

Überzeugend auftreten – Kommunikationstraining

Merksätze aus den beiden Workshops, die leicht unterschiedlich verliefen.

1. Inhalt, innere Haltung, körperliche Haltung und Stimme gehören zusammen. Anders ausgedrückt: **sachlicher Anteil – körperlicher Anteil – stimmlicher Anteil** sind gemeinsam dafür verantwortlich, was bei Ihrem Gegenüber ankommt.
2. Bevor Sie anfangen zu reden, bitte Stand finden, Blickkontakt aufnehmen und ausatmen!
3. Optimale Kehlkopfhaltung finden (A-Übung)
4. Stimme lässt sich nicht verstellen! Da spielt das Gehirn nicht mit.
5. Gestik und Mimik ist hörbar! Auch am Telefon.
6. Der Ton macht eben doch die Musik! (Da vorne ist grün!)
7. Das "Vier-Ohren-Modell" bei Sender und Empfänger im Blick behalten! (Wörtlich Gesagte, enthaltener Appell, Selbstoffenbarung und Beziehungsebene) Beispiel: Was ist das Grüne in der Soße?
8. Es funktioniert bei allen Ohren nur, wenn sie authentisch sind! Dann dürfen Sie auch ruhig etwas falsch machen! Beispiel: Was ist das denn für ein blöder Name?
9. Fitnessübungen für die Stimme: Küssen oder "PeTeKe", Lippenflattern, Zungenbrecher. Nicht vergessen: "Bitte lauter!" bedeutet meistens "Bitte deutlicher!"
10. Bewegung bringt Luft. Hände optimal in Körpermitte. Übungen "Hopp!" und "Hey, Du da!"
11. Um Ihr Anliegen in den Vordergrund zu bringen, lade ich Sie ein:
 - a. Für sich zu reden
 - b. auf Verschwingerungen und Abgrenzungen zu verzichten
 - c. Klugschiss zu vermeiden
 - d. Kritik erst einmal stehen zu lassen
 - e. Störungen anzumelden.
12. Geländer, mit dem Vorträge, Projektbeschreibungen und dergleichen **besser** und **kesser** werden und nichts vergessen wird:
 - a. Wie hat es **begonnen**?
 - b. Wie **entwickelt**?
 - c. Die **Sache** als solches mit all ihren Ws (Wer macht was wann wo wie und warum?)
 - d. Kritisches Moment wie eine **Schelte**
 - e. **Erweitern** Sie das Gesagte - beispielsweise durch einen Vergleich mit anderen
 - f. **Resümieren** Sie - beispielsweise das, was Ihnen jetzt als am Wichtigsten ist.
13. Gelegenheit findet Spender*innen. Überzeugen Sie mich in einer Minute: Warum soll ich mein Geld für Ihr Anliegen hergeben?