat Ihre Zuhörer überzeugt.

## **Stellen Sie sich vor,**

Sie gewinnen das Vertrauen  
Ihrer internationalen Gesprächspartner.  
Ihre Lebendigkeit  
oder auch Ihre Schlagfertigkeit  
in Englisch  
machen Ihre Argumente glaubwürdig.

Bauen Sie Ihr Know-How auf,  
überzeugend auch in Englisch zu präsentieren.

## How to fascinate the audience.

Follow the drama technique.

### The first level is:

Raise interest.

Feel free to rattle your audience  
with a crass provocation.

Ask a question.

Doesn't a question provoke thinking  
even in an expert's lecture?

Or: Why not provoke - just for a change?

You are free to shake up your audience  
with a beat of the kettle drum.

Or: Let something happen.

A demonstration right at the start  
makes everybody curious.

Or: Use the blackboard.

Some drawing or a simple sum  
without comment any is thrilling.

Or: An unusual quote could be a good peg  
for your following thoughts:

"A fool makes comments on everything,  
a clever man notice everything."

### Second level:

Tell them what it is about,  
clearly state the subject of your speech:  
Now, the originally evoke suspense  
has to be released.

The audience or the person you talk to  
will have to released.

The audience or the person you talk to  
will have to realize clearly now,  
what they are expected to think about.

The person you talk to gives his / her opinion.  
The special lecturer speaks about his findings.

### **Third level:**

Get down to business with logical evidence.  
Mere statements are not enough.  
Now, it is time to prove  
the two statements  
that have been made.  
If you want to sell your idea,  
you may ask what you can produce  
to enhance your credibility.  
When the audience have seen something,  
they understand and memorize it better.

### **Fourth level:**

Speak about the advantages  
and the usefulness of your idea  
Paint a clear picture of advantages  
of your idea the other person.  
More or less like this: Imagine...  
or: What is useful about?  
Illustrative language supports a better  
understanding  
of the suggestions by the audience.  
Speak about a case,  
in which your suggestion already turned out  
to be successful.  
You only make the other person do and act,  
if she / he herself / himself wants it.  
When the partner begins  
with imagining your goal his wish  
to achieve it becomes stronger and stronger.

### **Fifth level:**

As soon as you have moved  
your audiences mind and emotions  
you should tell them what to do.  
Ask them to act or remember.  
If the topic does not offer any opportunity  
to ask people,  
tell them something at the end  
that makes them think.  
Ask a question.  
Who is to blame?  
How could something like this happen?  
Do you think  
that we can make use of this suggestion?  
Observe the other person '(s)' feedback,  
while your are speaking.  
Which sentence provoke spontaneous  
agreement or rejection ?  
This can be the peg  
and turning point where lively discussion  
becomes possible.

## Presse-Echo

### Das Institut für Rhetorik und Kommunikation im Spiegel der Presse

#### Net-Business International

"Günter Zienterra ist ein Meister des geschliffenen Wortes. Didaktisch geschickt serviert er kleine Theoriehäppchen, die von den Teilnehmern praktisch umgesetzt werden. Am Ende des Seminars fügen sich die Häppchen wie ein Mosaik zu einem großen Rhetorikideal zusammen"

#### VBU Seminarführer

"Günter Zienterra ist ein Motivationskünstler erster Güte"  
"Das didaktische Konzept beruht auf der Dominanz von Rollen- und Sprachspielen in der Absicht, nicht nur die sprachlichen Fertigkeiten, sondern auch das Selbstbewusstsein und die Primärmotivation der Teilnehmer zu stärken"

#### Die Seminarkritik

Durch die Vielzahl von Übungen und Rollenspiele ist ein guter Praxistransfer gegeben, obwohl natürlich Rhetorik-Trainings unter Laborbedingungen stattfinden und damit den beruflichen und privaten Alltag nur annähernd simulieren können. Die Erwartungen der Teilnehmer waren zum Ende des Seminars überwiegend erfüllt, konnten sie doch aufgrund der steten, aktiven Einbindung ihre Gesprächsführung und Redetechnik verbessern. Deutlich wurde während der Seminartage in Bornheim, dass sich niemand vor der Sprachmacht der anderen, noch vor der eigenen vermeintlichen Ohnmacht zu fürchten braucht. Um mitreden zu können, bedarf es allein der Einsicht in die eigenen kommunikativen Stärken, sowie des fortwährenden Trainings."

#### Bonner Generalanzeiger

"In den Instituten agieren mit dem Ehepaar Gabriele und Günter Zienterra zwei Meister der geschliffenen Kommunikation, die ihr Hauptaugenmerk auf die Verbesserung der rhetorischen Fähigkeiten ihrer Probanden legen."

#### Personal-Potential

Die Angst des Redners  
"Es gibt durchaus einige sehr kompetente Rhetorik-Trainer... wie Günter Zienterra"

#### Wirtschaft & Weiterbildung,

"Zienterra ...ist selbst ein Muster an Sprechvermögen in allen Nuancen..."

#### Schaufenster

"Ungewöhnliche, aber durchaus seriöse Methoden haben das Institut bundesweit bekannt gemacht"

#### Radio Bonn/Rhein-Sieg

Interview mit Günter Zienterra, 19. März 2002.  
" ...Wer aber glaubt,  
dass es hier keine Redekünstler mehr gibt, der irrt.  
Und es werden täglich mehr.  
Dafür sorgt ein Institut in unserer Region,  
das Institut für Rhetorik und Kommunikation in Bornheim."

## Aktuelle Kunden-Stimmen

### Teilnehmer-Feedback

"Es hat mir sehr viel Freude gemacht, in dieser herrlichen Umgebung und mit einem so ausgezeichneten Dozenten zusammenzuarbeiten. Die wirklichkeitsnahen Beispiele und Übungen haben zum einen Spaß gemacht und zum anderen bleibende Erinnerungen hinterlassen. In der beruflichen Praxis werde ich mich an bestimmte Übungssequenzen immer wieder erinnern..."  
W. B., Böblingen, Juli 2003

"Dieses Kompakt-Training habe ich mit Spannung, sehr großem Interesse und viel Freude besucht. Sie haben mir das Werkzeug für wirksames Reden - auch vor großem Publikum- mit auf den Weg gegeben. Dieses Werkzeug nutze ich regelmäßig und freue mich über meine Erfolge!"  
E. M., Bonn, Juni 2003

"Der Kompakt-Kurs unterstützt mich momentan sehr bei meinem beruflichen Werdegang ..."  
F. K., Stuttgart, März 2003

"Dank Ihrer Mithilfe ist der für mich so wichtige Vortrag sehr gut angekommen und wurde mehrfach explizit gelobt. Damit konnte ich einen weiteren Schritt auf der Karriereleiter gehen. Für Ihre Unterstützung möchte ich mich nochmals ganz herzlich bedanken!"  
Dr. M. T., Langenfeld, Februar 2003

"... Aufgebaut - ja geradezu euphorisiert bin ich nach Berlin zurückgekehrt und verspüre eine enorme Energie und Power!  
... vielen herzlichen Dank, denn ich bin überzeugt, dass es Ihnen gelungen ist, aus den Teilnehmern die verborgenen Stärken herauszuholen und zu potenzieren..."  
T. R., Berlin, Februar 2003

"Noch immer leben in mir die Erinnerungen an unsere gemeinsamen Seminarstunden. Diese fünf Tage in Bornheim waren ein einmaliges Erlebnis, an das ich gerne zurückdenken werde."  
M. W., Berlin, Dezember 2002

"Das Kompakt-Seminar bei Ihnen erleben zu können, hat mich wirklich stark beeindruckt. Ein gänzlich ungewöhnlicher Seminarablauf, anders, als bei allen mir bisher bekannten Seminaren, ein mitreißender und faszinierender Günter Zienterra, der mich fünf Tage lang gebannt hat..."  
S. H., Meckenheim, November 2002

"Glück, Glück, Glück...Mein letzter Besuch bei Ihnen war mir mal wieder eine mentale Erfrischung! Und auch meine Tochter war begeistert. Der Motivationsschub, den sie bei Ihnen erfahren hat bestätigt Ihre These, dass Erfolg erlernbar ist. Gelegentlich überrascht mich meine Tochter heute noch mit zienterra'schen Zitaten..."  
N. N., Wuppertal

## Partner von ...

Agfa Gevaert AG  
 agiplan AG  
 Allianz Versicherungs AG  
 Amazon.de GmbH  
 Arthur Andersen Business Consulting GmbH  
 Ascom Business Systems AG, Schweiz  
 Ascena AG  
 AWD Ges. f. Wirtschaftsberatung mbH  
 AXA Colonia Lebensversicherung AG  
 BAYER Leverkusen AG  
 Berlin Chemie AG  
 Berliner-Schultheiss-Brauerei GmbH  
 Berlin-Kölnische Krankenversicherung AG  
 Berlinwasser International AG  
 BGS Bundesgrenzschutz  
 Bilfinger & Berger Bau AG  
 Bitburger Brauerei Th. Simon GmbH  
 BM für Arbeit und Sozialordnung  
 Boehringer Ingelheim Pharma KG  
 BP Chemicals Plas Tec GmbH  
 Brockhaus Direkt GmbH  
 BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH  
 Carat System Entwicklungs- Marketing GmbH & Co. KG  
 Carl-Zeiss AG  
 Citibank Privatkunden AG  
 Chrysler Deutschland GmbH  
 ConCom Consulting & Compliance GmbH  
 DaimlerChrysler AG  
 DB Direkt  
 Degussa Hüls AG  
 Degussa Texturant Systems GmbH  
 Delphi Automotive Systems Dtl. GmbH  
 Detecon Consulting GmbH  
 DEFO GmbH  
 Deutsche Goodyear GmbH  
 Deutsche Post AG  
 Deutsche Post Com GmbH  
 Deutsche Telekom AG  
 Deutsche Welthungerhilfe e.V.  
 DEVK Rechtsschutz-Versicherung AG  
 DKV Deutsche Krankenversicherungen AG  
 Drägerwerk AG  
 DuPont Performance Coatings GmbH & Co KG  
 Eidgen. Bankenkommission, Schweiz  
 Eifelperle Milch e.G.  
 Elsa AG  
 Essent Energie GmbH  
 Fichtel & Sachs AG  
 Forschungszentrum Karlsruhe GmbH  
 Fröhling GmbH  
 Ferrero GmbH  
 Gillette Holding GmbH  
 Georg Fischer Fahrzeugtechnik AG, Schweiz  
 Global Finanz GmbH  
 Gothaer Versicherungen a.G.  
 Henkel Russland KGaA  
 Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH  
 IBM Deutschland GmbH  
 Internet Online AG  
 Itellium System & Services GmbH  
 Karstadt Warenhaus AG  
 Kaufhof AG  
 Kienbaum Management Consultants GmbH  
 KPMG Consulting GmbH  
 Landesbank Saar  
 Mannesmann Konzern AG  
 Mercedes Benz AG  
 MedCom International GmbH  
 Naturschutzbund Deutschland e. V.  
 NetBooster WebPositioning GmbH  
 OBI Baumärkte GmbH & Co. KG  
 OFW e.V.  
 Oscar Unternehmensberatung  
 PERI Schalung & Gerüste GmbH  
 PLB Provinzial-Leben-Baubetreuungs GmbH  
 Postbank Zentrale AG  
 Porsche Zentrum München  
 PriceWaterhouseCoopers GmbH  
 PSI AG  
 Rethmann Wasserwirtschaft GmbH & Co.  
 RWE Systems Consulting GmbH  
 Schering AG  
 Siemens AG  
 Software AG  
 Stern Stewart Management Consultants GmbH  
 Strothmann Spirituosen GmbH & Co. KG  
 Systematics AG  
 Tchibo Frisch-Röst-Kaffee GmbH  
 T-Data GmbH  
 TeeGschwendner GmbH  
 T-Online International AG  
 T-Systems debis Systemhaus GmbH  
 T-Systems Nova GmbH  
 TRAIAN Internet Products AG  
 Tricept AG  
 UVEX Arbeitsschutz GmbH  
 Verband der Druckindustrie e.V.  
 VIAG INTERKOM GmbH & Co.  
 Wella AG  
 XEROX GmbH