

„Rhetorikseminar“

Skript

Seminar am 12./13.11.2016

Referentinnen:

Melanie Hanselmann (Kommunikationstrainerin, MA Rhetorik)

Lena Försch (Kommunikationstrainerin, MA Rhetorik)

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	2
I. Auftreten / Sprechen vor Publikum.....	3
II. Atmung.....	5
III. Stimme.....	6
IV. Artikulation.....	7
V. Lampenfieber – Flight or Fight-Syndrom.....	8
„10 Gebote“.....	11

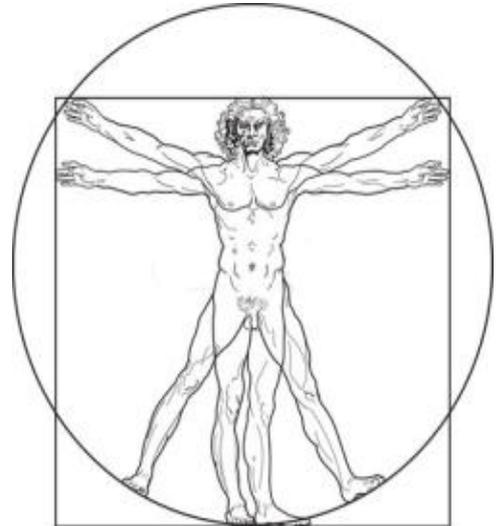
Ziele des Seminars:

1. Überzeugend und souverän auftreten
2. Inhaltlich (ansprechend, strukturiert, hörerbefugend) die Präsentation aufpeppen

I. Auftreten / Sprechen vor Publikum

ZIELE:

- eine aufrechte Körperhaltung mit gutem Körperkontakt fördert eine offene, präsenze und somit überzeugende Wirkung
- Sich wohl fühlen (möglichst immer natürliche, zielgerichtete und bewusste Bewegungen)
- Nur ein durchlässiger und flexibler Körper kann als Resonanzraum genutzt werden
- Blickkontakt zum Zuhörer/Kontakt zum Publikum (erhöht die Aufmerksamkeit beim Zuhörer, wirkt ansprechender und interessanter)
- Luft unter den Armen und Bewegungen oberhalb der Hüfte beim Gestikulieren wirkt überzeugender, weil man mehr Raum einnimmt



1. Körper als Resonanzraum nutzen

- a) Dehnen, strecken räkeln; dabei gähnen und seufzen (→ Körperbewusstsein schulen)
- b) Tennisball-Fuß-Massage für einen guten Bodenkontakt (→ als Basis für eine gute Aufrichtung sowie dem körperangeschlossenen Sprechen, gibt Sicherheit bei Lampenfieber)
- c) Knie kurz durchdrücken, Spannung spüren und dann etwas lösen (→ „Kniespiel“ fördert die Durchlässigkeit)
- d) Hüftbreit stehen: Füße zu einem parallelen Stand schließen, den vorderen Teil der Füße zu einem „V“ öffnen, Gewicht auf die Ballen verlagern und den hinteren Teil des Fußes so angleichen, dass die Füße parallel neben einander stehen.

2. Präsenz/aufrecht stehen

- a) Sonne auf dem Brustbein und ein imaginäres Gummiband (Geheimnis) zwischen den Schulterblättern (→ präsenze, aufrechte Körperhaltung ohne dass der Bauch eingezogen wird)
- b) Finger vor dem Brustbein/im Nacken und im unteren Rückenbereich einhaken und vorsichtig auseinander ziehen (→ Dehnung der verkürzten Muskulatur, präsenze Aufrichtung/ Körperhaltung)
- c) „Rumpfbeuge“: Wirbel für Wirbel ab- und aufrollen (→ Schwerkraft dehnt/lockert die Bandscheiben, mühelose, lockere Aufrichtung wird gewährleistet)
- d) Blickkontakt aufbauen: zu jedem Zuhörer ein oder mehrere Sätze sprechen

- e) Gestik lernt man nicht, sie kommt automatisch von innen, wenn man sie zulässt.“
(→unterstützen den Sprachfluss und wirken natürlich)
- f) Übung für natürliche Gesten (jmdn. etwas erklären: zuerst mit den Armen hinter dem Rücken und dann mit freien Armen und Gestik, die sich natürlich einstellt. Zu beachten:
- **Luft unter den Armen beim Gestikulieren**
 - **Bewegungen oberhalb der Hüfte/des Bauchnabels**
 - **VORSICHT MIT Privaten Gesten** (→Gesten, die die eigene Person und das Auftreten kommentieren sowie den emotionalen Zustand aufzeigen)

3. 4 As

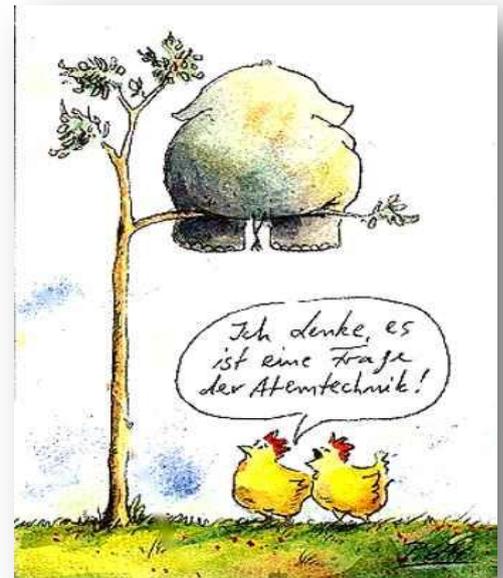
- a) Ankommen
- b) Ausatmen
- c) Anschauen
- d) Anfangen



II. Atmung

ZIELE:

- Atmung als Voraussetzung für eine resonanzreiche Stimme
- den Atem unhörbar und unwillkürlich geschehen lassen (am besten als unbewusste Bauchatmung)
- langsames Sprechtempo und Pausen helfen dem Atmen, sich selbst zu regulieren
- eine physiologische Atmung ist wichtig für belastungsfreies und resonanzreiches Sprechen



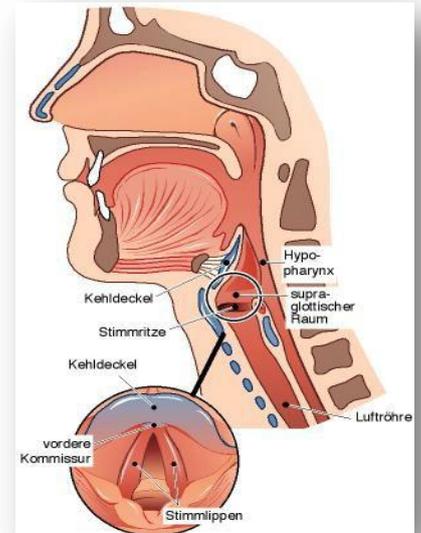
1. Atemwahrnehmung

- a) durch Auflegen der Hände am mittleren und unteren Rücken eines Partners, die Atembewegung am Rumpf/Rücken spüren (→costo-abdominale Atembewegungen)
→alternativ können auch die eignen Hände am Rücken aufgelegt werden
- b) Kontakt zum Gegenüber impliziert einen unwillkürlichen, tiefen Atem von alleine (ein kleines Tier, das auf dem Boden sitzt streicheln, jdn. dirigieren, jdn. begrüßen)

III. Stimme

ZIELE:

- Sprechstimmlage = „Brustton der Überzeugung“
- resonanzreiche, klare Stimme wirkt souveräner und überzeugender
- Sprechen aus dem Zentrum und in der eigenen Sprechstimmlage verhindert eine Heiserkeit entgegen



1. Stimme aufwärmen

- a) leichtes Gähnen, summen oder Lippenflattern (→leichtes Anregen der Stimmuskulatur)

2. Aus dem „Zentrum“ sprechen/Kontakt/Präsenz

Zentrum = Vier Finger unterhalb des Bauchnabels

- a) aus dem Zentrum sprechen (→körperangebundenes Sprechen)
- b) Cowboy-Übung: den Colt „zücken“ und mit /w/ oder /s/ (stimmhaft) bis zum Partner „schießen“ (→körperangebundenes Sprechen)
- c) Sipp-Sapp-Boing – das Gesagte bis zum Partner und durch ihn hinweg schicken (→körperangebundenes Sprechen, Wachheit, Förderung der Konzentration, Stimme kommt gedanklich beim Anderen an)
- d) am Ende von Phrasen, Gedankengängen, Folien,... mit der Stimme „runter gehen“, also den Gedanken mit der Stimme abschließen (Überzeugend und stimmschonend)

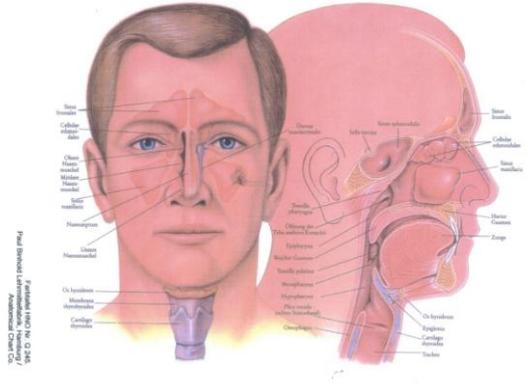
3. Indifferenzlage

- a) in der Vorstellung etwas Leckeres kauen und Genuss mit /m/ hörbar machen und zustimmendes /mhm/ (→durch die Entspannung (Genuss) kann die eigene Sprechstimmlage wahrgenommen und trainiert werden)
- b) Wochentage oder Monatsnamen in der eigenen Sprechstimmlage sprechen (→Transfer der „richtigen“ Sprechstimmlage/auch Indifferenzlage genannt in das alltägliche Sprechen)

IV. Artikulation

ZIELE:

- Zur Verbesserung der Verständlichkeit
- Zur Verstärkung der Lautstärke der Stimme
- Zur Verlangsamung des Sprechtempos
- Entlastung der Stimme/Förderung der Resonanz
- !!! v.a. auf die Kieferweite achten, damit der Klang nach außen kommt (Megafon)



1.) Artikulationsorgane aufwecken

- a) Grimassen machen
- a) mit der Zunge den Mundraum erkunden
- b) mit der Zunge die Zähne zählen
- c) mit den Lippen den eigenen Namen in die Luft schreiben
- a) Kiefer ausstreichen
- b) einen Finger zwischen die Zahnreihe nehmen und sprechen
- c) /a/, /au/, /ei/-Wörter sprechen und auf eine gute Kieferöffnung achten (Obst- und Gemüsesorten)

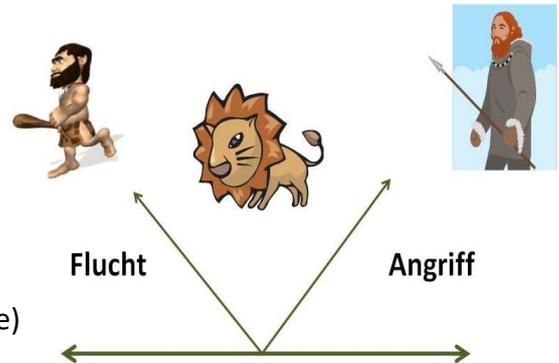
2.) Zungenbrecher

- a) Wenn der Benz bremst, brennt das Benzbremslight.
- b) Brautkleid bleibt Brautkleid und Blaukraut bleibt Blaukraut.
- c) Du wischst diese wirklich schrecklich schmutzige Küche...
- d) ...

V. Lampenfieber – Flight or Fight-Syndrom

ZIELE:

- Akzeptiere: Lampenfieber = ganz normal
- nutze die gesteigerte Konzentration und Leistungsfähigkeit
- erinnere dich an frühere, gelungene und erfolgreiche Auftritte
- eine gute Vorbereitung gibt Sicherheit
- Zuhörer = Artgenossen (nicht gefährliche Raubtiere)
- Außenwirkung oft nicht Eigenwahrnehmung
- beginne: bewusster, ruhiger und selbstbewusst!



1.) Den Adrenalinspiegel senken

- a) Joggen, hüpfen auf der Stelle
- b) Körperübungen jeglicher Art

2.) Zentrierungsübungen

- a) Schwingen und Kreisen (im Stand im Sitzen)
- b) Mentales Training (Think Positive!!)

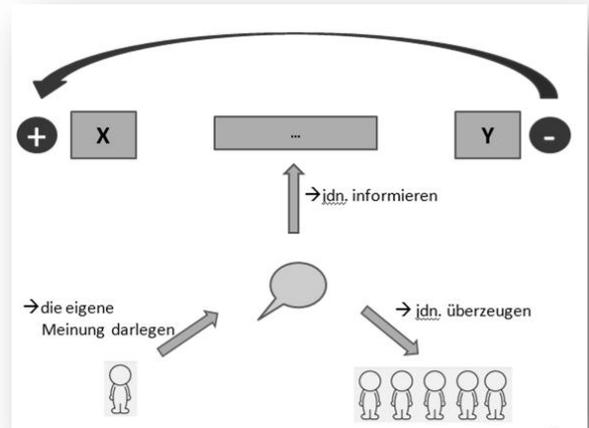
3.) Mundtrockenheit

- a) sanft auf die Zunge beißen

VI. Eine Rede aufbauen

ZIELE:

- ➔ Die Zielgruppe einbeziehen (inhaltlich, aber auch während des Vortrages), weil so die Aufmerksamkeit steigt und die Inhalte besser memoriert werden können.
- ➔ In ARA und EssA sind die wesentlichen Kernpunkte des Vortrages enthalten
- ➔ Ein guter Anfang und ein gutes Ende wirken souverän und überzeugend



1.) Perspektivwechsel

- a) Überlege dir, wer ist deine Zielgruppe? Welche Interessen/Bedürfnisse hat dein Gegenüber? Wo gibt es Schnittpunkte zwischen der Lebenswelt deiner Zuschauer und deinem Thema?
- b) Welche Beispiele kannst du aus der Lebenswelt der Zuschauer nennen? Wie kannst du das deine Zuhörer einbeziehen

2.) Info-Strukt (Rede-Aufbau zum Informieren)

a) ARA

Absicht: was will ich mit der Präsentation erreichen?

Relevanz: Warum ist das für meinen Zuschauer relevant?

Agenda: Wie gehe ich vor? Einen kurzen Überblick über das, was kommt, geben.

b) EssA

Essenz: Was ist die Essenz **für meinen Zuhörer**, wenn er die Präsentation gehört hat?

Ausblick: Eventuell einen Ausblick geben, wie es weiter gehen könnte, was als nächstes kommt...

3.) Argu-Strukt (Informierender Rede-Aufbau zum Überzeugen)

- a) **Gegenwärtiges Problem:** aus der Sicht des Zuhörers das bestehende Problem erklären
- b) **Negative Konsequenzen:** für den Zuhörer (!Nicht die eigenen negativen Konsequenzen nennen, dann würde das Gegenüber nicht überzeugt werden)
- c) **Problemlösung:** die eigene Überzeugung nennen durch Pausen hervorheben („Ich bin der Überzeugung, dass...“)
- d) **Positive Konsequenzen:** Vorteile für den Zuhörer nennen (!Nicht die eigenen negativen Konsequenzen nennen, dann würde das Gegenüber nicht überzeugt werden)
- e) **Nächste Schritte in Richtung Umsetzung:** Wie könnte es weitergehen?

VII. Eine Rede gelungen präsentieren

ZIELE:

- ➔ Eine einfache und prägnante Sprache nutzen.
- ➔ Die Personen aus den Situationen heraus sprechen lassen („Wörtliche Rede“)
- ➔ Lässt etwas auch humoristisch, witzig und anschaulich werden
- ➔ versuche nicht lustig zu sein oder eine übertriebene lebendige Rede halten, sondern das Wichtige ist, dass du du bist!!!!



1.) Einfache, Prägnante Sprache

- a) Verbreite Sprache (= anschaulich)
- b) Lerne deine Füllwörter (wie z.B. „äh“, „ja“, „so“, ...) kennen und versuche sie zu vermeiden
- c) Vermeide Weichspüler: „bisschen“, „vielleicht“, „etwas“, ...
- d) Wähle kurze statt lange Sätze

2.) Eine Rede lebendig gestalten

- a) Einsatz von Handpuppen/Wörtlicher Rede (sprich nicht über etwas, sondern aus der Situation heraus und lasse die Personen direkt sprechen –
→ das Gesprochene kann auch emotional sein, wenn klar ist, dass die besagten Personen sprechen)
- b) Komplexe Themen mit anschauliche Beispiele verdeutlichen (am besten aus der Erlebniswelt der Zuhörer/Alltagssituationen)
- c) Bezug zum Alltag herstellen (z. B. Alltagsgeschichten)
- d) Vergleiche, wenn du bspw. Zahlen nennst
- e) Beispiele (suche Beispiele aus der Erlebniswelt der Hörer)

„10 Gebote“ Die Stimme muss stimmen –

(Die bekommt ihr noch mit auf den Weg)

„... das tut sie meistens auch. Immer mehr Menschen müssen erfahren, dass das nicht selbstverständlich ist. Daher finden Sie im folgenden Tipps, wie Sie Ihre Stimme gesund und wohlklingend erhalten können.

Früher Gelassenheit, heute coolness:

Lassen Sie beim Sprechen Pausen zu, lassen Sie den Atem ruhig fließen, so dass Sie nicht nach Luft schnappen müssen.

Stopp dem Hopplahopp:

Passen Sie Ihre Stimme immer der Umgebung an, halten Sie ein angemessenes Sprechtempo ein und vermeiden Sie, unter Lärm zu sprechen.

Stehen Sie zu sich:

Lassen Sie zu, dass Ihre Stimme mit Ihrer Stimmung übereinstimmt. Kurt Tucholsky rät: „Suche keine Effekte zu erzielen, die nicht in deinem Wesen liegen.“

Stay in contact:

Halten Sie Kontakt zum Zuhörer.

Rückgrat zeigen:

Nehmen Sie beim Sprechen eine möglichst gelöste, aufrechte Körperhaltung ein.

Kurze Schonung statt langer Zwangspause:

Bei akuten Entzündungen im Halsbereich schonen Sie konsequent Ihre Stimme. Halten Sie möglichst Stimmruhe ein und meiden Sie auch das Flüstern. (Suchen Sie einen Facharzt für HNO-Heilkunde oder einen Phoniater auf.)

Bitte ernst nehmen:

Wenn Sie über Wochen andauernd heiser sind, suchen Sie einen Facharzt auf. (Eine Heiserkeit, die länger als 21 Tage dauert, bedarf der ärztlichen Untersuchung.)

Gourmet ja, Gourmand nein:

Essen Sie – auch Ihrer Stimme zu liebe – nicht zu heiß, zu kalt, zu scharf, zu viel.

Luft braucht die Stimme:

Halten Sie sich stimmlich zurück, wenn die Luft rauchig, staubig oder trocken ist. Sorgen Sie möglichst für gute Luft.

Beste Vorsorge:

Härten Sie sich ab gegen Erkältungen, gönnen Sie sich viel frische Luft und reichlich Bewegung.

Arbeitskreis Stimme, Papier vom 23.09.1996