

Handout für "Mit voller Stimme zum souveränen Pitch" am 30.05.2024 auf der Nørd in Rostock in der Female Area

Mit Pitch ist hier alles gemeint, bei dem Du (neben sachlichen Inhalten) auch Dich selbst präsentierst. Wir wissen alle aus den sozialen Medien, dass Menschen vor allem von Menschen kaufen. Und wir haben alle in der Schule die Erfahrung gemacht, dass Spaß, Verständnis und Noten mehr vom Lehrer als vom Fach abhingen. Wenn du also Menschen von etwas überzeugen willst, dann hast Du es sehr viel leichter, wenn Du sie auch von Dir selbst überzeugst. Deshalb geht es vor allem auch um Dich, wenn Du etwas präsentierst.

Hier habe ich ein paar Tips und Übungen, wie Du im Pitch souveräner wirst. (Wenn du möchtest kannst Du Deine Souveränität generell durch mein Souveränitätstraining steigern, schreib mir einfach eine Mail.)

S wie "Seehundgeheul übt die Stimme" - Mach einen Seehund nach. Wenn Dir das gut gelingt, bildest Du den Ton Deiner Stimme am richtigen Ort. Du kannst dann auch anfangen, den Ton durch Deinen Mund wandern zu lassen, um herauszufinden, wie sich Deine Stimme dadurch verändert, wo und wie Du den Ton bildest. Experimentiere damit und mit der Tonhöhe. (Außerdem macht es total Spaß mit Seehundlauten herumzublödeln und mit den Händen zu wackeln wie sie es mit ihren Flossen tun - probiere es aus! Peinlich? Ach Quatsch, Spaß!)

O wie "Offenheit" - Souverän Auftreten heißt im Grunde, dass Du Dir erlaubst, offen Du selbst zu sein. Das hat nicht nur den Vorteil, dass es sich gut anfühlt. Es kommt auch beim Publikum am besten an. Und: Es gibt viel Konzentration frei, die du sonst auf Dein Schauspiel verwenden müsstest, jemanden darzustellen, der Du nicht bist. Im Souveränitätstraining arbeiten wir aktiv daran.

U wie "Unterbauch anspannen" - Stimmbildung braucht Kraft. Im Talk machen wir eine Übung dazu. Stell Dir zu Hause einfach vor, Du wolltest einen Konzertflügel anheben. Mit der Körperspannung ist der Pitch ein Klacks.

V wie "Vocal fry" - So wird das Knarr-Register Deiner Stimme auch genannt. Es liegt noch tiefer als Deine Bruststimme und entspannt Deine Stimmbänder. Wir machen im Talk eine prima Aufwärmübung, damit Du Dich auf Deine Stimme im Pitch verlassen kannst.

E wie "Enthusiasmus" - Du musst wollen was Du tust und sagst. Mach Deinen Pitch so, dass du voll dahinterstehst und Freude daran hast. Die freudige Erregung ist zwar auch stressig, aber pusht Dich zur Höchstleistung statt Dich in Angststarre zurückzulassen. Wie Du den Switch von Angststarre zu freudiger Erregung lernst, zeige ich dir im Souveränitätstraining.

R wie "Rachen auf!" - Wenn Du die Zähne nicht auseinander bekommst, kann man Dich nicht hören. Du wirkst klein und unscheinbar. Darum mach den Mund auf. Lege Deinen Daumen auf Dein Kinn und Deine anderen Finger derselben Hand auf die hintere Seite Deines Halses. So ist Dein Mund wirklich weit offen und Du gibst Deiner Stimme den Raum, den sie braucht, um zu klingen. Höre den Unterschied und denk daran im Pitch den Mund weit aufzumachen und vor allem die Zähne auseinander zu nehmen.

A wie "Atmung trainieren" - Sage folgende Worte auf, ohne zwischendurch Atem zu holen und lerne so, mit Deiner Luft zu haushalten: "Apotheke pepotheke opotheke tepotheke hypotheke epotheke kaptheke epotheke hypotheke kapotheke epotheke hypotheke tepotheke opotheke pepotheke Apotheke." Profis können das mehrfach hintereinander ohne Luft zu holen.

E wie "Erzähl mal was!" - Hast Du jemals einer Freundin erzählt was du erlebt hast und das vorher aufgeschrieben, auswendig gelernt oder abgelesen? Nein? Dann mach das auch jetzt im Pitch nicht. Die Menschen reagieren viel aufgeschlossener, wenn Du normal mit ihnen sprichst. Du versprichst Dich dann nicht und falls doch: Es merkt niemand. Noch besser wäre natürlich ein inhaltliches Storytelling, das ist für Deine Souveränität jedoch kein Muss. Wichtig ist nur, dass Du frei sprichst, und so, wie es eben Deine Art ist zu sprechen.

N wie "Nicht noch mehr Information" - Du hast Dich mit dem Thema auseinandergesetzt und steckst viel tiefer drin, als Deine Zuhörer:innen. Mach es Ihnen und Dir nicht so schwer und beschränke dich auf drei bis fünf Kerninformationen. Das Handout darf ausführlicher sein.

I wie "Ich bin das Maß der Dinge" - Du entscheidest, was im Pitch gesagt und gezeigt wird. Du bist diejenige, die dafür die Kriterien festlegt. Warum? Weil Du im Thema bist und es einfach besser weißt als dein Publikum. Vertraue auf Deinen Wissensvorsprung und entscheide frei.

T wie "Tempo runter!" - Denk daran: Deutsch ist eine komplexe Sprache, die fast immer jeden Laut eines Wortes voll ausspricht. Deshalb wird deutsch langsam gesprochen. Du solltest daher unbedingt langsam sprechen! Nutze die Zeit um deutlich zu sprechen. Positiver Nebeneffekt: Du kannst nebenher denken und entscheiden, was Du wie als nächstes sagst. Das steigert die Qualität deines Pitches. Und falls Du mal einen trockenen Mund bekommst hast Du sogar Zeit zwischendurch einen Schluck zu trinken.

A wie "Akzeptanz" - Das ist eine der wichtigsten Hinweise. Akzeptiere die Situation, wie sie ist. Wenn Du erstmal die volle Aufmerksamkeit hast, dann denke nicht mehr darüber nach, ob das gut oder schlecht ist. Geh voll in die Situation. Akzeptiere. Alles. Auch Dein rotes Gesicht und auch Deinen Schweiß und die wackligen Knie und den trockenen Mund. Konzentriere Dich 100-%ig auf die jetzige Situation. Konzentriere Dich auf Dein Thema, geh darin auf. Dann verschwindet alles Andere von Zauberhand. Reflektieren kannst Du später. Bleib im Hier und Jetzt.

E wie "Exzentrische Hände" - Was Du mit Deinen Händen machen sollst? Gestikulieren! Körpersprache ist maßgeblich wichtig in der Kommunikation. Verstumme also körperlich

nicht, sondern nutze Deinen Körper - Arme und Hände sind ein Teil davon. Nutze sie aktiv, um das was Du sagst zu unterstreichen. Klar kannst Du einen Stift in die Hand nehmen. Vielleicht fliegt der jedoch durch den Raum, wenn Du gestikulierst. Peinlich? Ach Quatsch. Die Lacher hast Du dann auf Deiner Seite, wenn Du darauf einen passenden Spruch auf Lager hast. Denk Dir vorher aus, was bei dem Publikum gut ankommen wird.

T wie "Traue deinem Verstand nicht." - Erkenne an, dass Deine Gedanken ein Konstrukt Deines Verstandes sind und ganz oft sehr banal und genauso oft ziemlich blödsinnig oder einfach falsch sein können. Mach nicht den Fehler, ihnen allzu viel Glauben zu schenken, ohne sie genau geprüft zu haben - insbesondere, wenn sie mit "immer"; "nie"; "alle", "niemand" oder ähnlichen Extremen beginnen. Und mache dir klar, dass Du das was Dir im Leben wichtig ist, nicht verlieren wirst, nur weil Du eine oder mehrere peinliche Situationen erlebst.

Hier noch ein paar FAQ von Teilnehmerinnen und Interessierten:

- "Ich werde rasch rot. / Ich schwitze schnell. Was kann ich dagegen tun?" => Rot zu werden und Schwitzen sind eine normale körperliche Reaktion auf Stress. Das einzige Mittel dagegen ist, die Akzeptanz. Je gelassener Du mit der Situation umgehst, desto weniger Stress hast du, desto weniger Röte und Schweiß ausgelöst. Tue also nichts dagegen.
- "Ich bekomme leicht weiche Knie. Was kann ich dagegen tun?" => Es gibt eine sehr effektive Übung, um keine weichen Knie mehr zu bekommen. Ich zeige dir in meinem Coaching, wie das geht.
- "Mir fehlt beruflich die Gelassenheit, die ich in anderen Situationen habe. Wie kann ich das ändern?" => Es gibt eine sehr effektive Übung, mit der Du Ressourcen aktivieren kannst, die Dir gerade nicht zur Verfügung stehen. Ich zeige dir in meinem Coaching, wie das geht.
- "Und wenn ich den Vortrag eines anderen halten soll, dessen Inhalt ich kaum kenne? Das kann doch nur ein Desaster werden. Was soll ich dann tun?" => Hier ist Transparenz der Schlüssel. Halte den Vortrag und lass Dir oder der:m Kolleg:in Fragen im Anschluss per Mail zukommen. Dieses Prozedere kommunizierst Du direkt zu Beginn. Die Zuhörenden werden Dir dankbar für die Offenheit sein und erleichtert, dass sie trotzdem den Input bekommen, den sie sich wünschen und ihre Fragen loswerden können.
- "Wieviel kostet ein Souveränitätstraining?" => Das Souveränitätstraining kann von Dir allein oder mit bis zu 3 Frauen in einer Gruppe gebucht werden. Du entscheidest, wie lang Du mich buchst. Ich nehme 120,00 EUR zzgl USt. pro Stunde, wenn ich von Unternehmen gebucht werde. Privatleute zahlen 119,00 EUR inkl USt. pro Stunde. Der Stundensatz gilt unabhängig von der Teilnehmerinnenzahl. Wenn Du mich als Privatperson bis zum 30.06.2024 verbindlich buchst, erhältst du auf die gebuchten Stunden einen Rabatt von 25 %. Gib bei Deiner Buchungsmail bitte "Nord 2024" an. [Im Übrigen gelten meine AGB.](#)