Du hast es in der HAND

Mit deinen Gesten kannst du Bilder machen. Dein Gesagtes wird so für das Publikum verständlicher. Begegnest du Menschen mit offenen Armen, werden sie dich als offen einschätzen und sich willkommen fühlen. Du selber wirst eine sanftere und angenehmere Stimme haben, als wenn du mit Fäusten und Zeigefingern sprichst. Verwende den Zeigefinger nur, wenn du etwas wirklich fokussieren willst.

Deine HALTUNG stärkt dich

Wenn du aufrecht stehst und gehst, vermittelst du deinem Gegenüber Optimismus. Das gilt auch für dich selbst. Du wirst dich stärker fühlen, als wenn du gebeugt stehst. Du nimmst dein Umfeld positiver wahr und kannst dich besser auf positive Reaktionen achten. Wenn sich dein Kopf und Körper gegen den Boden richten, bist du nicht in der Lage, das Glück um dich herum zu sehen. Darum richte dich auf. Das wird dich in eine bessere Stimmung versetzen.

mireille gugolz

TIPPS FÜR DEN AUFTRITT

Professionell und gleichzeitig persönlich auftreten - das macht dich stark im Berufsalltag!

KÖRPERSPRACHE ZEIGEN

Mit deiner Körpersprache kannst du dich und dein Publikum in eine angenehme Stimmung versetzen.

Experimentiere, erforsche und bleibe immer dich selbst!

www.mireillegugolz.ch

Schau mir in die AUGEN

Blickkontakt stellt Nähe her. Schaue dein Publikum bewusst an. Die Zuhörenden fühlen sich so angesprochen und persönlich betroffen, und ihre Aufmerksam steigt. Schaue jeweils eine Person etwa einen Satz lang an. Wähle dabei Leute, die dich positiv und motiviert anblicken. Das stärkt dein Selbstvertrauen und deine Zuversicht. Lass dich nicht beirren, wenn ein Zuschauer die Stirn runzelt. Es kann sein, dass er sich bloss konzentriert auf das, was du sagst.

Verschenke ein LÄCHELN

Lächeln ist ansteckend. Wenn du lächelst oder mindestens einen positiven Gesichtsausdruck machst, wirst du dich besser fühlen. Mit grosser Wahrscheinlichkeit wird dein Gegenüber dein Lächeln auch erwidern. Und wenn du in ein positives Gesicht blickst, fühlst du dich besser. So hast du dich selbst mit deinem Lächeln angesteckt :-) Aber Achtung: Echtes Lächeln wirkt angenehmer als falsches Grinsen! Und in unpassenden Momenten stiftet Lächeln Verwirrung wie ein unpassendes Geschenk.

mireille gugolz

STIMME NUTZEN

Der Ton macht die Musik!
Mit deiner Stimme kannst
du deine Präsenz stärken.

www.mireillegugolz.ch

Fülle deinen RAUM

Damit deine Stimme laut und voll und dennoch angenehm klingt, ist es hilfreich, wenn du beim Sprechen deine Körpermitte spürst. Stell dir vor, dass deine Stimme nicht nur aus deinem Mund, sondern aus deinem ganzen Körper klingt (aus deiner Brust, aus deinem Rücken, deinen Beinen, etc.). Mach deinen Stimmkörper zu deinem Verbündeten. So erweiterst du deinen Resonanzraum und deine Präsenz.

LOCKERE dich

Lockere deinen Körper und deinen Stimmkanal vor dem Sprechen auf: Strecke dich, gähne, strecke die Zunge raus, kaue einen Kaugummi, klopfe dich ab, schüttle dich, summe vor dich hin, …). Deine Gesichtsmuskeln werden so beweglicher. Trinke auch genügend Wasser vor und auch während dem Sprechen. Das hält deine Stimmbänder feucht. Du wirst so deutlicher und verständlicher sprechen.

ATME ruhig

Nimm dir Zeit zum Atmen. Atme vor allem bewusst aus. Das Einatmen kommt von alleine. Wenn du ruhig atmest, beruhigt sich dein Puls. Dein Körper und dein Geist kommen ebenfalls zur Ruhe. Je mehr du dir Zeit nimmst und dich entspannst, um so angenehmer wird deine Stimme klingen.

Mach PAUSEN

Wenn du zwischen den Sätzen bewusst Pausen machst, hast du Zeit zum Atmen. Ausserdem bekommt dein Publikum ebenfalls Zeit, um zu entspannen und darüber nachzudenken, was du soeben Wichtiges gesagt hast. Wer nervös ist, spricht meistens zu schnell. Sprich also etwas langsamer als du denkst, dass es ok sei. So bekommst du die notwendige Aufmerksamkeit und Präsenz.

Sprich FREI

Frei gesprochen, wirkt das Gesagte natürlicher als abgelesen. Die Gefahr, dass deine Stimme beim Ablesen monoton wird, ist gross. Notiere dir nur Stichworte als Erinnerungsstütze (z.B. auf Handkarten, auf dem Flipchart, an der Tafel). Beim freien Sprechen bist du beweglicher. Deine Haltung, deine Mimik und deine Stimme variieren. Dein Auftritt wird so natürlich und angenehm sowohl für dein Publikum als auch für dich.

mireille gugolz

INHALT STRUKTURIEREN

Struktur gibt Orientierung!
Verschaffe dir und deinem Publikum Klarheit mit Struktur.

www.mireillegugolz.ch

Kenne deine BOTSCHAFT

Welche wichtige Botschaft soll dein Publikum erfahren?
Finde die Hauptaussage in deiner Rede. Formuliere diese Aussage in einem einfachen Satz. Wiederhole diese Botschaft mindestens dreimal in deiner Rede: am Anfang, in der Mitte und zum Schluss deiner Rede. So bleiben du und dein Inhalt in Erinnerung.

Finde den ROTEN FADEN

Wenn du genau weisst, was dir wichtig ist, fällt es dir leichter, zu erzählen, was du willst.
Erfinde eine Geschichte, mit der du deinen Inhalt erzählen kannst.
Komm immer wieder darauf zurück.
Überprüfe vor dem Auftritt deinen Inhalt genau danach, ob er deinem roten Faden folgt.

DREITEILER

Anfang	Mach es spannend! Starte mit einem Bild, einem Zitat, einer kurzen Geschichte.
Mitte	Liefere wichtige Fakten, Informationen, Argumente. Gliedere die Mitte in 3 bis 5 Punkte.
Schluss	Komm auf deinen Anfang zurück! Ende mit einem Bild, einem Zitat oder einer witzigen Metapher.

ABBA-SANDWICH

Aussage	Formuliere deine Hauptaussage in einem kurzen (!) Satz
Begründung	Erläutere, warum deine Aussage wichtig ist.
Beispiele	Präsentiere Beispiele, um deine Aussage zu untermalen.
Aussage	Nenne deine Aussage nochmals in einer möglichst ähnlichen Formulierung wie zu Beginn.

BRÜCKENBAUER

Baue eine Brücke
zwischen dir und dem Publikum.

Leidensdruck oder Gewinn des Publikums	Welche Sorgen hat das Publikum? Welchen Gewinn erhofft sich das Publikum?
Lösung und Handlungsimpuls der Referierenden	Welche Lösung bietest du? Wozu forderst du das Publikum auf?