



Christian Bergmüller

E-Mail: info@christian-bergmueller.de

Seminarangebot

SPRECHEN – ÜBERZEUGEN – GEWINNEN

MIT SPRACHE ZUR PERSÖNLICHKEIT – MIT PERSÖNLICHKEIT ZUM ERFOLG

A) Grundsätzliche Überlegungen

Alle Menschen, gleich welcher Funktion, welcher Bildungsstufe, welcher Qualifikation, müssen geschäftlich und privat „kommunizieren“. Die Bandbreite der Kommunikation ist für viele Menschen nur auf die verbale, semantische Kommunikation beschränkt. In Wirklichkeit aber gibt es viele Kommunikationsebenen, die im Seminar „Stimme – Sprache – Kommunikation“ (sprechen – überzeugen - gewinnen) aufgezeigt werden. Aber auch bei der nur verbalen Kommunikation ist es wichtig, dass die „Information“, die man weitergeben möchte, beim Empfänger unverändert ankommt: das heißt, dass es zu keinen Missverständnissen kommt.

Voraussetzung für die verbale Kommunikation ist in erster Linie eine klare Stimme und eine deutliche, gut artikulierte Sprache. Dies setzt eine gute Atemtechnik voraus. Dazu gehören u.a. richtige Atmung, das Beherrschen der Atemstütze oder der Ausbau der Resonanzräume. Der dritte Teil des Seminars, nach Stimme und Sprache, gehört der Kommunikation: Kommunikationsebenen, Mimik, Gestik oder Beherrschung der Metakommunikation.

B) Persönlicher Ausgangspunkt

Bei diesem Seminar bringe ich 28 Jahre Erfahrung in Rundfunk und Fernsehen in verschiedenen Funktionen ein - vor allem vor Mikrophon und Kamera – angereichert und immer wieder erweitert durch Elemente, die ich mir im Studium (Psychologie/Pädagogik) erworben habe. Ich selbst bin begeistert von den Möglichkeiten der zwischenmenschlichen Kommunikation und lebe die Begeisterung auch in den Seminaren, was vielfach zu einer hohen Motivation und auch Begeisterung bei den Teilnehmern führt und damit zu überdurchschnittlichen Seminarerfolgen.

C) Seminaransatz

Der Ansatz für dieses Seminar, das ich schon seit Jahren durchführe und immer wieder mit neuen Elementen ergänzt habe, ist nicht Wissensvermittlung („Das müssen Sie jetzt lernen“), sondern das Ansprechen des „homo ludens“.

Dies geschieht zum Beispiel durch:

- spielerischen Umgang mit den Seminarinhalten
- spontane Kreativitätsübungen
- haptische Elemente („etwas im wahrsten Sinne des Wortes be-greifen“ - zum Abbau von Hemmungen und Ängsten)
- vielfältige Rollenspiele (zur Stärkung und Erweiterung der Persönlichkeit)
- gruppendynamische Elemente (um Gruppenfähigkeiten dem Einzelnen zur Verfügung zu stellen und die Konzentration zu stärken)

D) Zielgruppe

Jeder Mensch ist angesprochen, der seine stimmlichen, sprachlichen und kommunikativen Fähigkeiten überprüfen und verbessern möchte und damit in seinem beruflichen und privaten Umfeld seine Gedanken, Vorstellungen und Überzeugungen besser zur Geltung bringen möchte, so, „dass sie ankommen“.

Je nach Vorkenntnissen der Gruppe werden die Seminarinhalte und die psychologisch begleitenden Übungen variiert, um jeder Gruppe ein speziell auf sie zugeschnittenes Seminarprogramm zu ermöglichen.

E) Seminarmotivation

Ich halte dieses Seminar für eminent wichtig, weil es nicht, wie andere Seminare, nur Wissen vermittelt (z.B. Technik des Interviews – ein Seminarinhalt, der in der Woche vielleicht nur ein paar Mal anzuwenden ist -), sondern den Teilnehmern Fähigkeiten aufzeigt und einübt, die sie in allen Bereichen des täglichen Lebens anwenden können, sowohl im Berufsbereich als auch im privaten Umfeld vom Aufstehen bis zum Schlafengehen.

F) Kurzgefasster Abriss der Seminarinhalte

Stimme

- Atemtechnik als Grundlage der Tonbildung
- Zwerchfellübungen zum Aufbau der „Stütze“
- Übungen, um die Resonanzräume zu erschließen

Sprache

- Artikulationsübungen
- Modulationsübungen
- Pausen als Gestaltungsmittel
- Erkennen und Ändern von unattraktiven Sprachmustern
- Gestaltung von Texten

Die „AIDA“-Formel als rhetorisches Grundgerüst

- A - attention (Aufmerksamkeit erregen)
- I - interest (Interesse wecken)
- D - desire (einen Wunsch wecken, ein Ziel definieren)
- A - action (zur Aktion aufrufen)

Diese „AIDA“-Formel wird in mindestens einer freigehaltenen Rede eingeübt mit anschließender Korrektur. Wenn zeitlich möglich, folgen Übungen mit weiteren rhetorischen Figuren.

G) Kommunikation

Einbeziehung von Augen, Körpersprache, Mimik, Gestik in den zwischenmenschlichen Informationsaustausch, Bündelung von Kommunikationsebenen, um glaubwürdig zu sein, (damit nicht eine Ebene ganz andere – sich widersprechende – Signale weitergibt als die andere)

Lösung z.B. folgender Fragen:

- **Wie kann ich bei Konflikten mit Sprache deeskalierend wirken?**
- **Wie kann ich meine Wünsche so artikulieren, dass andere meine Gedanken mittragen?**
- **Wie kann es durch Kommunikation gelingen, den Teamgedanken zu fördern, die Motivation zu steigern und sich selbst durch die Anwendung dieser Techniken wohler zu fühlen?**

Abschlussbemerkung:

GERADE DIE „PISA-STUDIE“ HAT SOWOHL DIE WICHTIGKEIT DES SPIELERISCHEN LERNENS ALS AUCH DIE BEDEUTUNG DER KOMMUNIKATIONSFÄHIGKEIT EINMAL MEHR DEUTLICH GEMACHT.