

Eva Loschky

Gesagt. Gehört. Gewonnen.

Wie Botschaften besser ankommen

Die Stimme offenbart schonungslos die Persönlichkeit des Sprechers und lässt den Zuhörer unbewusst und blitzschnell ein Urteil über den Sprechenden fällen: sympathisch – unsympathisch, kompetent– inkompetent, glaubwürdig – unglaubwürdig. Was liegt da näher, als dieses Instrument virtuos spielen zu lernen, wenn man andere begeistern und überzeugen möchte? Entdecken Sie in diesem Kapitel sechs goldene Regeln für Ihren erfolgreichen Stimmauftritt.

Betrifft ein Redner die Bühne, kommt ein neuer Mitarbeiter zur Teamsitzung, treffen wir das erste Mal mit einem Kunden zusammen – es passiert immer das Gleiche: Unsere Augen beurteilen innerhalb von drei Sekunden die Ausstrahlung, die Körpersprache, das Outfit des Gegenübers. Unser innerer Daumen zeigt entweder nach oben: »Wow, der (oder die) interessiert mich, der wirkt kompetent, sicher, seriös! Ich bin gespannt, was der zu sagen hat!« oder nach unten: »Na, wie steht der (oder die) denn da? Was macht er eigentlich? Ob der was zum Thema zu sagen hat?« Unbewusst fällt das Publikum, der Gesprächspartner in den ersten drei Sekunden eines Kontaktes, also im wahrsten Sinne des Wortes »im ersten Augenblick«, ein Urteil über den visuellen Eindruck des Gegenübers: Top oder Flop!

Danach folgt der alles entscheidende Moment: Der Redner, der neue Kollege, der Kunde ergreift das Wort, seine Stimme erklingt, seine Sprechweise ertönt. Der Zuhörer zückt ohne zu zögern blitzschnell seine innere Bewertungskarte:

Rot – Platzverweis: Leise, nuschelige oder heisere, gepresste Stimme, monotone, hastige Sprechweise. Dieser Mensch ist unsympathisch, inkompetent, unglaubwürdig, entscheidet der innere Schiedsrichter.

Grün – erfolgsversprechender Sprecher: klangvolle, klare, tragende Stimme, lebendige Sprechweise mit den richtigen Pausen! Dieser Mensch ist kompetent, sympathisch, vertrauenswürdig, durchsetzungsfähig, lautet die Bewertung.

Es kommt aber noch dicker: Unser Körper reagiert zeitgleich mit somatischen Zuständen auf die Stimme, auf die Art und Weise, wie jemand spricht. Diese Körperreaktionen reaktiviert unser Körper jedes Mal, wenn wir diesen Menschen wieder treffen, ja sogar, wenn wir nur an diesen Menschen oder an das Unternehmen, welches dieser repräsentiert, denken!

Sie kennen bestimmt jemanden, bei dem sich Ihnen die Nackenhaare hochstellen, wenn Sie seine oder ihre Stimme hören. Da halten Sie gleich den Telefonhörer weiter weg, wenn dieser Mensch anruft. Stimmt's? Sie erinnern sich aber auch an Menschen, denen Sie gerne zuhören, deren Stimme Sie in Bann zieht, deren Worten Sie sich nicht entziehen können, oder?

Jetzt kommt der Gipfel: Sobald jemand das Wort ergreift und die Stimme erklingt, werden alle Emotionen, alle Körperzustände des Sprechers, z.B. Anspannung und Nervosität, auf den Zuhörer übertragen. Mit 0,6 Millisekunden Verzögerung spricht der Hörer innerlich mit, machen seine Stimmlippen, seine Atmung in

abgeschwächter Form das Gleiche wie die Sprechmuskulatur des Sprechers. Durch dieses innerliche Mitsprechen – welches nur in der Echtsituation erfolgt – lernen wir und merken uns das Gesagte. Doch gleichzeitig legt sich auch der energetische Zustand des Sprechers auf uns – eine zweiseitige Sache!

Wenn wir weder über unsere Körpersprache noch über unsere Stimme – beides zusammen macht ca. 90 Prozent unserer Wirkung aus – zu Beginn eines Gesprächs, eines Seminars oder einer Rede punkten, dann müssen wir in den ersten drei Minuten den Gesprächspartner, das Publikum mit einer starken These, einem inhaltlichen Paukenschlag gewinnen! »Versemeln« wir auch dies, wird es sehr schwer, das Gegenüber vom eigenen Anliegen zu überzeugen!

Was liegt da näher, als sich wirklich gut auf den entscheidenden Moment vorzubereiten und den Anfang eines Gesprächs oder einer Präsentation optimal zu meistern?

Erste goldene Regel: Never ever!

- *Räuspern Sie sich bitte nie zu Beginn eines Gesprächs, eines Vortrages. Räuspern ist aggressiv und löst Abwehr beim Publikum aus! Über diese selbst aufgestellte Hürde müssen Sie anschließend springen, um das Publikum wieder zu gewinnen. Trinken Sie lieber einen Schluck und legen Sie einfach los, Frosch hin oder her!*
- *Vermeiden Sie belanglose Statements wie »Auch ich heiße Sie willkommen und freue mich, dass Sie so zahlreich erschienen sind. Als Erstes möchte ich mich bedanken bei Bürgermeister Müller, bei dem Stadtrat Meyer, der Gemeinde Hahn.« Starten Sie mit einer kräftigen oder einer ungewöhnlichen Aussage – einem Aufmerker.*

Sie wissen jetzt, dass die ersten drei Minuten eines Kontaktes die Weichen stellen für das Gelingen eines Gesprächs, einer Rede, einer Präsentation. Das heißt natürlich weder, dass Sie nur in den ersten drei Minuten glänzen sollen, noch bedeutet es, dass Sie vor allem Stimme und Körpersprache trainieren und Ihrem Inhalt, Ihrer Mission weniger Wert beimessen. Das Wichtigste bleibt nach wie die Botschaft Ihrer Worte!

Erfolgreiche Kommunikation erfordert vom Anfang bis zum :

- Präsenz auf Knopfdruck,
- Energie, die fließt,
- eine Stimme, die klingt,
- Inhalt, der überzeugt,

Es ist sinnvoll, eine Rede, eine Präsentation, ein wichtiges Gespräch, ein entscheidendes Telefonat auf drei Ebenen vorzubereiten: inhaltlich, stimmlich und körperlich.

Jeder Sportler bereitet sich im Training auf seinen Wettkampf vor und wärmt sich vor dem Start auf. Jeder Schauspieler studiert seine Rolle und spricht sich vor dem Auftritt ein. Jeder Rennfahrer dreht eine Proberunde vor dem Start – nur der Redner sitzt bis zur letzten Minute und grübelt über seinem Inhalt, formuliert neu, zieht die letzten Erkenntnisse zu Rate. Nur der Sprecher hält seine Rede zum ersten Mal mit

lauter Stimme in der Livesituation, erhebt seine Stimme unaufgewärmt im wichtigen Kundengespräch! Nur der *Voiceworker* vergisst sich auf den Start vorzubereiten, die Energien zu wecken, die in ihm stecken, seine Stimme aufzuwärmen, seine Artikulation wachzurütteln, Verständnis- und Spannungspausen zu planen, sich in körperliche und stimmliche Topform zu bringen. Doch ein »Kaltstart« birgt das Risiko zu versagen!

Zweite goldene Regel: Übung macht den Meister

- *Nehmen Sie sich bewusst Zeit und trainieren Sie eine Rede, eine Präsentation, den Anfang eines Gespräches mit lauter Stimme ein paar Mal ganz für sich.*

In der Praxis haben sich folgende zwei Vorgehensweisen für die Vorbereitung eines »Stimmauftritts« auf den kleinen und großen Bühnen des Lebens bewährt:

1. Sie analysieren Ihr Sprechen

Halten Sie eine dreiminütige Rede über Ihr Anliegen, Ihre Mission und nehmen Sie diese Rede mit Ihrem Handy auf. Dann hören Sie Ihre eigene Rede am besten über einen guten Kopfhörer an, schalten Ihre inneren Kritiker dabei auf stumm und entdecken fünf Punkte, die Ihnen gefallen. Diese schreiben Sie uneingeschränkt positiv auf, z.B.:

- Ich strukturiere den Inhalt gut.
- Ich gebe anschauliche Beispiele.
- Meine Stimme klingt sympathisch.
- Mein Sprechtempo ist vollkommen richtig.
- Ich spreche deutlich.

Danach hören Sie die Rede noch einmal an, gehen ein wenig auf Distanz zu sich selbst und stellen sich folgende Frage: Welchen entscheidenden Tipp gebe ich dem Sprecher, damit er seine Performance verbessert? Das schreiben Sie wiederum auf, z.B.:

- Du sprichst ohne Punkt und Komma.
- Gönn deinen Zuhörern und dir selbst öfter Pausen!

Damit haben Sie selbst herausgefunden, wo Ihre Stärken liegen und was Sie noch optimieren und trainieren können – eventuell mithilfe eines erfahrenen Stimmtrainers. Gleichzeitig überwinden Sie dabei den »Stimmerkennungsschock« und gewöhnen sich an sich selbst! Der Stimmerkennungsschock entsteht übrigens dadurch, dass wir uns selbst über Knochenleitung und Schalleitung, also auf zwei Wegen hören. Unsere Zuhörer (oder die Aufnahmemedien) hören uns nur über die Schalleitung, also nur über einen Weg. Damit haben wir einen anderen Höreindruck von uns selbst als unserer Zuhörer oder ein Mikrofon.

2. Sie entwickeln den Inhalt

Sie hören Ihre Aufnahme und schreiben Ihren Text mit. Anschließend setzen Sie den Rotstift an und streichen alles weg, was überflüssig ist. Danach halten Sie die Rede erneut, nehmen diese wieder auf und wiederholen diesen Vorgang. Sie können das so lange machen, bis Sie zufrieden sind! Arbeitsintensiv – aber äußerst wirksam!

3. Sie entscheiden sich für PowerPoint

Wenn Sie bei Ihrer Präsentation oder Ihrem Kundengespräch mit Folien arbeiten, beachten Sie bitte die 10-20-30-Regel von Guy Kawasaki:

- Ihre Präsentation sollte max. 10 Folien haben.
- Sie sollte unter 20 Minuten dauern
- und in einer 30-Punkt-Schriftgröße gehalten sein.

Die Leinwand sollte *nicht* in der Mitte des Raumes stehen – das ist Ihr Platz, denn Sie spielen die Hauptrolle und nicht die Folien. Ihre Präsentation lebt von Ihrem Vortrag, die Folien enthalten dabei nur Stichworte, einprägsame Zahlen und eventuell Grafiken, wobei animierte Grafiken aussagekräftiger sind als starre Diagramme. Wenden Sie sich stets zum Publikum, wenn Sie sprechen. Setzen Sie die Höhepunkte Ihrer Präsentation an den Anfang und an das Ende. So bleiben Sie am besten in Erinnerung. Wenn Sie auf diese Weise Ihren Stimmauftritt vorbereiten, haben Sie die ersten Hürden bereits genommen. Sie haben Ihre Rolle inhaltlich gut studiert, Kürzungen und Präzisierungen am Text vorgenommen, Sie haben die richtigen Hilfsmittel ausgesucht, Sie haben Ihre Folien anschaulich gestaltet.

Nun kommt der nächste Schritt: Sie optimieren im Training Ihr Sprechen und entdecken den Nutzen von Pausen.

Dritte goldene Regel: Pausen machen stark!

- *Pausen beim Sprechen stiften Sinn, geben Spannung und regenerieren Sprecher und Hörer!*

Probieren Sie folgende Übung: Sie setzen sich aufrecht hin und entspannen als Erstes Ihren Bauch. Nun pfeifen Sie (egal, ob Sie es können oder nicht) und beobachten dabei sehr genau, was in Ihrem Unterleib passiert: Was zieht sich da ganz von selbst zusammen? Helfen Sie nicht nach, lassen Sie es von allein entstehen! Danach öffnen Sie den Mund und genau die Muskulatur, die sich gerade eben noch beim Pfeifen zusammengezogen hat, entspannen Sie wieder. Der Atem strömt reflektorisch, lautlos ein – denn Sie haben Ihren Mund leicht geöffnet – und Sie können wieder mit dem nächsten Pfeifen ausatmen. Machen Sie das zehn Mal.

Was passiert bei der Pfeifübung? Sie bilden im Mund für den Ausatem einen Reibungswiderstand zwischen den Lippen. Damit man das Pfeifen hören kann, schicken Sie sehr viel Luft nach draußen. Und automatisch reagiert die richtige Bauch- und Beckenbodenmuskulatur. Beim Einatmen entspannen Sie genau diese Muskeln wieder: Ihr Körperraum öffnet sich, Sie finden Ihr Zentrum. Pfeifen ist Ausatem, Sprechen ist

Ausatem. Beim Pfeifen wird der Ausatem durch Reibung im Mund zum Geräusch umgewandelt, beim Sprechen wird der Ausatem durch Schwingung der Stimmlippen in der Kehle zu Schallwellen, zum Stimmklang umgewandelt. Egal, ob Pfeifen oder Sprechen: der Ausatem zieht unseren Bauch- und Beckenraum zusammen. In der Einatempause während des Sprechens öffnet sich dieser Raum wieder – ein ständiges Wechselspiel!

Die Einatempause während des Sprechens ist auf der einen Seite eine Spannungs- und Wirkungspause. Auf der anderen Seite ist sie für den Zuhörer eine Verarbeitungspause – notwendig, um das Gehörte zu verstehen, den Bissen zu kauen und zu schlucken (oder auszuspucken). Für den Sprecher ist diese Pause von elementarer Bedeutung. Warum?

Beim Sprechen schicken Sie mit der Kraft des inneren Raumes, des Muskelnetzes von Beckenboden, Bauch und Zwerchfell, Ihre Stimme nach draußen. Mit der Entspannung und Öffnung dieses Raumes für den Einatem in den kleinen Sprechpausen während eines Satzes kehren Sie in Ihre Mitte, zum Ursprung Ihrer Kraft zurück. Wenn Sie in den Sprechpausen – und diese sollten nach maximal 14 Wörtern sein (mehr kann sich Ihr Gegenüber nicht merken) – Ihren inneren Raum öffnen, heißt das körpersprachlich:

- Sie haben einen klaren Standpunkt.
- Sie sind standfest.
- Sie haben Kraft und Sicherheit.
- Sie sind souverän.
- Sie sind offen für Neues.

So, wie das Stehaufmännchen die Fähigkeit hat, seine aufrechte Lage aus jeder beliebigen Haltung wieder einzunehmen, führt uns die echte, körperlich ehrliche Pause beim Sprechen stets zu unserem Ursprung zurück,

- wenn wir in Atemnot geraten,
- wenn wir uns angestrengt und angespannt fühlen
- wenn wir uns versteigen in schwierige Gedanken
- wenn wir in unseren Emotionen gefangen sind
- wenn wir den Kontakt zum Gegenüber verlieren
- wenn ...

Trainieren Sie Ihre Rede erneut. Aber dieses Mal achten Sie auf die Pausen. Sie legen Ihre Hand auf den Unterbauch und spüren, wie Ihr Bauch beim Sprechen von selbst nach innen wandert. Nach zirka acht bis vierzehn Wörtern setzen Sie eine Pause. In dieser Pause öffnen Sie Ihren Mund und entspannen Ihren Bauch, sodass Ihr Einatem lautlos und von selbst einströmen kann. In dieser Pause verarbeitet Ihr Zuhörer das Gesagte und erfasst den Sinn. Gleichzeitig betont die Pause das Wort davor und schafft dadurch Spannung. Da Sie in der Pause Ihren Mund und Ihren Bauch entspannen, schenken Sie sich und Ihren Stimmlippen außerdem Regeneration! Nie wieder stimmüde, nie wieder stimmbelastet, stimmfit am Abend wie am Morgen! Entdecken Sie die Pause, warten Sie neugierig ab, welche Reaktionen auf Ihre Worte folgen. Setzen Sie Akzente durch Innehalten und erlauben Sie sich und Ihrem Gesprächspartner Ruhe in unserer pausenlosen Zeit. Genießen Sie die Wirkung!

Die körperlich integrierte Pause beim Sprechen, das körperlich verankerte Öffnen des Körpers in den Sprechpausen, aber auch beim Zuhören ist eine nie versiegende Quelle für Selbstvertrauen, Selbstsicherheit, Souveränität und Kraft. Hier setzt ein Stimmcoach, der sein Metier beherrscht, an: Er lehrt neben Atem-, Stimm- und Sprechtechnik gleichzeitig eine aufrichtige, von innen kommende Körpersprache. Denn erst, wenn Körper, Stimme und Worte die gleiche Sprache sprechen, überzeugt der Mensch.

Wenn Sie den Mut zu Pausen entwickelt haben, kommt ein großes Genussmoment hinzu: Gestik und Mimik.

Vierte goldene Regel: sei ein Italiener!

- *Authentische Gestik gibt Ihrer Stimme Energie und Modulation und unterstützt das Gedächtnis Ihrer Zuhörer.*

Wenn sich zwei Italiener in einer Bar wild gestikulierend die letzten Ereignisse erzählen, dann hören Sie kraftvolle, wohlklingende Stimmen. Steht ein Sprecher dagegen unbewegt, steif, mit hochgezogenen Schultern vor seinem Publikum, bleibt auch seine Stimme farblos und klangarm. Solange ein Sprecher seine Hände kaum bewegt – sozusagen »typisch deutsch« nur mit Fakten, Zahlen, Fakten trumpfen möchte – wirkt er energielos und fahl. Der Zuhörer beugt sich vor, um besser zu verstehen und ermüdet rasch. Wenn Sie sich jedoch trauen zu gestikulieren und mit Händen und Füßen, eben wie ein Italiener, zu sprechen, dann kommt Dynamik in Ihre Stimme, Lebendigkeit in Ihr Sprechen. Sie stecken den anderen mit Ihrem Feuer an und begeistern!

Außerdem unterstützen Gesten – und damit ist der freie Ausdruck Ihrer Hände und Ihrer Mimik gemeint – das Gedächtnis. Amerikanische Wissenschaftler haben in einer Studie nachgewiesen, dass Kinder in einem Test deutlich besser abschnitten, wenn die Anweisungen durch Gesten unterstützt wurden. Denn jede Bewegung transportiert Emotionen, die wiederum Emotionen auslösen, sodass die Verstandesleistung durch Leistungen des emotionalen Gedächtnisses unterstützt wird. Doppelt genäht hält besser! Das kennen wir: Wenn wir als Hausaufgabe ein Gedicht auswendig lernen mussten, sind wir auf und abgegangen, haben laut rezitiert und unsere Hände unterstützten die Worte mit eigenen Gesten. So konnten die Erinnerungsinhalte leichter abgespeichert werden. Schenken Sie diese Unterstützung Ihren Zuhörern – die werden es Ihnen danken durch Aufmerksamkeit!

Fünfte goldene Regel: Lerne von den Gorillas!

- *Gorillas bereiten sich auf die Kommunikation vor – denn sie möchten erfolgreich ihr Revier und ihre Position verteidigen. Lernen Sie von ihnen!*

Nun waren Sie schon richtig fleißig und haben Ihre Rede, Ihre Präsentation oder den Anfang eines Gesprächs intensiv vorbereitet, nicht nur auf der intellektuellen Ebene, nein, auch auf der praktischen Ebene: Sie haben das Ganze laut vorgetragen, analysiert und optimiert, sie setzen Akzente durch Pausen und schaffen Nachhaltigkeit durch Gesten. Nun kommt der wichtige Tag, Ihr Stimmauftritt rückt immer näher. Jetzt geht es darum, im entscheidenden Moment in Topform zu sein, zu siegen! So, wie der Sportler beim olympischen Start Spitzenleistung bringen muss – und nicht vor- oder nachher – so müssen auch Sie im wichtigen Moment Ihr Potenzial leuchten lassen können. Ihr Handwerkszeug ist und bleibt die Stimme. Denn diese funktioniert wie ein Schlüssel. Eine wohlklingende Stimme öffnet die Tür des Zuhörers für die Botschaft Ihrer Worte weit – und Sie überzeugen leicht. Eine gepresste, belegte oder piepsige Stimme kriegt die Tür nur einen kleinen Spalt breit auf – Sie werden nicht gehört. Überlassen Sie es nicht dem Zufall. Bereiten Sie sich vor und lernen Sie von den Gorillas. Denn diese sind schlau und bereiten sich auf die Begegnung mit einem anderen Gorilla vor: »Sie laufen schnell auf zwei Beinen, sie stehen mit leicht gebeugten Knien und sind absolut friedfertig.«

Gorilla-Taktik Nummer 1: »Beweg dich!«

- *Gorillas laufen schnell auf 2 Beinen.*

Bringen Sie sich vor Ihrer Rede, Ihrer Präsentation oder vor dem wichtigen Gespräch in Bewegung. Gehen Sie entweder schnellen Schritts einmal um den Block oder stehen Sie auf, federn Sie aus den Knien heraus so lange, bis Ihr Atem in Schwung ist und schütteln Sie sich im Sinne von »igittigitt« von Kopf bis Fuß durch. Sie befreien sich dadurch von Alltagsballast und bringen Ihre Energien zum Fließen! Sie treten frisch und durchlässig vor Ihren Zuhörer und Sie wissen: In Nullkommanichts überträgt sich Ihr körperlicher Zustand auf das Gegenüber. Deshalb Gorillataktik Nummer 1 für körperliche Psychohygiene vor Ihrem Stimmauftritt, frische Energie und aktivierten Atem!

Gorilla-Taktik Nummer 2: »Finde Standfestigkeit!«

- *Gorillas halten die Knie meist etwas gebeugt.*

Stress und Emotionen verengen unseren Becken- und Bauchraum und lassen uns unsere Knie durchdrücken und das Gewicht auf die Fersen verlagern. Unbewusst weichen wir mit dem Körper zurück, gehen in Distanz. Dadurch wird unser Atem flach und hoch, wir hören unser Herz bis zum Halse schlagen, der Kopf wird heiß. Aus diesem Grund ist es sehr wichtig, zu Beginn einer Rede, eines Vortrages, einer Präsentation den richtigen Stand, den »Gorillastand« zu finden. Sie stehen mit lockeren Knien und entspannter Körpermitte (entspannter Bauch, entspanntes Gesäß). Sie verlagern das Körpergewicht auf den Vorderfuß. Sie atmen tief aus, öffnen Bauch und Mund für den Einatem und fangen dann an zu sprechen.

Falls Ihr Stimmauftritt im Sitzen stattfindet, gebe ich Ihnen folgenden Tipp: Setzen Sie sich aufrecht hin, sodass Sie den Bauch und den Po entspannen können (Achtung: bequeme Kleidung wählen!). Legen Sie eine Hand auf Ihren Unterbauch. Atmen Sie aus, spüren Sie, wie sich der Bauch nach innen zieht. Danach öffnen Sie Mund und Bauch für den Einatem und beginnen zu sprechen. Signalisieren das Stehen mit durchgedrückten Knien, das Sitzen mit zusammengekniffenem Bauchraum dem Gegenüber Distanz und Unsicherheit, so vermitteln das Stehen wie ein Gorilla und das aufrechte Sitzen mit entspanntem Bauch- und Beckenraum in der Körpersprache Offenheit und (Selbst-) Vertrauen. Nur mit gelösten Knien und entspanntem Bauchraum finden Sie Präsenz auf Knopfdruck, nur im Gorillastand vertreten Sie einen festen Standpunkt und geben Sie Ihrer Stimme die richtige Energie. Nur so vermitteln Sie Sicherheit, Vertrauen und Offenheit. Der sichere Stand, der geöffnete Sitz ermöglichen Ihnen, Ihr stimmliches Potenzial auszuschöpfen und Stress und Emotionen gelassen zu begegnen. Erst dann wird Kommunikation erfolgreich!

Gorilla-Taktik Nummer 3: »Sei souverän!«

- *Gorillas vermeiden in der Regel handgreifliche Auseinandersetzungen.*

Jeder von uns kennt schwierige Gesprächssituationen oder Telefonate, bei denen einem schier der Kragen platzt. Solche Situationen provozieren körperliche Reaktionen: Unser gesamter Unterleib schnürt sich eng wie ein Mieder, wir schnappen geräuschvoll nach Luft oder halten den Atem an, verfolgen mit Mühe die Worte des Gegenübers. Wir setzen bereits innerlich zum Sprung an auf den Gesprächspartner, den Störer bei der Rede, den Miesmacher im Team. Und bewirken das Gegenteil: Unser Gegenüber bemerkt unsere

Abwehr und legt noch eine Salamischeibe auf das Brot, umgehört zu werden. Bumerang! Lernen Sie, sich körperlich zu öffnen wie der Gorilla, atmen sie aus: Ihr Gegenüber erlebt sie wieder als offen, zugewandt, souverän. Bleiben Sie friedfertig wie der Gorilla, atmen Sie aus, öffnen Sie Ihre Körpermitte, bedanken Sie sich für den Beitrag und setzen Sie Ihr Anliegen fort.

Sechste goldene Regel: Unterstützung tut gut!

- *In den USA wird der ein »Speaker« genannt, der vor Gruppen spricht, die größer als fünfzehn Personen sind. Da das in der Schule beim Referat halten der Fall ist, wird »Speaking« bereits in der Elementarschule trainiert. »Speaker« gilt in den USA als Beruf, den man erlernen kann!*

Erlauben Sie mir folgenden Vergleich: Sprechen vor kleinen Gruppen ist wie Gehen. Das können wir in der Regel. Sprechen vor oder in größeren Gruppen ist wie Rennen. Da unterscheiden sich bereits die Menschen in ihren Leistungen. Wenn Sie eine gute Zeit im Stadtlauf erreichen oder ihn sogar gewinnen möchten, brauchen Sie ein Training. Wenn Sie gehört werden möchten und überzeugen wollen, wenn Sie begeistern und andere mit Ihren Ideen anstecken wollen, kann Sie ein Training nachhaltig unterstützen.

Ich verspreche Ihnen: Wer zu sich und seinem Anliegen steht, wer gehört werden und etwas bewirken will, wer seine inneren »Maulsperrern« überwindet, seine Stimme klangvoll erhebt und eindeutige Körpersprache entwickelt, bei dem wird Sprechverdruss zu Sprechgenuss, Bühnenfrust zu Bühnenlust, Chaos zu Souveränität. Trainieren Sie – es lohnt sich! Denn dann können Sie zeigen, wer Sie sind, damit alle hören, was Sie sagen!



Eva Loschky

ist Deutschlands Stimmexpertin – mehr Wissen zum Thema geht nicht. Die gelernte Sängerin und Schauspielerinnen stand mit den "Maulwerkern" auf den Bühnen Europas, bevor sie ihre Stimm-Expertise als Logopädin an der Poliklinik für Stimm- und Sprachkranke an der Freien Universität Berlin vertiefte. In Berlin und München arbeitete sie jahrelang als Logopädin, bevor sie sich als Trainerin und Rednerin selbständig machte. Eva Loschky ist Autorin von Fachbüchern, Lehrbeauftragte an verschiedenen Universitäten und gefragte Expertin bei Presse, TV und Radio. Sie ist im gesamten deutschsprachigen Raum als Rednerin, Trainerin und Coach unterwegs. Sie ist Gründerin der Akademie Eva Loschky.

www.evaloschky.de