**Sicher auftreten in Wort und Tat =**

**Persönliches Auftreten + Stimme + Redekunst**

**Persönliches Auftreten = Mein Ausdruck entspricht Ihrem Eindruck!**

**Stimme = Stimmung - und Stimmung schafft Vertrauen!**

**Redekunst = Wort mit bewegender Wirkung!**



**von Peggy Hoffmann, Theater-/Erzählpädagogin und Euro-Trainerin**

**www.erzaehl-kultur.de**

**www.peggy-hoffmann.com**

**Kontakt::** [**info@peggy-hoffmann.de**](mailto:info@peggy-hoffmann.de)

**In Bildern – mit einer Metapher - gesprochen:**

**Bewegen Sie sich in Ihrer Stadt!**

**Wenn wir uns das Bild einer Stadt mit vielen Menschen nehmen und wir diese zu Fuß, mit öffentlichen Verkehrsmitteln und/oder mit dem Auto erreichen wollen, benötigen wir u. a. ein gut erschlossenes Straßenverkehrssystem.**

**Ihr persönliches Auftreten entspricht diesen vielen Straßen, ob klein/kurz, breit oder lang. Mit einem starken persönlichen Auftreten können Sie auch eine Stadtautobahn sein.**

**Die Stimme ist Ihr Transportmittel, manchmal ein ps-starkes Auto, dann ein Taxi oder auch ein Bus/U-Bahn. Manchmal kommen wir auch mit dem Fahrrad schneller voran. Mit diesem Transportmittel fahren Sie auf Ihren eigenen Verkehrsstraßen.**

**Die Redekunst entspricht den Verkehrsschildern an den Straßen, die sie selbst nach eigener Verantwortung setzen. Je stärker Ihr persönliches Auftreten, desto weniger Schilder benötigen Sie (siehe Autobahn ☺).**

****

**Wie Sie das Gleichgewicht zwischen Autoverkehr und Stadtkultur (Parks, Sehenswürdigkeiten, Museen, Cafés, Geschäfte, usw.) setzen, liegt in Ihrer eigenen Verantwortung. Je nach Verständnis sind wir hier beim Macht-Gebrauch bzw. Macht-Mißbrauch.**

**DIE STIMME**

**denn Stimmung schafft Vertrauen!**

**Gehört werden,**

**Andere erreichen und**

**mit der Stimme weiterkommen**

**Wie wirken Sie durch Ihre Stimme ?**

Die Stimme ist die elementare Form des menschlichen Ausdrucks. Sie ist

Spiegelbild ihrer Persönlichkeit.

Sie verrät dem Zuhörer ihren momentanen physischen und psychischen

Zustand.

Erst durch Ihre Stimme machen Sie Ihre Gedanken hörbar.

Sie hilft Ihnen, sich mitzuteilen.

Während sich die meisten Leute über die Wirkung Ihrer Stimme keine

Gedanken machen, wissen erfolgreiche Menschen sehr wohl um deren

Wirkung. Sie setzen ihre Stimme bewusst und wirkungsvoll ein, wenn es darum

geht, Ideen und Gedanken erfolgreich darzustellen.

Sie haben es in der Hand, durch stimmliche Signale Ihre Kommunikation zu

steuern: positiv oder negativ.

Die Wirkung Ihrer Stimme ist groß.

Setzen Sie sie gezielt und bewusst ein.

Dieser Kurs führt Sie zu einer natürlichen, bewussten Atmung. Durch die atemtechnischen Übungen erhöht sich die Verständlichkeit Ihrer Stimme. Sie gewinnen Sicherheit in der persönlichen Darstellung.

**Der Atem**

Mir stockt der Atem

atemlos sein

atemberaubend

mir bleibt die Luft weg

mir bleibt die Spucke weg

nach Luft schnappen

die Luft anhalten

Voraussetzung für die natürliche Stimmgebung und damit für eine

sympathische, wohlklingende Stimme ist die richtige Atmung.

Es gibt verschiedene Arten der Atmung:

Bei der **Ruheatmung** ist Ihr Körper in einem entspannten, gelösten Zustand. Sie

atmen gleichmäßig und ruhig ein und aus. Beim Einatmen senkt sich das

Zwerchfell und Sie spüren eine weiche, kleine Dehnung in oberen

Bauchbereich und in der Flanke. Beim Ausatmen entspannt sich das Zwerchfell,

Luft entströmt und der gedehnte Bauch-Flankenbereich flacht ab.

Die Pausen zwischen Ein- und Ausatmen sind relativ lang. Diese Atmung wird

bei autogenem Training, Meditation und mentalem Training angewandt.

Bei der **aktiven, dynamischen Atmung** muss auf den Erhalt der natürlichen

Atemfunktion, der Zwerchfell-Flankenatmung geachtet werden. Sie erfordert

einen aktiven, muskulären Einsatz in einer starken Dehnung von Bauch,

Flanke und Brustkorb.

Die dynamische Atmung hilft Ihnen bei der aktiven Stressbewältigung, das heißt

beispielsweise beim Abbau von Lampenfieber in folgenden Sprechsituationen:

Vortrag, Präsentation, Diskussion, Besprechungen. Sie bewirkt eine ausreichende

Sauerstoffversorgung des Gehirns, Denkblockaden oder so genannte

„Blackouts“ werden vermieden.

Sie ist Voraussetzung für eine natürliche Stimmfunktion, für den Aufbau von

Stimmdynamik, Lautstärke und einen fehlerfreien Denk-Sprech-Prozess.

Vermeiden Sie in den oben genannten Sprechsituationen jegliche Fehlatmung.

Gehen Sie nicht in die **Hoch- oder Schnappatmung.**

Schnappatmung bedeutet schnelles einatmen: schnell – hoch – kurz.

Sie erkennen diese gestörte Atmung daran, dass sich beim Einatmen Bauch

und Brustkorb zusammenziehen, Ihre Schultern sich nach oben ziehen und Ihre

Stimme sich in Klang und Volumen negativ verändert.

**Der Atem**

**Wir beginnen das Leben mit einem Einatmen**

**und verlassen es mit einem Ausatmen.**

* Bewusste Atemführung

Lockere, entspannte Haltung einnehmen, Schultern fallen lassen, langer

Nacken, Kopf leicht nach vorne neigen, durch die Nase ein- und

ausatmen, ein- aus, zur Kontrolle beide Hände auf die Körpermitte

legen und der Bewegung nachgehen

* Übung zur aktiven dynamischen Atmung

Während der Atem kommt, strecke ich gleichzeitig den Bauch heraus,

wenn der Atem geht, ziehe ich gleichzeitig der Bauch ein – auf sch,

sch, sch… oder mit einem s ausatmen. Pausen zwischen ein- und

ausatmen sind relativ lang.

**Sprechen ist klingendes Ausatmen!**

Denken

Sprechen

* Im Luft holen (oder besser gesagt nehmen) lasse ich mir alle Zeit der

Welt und denke, denke, denke, denke. Um dann das Gedachte im

Ausatmen auszusprechen. Wie ein Kreis – je mehr Luft ich mir nehmen

kann, desto mehr kann ich in der selben Zeit sagen, desto größer wird

der Kreis und damit meine Stimmmacht.

Steigerung der Konzentration im Denk-Sprech-Prozess

und Abbau von Lampenfieber

* Übung zum Abspannen (das Fenster geöffnet lassen)

Am Ende eines Satzes halte ich den Mund leicht geöffnet und „warte“

bis mein Atemreflex einsetzt. anfänglich leicht mit einem „Dauer-Pst“ zu

üben.

Hörloses Einatmen

Richtige Menge Luft

Signal setzen „Ich bleibe mit Dir im Gespräch“

* Offene Brust

Den Brustraum abklopfen Stimmhaft (möglichst laut) mit verschieden

hohen A-Tönen.

Erweiterung des Atemraumes

**Der Atem**

* Übung zur Aktivierung des Zwerchfells

„Wasserhüpferchen du Flinkes, hol mir Wasser, dass ich trink es“. In

einem Atemzug so oft wie möglich sagen und den Stimmweg mit den

Händen mitverfolgen.

Einem langen Atem haben

langsam und selbstsicher sprechen

Tonlage wird tiefer

Den Fokus auf das Ausatmen verlagern (der prall gefüllte Ballon)

Sie atmen aus und sprechen dann noch soviel Sie können.

Abbau von Lampenfieber

Ruhe und Tiefe in der Stimme

* Die Kraft der Pausen

Wir lesen im Abspannen einen Zeitungstext (Anlage I) langsam und

deutlich. Geatmet wird nur bei Komma und Punkt. Sprechen Sie im

Ausatmen.

Nachvollziehbarkeit des Gesprochenes

Körperbewegung und seine Auswirkung auf den Atem/die Stimme

Unser Körper „bewegt“ unseren Atem. Durch den Raum schreiten,

huldigen, gähnen, weite Gesten, langsame, Sparsame Bewegung.

Führen und Leiten

Luft für die Gehirnzellen bei Müdigkeit

Sie halten einen Finger auf ein Nasenloch und atmen 5x nur durch

durch dieses eine Nasenloch ein und aus. Danach wechseln. Und dann z. B.

links ein, rechts aus, rechts ein, links ein, u. s. w. Die Gehirnzellen

werden dank des Sauerstoffs wieder besser durchblutet und werden

wach, für das, was da kommt.

Steigerung der Konzentration

Stress, Angriff, Unruhe

Sie geraten in eine Stresssituation (Reklamation o ä.) und reagieren mit

ruhigem Ausatmen und verändern so die Stimmung

Übernahme der Führung im Gespräch

**Tipps für Praxis:**

* **Auf die richtige Atmung achten**
* **Das Einatmen als Konzentrationsphase nutzen**
* **Immer beim Ausatmen reden**
* **Jedes Atemergänzen, das passiert und mich verweilen lässt, gibt**

**dem Zuhörer die Möglichkeit, das von mir Gesagte gedanklich**

**nachzuvollziehen.**

**Die Stimme**

Stimmungsvolle Stimmung

Stimmlos und Stimmhaft

Verstimmt sein

Stimmen und Stimmig

**Sprich – und ich weiß, wer Du bist!**

Negative Wirkung der Stimme:

* Sie ist uninteressant, langweilig
* hat keinen Eigencharakter, keine Resonanz
* ist ohne typische Merkmale
* sie ist kraftlos und müde
* sie ist emotionslos, kalt, hart oder brutal
* unkontrolliert, keifend, hysterisch und schrill
* klingt überanstrengt, heiser

Positive Wirkung der Stimme:

* ein ruhiger Stimmklang
* eine runde, weiche Stimme
* eine klangvolle Stimme
* die Stimme befindet sich in der natürlichen Stimmlage
* sie ist modulationsfähig
* die Stimme ist dynamisch
* sie hat weiche Stimmeinsätze
* die Stimme hat Stabilität in Stresssituation

Der Klang und die Ausdrucksfähigkeit einer Stimme kann entscheidend sein für

die Zuneigung oder Ablehnung einer Person.

Entwickeln Sie den Klang und die Modulationsfähigkeit Ihrer Stimme.

Achten Sie auf eine weiche und runde Farbe in Ihrer Stimme.

Steuern Sie dieses Ziel ganz bewusst an und versuchen Sie es wenigstens einmal

am Tag zu erreichen.

Ihr Stimmklang wird sich positiv verändern, die Sicherheit im Umgang mit Ihrer

Stimme wird sich täglich steigern.

**Die Stimme**

**Artikulation**

**Sprechtempo**

**Betonung**

**Modulation**

**Körpersprache**

* **Artikulation**

Im Artikulationstraining muss zunächst der Einsatz der Sprechwerkzeuge

(Lippen, Zunge, Zähne, Kiefer) übertrieben werden.

* Trainieren der Sprechwerkzeuge Unterkiefer, Zunge

Der Unterkiefer hängt locker herunter, ist ganz entspannt und

wird seitlich hin- und herbewegt. Den Unterkiefer hängen

lassen und schütteln. Den Unterkiefer vor- und zurückbewegen.

Die Zunge vorstrecken und langsam zurücknehmen, flach in

den Mundboden legen. Mit der Zunge vorne und seitlich

schnalzen. Wir öffnen den Kiefer und lassen die Zunge in beide

Richtungen kreisen. Die Zunge liegt ruhig im Mundboden, der

Unterkiefer wird nach recht und links bewegt.

* Übung für die Gesichtsmuskeln z. B. A, Ba, A, Ba, F, I, Bi, Ab.
* Das Entwickeln der Sprechfertigkeit

Die folgenden Sätze helfen mir

* mich zu konzentrieren,
* den Mund zu öffnen,
* größere Artikulationsbewegungen zu machen und damit deutliche zu werden.

Sprechen Sie die Sätze langsam und deutlich. Beobachten und kontrollieren Sie Ihre Sprechweise und Ihre Intensität im Einsatz Ihrer

Sprechwerkzeuge. Wiederholen Sie die Sätze und übertreiben

Sie Ihre Artikulationsbewegung. Anlage II

* Klarheit bis zur letzten Silbe

Der Mundraum ist wie beim Cello auch die Öffnung, durch die

unsere Stimme geht. Ein Korken (Vertikal, evtl. gekürzt)

zwischen die Zähne erweitert auf Dauer diese Öffnung

(Stretching) und wenn ich dabei rede, verbessert sich danach

die Artikulation wunderbar. Diese Übung regelmäßig gemacht

hilft enorm beim Verschlucken von Endsilben, Nuscheln, etc.

Eine Alternative zum Korken ist die

* Zunge am Gaumenansatz zu halten.

Üben Sie solange, bis Sie die Sätze fehlerfrei artikulieren können!

**Die Stimme**

**Sprechtechnische Wirkungsmittel**

**Sprechtempo**

**Modulation**

**Betonung**

**Körpersprache**

Um dem Ohr des/der Zuhörers/in immer neue Impulse zu geben und so Aufmerksamkeit zu erreichen, muss Ihre Sprechstimme ausdrucksfähig und wirkungsvoll sein.

Sie müssen in der Lage sein, ohne Verlust Ihrer stimmlichen Qualität sprechtechnische Wirkungsmittel einsetzen zu können.

Entscheidend für die Verständlichkeit des Gesprochenen ist:

* **Sprechtempo.** Langsam – schnell
  + Übung

Einen Text langsam – schnell lesen. So setzen Sie zeitliche

Akzente.

* **Modulation.** Abwechslungsreiche Sprachmelodie.
  + Übung

Sprechen Sie einen Text in dem Ihren verfügbaren Tonumfang,

hoch – tief (6-8 Töne)

* Pst!He!Ah!Oh!Hm!Ah!Uff!Eh!Nanu!Oh!Bah!Puh!Hui!Uh!

Ei!Eh!Na!Ha!Pah!Nanu!Eh!Bah!Oh!He!Naja!Iih!Ah!

Vor jedem Ausruf einen kurzen Atemzug nehmen. Stellen Sie

sich Bilder zu den Worten vor. Halten Sie Ihre Hände auf Ihre

Körpermitte, um auch Ihre Atmung zu kontrollieren.

Sprechen Sie diese Ausrufe langsam aus, lassen Sie sich Zeit,

sich auf die verschiedenen Melodien einzulassen. Wenn Sie

sich sicher fühlen, sprechen Sie die Worte so schnell wie möglich.

**Haben Sie Mut zum Ausdruck!**

**Die Stimme**

**Sprechtechnische Wirkungsmittel**

**Betonung**

* **Betonung.** Leise – laut, bring Dynamik. Sie sollten in der Lage sein, die Lautstärke Ihrer Stimme gezielt einsetzen zu können, ohne dabei zu schreiben oder gar heiser zu werden. Halten Sie in Ihrem Körper inne (siehe nonverbale Unterstützung), so bekommt die Betonung Ihre Resonanz und Sie ersparen sich laut werden zu müssen.
* Übung

Sprechen Sie einen Text in verschiedenen Lautstärken.

Beginnen Sie in einer mittleren, Ihnen angenehmen Tonlage

und gehen Sie nicht aus Ihrer Sprechstimme heraus. Achten

Sie darauf, dass zunehmende Lautstärke mit Hilfe eines immer stärker werdenden Atemstromes erreicht werden muss.

* Manana oder Panana, viele von uns haben sich für bestimmte Betonung entschieden. Damit wir unser Vokabular als eine Möglichkeit anderer Betonungen erweitern hier die Übung: Erst einmal regelmäßig das Wort zuerst vorne, dann Mitte, dann hinten betonen. Wenn ich mich dabei sicher fühle, wäre ein nächster Schritt, dieses in meinem Alltag einzubinden mit normalen Worten, ich rufe meine Kollegen/Freunde/Kinder: Victoria, Victoria, Victoria!!! Oder: „Wie geht es Dir?“

**Körpersprache**

**Nonverbale Unterstützung der Stimme (Körpersprache)**

Im Leben stehen

Zu Ihrem Wort stehen

Es hält mich nichts

Offen sein

Körpersprache ist das Gesamtbild von Mimik, Gestik, Körperhaltung und Bewegung.

Sie ist die natürliche Unterstützung des gesprochenen Wortes. Und … der Körper lügt nicht.

Aus einer richtig entwickelten Atmung resultiert auch die ideale Körperhaltung.

So werden Sie zu einer offenen, positiven Ausstrahlung kommen. Aus dieser Haltung heraus können Sie frei Gestik (Arme, Hände) einsetzen. Das unangenehme Gefühl – „wohin mit den Händen“ – wird sich verlieren.

Achten Sie auf einen sicheren Stand: auf beiden Beinen sicher stehen.

**Körpersprache**

**Ich sehe, was Du sagst!**

**Der Körper und die Stimme**

Wenn ich offen in der Körperhaltung jemand gegenüber sitze, habe ich mehr

Möglichkeiten denjenigen mit meiner Stimme (mit meinem Anliegen) zu erreichen. Über ein Knie hat die Stimme einen längeren Weg zu meinem Gesprächspartner – das ist anstrengend und spiegelt sich in der Stimme wider. Jede „Über-Kreuz-Haltung“ verengt meinen Stimmraum (Hände zusammengekreuzt, Beine über Kreuz, etc.). Die Stimme klingt gepresster und leiser als bei einer offenen Haltung. Die Arme nach vorn gehalten überstützen meine Lautstärke und „funktionieren“ wie ein Lautsprecher. Offene Körperhaltung geht einher mit freundlicher Stimme. Jede Veränderung des Körpers bringt eine Veränderung meiner Stimme mit sich.

* **Mimik**

z. B. einen offenen und charmanten Gesichtsausdruck. Denken Sie daran, wie viel Sie mit einem Lächeln erreichen können. Vermeiden Sie einen zu harten und ernsten Gesichtsausdruck, da dies immer einher geht mit harten und ernsten Worten. Lächeln verbindet und schafft Sympathie!

* **Körperstand**

Würde der Cellospieler sein Cello gleich nach zuletzt gespieltem Ton bewegen oder gar hinlegen, würde er ihm den Ton (die Stimme) nehmen. Ich habe etwas zu sagen, bleibe ruhig und still stehen oder sitzen, halte dabei den Körper „gespannt“ – auch über das gesprochene Wort hinaus. D. h. wenn ich mit meinem Körper an einem Ort bleibe, bleibt auch meine Stimme und **ich stehe zu meinem Wort!**

* **Blickkontakt üben**

Ich spreche Sprache (verbal), die Zuhörer antworten mit Körpersprache (nonverbal). Mein Blickkontakt mit meinem Gegenüber ist sehr wichtig. Lassen Sie ihn/sie nicht aus den Augen. Versuchen Sie Einzelpersonen oder Gruppen direkt anzusprechen (**mit den Augen ansprechen).**

* **Stimmführung mit Gestik**

„Nicht gibt mehr Ausdruck und Leben als die Bewegung der Hand. Besonders im Affekt ist das sprechende Gesicht ohne sie unbedeutend.“ G. F. Lessing. Gesten verändern die Stimme. Positiv kann ich meine Stimme verändern durch z. B.

* Körper ist locker
* mit offener Handhaltung sprechen (Handinnenfläche zeigt nach oben)
* Hände sparsam und gezielt einsetzen
* je näher die Hände am Gesicht sind, desto weniger führe ich mit meiner Stimme und andersherum

**Körpersprache**

* **Status aus dem Improtheater**

Auf der Bühne unterscheiden wir zwischen Hoch- und Niedrigstatus, zwischen Hoch 5 und Niedrig 1. Status 1 hat den geringsten und Status 5 den höchsten Einflussraum und damit Stimmraum.

* + Status 1 „ich trau mich nicht“ Stimme

kommt durch folgenden Körper:

z. B. Fußspitzen berühren sich, Blick nach unten, Hände unruhig und fahrig, spielen mit Hose, Rock oder Haare bzw. im Gesicht, Füße unruhig, Hals unruhig

* + Status 2 „ich glaub ich schaff es nicht“ Stimme

kommt durch folgenden Körper:

z. B. Füße sind relativ nah zu einander, kaum Blickkontakt, Hände entweder ganz oben am Gesicht oder im Hüftbereich, länger anhaltende Bewegungen als bei 1

* + Status 3 „ich bin Dein Freund“ Stimme

kommt durch folgenden Körper

z. B. Füße sind min. fußbreit voneinander entfernt, Blickkontakt bis auf Erwiderung, danach Wegschauen, Hände und Füße länger anhaltende Bewegungen als bei 2

* + Status 4 „ich hab hier die Macht“ Stimme

kommt durch folgenden Körper

z. B. in die Hüften verschränkte Arme, Füße min. 2fuß weit voneinander entfernt, Kinn ein wenig nach oben, Blickkontakt über die Erwiderung hinaus, länger anhaltende Bewegungen als bei 3

* + Status 5 „ich bin ein König/eine Königin“ Stimme

kommt durch folgenden Körper

z. B. 3fuß voneinander entfernte Füße, weite Armhaltungen (min. 90° Winkel)

der einzige Status, der sich während des Redens kaum oder gar nicht bewegt, d. h. zuerst Bewegung, dann Stillstand, dann Sprechen, jede Bewegung hat ihre Bedeutung und Langsamkeit, Blickkontakt stehen lassen, Pausen machen

Die Stimme der 5 ist stärker, lauter, einflussreicher, deshalb ein enormes Instrument, meine Wünsche, Gedanken, Ideen hörbar und verständlich zu machen.

* + **Körperschwerpunkte**

Wie ich „in meinem Körper“ stehe, hat eine Wirkung auf meine Stimme. Zumeist benutzen wir nur einen „Körperschwerpunkt“. Hier ist Ihr ganzes Repertoire:

* + - oben im Kopf – d. h. der Kopf ist dem Zuhörer am meisten zugewandt

vgl. Sopran bzw. Vogel

macht eine helle fast manchmal schrille Stimme. Auf alle Fälle weckt sie müde Geister (kurzfristig)

* + - auf dem Brustbein – d. h. die Brust ist dem Zuhörer näher zugewandt

vgl. Alt bzw. Katze

macht eine kommunikative, verständnisvolle, austauschende Stimme

* + - im Bauch(nabel) – d. h. der „Bauch“ ist dem Zuhörer zugewandt

vgl. Tenor bzw. Löwe

macht eine weiche, leidenschaftliche, begeisterte Stimme

* + - im Steißbein – d. h. ist stehe/sitze in meiner Mitte, nichts kann mich umhauen

vgl. Bass bzw. Bär

macht eine tiefe, ruhige, vertrauenserweckende Stimme

**Tipps für die Praxis**

**(machen Sie max. 3 Punkte zu Ihren)**

Anregungen bei

Besprechungen,

Diskussionen,

Vorträgen,

Präsentationen:

* + übertriebene Gestik vermeiden
  + weniger ist oft mehr
  + nicht hinter Pult, Projektor, Tisch verstecken
  + lernen, frei im Raum zu stehen, sich wohl dabei zu fühlen
  + meine Zuhörer mögen oder zumindest achten
  + diese sind zunächst völlig neutral und ich habe es in der Hand, diese für mich zu gewinnen
  + im Einatmen überlegen – im Ausatmen sprechen
  + nehmen Sie sich viel Raum
  + meine Stärken entdecken und diese gezielt einsetzen
  + Hauptsätze. Hauptsätze. Hauptsätze
  + Was gestrichen ist, kann nicht durchfallen.
  + Tatsachen oder Appell an das Gefühl
  + Fragen Sie! So agieren Sie und müssen nicht reagieren:
    - Wie wollen wir denn verbleiben?
    - Haben Sie ein konkretes Bild dazu?
    - Was kann ich in diesem Fall für Sie tun?
  + Sprechen Sie, als wenn Sie alles miterleben würden.
  + Nehmen Sie sich in Ihrer Fantasie ein Tier Ihrer Wahl mit, das Sie bei Ihrem Reden überstützt (z. B. die Ruhe eines Bären oder Fröhlichkeit eines Delfins, etc.)
  + Mit allen Sinnen sprechen. z. B. bei Tastsinn: „das fühlt sich gut an“, „die Idee ist griffig“
  + Ratschläge für einen schlechten Redner siehe Anlage I von Kurt Tucholsky

Immer noch wahr, wenn auch relativierend zu jeweiligen Wirkungskraft zu sehen:

**Der Inhalt einer Rede wirkt zu 9% auf das Publikum, Stimmtechnik machen 37% aus, der visuelle Eindruck 54%!**

Literaturhinweise

* Der kleine Hey – die Kunst des Sprechens – Schott Verlag – ISBN 3-7957-8702-5
* Körpersprache und Stimme – Oldenbourg Verlag – ISBN 3-486-98656-2
* Theaterspiele von Keith Johnstone – Alexander Verlag – ISBN 3-89581-001-0
* Stimme Sprache Lebensfreude von U. Pramendorfer – Veritas Verlag – ISBN 3-7058-5084-9
* Bewusst sein im Körper von W. Bartussek – Grünewald Verlag – ISBN 3-7867-1427-4
* Ohne Körper geht nicht – lernen in neuen Kontexten – Schibri Verlag – ISBN3-928878-64-6
* Das Geheimnis der Ausstrahlung Marlies Grieshammer – Schmidt Verlag – ISBN 3-926 258-24-1
* Der erfahrbare Atem von Ilse Middendorf – ISBN 3-87387-218-8
* Atem und Stimme von Horst Coblenzer, Franz Muhar – ISBN 3-215-02040-8
* Wer gut klingt, der kommt gut an. von Ulrike Pramendorfer im WEKA Verlag
* Vera Birkenbihl, Arbeitsbücher
* Vera Birkenbihl, Story-Power
* Sabine Asgodom, Eigenlob stimmt
* Andrea Kunwald, Win win Woman

# Anlage I "Ratschläge für einen schlechten Redner" (Kurt Tucholsky)

Fang nie mit dem Anfang an, sondern immer drei Meilen vor dem Anfang! Etwa so:  
"Meine Damen und meine Herren! Bevor ich zum Thema des heutigen Abends komme, lassen Sie mich kurz... ."

Hier hast du schon alles, was eine schönen Anfang ausmacht: eine steife Anrede; der Anfang vor dem Anfang; die Ankündigung, daß und was du zu sprechen beabsichtigst, und das Wörtchen kurz. So gewinnst du im Nu die Herzen und die Ohren der Zuhörer.

Denn das hat der Zuhörer gern: daß er deine Rede wie ein schweres Schulpensum aufbekommt; daß du mit dem drohst, was du sagen wirst, sagst und schon gesagt hast. Immer schön umständlich!

Sprich nicht frei, das macht einen so unruhigen Eindruck. Am besten ist es: du liest deine Rede ab. Das ist sicher, zuverlässig, auch freut es jedermann, wenn der lesende Redner nach dem vierten Satz mißtrauisch hochblickt, ob auch noch alle da sind.

Wenn du gar nicht hören kannst, was man dir so freundlich rät, und du willst durchaus und durchum frei sprechen... du Laie! Du lächerlicher Cicero! Nimm dir doch ein Beispiel an unseren professionellen Rednern, an den Reichstagsabgeordneten - hast du die schon mal frei sprechen hören? Die schreiben sich sicherlich zu Hause auf, wann sie "Hört! Hört!" rufen... ja, also wenn du denn freisprechen mußt:

Sprich, wie du schreibst. Und ich weiß wie du schreibst. Sprich mit langen, langen Sätzen - solchen, bei denen du, der du dich zu Hause, wo du ja die Ruhe, deren du so sehr benötigst, deiner Kinder ungeachtet, hast, vorbereitest, genau weißt, wie das Ende ist, die

Nebensätze schön ineinandergeschachtelt, so daß der Hörer ungeduldig auf seinem Sitz hin und her träumend, sich in einem Kolleg wähnend, in dem er früher so gern geschlummert hat, auf das Ende solcher Periode wartet. Nun ich habe dir eben ein Beispiel gegeben. So mußt du sprechen.

Fang immer bei den alten Römern an und gib stets, wovon du auch sprichst, die geschichtlichen Hintergründe der Sache. Das ist nicht nur deutsch, das tun alle Brillenmenschen. Ich habe einmal in der Sorbonne einen chinesischen Studenten sprechen hören, der sprach glatt und französisch, aber er begann zu aller Freude so:

"Lassen sie mich Ihnen in aller Kürze die Entwicklungsgeschichte meiner chinesischen Heimat seit dem Jahre 2000 vor Christi Geburt...." Er blickte ganz erstaunt auf, weil die Leute so lachten.

So mußt du das auch machen. Du hast ganz recht: man versteht es ja sonst nicht, wer kann denn das alles verstehen, ohne die geschichtlichen Hintergründe... sehr richtig! Die Leute sind doch nicht in deinen Vortrag gekommen, um lebendiges Reden zu hören, sondern das, was sie auch in den Büchern nachschlagen können... sehr richtig! Immer gib ihm Historie, immer gib ihm.

Kümmere dich nicht darum, ob die Wellen, die von dir ins Publikum laufen, auch zurückkommen - das sind Kinkerlitzchen. Sprich unbekümmert um die Wirkung, um die Leute, um die Luft im Saale; immer sprich mein Guter. Gott wird es dir lohnen.

Du mußt alles in die Nebensätze legen. Sag nie: "Die Steuern sind zu hoch." Das ist zu einfach. Sag: "Ich möchte zu dem, was ich soeben gesagt habe, noch kurz bemerken, daß mir die Steuern bei weitem..." so heißt das !

Trink den Leuten ab und zu ein Glas Wasser vor - man sieht das gerne.

Wenn du einen Witz machst, lach vorher, damit man weiß, wo die Pointe ist.

Eine Rede ist, wie könnte es anders sein, ein Monolog.

Weil doch nur einer spricht. Du brauchst auch nach vierzehn Jahren öffentlicher Rednerei noch nicht zu wissen, daß eine Rede nicht nur ein Dialog, sondern ein Orchesterstück ist: eine Stumme Masse spricht nämlich ununterbrochen mit. Und das mußt du hören. Nein, das brauchst du nicht hören.

Sprich nur, lies nur, donnere nur, geschichtle nur. Zu dem was ich eben über die Technik der Rede gesagt habe, möchte ich noch kurz bemerken, daß viel Statistik eine Rede immer sehr hebt. Das beruhigt ungemein, und da jeder imstande ist, zehn verschiedene Zahlen mühelos zu behalten, so macht das viel Spaß.

Kündige den Schluß deiner Rede lange vorher an, damit die Hörer vor Freude nicht einen Schlaganfall bekommen. (Paul Lindau hat einmal einen dieser gefürchteten Hochzeitstoaste so angefangen: "Ich komme zum Schluß"). Kündige den Schluß an, und dann beginne deine Rede von vorne und rede noch eine halbe Stunde. Dies kann man mehrere Male wiederholen.

Du mußt dir nicht nur eine Disposition machen, du mußt sie den Leuten auch vortragen - das würzt die Rede.

Sprich nie unter anderthalb Stunden, sonst lohnt es gar nicht erst anzufangen.

Wenn einer spricht, müssen die Anderen zuhören - das ist deine Gelegenheit. Mißbrauche sie.

**Die Redekunst**

** Wer fragt, der führt!**

Um ja oder nein-Fragen zu vermeiden, ist es gewinnbringend für die Diskussion, sich an die **5-W-Fragen** zu halten.

Dabei ist es gut zu wissen, wie viel Raum ich dem Gesprächspartner mit welcher Frageform gebe.

Wer, wann, wo? (gering)

Was konkret?

Wie? (groß)

****

1. **Der angewandte Konjunktiv nimmt jeder Diskussion/jedem Gespräch die Kraft (da reflexartig nach einem Konjunktiv, das ABER folgt) und ist nur bei einer Rede/einem Vortrag als „Gedankenspaziergang“ konstruktiv.**
2. **Die Warum-Frage zeugt immer aus einem Mangel, den man seinem Gesprächspartner widerspiegelt – nur für außerordentlich geübte Rhetoriker erlaubt.**

Zeit gewinnen durch sehr eingrenzende, konkretisierende Fragen

Wann ist Ihnen das denn schon mal passiert?

Wo war das genau?

Wer war mit von der Partie?

Das Allerwichtigste bei der Kunst, Menschen mit Worten zu bewegen, ist



Was will ich(als Mensch, als Kollege, als Vorgesetzter) grad jetzt erreichen?

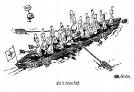
Den **ewigen Nörgler** stoppen und zum Mitstreiter gewinnen:

Wir kennen die Situation alle: in einer gemeinsamen Runde, gibt es vielleicht nur einen einzigen mit Gegenargumenten, die keine bei näherer Betrachtung keine Argumente sind: wie z. B. „das wird ja sowieso nichts“, „haben wir schon alles probiert“, „das ist doch bestimmt nicht umzusetzen“.

**Spiegelfragen** stellen, bis mein Gesprächspartner relativiert (na ja, eigentlich ist das gar nicht so schlim…):

* Bedeutet dies, dass Sie ……
* Habe Sie richtig verstanden, dass Sie dies und dies meinen?

Reflexmäßig relativiert mein Gesprächspartner das zuvor Gesagte

Das **Gemeinsame** heraustellen

* Da arbeiten wir doch ganz genau an der gleichen Baustelle
* Es tut gut zu wissen, dass Sie
* Genau darum geht es….

Er/Sie fühlt sich jetzt in einem Boot

**Überleitung** zu den eigenen Inhalten und ….gewonnen

* vielen Dank, dass Sie sich grad eingebracht haben
* Sie geben mir das Stichwort

Gemeinsam gewonnen!!!

**Mit Verneinungen wird’s eng**

Verneinungen führen selten zu einem Gewinn, da sie oftmals reflexartig das Reptiliengehirn des Gesprächspartners wecken. Es bedarf dann wieder einiger Zeit, dieses Reptil zu besänftigen. Deshalb lieber eine negative Aussage positiv ausdrücken.

Verneinungen sind wirklich nur dann sinnvoll, wenn wir damit eine klare Stellungnahme noch einmal festigen wollen.

1. Ich bin nicht bereit….zuzugucken….wenn..
2. Ich finde, es ist keinesfalls egal, wer in Zukunft regiert.
3. Es geht doch darum, nicht wahllos zu entscheiden.

 Für ein strukturiertes, entspanntes Reden

* wenn….., dann….(jeweils Präsenz)
* Einerseits, andererseits
* Zuerst ist es doch mal wichtig, dass
* Vergleiche: z. B.
  1. Nur, weil ich seit Jahrzehnten rauche, heißt das nicht, dass es gut und gesund ist
  2. Nur weil wir seit Jahren Auto fahren, bedeutet das nicht, dass es für unsere Mitmenschen, Nachbarn und Natur gut ist
* „Die Langsamkeit wirkt schneller“, d. h. der langsam Sprechende hat das Wort
* „Aktion vor Wort“, nie gleichzeitig agieren (laufen, bewegen, bücken) und reden
* Metaphern finden für eine immer wiederkehrende Aussage
* Passende Zitate finden
* In Agronymen

**bei Angriffen:**

Nicht darauf eingehen (ist ja klar ☺), auch nicht das Problem relativieren (in diesem besonderen Einzelfall…) und schon gar nicht negieren (das stimmt so nicht….), sondern z. B.

1. Das Besondere an diesem Wahlprogramm ist, dass es sozialer ist und dass wir im Gesetz wieder Mensch zu Mensch –Lösungen verankern wollen
2. Der Grund, warum ich mich persönlich als (Beruf) mich für die \_\_\_ stark mache, ist, dass…..
3. Ziel der sozialen Politik ist gerade jetzt wichtiger denn je, dass
4. Assoziationen herstellen: damit reißt man den Zusammnhang vollkommen auseinander und konfrontiert den Gesprächspartner mit seiner Aussage bzw. zeigt ihm/ihr, dass er/sie sich nicht korrekt verhalten hat. Beispiel: „Die Juden hätten man doch alle vergasen sollen“ Erste Assoziation nehmen (Gas…Herd) Antwort: „Das Besondere am Kochen mit Gas ist, dass es viel schneller geht – die Meisterköche benutzen alle Gasherde, ich hab mir überlegt zuhause, auch einen……“

**Rhetorik-Modell Lucy von den **

Für Forderungen und Anträge und als Reaktion bei Angriffen:

1. Ergebnis

2. Zweifache Begründung

3. Antrag

Beispiel: Wahlkamp für den Bundestag

ERGEBNIS

Wir vertrauen nicht mehr in die Politik

ZWEIFACHE BEGRÜNDUNG

1. die Politiker verlangen von uns immer mehr Einschränkungen und geben sich weiterhin die hohen Diäten
2. der Politik kann man nicht trauen

ANTRAG

Deshalb verlangen wir wieder klare und vor allen Dingen soziale Verhältnisse, sozial für Arbeit, sozial für Familien und sozial für…

Wenn Sie möchten, kann ich jetzt auch konkret näher darauf eingehen oder darf ich Ihnen dieses Programm mitgeben?

** freie Fahrt mit der Zelazny-Formel **

anleiten, anweisen, einen Konsens finden, einen Überblick geben

**Z(iel)**

Ziel des heutigen Seminars ist, Ihnen Formeln für klare, kurze, konkrete Gespräche zu zeigen und diese mit Ihnen bereits heute auszuprobieren

**B(esonders)**

Dies ist besonders wichtig, da gerade heute in immer schnelleren, arbeitsreicheren und vielleicht auch konkurrenzstärkeren Zeiten seinen Mann/seine Frau zu stehen über die klare Kommunikation.

**V(orgehensweise)**

Dazu habe ich Ihnen aufeinander aufbauende Karten vorbereitet, die die jeweiligen Essenzen unserer heutigen Arbeit enthalten. Wir werden zuerst eine Methode ….

Gute Fahrt auf all Ihren Wegen wünscht Ihnen,

