

# **Stimme, Rhetorik & Präsentation**

## **Eric Wehrlin, EvaMaria Admiral**

### **1. Atmung**

- 1.1. Grundvoraussetzungen für richtiges Sprechen
- 1.2. Atem und Stimmführung
- 1.3. Atmung, in Verbindung zum Körper
  - 1.3.1. Atemtechnik
  - 1.3.2. Zwerchfell
  - 1.3.3. Brustatmung
- 1.4. Übungen zur Atemführung

### **2. Stimme**

- 2.1.1. Kehlkopf
- 2.1.2. Muskulatur
- 2.1.3. Hals-, und Mundbereich
- 2.1.4. Heiserkeit
- 2.1.5. Medizin
- 2.1.6. Stimmermüdung
- 2.1.7. Räusperzwang
- 2.1.8. Kraftlose Stimme
- 2.1.9. Stimmversagen
- 2.1.10. Stimme in Verbindung zum Körper
- 2.2. StimmSicherheit
- 2.3. In emotionalen Momenten bei Stimme bleiben
  - 2.3.1 Indifferenzlage
  - 2.3.2 Modulation
- 2.4. Warming-Up
- 2.5. Stimme mühelos fit halten
- 2.6. Zu Wort kommen
- 2.7. Schwächen beheben
- 2.8. Volle Stimme
  - 2.8.1. Klare Sprechweise
  - 2.8.2. Stimmlich klarer Ausdruck
  - 2.8.3. Resonant und artikuliert
  - 2.8.4. Lebendig

- 2.9. StimmSicherheit
- 2.10. Stundenlang sprechen ohne zu ermüden
- 2.11. Seinen Standpunkt stimmlich durchsetzen
- 2.12. Stimme mühelos fit halten
- 2.13. Acht Regler für lebendige Sprache
- 2.14. Die klassische Stimmübung

### **3. Artikulation**

- 3.1. Sprechwerkzeuge
- 3.2. Verständlichkeit
- 3.3. Bildung der Konsonanten
  - 3.3.1. Stimmlos
  - 3.3.2. Stimmhaft
- 3.4. Bildung der Vokale
- 3.5. Konsonanten greifen
- 3.6. Drei Blockaden für eine lebendige Artikulation
- 3.7. Praktische Übungen

### **4. Körpersprache**

- 4.1. Missverständnisse
- 4.2. Ziel
- 4.3. Blockaden
- 4.4. Verspannungen
  - 4.4.1. Vier typische Verspannungen vor Publikum
- 4.5. Praktische Übungen

### **5. Präsentation Vorbereitung**

- 5.1. Vortragskompetenz - eine Fähigkeit, die man lernen kann
- 5.2. Am Anfang steht die Idee
- 5.3. Jeder Vortrag ein Geschenk
- 5.4. Vorsicht Falle
  - 5.4.1. Vier Vortragsstile, die Sie vermeiden sollten
- 5.5. Der rote Faden
- 5.6. Wie können Sie Ihre Zuhörer mitnehmen?
- 5.7. Kernbotschaft
  - 5.7.1. Kill your darling - von Hitchcock lernen

#### 5.7.1.1. Welchen Eindruck möchte ich hinterlassen?

### 6. Instrumente

- 6.1. Beziehung schaffen
- 6.2. Persönlich werden
- 6.3. Wie Sie schwierige Konzepte vermitteln können
- 6.4. Überzeugen mit Argumenten
- 6.5. Meinungen ändern
- 6.6. Selbstoffenbarung und Transparenz

### 7. Storytelling die unwiderstehliche Macht der Geschichte

- 7.1. Was ist eine Story
- 7.2. Was ist erzählenswert
- 7.3. Was ist ein Bericht und keine Story
- 7.4. Wo finden Sie die besten Storys
- 7.5. Storytelling und Rhetorik
- 7.6. Mit persönlicher Geschichte Vertrauen aufbauen
- 7.7. Die Story in der Bewerbung
- 7.8. Wie Sie mit Geschichten ohne Druck führen
- 7.9. Wie Sie aus den Geschichten anderer deren Grundmotive erkennen
- 7.10. Wie Sie Geschichten für die effektive Weiterbildung zur Eigenverantwortlichkeit nutzen können
- 7.11. Wie Sie mit Geschichten ohne Umweg direkt in die Köpfe und an die Emotionen Ihrer Kunden kommen
- 7.12. Wie Sie strategisch Geschichten erstellen oder überarbeiten
- 7.13. Wie Sie Geschichten so erzählen, dass sie mitreißen und bewegen.
- 7.14. Vier Elemente, die in die Story rein müssen
- 7.15. Welche Storys langweilen - warum?
- 7.16. Drei Elemente, die nicht wirklich motivieren

### 8. Vorbereitung

- 8.1. Manuskript
  - 8.1.1. Ablesen, frei sprechen?
    - 8.1.1.1. Sieben Argumente
- 8.2. Bilder
  - 8.2.1. PowerPoint

- 8.2.2. Flipchart
- 8.2.3. Hilfsmittel
- 8.2.4. Requisiten
- 8.3. Notizen, Stichwortzettel
- 8.4. Rednerpult, Tische
- 8.5. Kleider – was soll ich anziehen
  - 8.5.1. Wirkung

## **9. Umgang mit Lampenfieber**

- 9.1. Vier praktische Hilfsmittel
- 9.2. Objektive, subjektive Wahrnehmung
- 9.3. Scham

## **10. Auftritt**

- 10.1. Mentale Vorbereitung
- 10.2. Probeläufe
- 10.3. Wie bekomme ich meine Nerven in den Griff?
- 10.4. Die ersten 30 Sekunden
- 10.5. Zwischenrufe

## **11. Ende des Auftritts**

- 11.1. Die letzten 30 Sekunden

## **12. Geschickt formulieren**

- 12.1.1. Wortwahl, die anspricht
- 12.1.2. Einige Stilmittel aus der griechischen Rhetorik
- 12.1.3. Verben statt Hauptworte
- 12.1.4. Mehr Sie – weniger ich
- 12.1.5. Sprechen Sie aktiv
- 12.1.6. Formulieren Sie positiv
- 12.1.7. „Du-Depp“ Formulierung
- 12.1.8. „Ja...aber“
- 12.1.9. Die Top-Ten Killerphrasen
- 12.1.10. Das Jammerlappen-Training
- 12.1.11. Lösung orientiert
- 12.1.12. Weichmacher und Füllworte

- 12.1.13. Bilder und Redewendungen
- 12.1.14. Graue Begriffe
- 12.1.15. Fremdworte
- 12.1.16. Ich-Botschaft
- 12.1.17. Du-Botschaft
- 12.1.18. Gedanken → Schicksal

### **13. Videotraining**

- 13.1. Selbstwahrnehmung
- 13.2. Fremdwahrnehmung
- 13.3. Analyse
- 13.4. Schwächen ansprechen
- 13.5. Das elfte Gebot

### **14. Reflexion**

- 14.1. Stärken erkennen, stärken, einsetzen und ausbauen
- 14.2. Ermutigung
- 14.3. Das Geheimnis

### **Ergänzendes Arbeitsmaterial, ausgedruckt vor Ort zu Beginn:**

- Umfangreiche Seminarunterlagen

### **Weiteres Arbeitsmaterial, Digital, nach dem Seminar:**

- Seminarunterlagen:
    - Storytelling
    - Geschicht formulieren
    - Moderation einer Veranstaltung
    - Kostüm und Kleidung
  - auf Wunsch Video-Aufnahme des jeweiligen Teilnehmers (Mp4)
-