

## Atemtechnik

Man denkt, so etwas Selbstverständliches wie Atmen sollte einem keine Probleme bereiten. Dennoch ringen wir bei Vorträgen oft nach Luft. Piepsige oder gequetschte Stimmen können die Folge sein, und auch der berühmte Frosch im Hals hat damit zu tun.

Ja, als Babys haben wir alle richtig geatmet - und es im Laufe der Jahre verlernt. Wir atmen zu flach und zu schnell, sind uns nicht der Resonanzräume bewusst und schon gar nicht, dass das Zwerchfell diesbezüglich unser bester Freund ist.

Sie lernen u.a.

- eine Haltung, die nicht einschränkt
- Verspannungen abzubauen
- dadurch den Atemfluss zu kontrollieren
- den Unterschied zwischen Kopf-, Brust- und Bauchstimme
- Resonanzräume nutzen (Teilbereiche der Phonetik).

## Sprechtechnik

Wir alle haben verschiedene Kiefer- und Zahnstellungen, die unsere Sprache prägen, sowie ein lokal gefärbtes Idiom. Dadurch drücken wir uns oft unverständlich aus.

Sie lernen u.a.

- deutliche Artikulation
- natürlichen Umgang mit deutlicher Artikulation
- das Hören von individuellen Fehlern, wie etwa das Weglassen von Endungen, und deren Beseitigung
- bei Bedarf akzentfreie Hochsprache.

**In diesem Bereich hängt die Ausbildung sehr davon ab, was Sie konkret wollen - nicht jeder Mensch, der vor anderen spricht, muss so eine perfekte Ausbildung wie ein Nachrichtensprecher von Ö1 haben.**

## Vortragstechnik

Immer wieder hören wir, wenn wir etwas erzählen, wir seien zu schnell, zu langweilig, weil zu langsam, zu eintönig, zu verhudelt. Egal, was wir reden - wir erzählen Geschichten. Wir benötigen einen dramaturgischen Aufbau.

Sie lernen u.a.

- Betonungen (sie sind sinnstiftend bzw. -verändernd)
- Tempogestaltung
- Rhythmus
- Schaffung von inhaltlichen Bögen
- Gliederung
- Zeiteinteilung
- Spannungsbögen
- Ankerpunkte schaffen.

## Auftreten

Kein Mensch kommt neutral in einen Raum - ab der ersten Sekunde, in der er von anderen wahrgenommen wird, signalisiert er etwas, durch Haltung, Kleidung und Blicke. Und kein Mensch kann sprechen (Vorträge, Reden, Lesungen, Präsentationen, etc.), ohne mit den Mitmenschen mimisch und gestisch zu kommunizieren. Eine gute Körpersprache ist die halbe Miete!

Sie lernen u.a.

- Unterscheidung zwischen Selbstwahrnehmung und Fremdbild
- Haltung
- Gehen und Stehen
- Subtext der Hände
- Kommunikation mit den Augen
- Bewusstmachung unbewusster Eigenarten (z.B. Nase reiben, Ohr kratzen)
- Respektabstand und sonstige Distanzen
- Raum betreten und verlassen.

## **Kommunikationstechnik**

Sie sind bestens für ein Meeting vorbereitet, legen Ihren ersten Standpunkt dar - und ein Kollege macht Sie mit einem in Ihren Augen lächerlichen Argument mundtot. Vielleicht hat er Sie bei Ihrer Achillesferse getroffen, vielleicht hat er ein Totschlagargument in die Runde geworfen - jedenfalls hat er Sie manipuliert.

Sie lernen u.a.

- Gesprächstypen kennen (der Negative, der Wichtigmacher, etc.)
- Strategien zu diesen Typen
- Übungen, um Reflexen und damit Fallen auszuweichen
- Manipulationstechniken und deren Gegenstrategien.