

Sandra Steiner, Christian Recklies

# Die freie Rede

Trilogie der Verständlichkeit

2

# Soziale Kompetenz



Soziale Kompetenz 2

„Die freie Rede“  
Trilogie der Verständlichkeit

Sandra Steiner, Christian Recklies

## Die freie Rede

Inhaltliche, körperliche und  
stimmliche Aspekte

**VOGB**



ÖSTERREICH

Dieses Skriptum ist für die Verwendung im Rahmen der Bildungsarbeit des Österreichischen Gewerkschaftsbundes, der Gewerkschaften und der Kammern für Arbeiter und Angestellte bestimmt.

## Zeichenerklärung



Hinweise



Beispiele



Zitate

Stand: Mai 2020

Nachdruck: August 2023

Impressum:

Layout/Grafik: Manuela Maitnar

Medieninhaber: Verlag des ÖGB GmbH, Wien

© 2023 by Verlag des Österreichischen Gewerkschaftsbundes GmbH, Wien

Herstellung: Verlag des ÖGB GmbH, Wien

Verlags- und Herstellungsort: Wien

Druck: CITYPRESS GesmbH, Neutorgasse 9, 1010 Wien

Printed in Austria

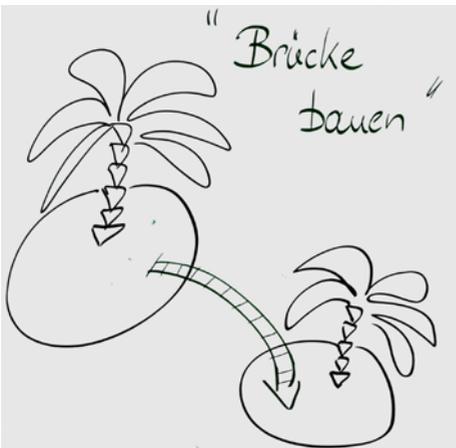
Vorwort	7
Die Grundlagen der freien Rede	10
Zusammenspiel der Wahrnehmung und der Wirkung	12
Die Atmung	16
Der Körper	18
Die zentrale Achse	19
Die ursprüngliche Muskulatur	20
Die Körperebenen allgemein	21
Die wichtigsten Körperebenen für die Präsentation	22
Körperliche Aspekte für die Präsentation (Nervosität, Authentizität und Präsenz)	26
Magie des Wirkens	28
Makro- und Mikrosignale	28
Unbewusste und bewusste Signale	29
Bedeutung der Hände, Arme und Beine	30
Bedeutung der Augen und des Blickkontakts	33
Proxemik	35
Die Stimme	38
Die Säulen der guten Stimmgebung	38
Wie funktioniert die Stimme?	38
Der „Stimmstanz“ und die authentische Stimme	41
Die Vokale und Konsonanten	42
Die Vokalschleife (die obere Reihe I E A, das neutrale A, die untere Reihe A O U)	43
Eigenton – der Ton macht die Musik!	46

# Inhalt

Die Konsonanten (Artikulation und Artikulationszonen)	47
Die Stimmpflege (Was die Stimme braucht und nicht mag! ... dos and don'ts)	48
Aufbau und Inhalt einer Rede: Einleitung, Hauptteil, Schlussteil	50
Rahmenbedingungen: vorbereitende Analyse, Zeitplan, Ort, Hilfsmittel	58
Methoden	64
Lachen	64
Power-Posing	64
Argumentationskette	65
BARAS	65
7-Punkt-Stand	66
Quick warm-up (Körper und Stimme)	66
Fingerdruck – Notfall-Apotheke	68
Quellenverzeichnis	72
Buchempfehlungen	73
Weblinks	74
Über die Autoren	75

Das größte Machtinstrument der ArbeitnehmerInnenvertretung ist die Interaktion und die damit verbundene Kommunikation. Erst durch das In-Kontakt-Treten mit KollegInnen wird Betriebsratsarbeit lebendig. Hierbei spielt die Rede eine wesentliche Rolle, egal ob bei einer Betriebsversammlung oder in einem persönlichen 4-Augen-Gespräch. Es werden dabei nicht nur Informationen transportiert, sondern auch Emotionen. Diese ermöglichen innerhalb kürzester Zeit Beziehung aufzubauen. Und dadurch gelingt es, KollegInnen zu motivieren, zur Betriebsratswahl zu gehen, oder Gewerkschaftsmitglieder zu gewinnen.

Die Errichtung einer stabilen **BRÜCKE von der „RednerInnen-Insel“ zur „Publikumsinsel“**, also vom Betriebsrat zur Kollegenschaft, ist eine Notwendigkeit für den Erfolg. Brücken entstehen aufgrund des Wechselspieles zwischen Wahrnehmung und Wirkung der Rednerin, des Redners. Das ganzheitliche Wirken und die Wahrnehmung der Reaktion des Publikums ist die **TRILOGIE der Verständlichkeit** und ein Garant für den Redeerfolg.



Verständlichkeit ist eine der wichtigsten Voraussetzungen, um Informationen erfolgreich weiterzugeben und dadurch Solidarisierung zu ermöglichen. Menschen, die ihre Gedanken vor anderen präsentieren und dadurch wirken, **kontrollieren über ihre Wahrnehmung**, ob und wie diese bei den Adressaten ankommen.



**Nichts ist schwerer, als bedeutende Gedanken so auszudrücken,  
dass jeder sie verstehen muss.**

*(Schopenhauer)*

Die drei Bereiche der Verständlichkeit – also die TRILOGIE – spielen eine wesentliche Rolle:

- » **INHALT:** Sprache (Artikulation, Wortschatz, Dialekt, ...), Symbolik (Schrift, Zeichen, ...);  
**Hinweis:** Oft haben Betriebe und Institutionen ihre eigene Sprache, z. B. Abteilungsbezeichnungen oder Ordnungsvorschriften. Der Erklärungsbedarf wird oft unterschätzt, andererseits kann dies ein Hemmschuh für neue MitarbeiterInnen sein, um inhaltlich folgen zu können.
- » **TONALITÄT:** Stimme (Lautstärke, Stimmlage, Sprechtempo, Atempausen, ...);
- » **KÖRPER:** Aus- und Aufrichtung, Bewegung (Gestik), spontaner Ausdruck (Mimik und Augen), Kleidung.

Die Trilogie der Verständlichkeit beeinflusst Gefühle und weckt Emotionen. Sie hat einen entscheidenden Einfluss auf die Wahrnehmungen und Entscheidungen der Adressaten. Kurz: sie stellt sich als „die Wahrheit“ dar, und diese ist höchst individuell.



**Die Menschen erkennen uns an nicht wie wir sind, sondern wie wir  
scheinen.**

*(Oskar Schellbach)*

# SKRIPTEN ÜBERSICHT



SOZIALRECHT 	
<b>SR-1</b>	Grundbegriffe des Sozialrechts
<b>SR-2</b>	Sozialpolitik im internationalen Vergleich
<b>SR-3</b>	Sozialversicherung – Beitragsrecht
<b>SR-4</b>	Pensionsversicherung I: Allgemeiner Teil
<b>SR-5</b>	Pensionsversicherung II: Leistungsrecht
<b>SR-6</b>	Pensionsversicherung III: Pensionshöhe
<b>SR-7</b>	Krankenversicherung I: Allgemeiner Teil
<b>SR-8</b>	Krankenversicherung II: Leistungsrecht
<b>SR-9</b>	Unfallversicherung
<b>SR-10</b>	Arbeitslosenversicherung I: Allgemeiner Teil
<b>SR-11</b>	Arbeitslosenversicherung II: Leistungsrecht
<b>SR-12</b>	Insolvenz-Entgeltsicherung
<b>SR-13</b>	Finanzierung des Sozialstaates
<b>SR-14</b>	Pflege und Betreuung
Die einzelnen Skripten werden laufend aktualisiert.	

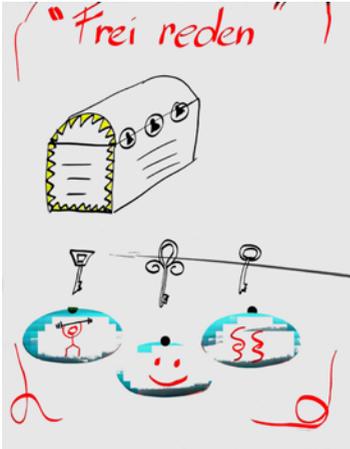
ARBEITSRECHT 	
<b>AR-1</b>	Kollektive Rechtsgestaltung
<b>AR-2A</b>	Betriebliche Interessenvertretung
<b>AR-2B</b>	Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates
<b>AR-2C</b>	Rechtstellung des Betriebsrates
<b>AR-3</b>	Arbeitsvertrag
<b>AR-4</b>	Arbeitszeit
<b>AR-5</b>	Urlaubsrecht
<b>AR-6</b>	Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall
<b>AR-7</b>	Gleichbehandlung im Arbeitsrecht
<b>AR-8A</b>	ArbeitnehmerInnenschutz I: Überbetrieblicher ArbeitnehmerInnenschutz
<b>AR-8B</b>	ArbeitnehmerInnenschutz II: Innerbetrieblicher ArbeitnehmerInnenschutz
<b>AR-9</b>	Beendigung des Arbeitsverhältnisses
<b>AR-10</b>	Arbeitskräfteüberlassung
<b>AR-11</b>	Betriebsvereinbarung
<b>AR-12</b>	Lohn(Gehalts)exekution
<b>AR-13</b>	Berufsausbildung
<b>AR-14</b>	Wichtiges aus dem Angestelltenrecht
<b>AR-15</b>	Betriebspensionsrecht I
<b>AR-16</b>	Betriebspensionsrecht II
<b>AR-18</b>	Abfertigung neu
<b>AR-19</b>	Betriebsrat – Personalvertretung Rechte und Pflichten
<b>AR-21</b>	Atypische Beschäftigung
<b>AR-22</b>	Die Behindertenvertrauenspersonen

GEWERKSCHAFTSKUNDE 	
<b>GK-1</b>	Was sind Gewerkschaften? Struktur und Aufbau der österreichischen Gewerkschaftsbewegung
<b>GK-2</b>	Geschichte der österreichischen Gewerkschaftsbewegung von den Anfängen bis 1945
<b>GK-3</b>	Die Geschichte der österreichischen Gewerkschaftsbewegung von 1945 bis heute
<b>GK-4</b>	Statuten und Geschäftsordnung des ÖGB
<b>GK-5</b>	Vom 1. bis zum 19. Bundeskongress
<b>GK-7</b>	Die Kammern für Arbeiter und Angestellte
<b>GK-8</b>	Die sozialpolitischen Errungenschaften des ÖGB
<b>GK-9</b>	Geschichte der Kollektivverträge

Die VÖGB-Skripten online lesen oder als Gewerkschaftsmitglied gratis bestellen:  
[www.voegb.at/skripten](http://www.voegb.at/skripten)

# Die Grundlagen der freien Rede

Für eine **erfolgreiche Rede** braucht es **drei „Schlüssel“**. Diese drei Schlüssel verwenden alle erfolgreichen Vortragenden!



→ Der **Erste Schlüssel** ist

**FREUDE**



– denn diese entfaltet Kommunikation und ist die Quelle jeder Rhetorik. Freude stärkt auf der „Bühne“ den/die Vortragende und gibt Kraft. Das Erleben von Freude ermöglicht erst die Selbstverwirklichung. Für den griechischen Philosophen Epikur ist Freude sogar ein **zentrales Ziel des menschlichen Lebens**.

→ Der **Zweite Schlüssel** ist das „Heimspiel“ jedes beim Vortrag –

**THEMATISCHES WISSEN**



Durch das nötige thematische Wissen verschaffen Sie sich Gestaltungsspielräume und vor allem auch **Selbstsicherheit**. Es liegt in Ihrer Hand, wie und wieviel Informationen an die AdressatInnen weitergegeben werden.

**Hinweis:** Da sich BetriebsrätInnen oft sehr intensiv mit arbeitsrechtlichen und gesellschaftspolitischen Themen auseinandersetzen, kann beim Präsentieren dieser Themen oft vergessen werden, dass sich das Publikum bis dato bei weitem nicht so intensiv mit dieser Thematik auseinandergesetzt hat.

→ Der **Dritte Schlüssel** ist allen Menschen vertraut und immer präsent –

## ÜBUNG



Sie wird oft unterschätzt, obwohl sie sehr wichtig ist.

**Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen!**

*(Sprichwort)*

oder Vorläufer des Sprichwortes

**Nemo nascitur artifex**

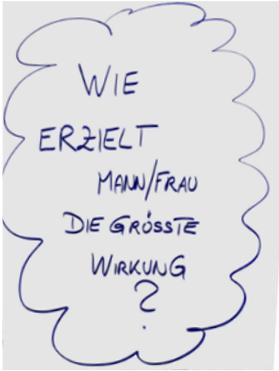
*(lat. „Niemand wird als Künstler geboren“)*

Das Sprichwort ist so zu verstehen, dass durchaus Arbeit und Mühe investiert werden darf, um Expertentum zu erlangen. Wenn wir uns an unsere Kindheit zurückerinnern: wie schwierig war anfänglich das Schwimmen, Radfahren, ja sogar das Gehenlernen. **Übung** gibt dem/der RednerIn Sicherheit.

**Gesagt ist nicht gehört,  
gehört ist nicht verstanden,  
verstanden ist nicht einverstanden,  
einverstanden ist nicht behalten,  
behalten ist nicht angewandt,  
angewandt ist noch lange nicht beibehalten.**

*(Konrad Lorenz)*

# 2 Zusammenspiel der Wahrnehmung und der Wirkung



Wenn ein/eine RednerIn die „Bühne“ betritt, dann ist die Aufmerksamkeit des Publikums bei fast 100 Prozent, und obwohl dies so ist, beginnen viele Vorträge wie folgt:



**Guten Tag, meine Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen. Vielen Dank, dass Sie so zahlreich erschienen sind, mein Name ist XY und ich spreche jetzt über das Thema XY.**

Manche würden sagen: „Das ist aktive Publikumssterbebegleitung!“. Deshalb: So nicht – und ein kleiner Tipp: Ein Mensch kann nur 1 x „erscheinen“ und nicht zahlreich – deshalb sollte dieses Wort aus dem Sprachschatz verbannt werden. Wir wirken nicht nur durch das gesprochene Wort. Die größte Wirkung bei der Informationsweitergabe erzielen Sie auf der körperlichen Ebene. Bewusst wird dies, wenn an die Anfänge der Filmindustrie gedacht wird – Stummfilme. Menschen wirken ganzheitlich – also kommunizieren sie, oft ehrlicher und eindeutiger, wenn sie dabei nicht sprechen.

In diesem Zusammenhang sind auch folgende **drei Gesetze der Kommunikation** nach Paul Watzlawick zu verstehen:

- » Man kann nicht NICHT kommunizieren.
- » Wahr ist nicht, was A sagt, sondern was B versteht.
- » Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt, der letztere definiert den ersteren.

Die **Trilogie der Verständlichkeit** baut auf folgende drei Kommunikationsbereiche: **Körper, Stimme** und **Wort/Inhalt**.



Erfolgreiche RednerInnen erzeugen Emotionen und Bilder im Kopf der AdressatInnen.

Die größte Kraft des Wirkens auf der „Bühne“ ist die **Körpersprache**. Damit ist zum Beispiel die Körperhaltung, die Gestik und der Augenkontakt (Mimik) gemeint, das schafft Präsenz, welche für die „Bühne“ notwendig ist.

Die **Stimme** betont und unterstreicht – richtig eingesetzt – die Emotion und füllt den Raum. Zum Beispiel hilft hierbei die Stimmlage, der Tonfall und die Lautstärke.

**Hinweis:** Manche Menschen haben wegen ihres Dialektes eine Scheu. Sie sollten aber ihren Dialekt akzeptieren. Viele RednerInnen sind erstaunt, wenn ihr Vortrag – trotz Dialekt – gut aufgenommen wird.

Der Erfolg der Rede hängt von der nonverbalen Ebene (Gefühle, Emotionen, ...) ab! Ein interessantes und prägnantes Modell zum Verständnis der Bedeutung von nonverbaler Kommunikation und nonverbaler Kompetenz ist die 7-38-55-Regel von Albert Mehrabian.

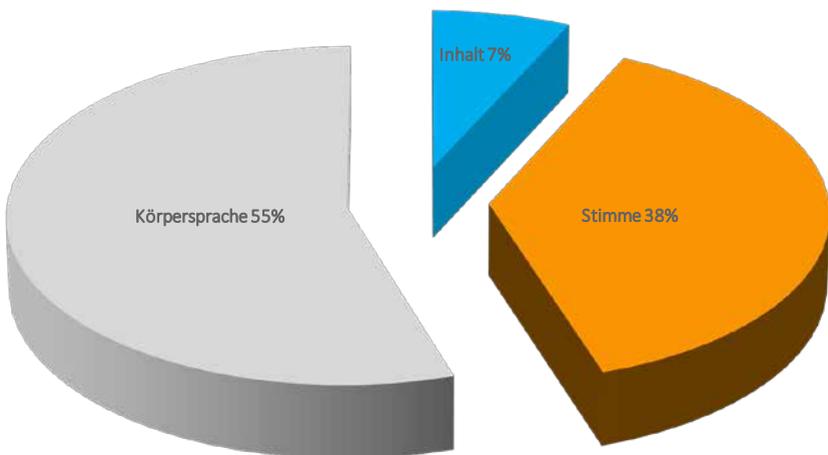
Gemäß der sogenannten 7-38-55-Regel wird die Wirkung einer Mitteilung über das eigene emotionale Empfinden von Mögen/Ablehnung („like“/„dislike“), die in Bezug auf die Komponenten Inhalt, stimmlicher oder mimischer Ausdruck wi-

# 2 Zusammenspiel der Wahrnehmung und der Wirkung

dersprüchlich ist, zu 7 % durch den sprachlichen Inhalt, zu 38 % durch den stimmlichen Ausdruck und zu 55 % durch die Körpersprache bestimmt.

In zwei Studien von 1967, an denen Mehrabian beteiligt war, wurden positive, neutrale und negative Wörter jeweils mit positivem, neutralem und negativem Ausdruck gesprochen und Probanden vorgespielt sowie das neutrale Wort „maybe“ („vielleicht“), gesprochen in den drei Ausdrucksformen, mit Fotos unterschiedlicher Mimik kombiniert. Dabei wurde untersucht, wie Menschen bei Widersprüchen zwischen gesprochenem Wort und Stimme bzw. Stimme und Mimik eine Aussage zuordnen. 1971 bestimmte Mehrabian daraus das relative Wirkungsverhältnis der drei Komponenten.

Auch heute noch – in Zeiten, in denen Stummfilme längst Geschichte sind, – trainieren FilmschauspielerInnen und BühnendarstellerInnen sehr intensiv Stimmmodulation und Körpersprache. Das Wirken ergibt sich durch die nonverbalen Elemente. Es gibt mindestens ein Dutzend verschiedene Bedeutungsnuancen des Wortes „Nein“ und gute SchauspielerInnen sind in der Lage, diese zu vermitteln.



# SKRIPTEN ÜBERSICHT



WIRTSCHAFT	
<b>WI-1</b>	Einführung in die Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftswissenschaften
<b>WI-2</b>	Konjunktur
<b>WI-3</b>	Wachstum
<b>WI-4</b>	Einführung in die Betriebswirtschaftslehre
<b>WI-5</b>	Beschäftigung und Arbeitsmarkt
<b>WI-6</b>	Lohnpolitik und Einkommensverteilung
<b>WI-9</b>	Investition
<b>WI-10</b>	Internationaler Handel und Handelspolitik
<b>WI-12</b>	Steuerpolitik
<b>WI-13</b>	Bilanzanalyse
<b>WI-14</b>	Der Jahresabschluss
<b>WI-16</b>	Standort-, Technologie- und Industriepolitik

Die einzelnen Skripten werden laufend aktualisiert.

POLITIK UND ZEITGESCHICHTE	
<b>PZG-1A</b>	Sozialdemokratie und andere politische Strömungen der ArbeiterInnenbewegung bis 1945
<b>PZG-1B</b>	Sozialdemokratie seit 1945
<b>PZG-2</b>	Christliche Soziallehre
<b>PZG-4</b>	Liberalismus/Neoliberalismus
<b>PZG-6</b>	Rechtsextremismus
<b>PZG-7</b>	Faschismus
<b>PZG-8</b>	Staat und Verfassung
<b>PZG-9</b>	Finanzmärkte
<b>PZG-10</b>	Politik, Ökonomie, Recht und Gewerkschaften
<b>PZG-11</b>	Gesellschaft, Staat und Verfassung im neuzeitlichen Europa, insbesondere am Beispiel Englands
<b>PZG-12</b>	Wege in den großen Krieg
<b>PZG-14</b>	Die Geschichte der Mitbestimmung in Österreich

SOZIALE KOMPETENZ			
<b>SK-1</b>	Grundlagen der Kommunikation	<b>SK-6</b>	Grundlagen der Beratung
<b>SK-2</b>	Frei reden	<b>SK-7</b>	Teamarbeit
<b>SK-3</b>	NLP	<b>SK-8</b>	Führen im Betriebsrat
<b>SK-4</b>	Konfliktmanagement	<b>SK-9</b>	Verhandeln
<b>SK-5</b>	Moderation	<b>SK-10</b>	Politische Rhetorik

Die VÖGB-Skripten online lesen oder als Gewerkschaftsmitglied gratis bestellen:  
[www.voegb.at/skripten](http://www.voegb.at/skripten)

# 3 Die Atmung

Atmen ist Leben und lebendig sein. Die Atmung ist die „Tankstelle“ für Vitalität und die Basis für die körperliche und stimmliche Präsenz. Die Kunst des freien Redens hat ebenso ihre Wurzeln bzw. einen direkten Zusammenhang mit der vollständigen und situationsangepassten Atmung.

Die Atmung hat das Potenzial, Präsenz zu erzeugen, und Präsenz erzeugt Aufmerksamkeit. Atmen beeinflusst das (Selbst-)Bewusstsein und die (Selbst-)Wahrnehmung.

Wenn Sie Ihren Atem anhalten, wird das Publikum darauf reagieren bzw. es zumindest spüren.

Unser Zwerchfell ist eine Kraft- und Kommunikationsquelle. Durch das bewusste Atmen entsteht die Möglichkeit, den Raum, die Aufmerksamkeit und das Publikum noch mehr in den Bann zu ziehen und für sich zu gewinnen. Außerdem geht es einem selbst auf der Bühne besser, und unser Redefluss profitiert enorm davon.

Atmen lässt atmen und macht Raum!

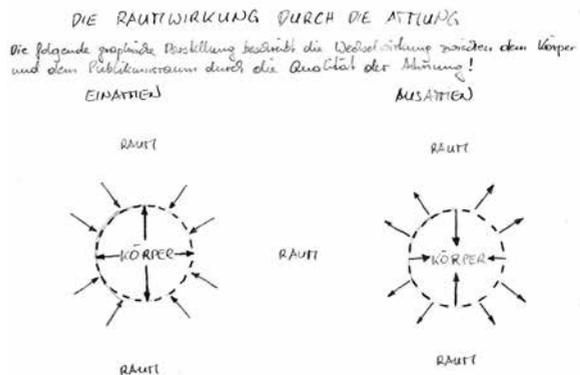
Die räumlichen Gegebenheiten beeinflussen die Atmung und umgekehrt. Atmen bedeutet Raum einnehmen – innerlich und äußerlich!

Die Atmung ist für das Gegenüber mehr spürbar als sichtbar.

Das Zwerchfell ist der „emotionale Muskel“ schlechthin.

Vollständig (tief und frei) durchatmen macht klug, entspannt, präsent und hilft, im Fluss zu bleiben.

→ **Atemfluss – Bewegungsfluss – Gedankenfluss – Sprachfluss – gelungene Präsentation!**



Das Sprechtempo bekommt durch Atemführung und Atemkontrolle eine Geschwindigkeit (angenehme Atemfrequenz), die es den Vortragenden und den ZuhörerInnen erst ermöglicht, das gesprochene Wort zu transportieren bzw. aufzunehmen!

Je intensiver wir die Bilder- und Gefühlswert des Publikums anregen, desto mehr bleibt vom gesprochenen Wort in Erinnerung und desto eher werden wir überzeugen.

Bevor Sie die Bühne betreten, atmen Sie durch die Nase ein und durch den Mund aus.

### **Warum so und nicht anders?**

Das Einatmen durch die Nase ergibt mehr körperliche Kontrolle und das Ausatmen durch den Mund löst Spannungen im Körper.

Die wesentlichen Unterschiede der Nasenatmung zur Mundatmung sind:

#### **→ Nasenatmung:**

Durch die Nasenatmung wird die Luft gefiltert, vorgewärmt und man hat mehr Kontrolle.

Mehr Kontrolle – weniger Emotion!

#### **→ Mundatmung:**

Die Mundatmung wird beim Sprechen und Singen verwendet. Man bekommt schnell viel Luft (reflektorischer Atem) in die Lungen, sie ist unkontrollierter, dafür ist der Zugang zu unseren Emotionen direkter. Das Zwerchfell ist der emotionalste Muskel – könnte man sagen.

Weniger Kontrolle bedeutet mehr Emotion auf der Bühne!

### **Die Atemführung ermöglicht Stimmkontrolle!**

Der reflektorische Atem bedeutet, dass wir uns atmen lassen, dass „es uns atmet“ und dass nach einem gesprochenen Satz der Impuls des Zwerchfells, wieder einzuatmen, automatisch (Reflex – reflektorisch), ohne zu denken, geschieht. Die Muskeln sind da, um uns fortzubewegen, Wärme und Energie zu erzeugen und uns zu schützen. Sie reagieren auf jeden inneren und äußeren Impuls, der sich dann anhand unseres Muskeltonus widerspiegelt.

# 4 Körper

Unser Körper ist ein grenzeniales und wundervolles „Bauwerk“ aus Knochen (Struktur und Bausteine), Muskeln (Verbindungen und Träger) und Organen (Kraftquellen und Emotionen). Der körperliche Zustand und die Verfassung bestimmen die Intensität unserer Wirkung auf der Bühne und im täglichen Leben mit.

Je besser er organisiert, also entlang der zentralen Achse (Abb. S. 19) auf- und ausgerichtet ist, desto klarer, bewusster und überzeugender kann er kommunizieren.

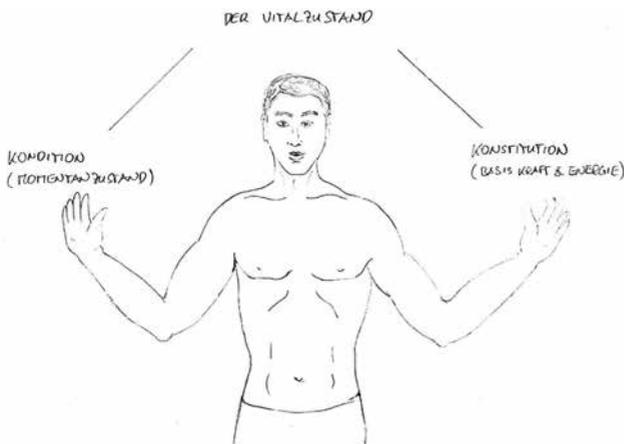
## Der Körper spricht Bände! ...

... und spiegelt unser Befinden nach außen auf die Bühne und ins Publikum!

### Muskeltonus und Körperspannung

Wenn der Tonus der Muskulatur zu hoch ist, ist es nicht gut für die Bühne, weil auch der Atem nicht entspannt und frei fließen kann!

Ist er zu niedrig, ist es auch nicht gut, weil keine Vitalität und Präsenz vermittelt werden kann!



### Der Körper arbeitet nach dem Prinzip: Use it or loose it!

Die ideale Haltung bzw. Aufrichtung gibt es nicht. Es ist ein ständiges Ausbalancieren an der zentralen Körperachse (optimal aufrecht) und ändert sich tagtäglich, ja sogar stündlich. Je aufrechter (aufrichtiger) wir sind, desto weniger

müssen wir unsere Muskulatur unnötig halten und Energie für Präsenz und Wirkung werden frei.

Je mehr die periphere (äußere) Muskulatur loslassen kann, desto aktiver werden die inneren Muskelschichten und wir kreieren dadurch mehr Raum und Durchlässigkeit im Körper. Die Kraft und Ausstrahlung treten von innen nach außen.

Wir wirken dadurch authentischer und kraftvoller!

In der neutralen Haltung/Aufrichtung „neutralisiert“ sich das System! Es ist eine wunderbare Ausgangssituation für die Bühne.

## DIE ZENTRALE ACHSE

Wenn man am Scheitel eine Schnur mit einem Gewicht befestigen würde, diese dann nach unten hängen lässt, haben wir die zentrale Achse – die vertikale Mittellinie des Körpers. Ein Mensch mit einer bewussten zentralen Achse (z. B. eine Tänzerin) wirkt intensiver und bewegt sich ökonomischer. Die zentrale Achse ist so etwas wie eine neutrale Ausgangsposition für den Auftritt.

Die Mittelachse unseres Körpers ist auch direkt mit den verschiedenen Körper-ebenen verbunden und in einem unmittelbaren beeinflussenden Kontakt.

Kleines Experiment: Stellen Sie sich gebückt und lasch mit mehr Gewicht auf einem Bein hin und dann beißen Sie

noch Ihren Kiefer zusammen. Nun versuchen Sie, vollständig zu atmen und etwas in der näheren Entfernung wahrzunehmen und zu beobachten. Sie werden bemerken, dass es uns viel schwerer fällt als mit entspanntem erhobenem Haupt und leicht geöffnetem Kiefer.

DIE ZENTRALE KÖRPERACHSE  
Ausrichtung durch Aufrichtung

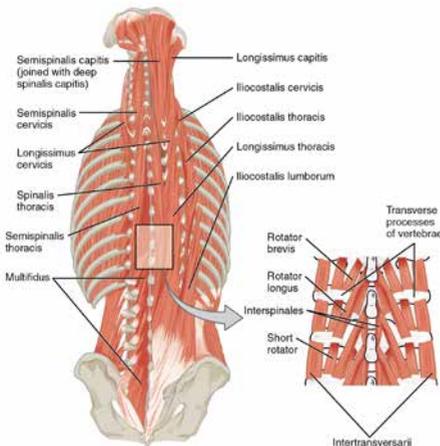


## DIE AUTOCHTHONE (URSPRÜNGLICHE) MUSKULATUR

Die Bedeutung der autochthonen Muskulatur für die Aufrichtung und Stimmgebung ist unumgänglich. Mit dem Bewusstsein der ursprünglichen Muskulatur aktivieren wir unser gesamtes System von innen heraus und ermöglichen der äußeren Muskulatur loszulassen.

Es sind unzählige Muskeln direkt an der Wirbelsäule, die dafür zuständig sind, uns sehr klein und differenziert vom Körperinneren aus zu bewegen. Vom unteren Rücken bis zum Hinterhaupttrand des Kopfes entfalten sich die ursprünglichen Muskeln. Ein Muskelkomplex, der sich auch auf diesem Weg befindetet, ist der gesamte Sprechapparat mit den Stimmlippen (Muskeln und Bänder). Allerdings liegen sie in der transversalen Ebene (Tischebene) und nicht in der frontalen Ebene (Türebene), wie die autochthone (klein, kurz, ursprünglich und an der Wirbelsäule) Muskulatur.

Trotzdem hat die Aktivierung und das Bewusstsein der ursprünglichen Muskeln einen erheblichen Einfluss auf unseren Sprechapparat wie auf die körperliche und stimmliche Präsenz.



Anatomische Darstellung Autochthone Muskulatur

Vorteile einer aktiven ursprünglichen Muskulatur sind:

- » Entlastung der äußeren Muskelkomplexe

- » Man fühlt sich mehr bei sich – körperliches Wohlbefinden.
- » Die Bandscheiben werden mehr bewegt, unterstützt und entlastet.
- » Rücken- und Nackenbeschwerden können gelindert werden.
- » Der Sprechapparat bekommt Unterstützung und Kräftigung.
- » Präsenz und Körperbewusstsein
- » Auf- und Ausrichtung – Klarheit des Wirkens!

## DIE KÖRPEREBENEN

Es gibt verschiedene Ebenen im Körper, die man mit den Stockwerken, Außenwänden und Zwischenwänden eines Hauses vergleichen kann. Sie befinden sich übereinander auf der transversalen Ebene (Tischebene), nebeneinander auf der sagittalen (Radebene) oder frontalen Ebene (Türebene). Je statisch ausgeglichener die Ebenen untereinander ausbalanciert sind, desto weniger Zug und Druck (muskulär) entstehen im Körper.

Die Beschäftigung bzw. das Aktivieren der Ebenen und Achsen ist eine wunderbare Methode, um körperliche und stimmliche Präsenz zu kreieren! Es wird die Statik des Körpers, also die Aufrichtung und das Ausbalancieren an der zentralen Achse, aktiviert, was wiederum ermöglicht, mehr von den äußeren Muskelschichten loszulassen.

### Ein Beispiel zum Ausprobieren:

Das Zusammenspiel der Ebenen wird besonders klar und spürbar, wenn Sie die Zähne zusammenbeißen, den Kiefer halten und dann versuchen, kräftig durchzuatmen. Dies wird dann mit Sicherheit nur beschränkt möglich sein. Oder Sie kneifen Ihre Gesäßmuskeln zusammen, nehmen eine schiefe Körperhaltung ein und versuchen dann entspannt zu atmen und zu sprechen. Diese Beispiele können wir noch weiterführen und alle Körperebenen miteinander kombinieren.

Bei einem schlechten Stand müssen die Muskeln mehr halten – die Körperstatik verlangt mehr Aufwand und es entsteht ein Energieverlust – in weiterer Folge ein Präsenzverlust!

Das Ganze funktioniert auch umgekehrt und lohnt sich für viele Bereiche im Leben!

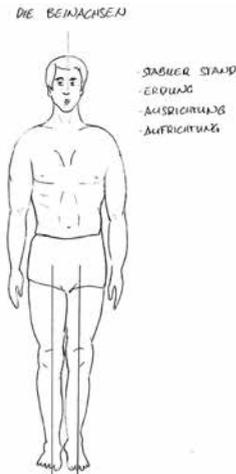
# 4 Körper

## DIE WICHTIGSTEN KÖRPEREBENEN

**Erste Ebene:** Die Füße sind die erste Ebene und es ist wichtig, das Gesamtgewicht des Körpers gut auf beide Füße verteilt zu haben. Es ist wichtig, das Längs- und Quergewölbe der Füße dann auch noch aufzudrehen und das Gesamtkörpergewicht auf die drei Punkte Großzehen-, Kleinzehenballen und auf die Mitte der Ferse zu verteilen (6 Punkte, 3 pro Fuß und in der Mitte der Punkt der zentralen Achse).

**Zweite Ebene:** Das Sprunggelenk

Das Sprunggelenk ermöglicht uns zu springen, unseren Stand zu stabilisieren (gemeinsam mit den Füßen), flexibel und geschmeidig Bewegungsimpulse im Raum umzusetzen. Die Füße signalisieren oft die Raum- bzw. Bewegungsrichtung des Körpers.



Stabiler Stand, Erdung, Ausrichtung und Aufrichtung ermöglichen einen guten Stand und entlasten den restlichen Oberkörper!

**Dritte Ebene:** Das Knieplateau

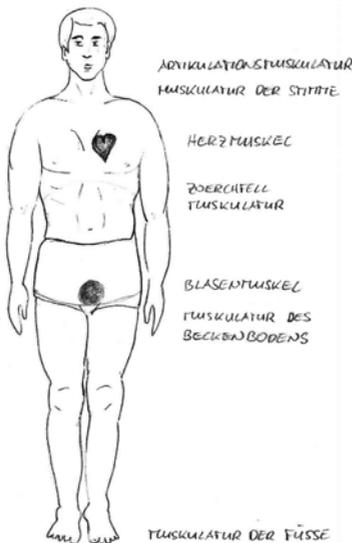
Flexible Knie bedeuten einen flexiblen Geist und natürlich auch eine stabile und gut ausgerichtete und aufgeschraubte Beinachse. Die Knie sollten weder überstreckt noch zu gebeugt sein.

Stabile, verschraubte und ausgerichtete Beinachsen ...

... helfen dem Beckenboden, gut ausbalanciert zu sein, und das wiederum wirkt sich auf ein optimales Zusammenspiel mit dem Zwerchfell aus.

**Vierte Ebene:** Der Beckenboden ist in drei Muskelschichten aufgeteilt und an den vier Punkten – rechter und linker Sitzbein-Höcker, Schambein und Steißbein – befestigt. Es ist der Gegenspieler bzw. Mitspieler zum Zwerchfell, und diese zwei Ebenen haben gepaart mit den Stimmuskeln für die Stimmgebung einen wichtigen Zusammenhang. Beim Einatmen dehnt er sich nach unten aus, und beim Ausatmen gleitet er zurück in die Ausgangsposition. Der Beckenboden ist vergleichbar mit einem Trampolin. Jeder Atemzug ist wie ein Tritt bzw. Sprung ins Trampolin. Die Kraft und Spannung, die dadurch freigesetzt werden, ist wichtig für die Stimmgebung. Der Beckenboden, das Zwerchfell und die Stimm-muskelebene bilden eine wichtige Einheit. Die Blase hüpfet bzw. liegt auf dem Beckenboden und ist mitentscheidend für die kraftvolle Stimmgebung.

#### DIE KINETISCHEN KETTEN DER MUSKULATUR



# 4 Körper

## **Kraft für die Stimmgebung** (gemeinsam mit dem Zwerchfell)

- » Aufgaben des Beckenbodens:
- » Aufrichtung und Ausrichtung des Körpers
- » Entlastung des Rückens und der Wirbelsäule
- » Ausscheidung
- » Sexualität
- » Träger der Organe (Blase – der „organische Schlußstein“)

**Fünfte Ebene:** Das Zwerchfell trennt den Bauch vom Brustraum und ist unser größter und zugleich wichtigster Atemmuskel. Er ist den gesamten Brustkorb entlang befestigt und sieht wie eine zweiteilige Kuppel aus.

Gemeinsam mit dem Beckenboden ist das Zwerchfell zuständig für die Stimmkraft, den Schalldruck-Pegel und die Stimmführung.

Die Atmung ist ein dreidimensionaler, komplexer Prozess und besitzt die Kraft bzw. den Einfluss, den Rest des Körpers (mit der Stimme noch intensiver: wie der Sportler vor dem Wettkampf) schnell vital und präsent zu machen.

## **Atmen beinhaltet alle Bewegungsrichtungen und dynamische Qualitäten!**

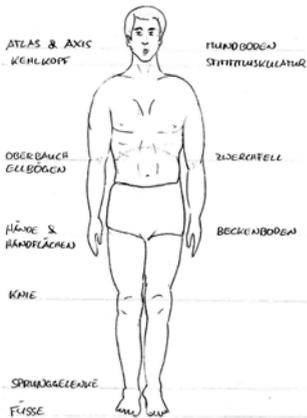
**Sechste Ebene:** Die Stimmlippen und Muskeln mit dem Mundplateau (inklusive Kaumuskulatur) bzw. der Mundraum sind unsere Stimmerzeuger (gemeinsam mit der Atemluft).

Der Kehlkopf ist das Zentrum, von wo die Schwingungen und Vibrationen der Stimme ausgehen und sich über die Knochen und Knorpeln ausbreiten.

Das Mundplateau beinhaltet den Kiefer, die Zunge, weichen und harten Gaumen. Zwischen der sechsten Ebene und dem Mund befindet sich das sogenannte Ansatzrohr. Jegliche Veränderung (Enge, Erkältung, Verschleimung, ...) und auch Spannung in diesem Bereich beeinflusst die Stimmgebung, den Stimmklang und auch den „Sitz“ der Stimme.

**Siebente Ebene:** Die Auflageflächen des Atlas („Kopfnicker“). Hier ruht der Kopf auf der Wirbelsäule und durch sein Ausbalancieren werden viele Muskeln entlastet, was sich wiederum sehr positiv auf die Freiheit des Sprechapparates auswirkt. Hier ist der Ursprung/Ansatz der autochthonen Muskulatur.

## UNSERE KÖRPEREbenen UND KÖRPERKONSTRUKTIONEN



Die Körperebenen unterstützen die Aufrichtung, machen die Basis für den Stimmsitz und sind mit dafür verantwortlich, dass eine Stimme gut funktioniert, im Körper Resonanz findet und authentisch klingt!

Ein bewohnter und lebendiger Körper wirkt attraktiv und authentisch.

Die Ebenen des Körpers sind ein wunderbares Werkzeug bzw. ein „inneres Navigationssystem“, um unsere Körpersprache bewusst zu gestalten und zu optimieren.  
(Christian Recklies)

### Authentizität, Nervosität und Präsenz

Diese drei Themen sind meiner Meinung nach entscheidend für das Gelingen einer Präsentation und eines Auftritts. Wenn die Nervosität unter Kontrolle bleibt bzw. die dabei aufsteigende Energie (Hitze, Gesichtsröte, Kloßgefühl, Verlust des Bodenkontaktes, ...) umgewandelt werden kann, entsteht automatisch mehr Präsenz.

Jetzt da sein, den Körper bewohnen und den Raum beleben mit meiner körperlichen und stimmlichen Präsenz ist die Herausforderung.

# 5 Körperliche Aspekte für die Präsentation

Authentizität kann auch trotz Nervosität und geringerer Präsenz sein, ist aber sicher vom Grad der Wirkung abgeschwächt, weil die Nervosität uns Vitalität, Präsenz und räumliche Wirkung nimmt.

**Beruhigen und erden, aufwecken und strahlen = präsent sein!!!**

## Lächeln – Atmen – Blickkontakt

Diese drei einfachen und effektiven Interventionen können uns auf der Bühne unterstützen! Wir verbinden uns dadurch mit dem „groove“ des Raumes.

*Tune in, turn on and speak loud :-)) ... and afterwards be proud!  
Kleine Dinge haben GROBE Wirkung!*

## Die Macht und Wichtigkeit des Beginns: Der Zauber des Anfangs

Was brauchen Sie am Anfang, um ein gutes Gefühl und Ihre Sicherheit zu bekommen? Die ersten Sekunden und Minuten entscheiden über Ihre Wirkung auf das Publikum und Ihren Fluss der Präsentation.

## Ein Bild zur Verständlichkeit

Beobachten Sie die ruhige Wasseroberfläche, nachdem Sie einen Stein reinwerfen. Nach der ersten Welle entstehen viele weitere und man kann beobachten, wie weit sich der erste Impuls ausbreitet.

Genauso ist es mit der Atmung, Bewegung, Mimik und Gestik. Im Grunde genommen werden mit jedem Wort und jedem Satz diese „Impulswellen“ in den Raum geschickt. Lassen Sie die Wellen sich ausbreiten und beobachten Sie die Reaktion bzw. Resonanz Ihres Publikums. Darauf können sie reagieren und sich auch bewusst nähren und ein „feed forward“ holen.

## AUTHENTIZITÄT

Wie bekomme ich meine Natürlichkeit?! Was brauche ich, um bei mir zu sein?  
Was möchte ich zu meinem Publikum transportieren?

Authentizität ist das Ergebnis von vielen Dingen und wahrscheinlich auch ein lebenslanger Lern- und Wachstumsprozess. Die Körperebenen und Wohlspannung,

die zentrale Achse, ein Zusammenspiel aus Vitalität und Übung ermöglichen uns, authentisch zu sein und sich auf einer Bühne natürlich zu bewegen und zu agieren.

## NERVOSITÄT

Nervosität ist körperliche Unruhe und dynamisch betrachtet aufsteigend. Wir verlieren die Zentrierung und den Bodenkontakt. Ich persönlich bezeichne es als unkontrolliertes und nicht geankertes Feuer. Diese Betrachtung bezieht sich auf die Prinzipien der traditionellen chinesischen Medizin. Genauer genommen auf die „Wandlungsphasen“ Feuer (Herz, Dünndarm, Funktionskreis Dreifach-Erwärmer, Herz-Perikard) und Wasser (Nieren, Blase). Diese beiden Wandlungsphasen bzw. Qualitäten brauchen wir auf der Bühne. Einerseits ist es die Ruhe und Präsenz (Wasser) und andererseits die Begeisterung und die Ausdruckskraft (Feuer).

Wenn die Nervosität einsetzt und wir uns ausgeliefert fühlen, gibt es Möglichkeiten, wieder Ruhe in den Körper zu bringen.

→ siehe NOTFALLPUNKTE (Beschreibung bei den Methoden ...)

## PRÄSENZ

Was die Präsenz ausmacht, ist eine Mischung aus Auf- und Ausrichtung, kombiniert mit der Atmung und Atemqualität. Ein weiterer wichtiger Aspekt für das Raum- und Bewegungsempfinden sind die sogenannten Propriozeptoren (Nerven, die für den Stellungssinn und das Raumempfinden zuständig sind).

Die Körper-Raum-Wahrnehmung und die körperliche Wirkung im Raum haben sehr viel mit dem Körperbewusstsein zu tun.

→ DO-IN-Klopfbehandlung ... siehe Methoden!

**Abtasten und Berührung stärkt den Bewegungssinn und die Wahrnehmung im Raum!**

# 6 Magie des Wirkens



**Was wir sind, sind wir durch unseren Körper.**

**Der Körper ist der Handschuh der Seele,  
seine Sprache das Wort des Herzens.**

**Jede innere Bewegung,**

**Gefühle, Emotionen, Wünsche**

**drücken sich durch unseren Körper aus.**

*(Samy Molcho)*

Zum Handwerk des Sprechens gehört es, sich bewusst zu machen, was mit dem Mienenspiel (Augen und Augenbrauen, Mund, Stirn, ...) – der Mimik –, der Gestik (Armen, Händen und/oder Beine), Körperhaltung (Kopf, Sitzposition und -haltung, ...) vermittelt werden soll.

## **Mimik:**

Wann immer es möglich ist, sollte das Publikum angesehen werden. Ein freundliches, offenes und entspanntes Gesicht dabei zu machen, ist hilfreich. Für die meisten Menschen ist die Mimik der Spiegel der Seele (was wissenschaftlich nicht haltbar ist).

Der Einsatz der **Gestik** ist sehr stark gesteuert durch das Temperament. Da das Temperament nicht verändert werden kann, ist es hierbei umso wichtiger, sich nicht an anderen zu orientieren. Aber wichtig, wenn die Gestik zumindest als Unterstützung bei der Nutzung von Visualisierungen eingesetzt wird, indem z. B. der Teil, der gerade besprochen wird, auch mit der Hand gezeigt wird.

Unterschieden wird zwischen:

- » Makro- und Mikrosignalen
- » unbewusste und bewusste Signale

**Hinweis:** Kopieren Sie niemals andere RednerInnen, obwohl die Versuchung oft naheliegt. Eine Kopie wird immer eine Kopie bleiben!

## **Makro- und Mikrosignale**

Während erstere mit bloßem Auge erkennbar sind, können die Mikrosignale der Körpersprache nur mit technischen Hilfsmitteln wie Zeitlupen-Aufnahmen oder

Filmwiederholungen sichtbar und bewusst gemacht werden. Im Normalfall nehmen wir diese Informationen unbewusst auf.

## Unbewusste und bewusste Signale

Die meisten Signale der Körpersprache stellen unbewusste Gesten dar, mit denen der Körper auf die Gesprächssituation, die Gefühlswelt oder den Auftritt des Gegenübers reagiert (z.B. Beinwippen, das Sich-selbst-Halten, indem z. B. die Hand in die Hose gesteckt wird, der Griff zur Nase).

Bei einer (ehrlich empfundenen) schlechten Neuigkeit, wie etwa einer Kündigungswelle oder der Überbringung einer Todesnachricht, wird es einem Menschen kaum gelingen, seine Betroffenheit nicht auch durch Signale des Gesichtes oder der Körperhaltung zu offenbaren. Gleiches gilt im Fall von freudigen Überraschungen.

Zu den bewussten Signalen des Körpers zählen angelernte beziehungsweise antrainierte Fähigkeiten wie Anlächeln, ein gezielter Blick, ein ausdrucksloses „Pokerface“, ein selbstbewusster Händedruck zur Begrüßung, eine aufrechte Körperhaltung. Zum Beispiel in Bewerbungsgesprächen werden häufig Aussagen mit Körperreaktionen wie Kopfschütteln und Nicken unterstrichen. Jeder Mensch kann aus der Eigenbetrachtung seiner Körpersprache oder der Beobachtung der Gestik anderer Menschen Schlüsse ziehen und seine bewusste Körpersprache dadurch beeinflussen.

Die Symbolik der unten angeführten Gesten ist eine beispielhafte Aufstellung der weltweit häufig verwendeten menschlichen Gesten.

Jeden Tag verwendet der Mensch eine Vielzahl von Gesten in der zwischenmenschlichen Kommunikation. Mit Gesten werden nicht nur Zustimmung, Ablehnung oder ein Gruß vermittelt, sondern diese zeigen auch politische bzw. religiöse Haltung oder eine soziale Zugehörigkeit. Die Zeichen werden mit Körperteilen transportiert, dabei kann es auch ein Zusammenspiel mehrerer Körperteile geben.

Die Gesten sind je nach Kulturkreis, sozialer Herkunft, Ansicht, Emotion und auch Religion sehr unterschiedlich, auch werden sie unter Umständen vom Empfänger differenziert verstanden.

# 6 Magie des Wirkens

## Bedeutung der Hände, Arme und Beine

**Hände** sind in der zwischenmenschlichen Kommunikation wichtig und vermitteln sehr viele Informationen, sie sind die ausdrucksstärksten Glieder eines Menschen. Wenn z. B. ein Mensch die Hände aneinander reibt, dann fühlt sich dieser wohl bzw. will einen Wohlfühlzustand herstellen.

Die **offene Hand** schafft **Vertrauen** und bildet eine Brücke zum Publikum, denn die offene Hand zeigt die Handinnenfläche. Diese ist etwa doppelt so sensibel wie der Handrücken. Wer die sensible Seite der Hand offen zeigt, schenkt nicht nur Vertrauen, sondern zeigt die Bereitschaft, friedlich und wohlgesonnen zu handeln.

**Hinweis:** Setzen Sie dies bewusst und aktiv zu Beginn des Vortrags ein!

Die offene Hand ist die **Geste des freien Gebens und Nehmens** und eines der ehrlichsten Signale (z. B. Schwören von Eiden, offene Hand aufs Herz beim Singen der Nationalhymne...). Die offene Hand kommt auch als **Geste der Kraft und der Macht zum Einsatz**, z. B. legen HeilerInnen offene Hände auf, Jesus segnete durch Handauflegen ...

Das Verhalten der Hände verrät dem/der aufmerksamen BeobachterIn sehr viel, bei methodischer Unwissenheit durch die unbewusste Wahrnehmung, dem/der Wissenden noch viel mehr:

**Hinweis:** Achten Sie deshalb genau auf den Einsatz Ihrer Hände!

- » Menschen, die bewusst unwahr antworten, fassen sich häufig automatisch mit der Hand ins Gesicht.
- » Bedeckt jemand bei meinem Vortrag seinen/ihren Mund, heißt dies, dass Fragen offenstehen oder jemand etwas nicht versteht.
- » Trommelspiele mit dem Finger werden oft als Langeweile missdeutet, tatsächlich ist dies jedoch ein Zeichen der Ungeduld.
- » Liegt die Hand auf der Wange: eindeutiges Interesse

- » Ziel eines **ausgestreckten Zeigefingers** ist es, das Gegenüber nonverbal in die Defensive zu peitschen. Diese Geste wirkt und kann auf das Gegenüber grundsätzlich aggressiv und dominant (Donald Trump ist hier ein gutes Beispiel für den Einsatz des Zeigefingers) wirken.
- » Ein erhobener Zeigefinger löst beim Publikum Wachsamkeit aus und vermittelt Autorität (Donald Trump ist auch hier ein gutes Beispiel für den Einsatz des Zeigefingers).
- » Faust oder Handfläche auf den Tisch schlagen – Wut/Bestimmtheit ausdrückend oder energisch Nachdruck verleihen
- » Händeklatschen ist wohl die schönste Anerkennung für erfolgreiche RednerInnen (Applaus).
- » Das **Händeschütteln** ist ein weltweites Begrüßungsritual, welches von vielen Kulturen angewandt wird. Unsere Ahnen in den Höhlen wollten sich mit dem Händedruck von den friedlichen Absichten ihrer Gäste überzeugen. Bis heute wird diese Sitte beibehalten.

Mit dem Händedruck wird eine Fülle von Informationen ausgetauscht. Dadurch kann z. B. eine Rangordnung hergestellt werden: Gleichberechtigte PartnerInnen berühren ihre Handflächen beim Händeschütteln in der Vertikalen. Der/die Dominante dreht seine/ihre Handfläche automatisch über die des/der Untergeordneten.

**Wichtig** hierbei ist, dass ein Hinweis zwar ein **Indiz**, aber **kein eindeutiger Beweis** ist, denn hinter einem Verhalten können mehrere Motive stecken.

Zum Beispiel das **Verschränken von Armen bzw. Beinen**. Dieses Verhalten wenden wir an,

- » wenn wir Schutz suchen,
- » in der Fremde oder in ungemütlicher Enge,
- » bei verbalem Angriff,
- » beim Gefühl der Kälte oder des Unwohlseins.

Verschränken Menschen ihre Arme und Beine, sind sie eindeutig in der **Defensivposition**.

# 6 Magie des Wirkens

Beide Gesten kommen aus den Urzeiten der Menschen:

- » Armbarriere – soll ursprünglich das Herz schützen
- » Beinbarriere – soll ursprünglich den Genitalbereich schützen

Offene Gefühlsmenschen bewegen den Oberarm frei vom Körper und drücken damit ihr selbstverständliches Vertrauen, die Bereitschaft zur Mitteilung und kommunikativem Austausch aus.

Vor allem in südlichen Ländern reden Menschen mit weit **geöffneten Armen**, in den Industrieländern Mitteleuropas und auf den britischen Inseln hingegen sind die Oberarme öfters dicht am Körper zu sehen.

Beide **Hände hinter dem Kopf mit Ellbogen nach außen**, diese Körperhaltung erinnert etwas an die Schlangenart „**Kobra**“. Wer diese Geste macht, lässt dabei eine hoch sensible Körperzone ungeschützt – das Herz. Diese Körperhaltung vermittelt nach außen Überlegenheit und Selbstsicherheit.

Mit einem **Bein** auf den Boden stampfen verleiht dem Gesagten Nachdruck, kann aber auch als Wut gedeutet werden. Ein schnelles von einem Bein auf das andere Springen (trappeln) kann als Ausdruck von Freude, Vorfreude oder Ungeduld verstanden werden.

Gestiken sollten nicht mit **Körperimpulsen** verwechselt werden. Impulse zeigen körperliche Bedürfnisse wie z. B. falsche (zu schnelle, zu flache) Atmung an. Diese Körperimpulse sind für das Publikum als Ansätze von Gestiken erkennbar und lösen oft unbewusste Irritation aus. Wenn Körperimpulse als Hilfestellungen wahrgenommen werden und somit der Impuls in eine echte Gestik umgesetzt wird, dann bleibt auch der Redefluss erhalten. Mit den Beinen wippen kann aber auch auf einen Körperimpuls für einen Schritt deuten.

**Hinweis:** Ein Schulterzucken von Ihnen kann die volle Aufmerksamkeit des Publikums hervorrufen. Aber ein regelmäßiges Wippen mit den Füßen, anstatt eines Schrittes, lenkt das Publikum ab.

## Die Bedeutung der Augen und des Blickkontakts

Die **Augen** sind ein zentraler Bestandteil der nonverbalen Kommunikation. Kaum eine andere Mimik vermag einen so facettenreichen Ausdruck zu vermitteln. Augen können die subtilsten Nuancen übermitteln.

**Hinweis:** Setzen Sie gezielt den Blickkontakt ein, dieser verstärkt die Brücke von der „RednerInneninsel“ zur „Publikumsinsel“!

Der **Augenausdruck** kommt zustande durch:

- » Bewegung der Muskeln um die Augenpartie und die Augen
- » Intensität des Blickes
- » Vitalitätsgrad im Glanze des Auges
- » Größe der Pupillen
- » lockere oder steife Haltung der Nackenmuskeln

Der in Bochum geborene und später in die USA emigrierte Psychologe Eckhard Hess war der Erste, der das Fenster zur Seele genauer untersuchte. Seine Versuche an der University of Chicago in den 1960er-Jahren zeigten, dass sich die Pupille des Menschen in Reaktion auf angenehme Reize erweitert und auf unangenehme zusammenzieht. Hess zeigte seinen Probanden dazu Bilder, also emotionale Darstellungen, auf die die Pupillen der Probanden reagierten.

Die Weitung der Pupille ist mit einem positiven Gefühl (sehen und/oder denken an erfreuliche Dinge und angenehme Erfahrungen) verbunden. Menschen mit **geweiteten Pupillen** werden **sympathischer** wahrgenommen, denn das wird vom Unterbewusstsein in diesem Zusammenhang als Zeichen von Aufmerksamkeit und emotionaler Beteiligung wahrgenommen. Frauen träufelten sich zum Beispiel im Altertum ein Extrakt in die Augen zur Erweiterung der Pupillen. Es ist wissenschaftlich nachgewiesen, dass sich beim Anblick einer nackten Frau der Pupillenumfang des Mannes verdoppelt oder sich bei einem guten Blatt die Pupillen des Pokerspielers/der PokerspielerInnnen weiten. Professionelle SpielerInnen bedienen sich deshalb getönter Gläser oder Augentropfen.

**Achtung:** Bei Pupillenanalyse ist jedoch auf die Lichtverhältnisse und Hilfs- bzw. Suchtmittel zu achten, denn auch auf diese reagieren Pupillen (Verengung

## 6 Magie des Wirkens

bei Lichteinfall und Augentropfen; Vergrößerung bei Dunkelheit, bei Drogenmissbrauch, bei Augentropfen).

Als **Blickkontakt** bezeichnet man den wechselseitigen Blick zweier Personen in die Augen. Der Blickkontakt kann rein nonverbal erfolgen oder Inhalte eines Gespräches begleiten sowie die Art einer Kommunikation definieren, da Blicke die Emotionen, Stimmungen und die Absicht einer Person transportieren können. Blickkontakt besteht gewöhnlich bei Begrüßungen, Gesprächen und bei gemeinsam ausgeführten Handlungen oder bei Handlungen, die beiderseits von Wichtigkeit sind. Blickkontakt hat eine große Bedeutung beim Transport von Gefühlen. Der Blick bei **Aggression** (Lider gespannt und seitlich verengt, verengte Pupille, starrer Blick) stellt sich ganz anderes dar als bei **Traurigkeit** (Lider entspannt und weit geöffnet und Pupille erweitert, Blick nach oben).

Je wichtiger eine Aussage oder eine Handlung für den Sender ist, desto länger dauert der Blickkontakt und desto wichtiger ist dieser für den Transport der Nachricht. Oft ist es schwierig, die richtige Dauer des Blickkontaktes zu finden. Zu wenig Kontakt kann Desinteresse, Miss-/Nichtachtung, Unsicherheit, Verlegenheit, Schüchternheit oder Lüge transportieren. Ein sehr intensiver Blickkontakt beinhaltet hingegen eine besonders bedeutsame Kommunikation aus Sicht des Senders. Eine britische Studie ermittelte die **bevorzugte Blick-Dauer** aus Sicht der angesehenen Probanden als 3,3 Sekunden (Preferred Gaze Duration – PGD). Der Großteil bevorzugte Blickkontakt von 2 bis 5 Sekunden Dauer als angenehm, unter 1 Sekunde und über 9 Sekunden Dauer wurde von allen als unangenehm empfunden.

Langes fokussiertes Ansehen ohne sonstige Kommunikation wird vom Empfänger häufig als unangenehm, unhöflich und/oder abwertend empfunden und wird als Anstarren (Stielaugen) bezeichnet. Eine Steigerung wäre das **Drohstarren**. Das Anstarren ist die eindringlichste Technik beim Einsatz der Augen. Wenn Personen angestarrt werden, die wir nicht kennen, berauben wir sie ihrer Menschlichkeit.

Wenn sich Menschen auf der Straße entgegenkommen, dann nehmen sie im Normalfall Blickkontakt auf, bis sie sich auf etwa 3 m genähert haben. Dann blicken Menschen weg und gehen aneinander vorbei (im Zeitalter der Smart-

phones ist immer häufiger zu bemerken, dass Menschen von diesen auch dann nicht aufblicken, wenn sie gehen).

Der schnelle Blickkontakt vor der **Drei-Meter-Marke** zwischen Unbekannten liegt daran, dass die soziale Nähe den Menschen zur Kenntnisnahme des Anderen zwingt. Meist folgt ein kurzer Blickwechsel vor dem aneinander Vorbeigehen.

Das **schnelle Anblicken** und anschließende Senken der Augen signalisiert: „Ich habe dich wahrgenommen und verzichte auf Kampf“. Auf engem Territorium wie z. B. im Aufzug findet ein solcher Blickwechsel häufig statt. Danach sucht sich der Mensch schnell einen ablenkenden Punkt, um eine weitere Konfrontation zu meiden.

Der **missbilligende Blick** impliziert das absichtliche Erniedrigen eines Menschen, kann sich auch in Form eines längeren Anstarrens, als die konventionelle Höflichkeit es zulässt, ausdrücken.

### **Die Bedeutung der Lippenbewegung für das Verstehen**

Auch auf lauten Partys filtern Menschen die Worte eines Gesprächspartners aus Stimmengewirr heraus. Das kommt daher, wie der Psychologe Jon Driver zeigte, dass Menschen sich besser verstehen, wenn sie den Mund des anderen sehen können. Die verbesserte Kommunikation beruht aber nicht darauf, dass Menschen von den Lippen lesen können, vielmehr beruht das auf einer Gehirnleistung: Wenn die Eingangssignale zweier unterschiedlicher Sinne – hier Hören und Sehen – zusammenpassen, werden sie verstärkt bzw. einander zugeordnet. Daher sollte man bei Vorträgen dafür sorgen, dass die ZuhörerInnen die Lippenbewegungen beobachten können, denn dann fällt es diesen leichter, die gesprochenen Worte zu verstehen.

### **Proxemik**

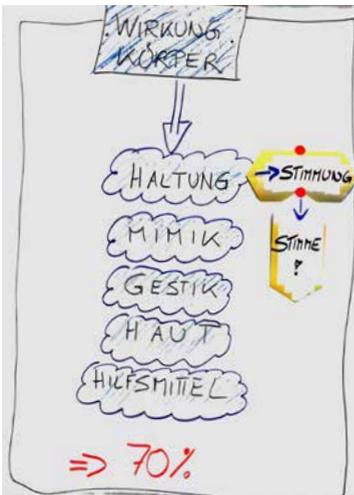
Unter Proxemik versteht man die Raumnutzung – einerseits die Position in einem Raum und andererseits die Position zum Kommunikationspartner bzw. zum Publikum. Der effektive Einsatz der Proxemik verschafft beim Vortrag Präsenz!

In der körperlichen Nähe oder Distanz zeigen sich die miteinander kommunizierenden Personen optisch ihre Nähe bzw. Distanz zueinander. Es werden folgende Zonen unterschieden:

# 6 Magie des Wirkens

- » Der Umkreis bis zu **60 Zentimeter** ist die **Intimzone**. Es ist schnell an körperlichen Reaktionen erkennbar, ob das Gegenüber den Eintritt in diese Zone gestattet. Eine solche Nähe signalisiert Vertrautheit.
- » Bis **1,20 Meter** von der Person entfernt ist die **persönliche Zone**. Es ist der Abstand, den gute Freunde und Bekannte zueinander einnehmen, auch Familienmitglieder bei alltäglichen Verrichtungen. Wenn man sich dabei anschaut oder den Körper einander zuwendet, versteht der andere das als Gesprächsaufforderung.
- » Von 1,20 Meter bis etwa **3,60 Meter** reicht die **soziale Zone**. Diese Distanz halten Menschen ein, die in sozialen Funktionen miteinander kommunizieren. Etwa Führungskraft und MitarbeiterIn, KäuferIn und VerkäuferIn, ...
- » Der Abstand **über 3,60 Meter** ist die **öffentliche Distanz**. Es ist der Abstand von Theateraufführungen, Podiumsveranstaltungen oder bei Vorträgen.

Die körperliche Wirkung mit all ihren Facetten ist entscheidend bei der Informationsweitergabe. Startpunkt ist die innere Einstellung – **HALTUNG**, diese überträgt sich auf die Körper**HALTUNG** und den **Atem-Fluss**. Eine optimale Körperhaltung und Atmung ist wiederum für die **Stimme** und ihren Einsatz notwendig, und darauf folgt die Mimik und Gestik.



# VÖGB/AK-SKRIPTEN

Die Skripten sind eine Alternative und Ergänzung zum VÖGB/AK-Bildungsangebot und werden von ExpertInnen verfasst, didaktisch aufbereitet und laufend aktualisiert.

## UNSERE SKRIPTEN UMFASSEN FOLGENDE THEMEN:

- › Arbeitsrecht
- › Sozialrecht
- › Gewerkschaftskunde
- › Praktische Gewerkschaftsarbeit
- › Internationale Gewerkschaftsbewegung
- › Wirtschaft
- › Wirtschaft – Recht – Mitbestimmung
- › Politik und Zeitgeschehen
- › Soziale Kompetenz
- › Humanisierung – Technologie – Umwelt
- › Öffentlichkeitsarbeit

## SIE SIND GEEIGNET FÜR:

- › Seminare
- › ReferentInnen
- › Alle, die an gewerkschaftlichen Themen interessiert sind.

Nähere Infos und  
kostenlose Bestellung:  
[www.voegb.at/skripten](http://www.voegb.at/skripten)  
E-Mail: [skripten@voegb.at](mailto:skripten@voegb.at)  
Adresse:  
Johann-Böhm-Platz 1,  
1020 Wien  
Tel.: 01/534 44-39244

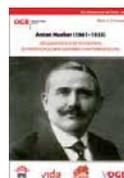


Die Skripten gibt es hier zum Download:



[www.voegb.at/skripten](http://www.voegb.at/skripten)

Leseempfehlung:  
Reihe Zeitgeschichte und Politik



# 7 Die Stimme

## Das Instrument Stimme – unser zweites Gesicht

Die Stimme ist ein hochsensibles und komplexes Instrument, das in direkter Verbindung mit unserer Stimmung steht. Schon sehr früh beginnen wir uns stimmlich (lautmalerisch) auszudrücken, was wir empfinden und brauchen. Dies hält ein Leben lang an und wird durch die Sprache nicht unbedingt einfacher. Sie lässt uns nur allzu oft zu sehr im Kopf sein, anstatt direkt auszudrücken, wie es uns geht, und unsere Stimmung kundzutun. Durch gezieltes Körper- und Stimmtraining verhelfen wir uns wieder zurück zu unserer ursprünglichen und kraftvollen, stimmlichen und körperlichen Ausdrucksstärke.

Die Stimme und ihre Wirkung werden oft unterschätzt. Sie ist wie eine lebendige, akustische Visitenkarte und hat die Möglichkeit, auf eine sehr direkte und ungefilterte Art und Weise zu zeigen, das Gegenüber spüren zu lassen, wer wir sind.

### Die Säulen der Stimmgebung

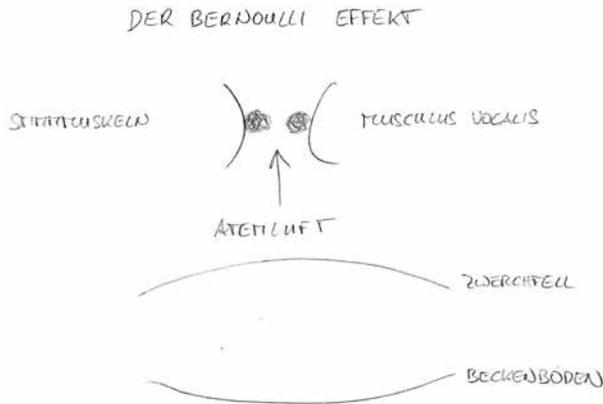
- » Die Atmung
- » Die Körperaufrichtung
- » Das Gehör
- » Die Stimme (Kehlkopf)
- » Die Aussprache (Artikulation)

Alles steht und fällt mit den Säulen der guten Stimmgebung. Wenn der Körper nicht auf- bzw. ausgerichtet ist, kann das Zwerchfell nicht frei atmen, beeinflusst somit alle anderen Körperebenen und wir sind zu sehr mit uns selbst beschäftigt. Die Wirkung im Raum bleibt geringer und/oder unklarer.

### Wie funktioniert die Stimme?

Der Bernoulli-Effekt beschreibt das hydrodynamische Phänomen, das auch bei der Stimmgebung im Kehlkopf passiert. Atemluft kommt von den Lungen, geführt vom Zwerchfell, an den Stimmuskeln vorbei und durch das von Bernoulli beschriebene

ne hydrodynamische Paradoxon entsteht Schwingung an den Stimmuskeln und somit auch Vibration im Kehlkopf. Die Stimme zu verwenden ist ein sehr komplexes Muskel-Zusammenspiel und wurde von uns durch Imitation erlernt.



Bernoulli & Luftbremsen  
<https://youtu.be/K0aPuLn76H0>

Wir haben drei Bereiche, um die Atemluft zu steuern, zurückzustauen, zu führen und zu verlängern. Durch unsere Luftbremsen erleben und spüren wir unseren Stimmklang intensiver. Sie haben die Funktion eines „stimmlichen bzw. klanglichen Monitorings“. Monitoring wird auf diversen Bühnen zur akustischen Unterstützung eingesetzt.

- » Zwerchfell: LEA – langsame exzentrische Aktion
- » Stimmuskeln: guter Stimmuskelschluss
- » Lippen: weiche, trainierte und bewusste Lippen (Schalltrichter)

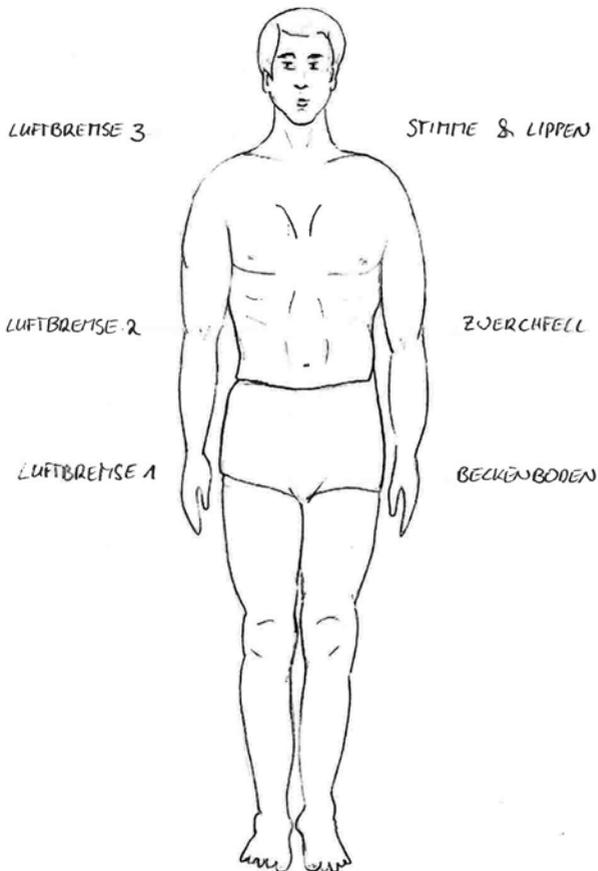
### ÜBUNG:

Versuchen Sie einen Atemzug lang die Atemluft durch ein TS, SCH, W oder F (einmal mit und einmal ohne Stimme) langsam, kontrolliert und geführt rauszulassen. Sie trainieren damit das langsame Zurückgleiten des Zwerchfells in die Ausgangsposition. Sie werden erleben, dass es einen Unterschied macht, ob sie es mit oder ohne Stimme machen.

# 7 Die Stimme

Diese Übung kann Ihnen helfen, Ihre Atem- und Stimmführung zu optimieren. Es ist eine langsame, exzentrische Aktion, auch genannt LEA (sehr effektives Muskeltraining), für das Zwerchfell und den gesamten Atemapparat.

## DAS ZUSAMMENSPIEL DER 3 WICHTIGSTEN EBENEN



## „STIMMSITZ“ und die AUTHENTISCHE STIMME

Um den Stimmsitz schnell und effektiv zu aktivieren bzw. zu optimieren, gibt es einen ganz einfachen „Trick“.

LACHEN, LÄCHELN UND LACHEN UND LÄCHELN!

Lachen und lächeln hebt nicht nur den Kehlkopf, sondern auch die Stimmung. Es entspannt und verbindet die transversalen Körperebenen (Tischebenen) miteinander. Das Publikum reagiert darauf und es fällt allen leichter, eine Verbindung aufzubauen!



**Es gibt keine einfachere, direktere, stabilere und beständigere Brücke zwischen zwei Menschen als ein herzliches Lachen und freundliche Worte!**  
*(Christian Recklies)*

Ein weiterer „Trick“ für das Optimieren des Stimmsitzes ist das bewusste Aktivieren der Blase bzw. des Unterbauches, des organischen Schlussteins im Körper! Zu früheren Zeiten galt noch die Meinung, wenn man viel Wasser trinkt und eine volle Blase hat, hilft das für den Stimmsitz. Das ist zwar teilweise richtig, aber man ist einfach nicht entspannt mit einer vollen Blase. Der Bereich der Blase bzw. des Oberbauches ist gleichzeitig die Zone des statischen Körperschwerpunktes und der energetischen Mitte.

**ÜBUNG:** Genauere Beschreibung

Rütteln, schütteln, atmen und tönen (2–3 Minuten haben eine sehr positive Wirkung auf den gesamten Körper, inklusive Atmung und Stimme!)

### Der Körperschwerpunkt

Die BLASE ist unser „ORGANISCHER SCHLUSSTEIN“

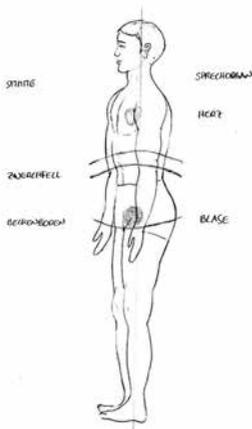
Der Körper arbeitet und funktioniert über kinematische Ketten (Bewegungsketten und Zusammenhänge). Verkrampfte Füße oder Waden wirken sich auf den gesamten Körper aus. Genauso wie ein angehaltenes Zwerchfell oder ein gehaltener Kiefer bzw. auch umgekehrt. Ein weicher und geschmeidiger Kiefer, flie-

# 7 Die Stimme

Bende Bewegungen des Zwerchfells ermöglichen ein besseres Zusammenspiel der verschiedenen Ebenen und Achsen bzw. Säulen. Wenn wir die Anordnung unserer Organe im Körper betrachten, sehen wir, dass die Blase wie bei einem Torbogen den Abschluss bildet, wo das gesamte Gewicht zusammenkommt. Die Stimme ist ein Stimmorgan und hat direkten Zusammenhang mit den Organen bzw. mit der Organsäule.

## Wirbelsäule – Atemluftsäule – Organsäule

Die Organ- und Atemluftverbindungen für unsere Stimmorgane



Graphische Darstellung Becken – Blase – Herz – Stimme

## Vokale und Konsonanten

Grundsätzlich kann man über Vokale und Konsonanten sagen, dass sie so etwas wie eine eigenständige Intelligenz (Qualität) bzw. innewohnende Kraft/Form/Gestalt und Wirkung besitzen. Der Mundraum formt und artikuliert sie gemeinsam mit der Zunge, den Lippen, dem Gaumen, dem Rachen und dem Kiefer und somit ist er die anatomische Grundform/das Gebäude für die Artikulation (Klangreflexraum Mundhöhle). Jedes Gebäude hat eine andere Akustik, Wirkung, Ausstrahlung und so klingt auch jeder Vokal bzw. Konsonant anders und braucht eine individuelle Körperlichkeit.

## Die Vokale (Selbstlaute)

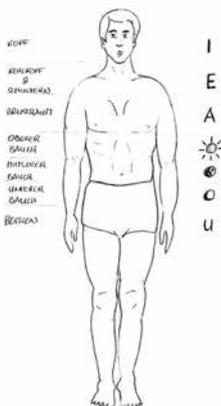
Vokale sind Kraft- und Kommunikationsquellen und der Mundraum ist der Mikrokosmos zum Makrokosmos Körper. Durch das Tönen, Singen und Sprechen der Vokale wird die Stimmresonanz und der Stimmklang mehr im Körper verankert und die Qualität der Artikulation trainiert.

## Die Vokalschleife

Die Vokalschleife ist das Zusammenhängen der Vokale mit besonderem Augen- bzw. „Ohrenmerk“ der Bereiche zwischen den Vokalen – den Vokalübergängen. Die Wirkung der gesprochenen bzw. getönten Vokale I E A O U ist verteilt auf alle Resonanzräume vom Scheitel bis zu den Zehen.

Durch das Tönen der Schleife haben wir die Möglichkeit, unsere Resonanzräume zu öffnen, auszugleichen und auch untereinander zu verbinden. Gleichzeitig lernt man auch mit den Artikulationsmuskeln sehr fein, bewusst und gezielt umzugehen, was zur Folge hat, viele verschiedene Klangfarben erzeugen zu können und die Obertonreihe zu aktivieren und zu hören. Je mehr Obertöne (ganzahlige vielfache Frequenzen des Grundtones) wir in unserer Stimme haben und wahrnehmen bzw. erzeugen, desto voller und „reicher“ ist unser Stimmklang und unsere Ausdruckskraft.

DIE HAUPTRESONANZBEREICHE DER VOKALE



Darstellung I E A O U

# 7 Die Stimme

## DIE OBERE REIHE

Die sogenannte „Obere Vokalreihe“ bezeichnet jene vom I bis zum A. Sie werden auch als „helle“ Vokale bezeichnet und dies hat mit dem Oberton-Spektrum der jeweiligen Vokale zu tun. Wenn wir von der Position I zu der des A tönen, lassen unsere Lippen von einer breiten Öffnung langsam los und entspannen in die neutrale Position, wo weder Zunge noch Lippen etwas tun. Gleichzeitig verliert die Zunge auch an Spannung, und der Unterkiefer öffnet sich. Wenn wir den umgekehrten Weg machen, schließt sich der Kiefer langsam, Lippen und Zunge bauen mehr Muskeltonus auf und der Mundraum wird kleiner und enger.

### Der Vokal I

Haupt-Resonanzraum: Gesicht, Schädel, Nebenhöhlen bzw. alle Höhlen im Kopfbereich

Körperbereich: Kopf und Scheitel

Wirkung & Qualität: Das I wirkt klärend, reinigend und macht munter; Vorsicht, da das I eine aufsteigende „Feuerqualität“ besitzt, kann es bei zu langer Anwendung Kopfschmerzen verursachen! Maximal 3–5 Minuten tönen.

Wortbeispiele: Ich, Sieg, Licht, Liebe, Friede, Stille, Imagination usw.

Bewegung: Aufgerichteter Stand (zentrale Achse) und klare Ausrichtung; die Hände bewegen sich nach oben, unten oder vorne; ruhige, klare und konzentrierte Bewegungen!

Qualität: Hilft die oberen Resonanzbereiche für die Stimme zu aktivieren (Kopf).

### Der Vokal E

Haupt-Resonanzraum: Hals und Kehlkopf

Körperbereich: Schultergürtel und Arme

Wirkung & Qualität: Das E öffnet zur Seite hin, reinigt und stärkt den Kehlkopf und dadurch die Fähigkeit zur Kommunikation und zum Ausdruck.

Wortbeispiele: Leben, Edel, Segen, Seele, Ehe usw.

Bewegung: Der Schultergürtel bewegt sich intuitiv und die Arme dazu (wie die Arme einer Krake oder Seile in Wind und Wasser ...).

Qualität: Hilft die oberen Resonanzbereiche für die Stimme zu aktivieren.

### **Der Vokal A**

Haupt-Resonanzraum: Brustkorb

Körperbereich: Herz, Lungen, Zwerchfell

Wirkung & Qualität: Das AAA breitet sich in alle Richtungen aus und macht Raum; es hat eine beruhigende Wirkung und erschafft „heilige“ Stimmung; dieser Laut eignet sich, um freizusetzen; er stärkt die Atmung und das Lungenvolumen; der Mund ist beim AAA am weitesten geöffnet und man sollte so wenig wie möglich dafür tun, außer den Kiefer öffnen.

Wortbeispiele: Atem, All, Anfang, Adler usw.

Bewegung: ruhige, klare, fließende Bewegungen; öffnend oder sammelnd; Hände aufs Herz

Qualität: Hilft die Stimme und den Stimmklang prinzipiell voller zu machen und die Resonanzräume des Körpers zu öffnen.

### **Das Neutrale A**

Das A ist der neutrale Vokal, weil wir für seine Artikulation weder Zunge noch Lippen verwenden müssen. Er hat die größte Öffnung des Mundes und es strömt am meisten Atemluft aus dem Körper. Das A wird auch als heilsamer Laut bezeichnet.

## **DIE UNTERE REIHE**

Die sogenannte „Untere Vokalreihe“ bezeichnet jene vom A bis zum U. Sie werden auch als „dunkle“ Vokale bezeichnet und dies hat mit dem Oberton-Spektrum der jeweiligen Vokale zu tun. Wenn wir von der Position des A zu der des U tönen, werden unsere Lippen runder und kleiner, der Mundraum größer und die Zunge zieht sich nach hinten unten zurück. Der Mundraum hat beim U den größtmöglichen Resonanzraum erreicht.

### **Der Vokal O**

Haupt-Resonanzraum: Bauch

Körperbereich: zwischen Zwerchfell und Schambein

# 7 Die Stimme

Wirkung & Qualität: Das OOO zieht sich nach innen zusammen und sammelt Energie; es schließt den Kreis, stärkt die Mitte und das energetische Zentrum.

Wortbeispiele: Sonne, Gott, Gold, Rose, sog usw.

Bewegung: wenig Bewegung, geschlossene Körper- und Handhaltungen

Sonnen-000: männliches Prinzip; Ausdehnung und Ausstrahlung; Zwerchfell und Emotionen;

Gold-000: energetische Mitte; Gleichgewicht und Ausgleich; Hara/Körpermitte und Lebensenergie; innere Ruhe und Balance;

Mond-000: weibliches Prinzip; Zusammenziehung und Dunkelheit; Unterbauch und Emotionen.

Qualität: Hilft die „dunkleren“ Klangfarben in der Stimme zu aktivieren.

## Der Vokal U

Haupt-Resonanzraum: Becken und Beckenboden

Körperbereich: Beckenschaukeln und Beckenboden abwärts

Wirkung & Qualität: Das UUU erdet und verdichtet; es stärkt die Vitalität, den Instinkt und die Fähigkeit zu manifestieren.

Wortbeispiele: Blut, Ur, Grund, Mutter, Wurzel usw.

Bewegung: Bewegungen vom Beckenboden, Beinen und den Füßen ausgelöst; sitzen und schaukeln oder wippen (bei kleinen Kindern und geistig beeinträchtigten Menschen oft zu beobachten); beruhigend für das Nervensystem und regt den lymphatischen Fluss an, was wiederum beruhigend wirkt; bringt die Energie und Aufmerksamkeit nach unten.

Qualität: Hilft die „dunkleren“ Klangfarben in der Stimme zu aktivieren und dem Becken Resonanz zu geben

## Eigenton – Der Ton macht die Musik!

Durch die langsame und bewusste Bewegung von Vokal zu Vokal (pro Atemzug) wird die Mimik und die Feinheiten des Ansatzrohres (der Bereich zwischen Lippen und Stimmuskeln) trainiert.

Gleichzeitig aktiviert es die Obertonreihe (voller Stimmklang) und es entsteht eine stärkere Verbindung zwischen dem Atem, dem Körper und dem Eigenton (der Frequenzbereich, wo die Stimme am leichtesten funktioniert und am vollsten bzw. auch authentischsten klingt).

In Fachkreisen sagt man auch indifferente Sprechstimmlage dazu. Es ist die Stimmlage, in der die Stimme kombiniert mit der Atmung am besten funktioniert, die Vibrationen der Stimme im Kehlkopf sich leicht und vollständig im Körper verteilen und wir dadurch mit wenig Anstrengung gut verständlich sind.

## Die Konsonanten (Mitlaute)

Die Klangqualität der Konsonanten ist explosiv und erfordert mehr Kraft im Zwerchfell als bei der Aussprache der Vokale. Jeder Konsonant hat seine Qualität und Wirkung. Dafür braucht er auch einen bestimmten, durch die Sprache so-wieso trainierten Umgang mit der Atmung.

### **M N**

Bei den klingenden Konsonanten, wie dem M und N, ist es so ähnlich wie mit den Vokalen. Die Atmung fließt gleichmäßig und der Konsonant „legt“ sich darauf.

M bietet die Möglichkeit, die Stimme aufzuwärmen und sie besser im Körper zu verankern (siehe „Inneres Singen“ und summen).

N aktiviert vor allem die Resonanzräume im Schädel.

### **B D J G L**

Bei den weichen Konsonanten, wie B, D, J, G und L, wird der Atemstrom etwas „rückgestaut“ und beim Loslassen des Lautes gibt es eine kleine öffnende Explosion. Deshalb kann man die Konsonanten B, D und G auch als weiche Öffnungslaute bezeichnen und das J als „Optimierer der Zungenstellung und Wohlspannung“.

# 7 Die Stimme

## **P T K Z**

Bei den harten Konsonanten wie P, T, Z und K wird der Atemstrom viel stärker gestaut und daher explodiert er auch heftiger. Deshalb werden diese Konsonanten auch als harte Öffnungslaute bezeichnet. Das Zwerchfell hat einen höheren Muskeltonus und muss mehr arbeiten beim Artikulieren von Konsonanten.

## **Artikulation und Artikulationszonen**

Unter der Artikulation versteht man das über den Mundweg ausformulierte Gestalten, Vorbereiten und Bilden der jeweiligen Konsonanten, Vokale, des Wortes und Satzes.

- » Erste Artikulationszone: Lippen; B, P, M, F, W; Mimik und Schalltrichter
- » Zweite Artikulationszone: Zungenspitze und Schneidezähne; T, D, N, L, Zischlaute (S, X, Z, SCH), CH (z. B. Mulch...)
- » Dritte Artikulationszone: Zunge und weicher Gaumen; G, K, NG, R, CH (z. B. weich...)
- » Vierte Artikulationszone: Zungenwurzel und Rachenwand (z. B. Schweizer; Tirol...); CH
- » Fünfte Artikulationszone: Kehlkopf; H

## **STIMMPFLEGE**

Die Stimme und überhaupt der gesamte Vokaltrakt lieben Feuchtigkeit und Wasserdampf! Jedes Mal, wenn Sie z. B. Tee, Nudeln, Kartoffeln usw. kochen, können Sie den Wasserdampf nutzen und ein paar vorsichtige Atemzüge einatmen. Dies befeuchtet den Vokaltrakt und hilft Ihrer Stimme sehr (besonders in der Winterzeit, wo die Heizungsluft die Räume austrocknet).

### **→ Dos and don'ts für die Stimme**

- » Räuspern ist Gift für die Stimme und signalisiert Unsicherheit (Sie versichern sich dadurch zwar Ihrer Stimme, aber dies ist nicht gesund und es gibt mehrere bzw. bessere Alternativen dazu)!

- » Einmal Räuspern ist von der Anstrengung und Beanspruchung her wie eine Stunde lang sprechen und außerdem wird das kratzende Gefühl im Kehlkopf nicht besser, sondern taucht immer häufiger auf.
- » Die Stimme verträgt keine Extreme wie z. B. zu heiß, zu scharf, zu kalt usw.
- » Pfefferminz und Kamillentee trocknen die Stimmbänder aus. Wasser, im Speziellen warmes Wasser, tut der Stimme sehr gut!
- » Keine Nüsse und Schokolade vor dem Vortrag!



### **Die fünf Alternativen zum Räuspern:**

1. Schlucken – ist Gymnastik für den Kehlkopf und befeuchtet den Vokaltrakt
2. Husten und hüsteln – befördert und befreit (ohne Druck!)
3. Summen – siehe „summen“
4. Wasser trinken – der Körper besteht zu einem hohen Prozentsatz aus Wasser und braucht Wasser.
5. Einfach nichts tun!

Der Sprechapparat ist Muskulatur und die Muskeln wollen verwendet werden. Sprechen, üben und in der täglichen Praxis bewusst verwenden!!!

→ **Use it or loose it!**

### **Dialekt und Hochsprache**

Wenn Sie ein Mensch sind, der täglich Dialekt spricht und nicht gewohnt ist, in Hochsprache zu sprechen, dann bleiben Sie bitte in ihrer Dialektsprache. Hochsprache erfordert einen ganz anderen Muskeltonus und meistens auch eine andere Atemführung. Sprechen ist mit anderen Worten ein ständiges und schnelles Wechseln und Springen von Artikulationszonen, gefärbt mit Selbstlauten und Umlauten.

**Das muss geübt werden, damit Sie und Ihre Aussprache in der Situation des Vortrages „funktionieren“!**

# 8 Der Aufbau und Inhalt einer Rede

Bei einem Vortrag gelten auch die Basisregeln der Kommunikation: Austausch zwischen Sender und Empfänger!

Der/Die RednerIn sollte sich wohlfühlen, um eine positive Ausstrahlung zu haben, um damit eine positive Beziehung zwischen sich und dem Publikum herbeizuführen.



**Jede Kommunikation verläuft auf zwei Ebenen, der Inhalts- und der Beziehungsebene; wobei letztere erstere definiert.**

*(Paul Watzlawick: Menschliche Kommunikation 1974)*

Je mehr Freude Sie haben, dem Publikum etwas mitzuteilen, desto effektiver die Wirkung.

Eine Rede gliedert sich in eine **Einleitung**, den **Hauptteil** sowie den **Schluss**. Die drei Abschnitte teilen sich wie folgt auf:

- » Einleitung: 30–35 %
- » Hauptteil: 60 %
- » Schluss: 5–10 %

## **Einleitung**

Hier wird **zunächst** der **Kontakt zum Publikum** hergestellt.

Es gilt hier eine Grundregel: Man sollte nur jene Themen ansprechen, für die man auch ein Grundinteresse aufbringt, ansonsten wirkt die Rede sehr schnell aufgesetzt und die positive Absicht verkehrt sich ins Gegenteil. In jedem Fall sollte der Einstieg das Publikum interessieren und die Bedeutung des Themas verdeutlichen.

Die ersten paar Sekunden entscheiden, ob der/die RednerIn das Publikum gewinnen kann. Es braucht einen **Starter**, entweder das übliche „Guten Abend, meine Damen und Herren, ich freue mich, Sie hier begrüßen zu dürfen, blablabla ...“ oder lieber etwas, das das Publikum direkt fesselt – **SPANNUNG** ist hierbei das **Zauberwort**.

Zum Beispiel in Form einer **Geschichte**. Wir erzählen Kindern Geschichten zum Einschlafen und Erwachsenen zum Wachbleiben.

**Hinweis:** Auch arbeitsrechtliche Themen eignen sich für eine Geschichte!

Weitere Möglichkeiten sind **Zitate**, zu jedem thematischen Einstieg gibt es das passende Zitat. Auch **persönliche Worte** können als „Eisbrecher“ fungieren und somit eine positive Beziehung zum Publikum herstellen.

**Hinweis:** Es gibt vielleicht kein Zitat zum Thema Betriebsratswahl. Allerdings gibt es unzählige Zitate zum Beispiel über Zusammenhalt, Gemeinschaft oder Solidarität.

Wie bei jedem ordentlichen Gespräch zwischen Personen, die sich das erste Mal treffen, darf eine kurze und **themenbezogene Vorstellung** nicht fehlen. Es fällt meist leichter, frei über die eigene Person und die Motivation als RednerIn zu sprechen. Dies gibt Ihnen wiederum die notwendige Sicherheit und unterstützt, in Kontakt mit dem Publikum zu kommen. Damit kann die Anfangsnervosität überwunden werden.

Mögliche Motivationen wären:

- » Ich kenne mich sehr gut mit dem Thema aus.
- » Ich bin hier offizielle/r VertreterIn für eine Gruppe, Organisation, Partei oder Ähnliches.
- » Ich möchte das Publikum von meiner Meinung überzeugen.

Sollte Sie vorgestellt werden, dann könnte mit einer Anekdote begonnen werden. Das Publikum wird lachen, die Atmosphäre wird aufgelockert.

Mit negativen Anfängen gibt es nichts zu gewinnen und sie sind somit ein „NO GO“, deshalb den Redeanlass nicht bagatellisieren oder beim Publikum die eigene Persönlichkeit herunterspielen:

- » „Ich möchte Ihre Zeit nicht lange in Anspruch nehmen, aber ...“
- » „Ich war gerade hier in der Gegend und dachte ...“

# 8 Der Aufbau und Inhalt einer Rede

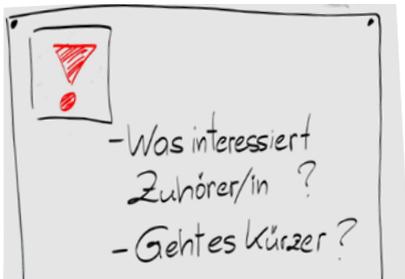
## Hauptteil

Nun ist es an der Zeit, dem Publikum die Vortragsthemen zu benennen. Auch Informationen über das Ziel des Vortrags sowie über den geplanten Zeithorizont sind gesprächsfördernd. Die Präsentation des Themas sollte empfängergerecht erfolgen. Hierzu ist es wichtig zu wissen, dass Informationen vom Publikum nachhaltiger aufgenommen werden, wenn **Emotionen berührt** werden, d.h. das Publikum wird sich nur jene Informationen merken, zu denen es eine emotionale Brücke bauen kann.

Fakten, Beweise, logische Folgerungen, sachliche Argumentationen, Beispiele usw. haben jetzt Platz, denn dies ist nun der Vortrag/die Präsentation selbst.

Hat man mehrere Themen abzarbeiten, so sollte dies der Reihe nach passieren. Es ist auch hilfreich, nach jedem Thema ein Zwischenfazit zu ziehen. Je **einfacher und übersichtlicher die Struktur** eines Vortrages ist, desto mehr an Information kann an das Publikum weitergegeben werden. **Drei bis vier Argumente** stellen im Normalfall den Hauptteil einer Rede dar. Das bedeutet, dass man die **Kunst des Weglassens** erlernen sollte.

**Hinweis:** Wenn Sie bei den Erläuterungen unbedingte Vollständigkeit anstrebt, dann ist es besser, ein Buch zu schreiben!



Unterschiedliche Stilmittel verleihen den Ausführungen mehr Ausdruck, z. B. Berichte von eigenen Erfahrungen, kleine Beispiele, bildhafte Beschreibungen, direkte Rede, ...

Stimulanz ist das sprichwörtliche Salz in der Informationsuppe!

Der/die RednerIn spricht das Publikum nicht nur intellektuell, sondern auch gefühlsmäßig an. Im menschlichen Gehirn werden Wissen, Gefühle, Talente, Kompetenzen und Erfahrungen miteinander vernetzt und so zu einer Ganzheit verarbeitet. Denken, erfahren und empfinden sind nicht voneinander losgelöst zu betrachten, sondern bilden eine sich ergänzende Einheit, die mehr ist als die Summe ihrer Einzelteile. Der Mensch nimmt Informationen mit allen seinen Sinnesorganen wahr. Je mehr Sinnesorgane stimuliert werden, desto leichter fällt das Lernen.

**Hinweis:** Format aus der neurolinguistischen Programmierung, welches auf die fünf Sinnesorgane abzielt.



Visuell ...	sehen
Auditiv ...	hören
Kinästhetisch ...	fühlen
Olfaktorisch ...	riechen
Gustatorisch ...	schmecken

Eine Informationsweitergabe ist erfolgversprechend, wenn mehr als eine Ebene stimuliert wird, z. B.:

#### → **Visuell – SEHEN**

Der/die Vortragende visualisiert oder unterstützt den gesprochenen Text mit Bildern (z. B. Symbole, Sinnbilder ...) und löst dabei Gefühle im Publikum aus.

#### → **Auditiv – HÖREN**

Der/die Vortragende unterstreicht den gesprochenen Text mit Ton (z. B. Begleitmusik) und weckt dadurch Emotionen oder beschreibt die Information so präzise, dass dies eindeutige Bilder im Kopf des Publikums erzeugt.

#### → **Haptisch – FÜHLEN**

Der/die Vortragende überlässt dem Publikum einen Gegenstand oder Unterlagen in Papierform. Durch diese Form ist die Präzision der Informationsweitergabe sehr hoch.

# Der Aufbau und Inhalt einer Rede

## 8

### Stilmittel

Als rhetorische Mittel werden sprachliche oder schriftliche Ausdrücke bezeichnet, die eine klare Funktion bzw. Wirkung haben, sie sollen das Publikum beeinflussen.

MITTEL	BESCHREIBUNG	BEISPIEL
Metapher	Wenn ein Sachverhalt als Bild dargestellt wird	„In der Blüte seines Lebens“ steht für „Jung sein“
Generalisierung	Themen werden extrem vereinfacht und verallgemeinert	„Alle Menschen, die das Auto XY fahren, haben/sind ...“
Personifizierung	Wenn ein Sachverhalt oder Zustand als Person dargestellt wird	„Der Sensenmann“ für „Tod“
Direkte Rede	TeilnehmerInnen aus dem Publikum werden direkt angesprochen	„Hans, du hast mir letztes Mal erzählt ...“
Signalwörter	Ein Wort oder eine Wortgruppe wird oft mit positiven oder negativen Emotionen verbunden und regelmäßig in der Rede verwendet	„Der arbeitsfreie Sonntag“
Hyperbel	Eine starke Übertreibung	„Das gigantische Meer“
Neologismus	Ein neues, kombiniertes Wort, welches es eigentlich nicht gibt	„Internetbrowser“
Paradoxon	Ein Widerspruch oder starker Gegensatz in sich	„Hassliebe“
Rhetorische Frage	Eine Frage, die nur zur Verdeutlichung dient und keine Antwort erwartet	„Ob diese Aussage wohl stimmt?“
Ironie	Wenn man etwas sagt, aber eigentlich genau das Gegenteil meint	„Nein, im Winter brauchst du keine Jacke anzuziehen“

Symbol	Wenn ein Sachverhalt dazu genutzt wird, eigentlich etwas Anderes, Besonderes auszudrücken	„Das Eis taute auf“ als Redensart, wenn sich zwei Personen näher kommen
Vergleich	Wenn mehrere Sachverhalte bzw. Dinge miteinander verglichen werden	„Wie das Bier, so die Menschen“

In der Wissenschaft gilt das Ideal der objektiven Wahrheit, welche sich von der entdeckenden und vortragenden Person als unabhängig gültig erweist. Trotzdem ist es durchaus erlaubt, Sachinformationen mit sich selbst, mit persönlichen Empfindungen und Erfahrungen in Verbindung zu setzen, zum Beispiel wenn Sie erklären, warum gerade diese Inhalte für Sie wichtig sind, wie Sie darauf gekommen sind und welche Bedeutung diese für Sie haben.



**Auch jede <wissenschaftliche Nachricht> enthält eine Selbstoffenbarungsseite – und es ist gewiss nicht unwissenschaftlich, diese kenntlich zu machen.**

*(Schulz v. Thun)*

**Weitere Stilmittel sind:**

- » **Erzeugung eines „Wir“-Gefühls:** Dadurch soll dem Publikum eine positive Zusammengehörigkeit suggeriert werden, ebenfalls mit der Absicht, das Publikum von bestimmten Zielen zu überzeugen.
- » **Abwertung/ Aufwertung:** Durch das Abwerten einer anderen Gruppe bzw. das Aufwerten der eigenen Gruppe soll das Selbstbewusstsein des Publikums gestärkt werden, um bestimmte Ziele bzw. Absichten zu erreichen.
- » **Feindbilder erzeugen:** Ein sehr beliebtes rhetorisches Mittel, es wird eine unmittelbare Bedrohung aufgebaut, die als Rechtfertigung der Ziele genutzt wird.

# 8 Der Aufbau und Inhalt einer Rede

- » **Relativierung:** Mögliche Fehler oder Gegenargumente werden heruntergespielt bzw. verdreht, z. B. „Jetzt ist nicht die Zeit, um...“, „Dies ist ein schwaches Argument, denn...“
- » **Leerformeln/Totschlagargumente:** Aussagen, die keinen wirklichen Inhalt haben und nicht diskutierbar bzw. angreifbar sind, z. B. „Für das Wohl der Gemeinschaft...“

Hier ist in den meisten Fällen das Ziel, dass sich die Angesprochenen mit der eigenen Gruppe identifizieren (Feindbilder/Aufwertungen bzw. Abwertungen) und die eigenen Absichten durch höhere, allgemeingültige Ziele legitimiert werden. Ob und wie diese Mittel eingesetzt werden, hängt von der moralischen Vorstellung des Redners/der Rednerin ab.

## Schlussteil

Der erste Eindruck ist wichtig, wichtiger aber ist **der letzte Eindruck**, denn dieser ist der bleibende. Mit dem Schluss kommen die Zustimmung bzw. der Applaus.

Am Ende eines Vortrags steht das **Gesamtfazit**. Alle Punkte, Ihnen wichtig sind, werden hier noch einmal wiederholt, d. h. in zwei bis drei Sätzen zusammengefasst.

Zudem ist es immer gut, wenn am Schluss eines Vortrags/einer Präsentation eine Botschaft steht, z. B. ein Appell. Ein **Appell** als Redeschluss erzielt eine Aufbruchsstimmung: gemeinsame Ziele und Wege, Wünsche und Visionen für die Zukunft ...



### Beispiele:

„Lasst uns jetzt gemeinsam ...“

„Wenn jeder einzelne mitmacht, dann ...“



## *Beispiel für einen Redeaufbau*

### Einleitung

- » *Begrüßung*
- » *Vorstellung – wenn nötig*
- » *Thema und Grund der Rede*
- » *Anekdote passend zum Thema oder eine verblüffende These, kurz und bündig vorgetragen (siehe sprachliche Mittel)*

### Hauptteil

- » *Kurzer Blick in die Vergangenheit: Was war und wie kam es dazu?*
- » *Schilderung des Ist-Zustands*
- » *Aufzeigen, was sich ändern muss und wie man dies erreichen kann*
- » *Argumente, Beispiele, Gründe oder Beweise für das eigene Redeziel. Berücksichtigung notwendiger Übersetzungen beim Einsatz von Fremdwörtern, Kürzeln, Fachausdrücken, ...*  
 \* So ist zum Beispiel BV für BetriebsrätInnen ein geläufiges Kürzel, nicht aber für KollegInnen. Tatsächlich kann es auch innerhalb der AN-Vertretung falsch verstanden werden (Betriebsversammlung vs. Betriebsvereinbarung).
- » *Evtl. abweichende Meinungen vorwegnehmen und widerlegen*
- » *Blick in die Zukunft: Darstellung des Idealzustands*

### Schluss

- » *Zusammenfassung*
- » *Ermunterung, den aufgezeigten Weg einzuschlagen (Redeziel!)*
- » *Dank an das Publikum und Abschiedsgruß*

# 9 Rahmenbedingungen

## ANALYSE

- » Titel und Thema der Rede
- » Was ist die Intention, der Grund für die Rede, und an wen richtet sie sich (Adressaten)?
- » Welche Art von Rede wird es sein: Fachvortrag, Pressekonferenz, Betriebsversammlung, Gruppeninformation, Stammtischrede ...
- » Wie ist der Rahmen: privat, öffentlich, politisch etc.
- » Dauer: Redezeit gesamt, Aufteilung der Redezeit in Vorstellung, Einleitung, Hauptteil, Zusammenfassung, Abschluss und eventuell Diskussionsrunde
- » Der/die wievielte ReferentIn bin ich? Wieviele sprechen zu meinem Thema?
- » Plane die Präsentationssituation und die „Bühne“
- » Wann ist der Redezeitpunkt? (morgens/abends, am Beginn oder als letzte/r RednerIn)
- » Ort: Vortragssaal, öffentlicher Raum, draußen/drinnen, Größe des Saales (Soundcheck)
- » Tageslicht, künstliche Beleuchtung (Lichtcheck)
- » Anordnung der Zuhörerschaft, sitzt bzw. steht das Publikum?
- » Wie ist die Bestuhlung? (Sesselkreis, Kinobestuhlung ...)
- » Technisches Equipment (z. B.: Mikrophon, Licht, OHP, Flipchart, Beamer, Tafel, Diaprojektor, Rednerpult)

## ZEITPLAN

Der/die RednerIn wird einfach nicht fertig, dies ist das sicherste Mittel, auch gute Vorträge noch zu zerstören.

Ein Vortrag darf nur so lang sein, wie Ihr Publikum aufnahmefähig ist. Das mag bei der Schulklasse nach 15 Minuten schon erreicht sein und auf einem Kongress erst nach eineinhalb Stunden, aber **jedes Wort mehr belastet den Vortrag**.

Wenn eine Zeit vorgegeben ist, ist es Pflicht, sich strikt daran zu halten. Etwas früher fertig zu sein und das Thema komplett ausgeleuchtet zu haben, wird Ih-

nen/der RednerIn sogar positive Überraschung entgegenbringen. Überziehen ist ein Fauxpas.

Der/die RednerIn sieht es ganz klar an der Körpersprache, wenn das Publikum nicht mehr folgt:

- » Die Arme werden vor der Brust verschränkt,
- » immer mehr Leute lehnen sich nach hinten an den Stuhl,
- » die Augen wandern zum Fenster und
- » die Hände rascheln an Bleistiften und durch Ordner.

Dann können Sie versuchen, die Aufmerksamkeit noch einmal mit den üblichen **Tricks** wie „**bevor ich nun zum Schluss komme**“ oder „**lassen Sie mich als letzten Punkt ausführen**“ zu erhöhen. Wenn dann aber nicht wirklich bald Schluss ist, bleibt als letzter Eindruck von dem Vortrag, dass der/die RednerIn nicht auf den Punkt gekommen ist.

## PRÄSENTATIONSMEDIEN

Warum kommen Medien zum Einsatz? Visualisieren ist die bildhafte Darstellung von Informationen, Gedanken und Ideen. Medien sind die Träger der Visualisierungen und sprechen unterschiedliche Sinnesorgane des Publikums an.

### Medien unterstützen beim Vortrag:

- » Verständnis zu sichern,
- » Interesse zu wecken,
- » Botschaften zu verankern,
- » Emotionen anzusprechen,
- » Präsentationen attraktiver zu machen

### Folgende Medien eignen sich für Präsentationstechniken:

- » Flipchart
- » Wandplakat/Pinwand

# 9 Rahmenbedingungen

- » PowerPoint (ehemals Overheadprojektor)
- » Schreibtafel (Schule)
- » Visuelle und auditive Medien, wie Video, youtube, ... (ehemals Diaprojektor)
- » Haptische Medien, wie z. B. Modelle und Demonstrationsmaterial, Hand-outs,...

## Flipchart

Das Flipchart ist ein spontanes und durchaus dynamisches Medium. Hier kann der/die RednerIn auf plötzlich auftauchende Fragen schnell reagieren und trotzdem etwas „Schriftliches“ hinterlassen:

- » ein kurzes Diagramm, wichtige Termine und Namen
- » eine Aufzählung relevanter Punkte oder
- » eine kleine Zusammenfassung.

Am Flipchart kann der/die RednerIn das Publikum in den Bann ziehen und eventuell abgeflachtes Interesse wieder aufleben lassen.

**Achtung:** Präsentieren und schreiben gleichzeitig geht sich nicht aus und ist somit ein NO GO und aus den Augen, aus dem Sinn!

## Wandplakat

Das Wandplakat ist nichts anderes als ein Flipchartbogen o. ä., welches an der Wand fixiert wird. Ähnlich wie beim Flipchart ist auch das Wandplakat ein Medium, das spontan während einer Präsentation beschriftet werden kann. Im Gegensatz zum Flipchart ist es jedoch permanent, denn es kann nicht wie ein Flipchartbogen umgeblättert werden. Wenn also eine Botschaft – zumindest über die Dauer einer Präsentation – für das Publikum sichtbar sein soll, dann sollte dies auf ein Wandplakat geschrieben werden.

## PowerPoint

PowerPoint hat sich als wichtigstes Präsentationsmedium durchgesetzt. Die großen Vorteile sind, dass die Inhalte durch Zeichnungen, Diagramme und Fotos verstärkt werden können, ohne dem Publikum den Rücken zuwenden zu müssen.

**Achtung:** Zu viel Animation wirkt eher so, als ob der/die PräsentatorIn erstmals entdeckt hätte, dass man in PowerPoint die Folien animieren kann und jetzt will er/sie es einmal ausprobieren.

#### BEI TEXTBILDERN:

- » Querformat
- » Max. 25 Worte (Text) pro Folie/Slide
- » Pro Aufzählungszeichen ein Gedanke
- » Telegrammstil
- » Gliedern – hervorheben
- » Farben funktional einsetzen (Rot-Grün-Sehschwäche)
- » Maximal zwei Schriftarten

#### BEI TABELLEN:

- » Max. vier Zeilen und vier Spalten
- » Zeilen/Spalten visuell verstärken
- » Vierteilige Zahlen sind nur spaltenweise vergleichbar
- » Verständliche Einheiten wählen
- » Zeilen- und Spaltentitel vergeben
- » Zahlen möglichst runden

#### BEI DIAGRAMMEN:

- » Aussage im Titel einbauen
- » Diagrammtyp erst nach Festlegung der Aussage bestimmen (ist es ein Trend, Kontrast, Anteil usw.)
- » Max. 20 Datenpunkte
- » „Logische“ Farben verwenden
- » Legenden einsetzen
- » Präzise Zahlen nur als „Highlight“

# 9 Rahmenbedingungen

## HINTERGRUND:

- » Dunkler Raum = dunklerer Hintergrund (Blendung)
- » Darf nicht ablenken (Marmorierung, Landkarten usw.)
- » Darf nicht die Lesbarkeit beeinträchtigen (z. B. zu wenig Kontrast)
- » Bildelemente und Logos nicht zu dominant
- » Auflösung oder Lichtstärke der unterschiedlichen Beamer berücksichtigen
- » Testen, testen, testen ...

## Visuelle und auditive Medien (Video)

Ein Video kann Themen in einer Art und Weise aufarbeiten, wie das selbst ein/e tolle/r Vortragende/r kaum vermag.

Bewegtbild, Sprache und auch Musik zu kombinieren bietet die Möglichkeit, neben dem Transport der sachlichen Information auch sehr stark die Emotionen anzusprechen. Zeitgemäße Präsentationen sprechen durchgehend und mit einprägsamen Bildern den Emotionshaushalt des Publikums an.

## Haptische Medien

Ein **Modell** als Demonstrationsmaterial eignet sich bei kleinen Gruppengrößen, damit ist sichergestellt, dass jede/r das Modell angreifen kann. Wird es in Großgruppen verwendet, sollten mehrere Modelle zur Verfügung stehen oder das Modell gut für alle sichtbar positioniert werden.

**Handouts** sind wie Visitenkarten von uns und sollten so auch gestaltet sein:

- » Kontaktdaten
- » Max. eine A4-Seite doppelseitig bedruckt
- » Farben funktional einsetzen (Rot-Grün-Sehschwäche)
- » Maximal zwei Schriftarten
- » Fehlerfrei

## **Wichtige Regeln beim Medieneinsatz**

- » Freie Sicht für das gesamte Publikum auf das Medium.
- » Dargestellte Inhalte müssen klar lesbar und erkennbar sein.
- » Dem Publikum genügend Zeit für das Aufnehmen und Lesen geben, Blickkontakt zum Publikum halten.
- » Medien können den Präsentator, die Präsentatorin nicht ersetzen.
- » Räumlichkeiten auf den Medieneinsatz optimal vorbereiten.

## Lächeln/Lachen

Lachen ist gesund, baut Stress ab und einem sympathischen **Lächeln** kann sich niemand entziehen. Lächeln ist das **Schmiermittel der Kommunikation**.

Das Gehirn bremst beim Lachen die Produktion von Stresshormonen wie Adrenalin und Kortison. Anspannung und Stress werden wie durch ein Sicherheitsventil abgelassen. Beim Lachen wird verstärkt Serotonin ausgeschüttet, dies wird plakativ auch als Glückshormon bezeichnet. Beim Lachen wird deutlich tiefer geatmet als sonst, dadurch werden die Körperzellen mit mehr Sauerstoff versorgt und die Muskeln entspannt.

**Hinweis:** Ein SMILE auf dem Moderationskärtchen der Rednerin/des Redners hilft zu lächeln.



**Wer viel lacht,  
fühlt sich also besser**

*(Prof. Carsten Niemitz, Humanbiologe)*

## Power-Posing

„Power-Posing“ ist eine Mentaltechnik, die den/die RednerIn in einen positiven, machtvollen Gemütszustand versetzt. Power-Posing ist ein Begriff aus der Forschung zu nonverbaler Kommunikation und geht zurück auf Untersuchungen von Dana Carney, Amy Cuddy und Andy Yap aus dem Jahr 2010. Unter „Power Poses“ (Machtposen) werden weite, offene und raumeinnehmende Körperhaltungen verstanden, die – laut ursprünglicher Forschung und bei Einnahme dieser Posen – zu einer Zunahme des Testosteronspiegels und zu einer Abnahme des Cortisolspiegels führen.

**Hinweis:** Die Wirksamkeit von Power-Posing in Bezug auf den Hormonhaushalt blieb zwar bei Replikationsversuchen erfolglos, schafft aber zweifellos einen positiven Gemütszustand, der für eine erfolgreiche Rede essenziell ist.

Durch die Power-Pose passieren gezielte, mit Emotionen verbundene und wiederholte Reize auf mentaler Ebene, die eine verbesserte Selbstwirksamkeit auf körperlicher, emotionaler und geistiger Ebene erreichen.

**Hinweis:** Der Säbelzahn timer wird zum Löwenzahn timer!

## Argumentationsketten

Wenn der/die RednerIn in der Vorbereitung die Argumente sammelt, dann fällt meist zuerst das Beste, dann das zweitbeste und danach das drittbeste Argument ein. Beim Vortrag ist die Reihenfolge allerdings eine andere:

- » Argument 2
- » Argument 3 (das schwächste Argument in der Mitte – in der Klammer)
- » Argument 1 (das wichtigste Argument zum Schluss)

Wenn bei einer Rede Argumente als Untermauerung für ein Thema dienen sollen, dann ist folgende Argumentationskette sinnvoll:

- 1) These (Behauptung) aufstellen
- 2) Behauptung mit möglichst vielen Argumenten belegen. Und keine Angst, wenn etwas vergessen wird, denn dieses Wissen hat nur der/die RednerIn, aber nicht das Publikum!
- 3) Ein zusammenfassendes Fazit, in dem die wichtigsten Aussagen noch einmal pointiert dargestellt werden.

## BARAS

Dies ist eine sehr effektive Methode, um den roten Faden bei einer Anlassrede im Kopf zu behalten:

- B BEGRÜSSUNG
- A ANLASS
- R RÜCKBLICK
- A AUSBLICK
- S SCHLUSS

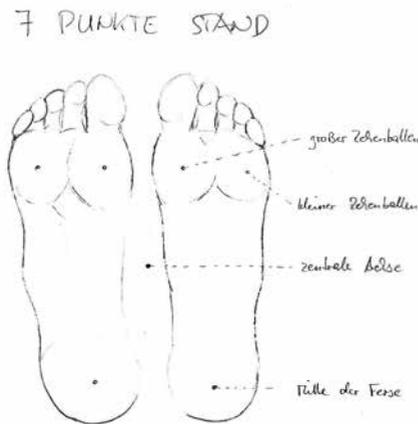


*Zitat eines Betriebsrates: **Steh auf, mach's Maul auf und hör bald auf!***

# 10 Methoden

## 7-Punkte-Stand

Unsere Füße sind der erste Kontakt zum Boden und demnach für unsere Erdung zuständig. Die Auf- und Ausrichtung beginnt bei der Optimierung des 7-Punkte-Standes.



Graphische Darstellung 6- bzw 7-Punkte-Stand

Die Füße bieten Sicherheit und einen stabilen Bodenanker. Sie beeinflussen die Atmung mit und alle anderen wichtigen Körperebenen, wie z. B. den Kiefer.

## QUICK WARM-UP

→ DO-IN-Klopfmassage

DO-IN ist ein umfangreiches Selbstbehandlungskonzept aus dem fernen Osten und dient zur Vorbeugung und Erhaltung der Gesundheit. Die Klopfmassage ist neben Akupressur-Punkten, Körperübungen, Atemtechniken und dem Summen von Vibrationslauten ein Teil der täglichen Praxis.

Wir klopfen den gesamten Körper gemäß den Meridian-Verläufen mit lockeren Handgelenken und fließendem Atem ab: Innen zum und außen weg vom Körper! Sinn und Zweck der Klopfmassage ist einerseits, die Meridian-Flüsse in Bewegung zu bringen, und andererseits auch, das Gewebe zu beleben und mit fri-

schem Blut zu versorgen. Gleichzeitig passiert auch eine Aktivierung der Raum- und Bewegungswahrnehmung (Propriozeptoren) des gesamten Körpers. Es unterstützt die Präsenz des Körpers im Raum.

### **Inneres singen und summen**

Das innere Singen beschreibt im Grunde das Tönen und Klingen mit geschlossenem Mund. Es hat auf Dauer eine sehr ausgleichende, bewegende und harmonisierende Wirkung – es ankert die Stimme im Körper und somit kann die Stimme mehr verkörpert werden.

Es geht darum, den Mundraum von der kleinsten Position (MIll) bis zur größten Position (MUUU) langsam zu bewegen, zu führen und zu modulieren oder aber auch nur einen Teilbereich der gesamten Vokalschleife zu verwenden.

Zwischen MIll und MUUU befinden sich alle anderen Vokale und Umlaute. Je genauer wir den gesamten Weg vollziehen, desto mehr Frequenzen der Obertonreihe erwischen und aktivieren wir. Der Fokus sollte auf den Wegen zwischen den einzelnen Vokalen liegen. Dazu braucht es eine langsame und bewusste Führung der Zunge kombiniert mit den Lippen. Die Sprechmuskulatur wird auf eine neue und ungewohnte Art und Weise verwendet. Dies kann zu Beginn sehr fordernd, anstrengend und ermüdend sein.

Am besten wird das innere Singen auf dem Grundton gemacht, der sich am leichtesten und mühelosesten anfühlt. Dies können Sie besonders daran erkennen, dass der Atem lang wird und sich mit der Zeit auch ausdehnt. Es fühlt sich an, als würde der gesamte Körper von den Zehen bis zum Scheitel in Schwingung und Vibration geraten.

Sie können langsame Kaubewegungen machen, während Sie summen und beobachten, wie sich der Ton bzw. die „Farbe“ des Tones verändert. Zusätzlich werden Sie mit etwas Übung bemerken, dass die Vibrationen des Tones sich unterschiedlich im Körper ausbreiten und anfühlen.

Das innere Singen stellt ein wunderbares Körper-Stimmtraining dar und wirkt sich mit der Zeit (richtig angewendet ist die Voraussetzung dafür!) sehr positiv auf den vollen und „farbenreichen“ Klang der Sprech- bzw. Singstimme aus.

# 10 Methoden

Außerdem wird die Stimme mehr und mehr im Körper verankert, und es entsteht die sogenannte Verkörperung der Stimme.



*Prinzipiell kann das innere Singen auf jedem beliebigen Ton gemacht werden. Also ganz intuitiv und spontan den ersten Ton verwenden, von der Sprechstimme ausgehen oder einen Ton der chromatischen Tonleiter verwenden (F oder C empfehle ich am Anfang).*

## **MMM ist wie ein Joker für den Körper, die Stimme und ihr Zusammenspiel!!!**

Das M verwenden wir in bestimmten Situationen. Wenn wir zum Beispiel zum Ausdruck bringen, das uns etwas gut schmeckt, oder wenn wir über etwas nachdenken und überlegen.

→ Der Klang (Vibration) folgt der Aufmerksamkeit!  
Energy flows where the attention goes!

## **FINGERDRUCK – NOTFALL-APOTHEKE**

### **Vorbereitung für die Rede**

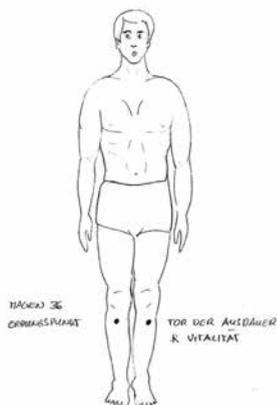
Allgemeines über die Druckpunkte und das Wissen über diese:

Nervosität ist eine wertvolle Emotion beim Vortrag, weil die daraus resultierende Energie etwas Gutes und Spannendes im wahrsten Sinne des Wortes in sich trägt.

Die Herausforderung ist, diese Energie, diesen Spannungszustand (der entweder zu viel oder zu wenig ist: je nach Konstitutionstypus Reh/Sympathikus/Bereitschaft oder Kuh/Parasympathikus/innere Ruhe und bei jedem Menschen unterschiedlicher konditioneller Zustand) umzuwandeln in etwas Positives ... in eine Explosion, in ein Freisetzen von Energie und charismatischem Auftreten.

## Magen 36

AKUPRESSUR PUNKTE

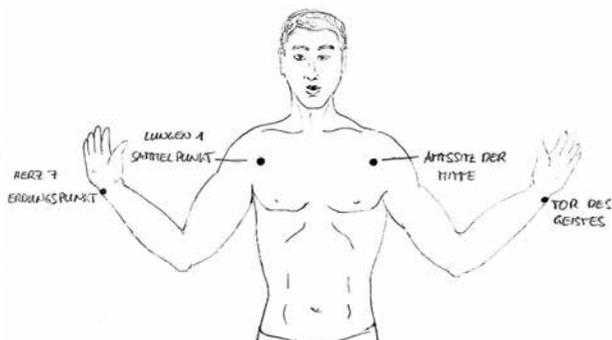


Die zwei Akupressur-Punkte Magen 36 befinden sich links und rechts an der Außenkante des Schienbeins am höchsten Punkt des Schienbeinmuskels (tibialis anterior). Diese Punkte werden auch als Tor zur Vitalität bezeichnet und eignen sich nicht nur für die Vitalisierung vor dem Auftritt, sondern auch zum Beispiel beim Wandern, wenn man müde Beine bekommt.

Klopfen Sie diese beiden Punkte für ca. 30 Sekunden ab, und Sie werden eine Belebung spüren!

## Lungen 1

AKUPRESSUR PUNKTE



# 10 Methoden

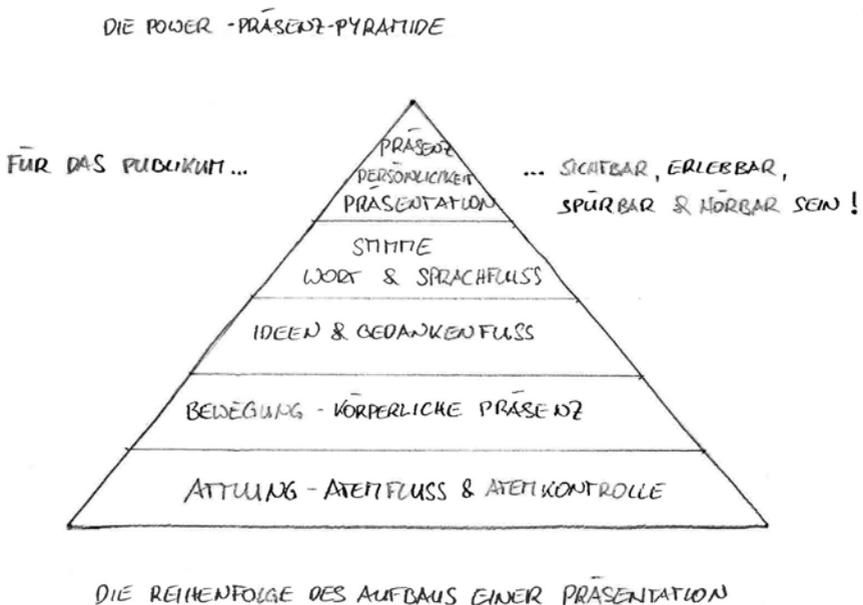
Die zwei Akupressur-Punkte Lungen 1 befinden sich links und rechts in der Furche zwischen den Schultern und der vorderen Brustwand. Drücken oder klopfen Sie nacheinander beide Punkte, lassen Sie den Mund und den Kiefer leicht offen und machen Sie vollständige Atemzüge durch die Nase.

Es kann Ihnen dabei helfen, bewusster, vitaler und präsenter zu sein!

## Herz 7

Die beiden Akupressur-Punkte Herz 7 befinden sich links und rechts in den Beugefalten der Handgelenke gleich neben dem sogenannten „Erbsenbein“. Diese Punkte werden auch als Tore des Bewusstseins und Geistes genannt. Drücken Sie nacheinander die Punkte mit dem Daumen und Sie werden erleben, wie Ihre Unruhe langsam über die Ausatmung entweicht.

Sie eignen sich hervorragend, um die Nervosität vor dem Auftritt in den Griff zu bekommen!





## Vor dem Vortrag! Ihr persönlicher 7-Punkte-Check

*Welche Reihenfolge stimmt für Sie?! Finden und definieren Sie Ihre eigene Reihenfolge und bereiten Sie sich danach vor. Je öfter Sie das machen, desto besser wird es Ihnen gelingen.*

*Vorbereitung und Übung sind entscheidend!*

1. Atemfluss – wegatmen (durch den Mund aus) was mich behindert und einatmen (durch die Nase ein) was mich stärkt.
2. Bewegungsfluss – was braucht der Körper, um in Bewegung zu kommen; wie bekomme ich den Motor (Herz und Muskeln) aktiv und „warm“?
3. Gedankenfluss – welche Gedanken sind da und welche brauche ich, um mich optimal auf die Präsentation einzustellen?
4. Ideenfluss – welche Ideen und Vorschläge möchte ich präsentieren und wie kann ich diese überbringen? (Self-talk-Methode)
5. Stimmfluss – die Stimme aufwärmen ... Einsprechübungen ... summen ... die Rede durchsprechen.
6. Wort- und Sprachfluss  
 Wortfluss – welche Wörter möchten Sie verwenden und wo sind Ihre Schlüsselwörter und Schlüsselsätze?  
 Sprachfluss – kann ich meinen Text und was brauche ich, um einen Sprachfluss zu entwickeln?
7. Präsentationsfluss – woran erkenne ich, ob mein Auftritt gelungen ist?

*Dem Gelingen und Fließen der Präsentation kann nichts mehr im Wege stehen!*

siehe Links:  
Graphische Darstellung Pyramide/Fluss

# Quellenverzeichnis

SCHULZ VON THUN, F.: Miteinander reden 1. Störungen und Klärungen. 1981

DIE GRUNDHALTUNGEN DER PERSONENZENTRIERTEN GESPRÄCHSTHERAPIE – CARL ROGERS.

PAUL WATZLAWICK, MENSCHLICHE KOMMUNIKATION: Formen, Störungen, Paradoxien.

EDGAR KADLEC, INSTITUT FÜR INFORMATIK UND WIRTSCHAFTSINFORMATIK – Universität Wien, Rathausstraße 19/9, A-1010 Wien, 2004.

THE JOURNAL OF COUNSELLING PSYCHOLOGY 31, S. 248–252, 1967

SABINE MÜHLISCH: Fragen der Körpersprache: Antworten zur nonverbalen Kommunikation.

ALBERT MEHRABIAN: Silent Messages. Wadsworth, Belmont, CA 1971.

VERA F. BIRKENBIHL: Redetraining für jeden Anlass, Berlin 1997.

MICHAEL VLASTOS: Erfolgreiche Kommunikation in der betrieblichen Praxis, ÖGB Verlag

ALBERT MEHRABIAN, MORTON WIENER: Decoding of Inconsistent Communications. In: Journal of Personality and Social Psychology. 6, (1967), Nr. 1, S. 109–114.

ALBERT MEHRABIAN, SUSAN FERRIS: Inference of Attitudes from Nonverbal Communication in Two Channels. In: Journal of Consulting and Clinical Psychology. 31, (1967), Nr. 3, S. 248–252.

DIE WELT/PSYCHOLOGIE

[HTTPS://de.wikipedia.org/wiki/Mentales\\_Training](https://de.wikipedia.org/wiki/Mentales_Training)

DAS TAO DER MEDIZIN, ACHIM ECKERT, 1996.

# Buchempfehlungen

PETER KLOTZKI: So halte ich eine gute Rede: In 7 Schritten zum Publikumserfolg. 2012

FRIEDEMANN SCHULZ VON THUN: Miteinander reden 1–3: Störungen und Klärungen. Rowohlt Taschenbuch Verlag, 2001.

FRIEDEMANN SCHULZ VON THUN: Miteinander reden: Kommunikationspsychologie für Führungskräfte. Rowohlt Taschenbuch Verlag, 2006.

SAMY MOLCHO: Alles über Körpersprache, mit Fotografien von Thomas Klinger. 1995

MICHAEL VLASTOS: Erfolgreiche Kommunikation in der betrieblichen Praxis. ÖGB Verlag

WOLFGANG ZYSK: Körpersprache – Eine neue Sicht. Dissertation. Duisburg 2002.

CLAUDE BONNAFONT: Die Botschaft der Körpersprache. Was mehr als tausend Worte sagt – Ariston Verlag, 1990.

JULIUS FAST: Körpersprache. Rowohlt Taschenbuch Verlag, 1988.

ERHARD THIEL: Körpersprache verrät mehr als tausend Worte. Ariston Verlag, 1994.

ERIC FRANKLIN: Hundert Ideen für Beweglichkeit. Ideokinese Verlag, 1989.

ERIC FRANKLIN: Beckenboden-Power. Kösel Verlag, 2005.

HANS EBERSPÄCHER: Gut sein wenn's drauf an kommt. Hanser Verlag

THORSTEN HAVENER: Ich weiss, was du denkst. Rowohlt Verlag, 2009.

SAMY MOLCHO: Körpersprache. Goldmann Verlag, 1998.

# Weblinks

SELBSTBEWUSSTE KÖRPERSPRACHE – POWERPOSES – HANNESMANN TRAINING

3 GEHIRNTRICKS, DIE BLACKOUT UND PRÜFUNGSANGST KILLEN – HEINRICH MAHR

DIE 5 AXIOME VON PAUL WATZLAWICK: [http://www.helpster.de/die-5-axiome-leicht-erklärt\\_124801](http://www.helpster.de/die-5-axiome-leicht-erklärt_124801)

SAMY-MOLCHO.AT

ZITATE.DE

# Über die Autoren

## **Sandra Steiner, STEINOFSKY**

COACHING. HYPNOSE. TRAINING.

Anerkennung durch Deutschen Verband für Hypnose (DVH) e.V. als auch durch die älteste und größte Hypnosevereinigung der Welt, die US-Amerikanische National Guild of Hypnotists NGH

- » Konfliktlotsin
- » zertifizierte Persönlichkeits- und Kommunikationstrainerin
- » Traurednerin
- » Teilstudium Psychologie und Pädagogik
- » Langjährige Expertenerfahrung im Personalbereich in der Industrie- und IT-Branche, dipl. Lebens- und Sozialberaterin, Konzernbetriebsratsvorsitzende
- »

## **CHRISTIAN RECKLIES**

Trainer für Gesundheit, Körpersprache und Kommunikation

Schauspieler, Musiker, Sprecher

Stimmtraining und Stimmkunst

