

Patric P Kutscher Jahrgang 1960.

Coach für Vorstände, Trainerausbilder und Vortragsredner.

Gründer des Deutschen Instituts für Rhetorik (Bensheim bei Frankfurt a. M.).

Patric P. Kutscher ist diplomierter Verkaufs- und Verhaltenstrainer sowie zertifizierter Business- und Management- Coach.

1993/94 war er Sprecher für das ZDF in Mainz.

**Dozent an Hochschulen und Akademien.
Autor vieler Fachartikel und Bücher.**

Bester Rhetorik-Trainer des Jahres 2004, ausgezeichnet von der Deutschland GmbH der International Faculty of Management Education.

Trainer des Jahres 2005, ausgezeichnet vom Management-Forum.

Internationaler Deutscher Trainingspreis 2006.



DER MIT DEM

WORT TANZT...

**Es ist mucksmäuschenstill!
Man könnte die berühmte Stecknadel
fallen hören.**

Einer redet und viele hören aufmerksam zu. Das Orchesterstück der Rede ist hier offensichtlich gelungen.

Und eines ist den Anwesenden in diesem Moment sichtlich klar, dieser Mann beherrscht das, was er anderen seit über 20 Jahren vermittelt. Er redet nicht nur, sondern ist die Definition des Wortes „gelehrig“. Das kann man an den Gesichtern seiner Zuhörer erkennen.

Sein Name:

**Patric P. Kutscher. Der geborene Mannheimer
trainiert mehr als nur Rhetorik.**

Er vermittelt in einer sehr vertrauensvollen Art, den richtigen Umgang mit Menschen. Worte wie Sympathie, Stimmung und Atmosphäre gehören zu seinem Arbeitsmaterial. Die beiderseitige Gewinnstrategie, das Aufbauen einer Erwartungshaltung und Nachdruck durch Schlüsselsätze, sind einige seiner Spiegelstriche.

Stimmung wird durch Stimme gemacht, deshalb steht sie auch am Anfang und im Vordergrund bei seinen Ausführungen. Die Stimme macht den Erfolg und Patric P. Kutscher nennt, in seiner bildhaften Art, die entsprechenden Grundpfeiler für eine angenehme und wohlklingende Stimme.

Wie ein Architekt baut er ein Bild der menschlichen Stimmgebung und spricht von deren Säulen, wie Atmung, Lautbildung, Resonanz, Modulation und Pausen.

Wer bewusst sprechen lernen will, muss wissen, wie die Stimme entsteht und was notwendig ist, damit sie optimal funktioniert. Untersuchungen zeigen, so Kutscher, dass das

„Wie“ (man etwas sagt) bis zu fünf Mal wichtiger ist, als das „Was“ (man sagt). Und schon ist der altbewährte Satz wieder präsent: „Der Ton macht die Musik“. So heisst deshalb auch eines seiner Bücher.

**Manche Gespräche ähneln einem Tanz
auf dem Vulkan.**

Zu beachten ist deshalb immer, was man sagt und wie man was sagt. Klingt einfach, aber will gelernt sein. Der Ausdruck des Gesagten soll beim Gesprächspartner Eindruck machen, bei ihm ankommen. Die Stimme entscheidet wesentlich über Sympathie oder Antipathie. Soll sie sympathisch klingen, muss der ganze Körper entspannt sein – was besonders in Stresssituationen geübt sein will. Nur ein entspannter (Klang-)Körper erzeugt eine warme und zufriedene Stimme, die Muskeln lösen sich und lassen genügend Atem durch die Stimmlippen fließen. Allein durch den Wechsel der Stimmung kann die Atmung extrem beeinflusst werden.

Wie innen – so außen.

Unser Unterbewusstes führt oftmals die Regie. Patric P. Kutscher macht erkennbar, wie die Sprechabsicht durch unbewusste Gedanken, Emotionen oder durch unseren Instinkt beeinflusst wird. So lange ein Mensch eine innere Blockade hat, ist seine Atmung nicht frei. Verheerend, denn die Atmung ist Träger der Stimme. Und die Stimme Träger des Wortes.

Handwerk – das erlernt werden kann, so Kutscher. Dass er diese Wissen gern und großzügig an andere Menschen weitergibt, dass merkt man. ➤



Der Profi ist gefragt.

Er arbeitet mit Rechtsanwälten und Mediznern, Vorständen und Unternehmern, Fernsehgrößen und prominenten Sportlern.

So wurde er eines Tages über die Sportschau-Legende Ernst Huberty auf Henry Maske aufmerksam. Herr Maske wurde dann von Patric P. Kutscher über Monate intensiv gecoacht.

In einem Interview für die Zeitschrift GQ sagte Maske dazu: „Mein Sparringspartner in Sachen Schlagfertigkeit ist Patric P. Kutscher, der Direktor des Deutschen Instituts für Rhetorik. Von ihm bekomme ich die kritische und ehrlich Hilfe, die ich brauche. Durch die Arbeit mit ihm finde ich die richtige Art und Weise, das zu vermitteln, was mir wichtig ist.“

Den Beweis über den Erfolg des Coachings liefert Henry Maske heute als Experte bei der ARD.

Auch Christoph Langen, der sympathische Bobweltmeister und Olympiasieger arbeitete mit Patric P. Kutscher - zur Vorbereitung auf die Olympischen Spiele in Turin.

Aktuell arbeitet Kutscher mit dem Safety Car Fahrer der Formel 1, Bernd Mayländer. Spannende Momente gab es auch in der Arbeit mit dem SWR3 Moderator Markus Brock. Den coachte Kutscher sogar mit Knopf im Ohr, während einer Livesendung.

Immer wenn es um die richtige Regie in der Kommunikation geht, ist Patric P. Kutscher der Ansprechpartner.

Das weiss auch Sommelier-Weltmeister und Master of Wine, Markus Del Monego, der von Kutscher in Bensheim und London entsprechend gecoacht wurde.

Aber auch hiesige Unternehmen, wie Brust & Partner leisten sich den Kommunikationsexperten, wenn es um neue Wege geht bzw. die Kommunikation darüber.



Henry Maske



Christoph Langen



Bernd Mayländer

Entwicklung eines Kommunikationsplans für das Architekturbüro Brust & Partner





Markus Brock

Er mag es, wenn sich seine Klienten aus seinem reichhaltigem Erfahrungsschatz rund um das Thema Stimme und Rhetorik bedienen. Und immer wieder taucht sein Lieblingswort auf, die Stimme. Für ihn ist die Stimme das wirksamste Mittel der Rhetorik. Er weiss um die Macht der Botschafterin der Gefühle.

Seit zwei Jahren bietet er und sein Unternehmen, das Deutsche Institut für Rhetorik, eine Ausbildung zum Rhetorik-Trainer an. Auch der vierte Kurs, welcher Ende April beginnt, ist bereits ausgebucht.

Sein Traum: Kinder sollten in Zukunft von klein auf lernen, wie man kommuniziert.

Das ist ihm eine Herzensangelegenheit.

Sein neuestes Zauberwort heisst „Vertorik“.

Das Projekt von Patric P. Kutscher und seinem ausgesuchten Team besteht aus einer Kombination aus Vertriebsstraining und Rhetorik und schafft andere Sichtweisen im Sales-Bereich. Erfolg garantiert, dafür stehen entsprechende Referenzen, Auszeichnungen und Preise!

Die Zuhörer kleben immer noch an seinem Mund.

Am Schluss seiner Ausführungen setzt er noch einmal Nachdruck und macht allen Anwesenden klar, dass hören nicht verstehen, verstehen nicht akzeptieren und akzeptieren nicht tun bedeutet.

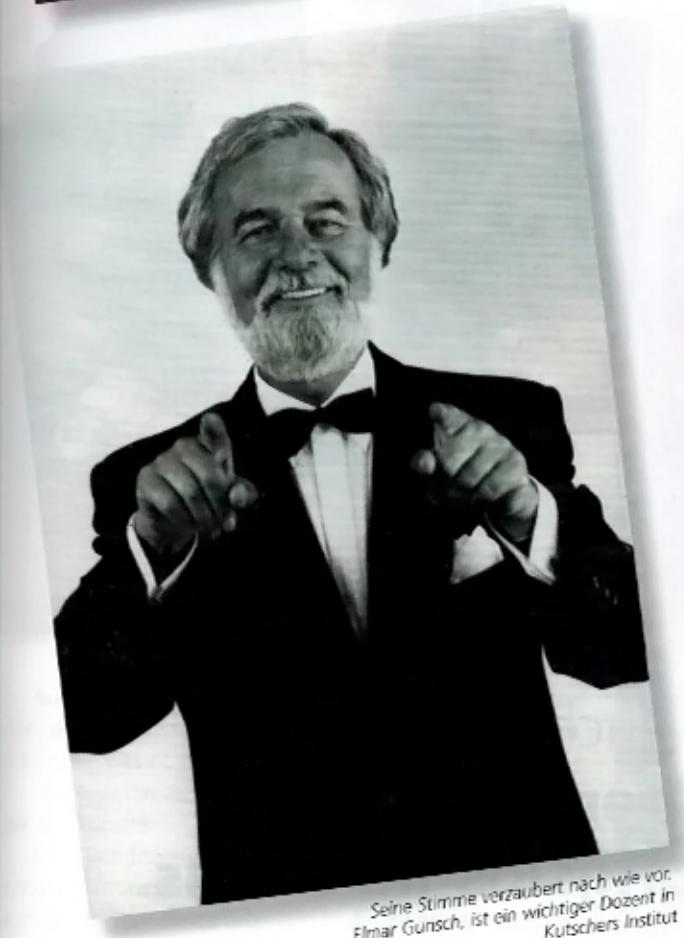
Das also nur derjenige gut spricht, der so verstanden wird, wie er verstanden werden möchte.

Man glaubt ihm, wenn er verspricht, dass dieses lohnende Handwerk über Sieg oder Niederlage entscheidet.

Und – dass man es lernen kann!

Eben, der mit dem Wort tanzt, oder:

Ein Mannheimer und die Welt der Kommunikation!



Seine Stimme verzaubert nach wie vor. Elmar Gunsch, ist ein wichtiger Dozent in Kutschers Institut

Auf die langjährige Erfahrung von Patric P. Kutscher haben auch schon viele Ärzte zurückgegriffen. In einem bundesweit veranstalteten Kommunikationstraining wurden insbesondere Kinderärzte intensiv in Gesprächstechnik geschult.

In einem anderen Projekt, in Kooperation mit einer Berliner Klinik, haben sich gesunde Ärzte auch mal ins Bett gelegt. Denn der Standpunkt bestimmt die Aussicht, so Kutscher. Im Rahmen dieser paradoxen Intervention kam ein spannender Rollentausch zustande. Die Mediziner entwickelten mehr und mehr Gespür dafür, worauf es in der Kommunikation mit dem Patienten wirklich ankommt. Für dieses Konzept wurde Patric P. Kutscher mit dem Internationalen Deutschen Trainingspreis ausgezeichnet.

Deutsches Institut für Rhetorik

