



LERNE RHETORIK – LEBE MOTIVIERTER

Unsere 177 Tipps & Tricks für deine
erfolgreiche Selbstpräsentation



Wir ♥ Kommunikation, die verbindet.

In unseren Trainings und Coachings verbinden wir die Bedeutsamkeit wert(e)voller Kommunikation mit den beruflichen Herausforderungen des digitalen Wandels. Die Rhetorikhelden-Garantie: Wir verleihen dir Motivation, Selbstbewusstsein und Inspiration für sicheres Auftreten in deinem Job. Unsere Dozenten begegnen dir mit Wertschätzung und auf Augenhöhe: erfahrungsreich, mitdenkend und fokussiert.

Rhetorische Schlagfertigkeit, erfolgreiche (Selbst-) Präsentation oder souveränes Argumentieren im Verkauf: In unseren Workshops trainierst du mit maximaler Übungsintensität deine Vortrags- oder Gesprächssituation. Klare Kommunikationsstrukturen helfen dir, Menschen zu führen, zu überzeugen und zu begeistern – und Konflikte zu lösen. In unseren Events interpretieren wir zukunftsweisende Personalentwicklung neu – mit außergewöhnlichen Teambuilding-Erlebnissen, Coaching-Reisen und innovativen Rhetorikkursen.

Mit unseren 177 Tipps und Tricks für deine erfolgreiche (Selbst-) Präsentation verleihen wir dir neue Denkanstöße, klare Handlungsempfehlungen sowie einfache Übungsvorschläge für begeisternde Rhetorik.

Wir beweisen dir: **#KeinerHELDdichauf**

Der Autor: Tim Christopher Gasse

Gründer der Rhetorikhelden · Work-Life-Coach · Keynote-Speaker

Als Entrepreneur entwickelte ich das Leitbild der Rhetorikhelden. Motivation, Selbstbewusstsein und Tatkraft für anwendbare Kommunikation sind Werte, die mein Team und ich unseren Seminarteilnehmern erlebbar machen. Das episodische Lernen, also die lebendige Weiterbildung mit wertvollen Selbsterlebnissen und Reizen, ist Kern des von mir ausgearbeiteten Trainingskonzeptes.

Ich stärke dich in deiner authentischen (Selbst-) Präsentation. Du entdeckst neue rhetorische Potenziale, lernst deine fachliche Expertise überzeugender einzusetzen und trittst Kunden und Kollegen souveräner gegenüber. Als Best-Practice-Trainer und Work-Life-Coach kombiniere ich meine langjährigen Erfahrungen als TV- und Radiojournalist (u.a. für WELT / N24) mit den Grundlagen unterschiedlicher Coaching-Ansätze. Bei der methodischen und didaktischen Umsetzung der Rhetorikhelden-Seminare waren Coaching-Professoren, Psychologen und Motivationstrainer meine wichtigsten Impulsgeber.

Auch ich strebe nach persönlicher Weiterbildung. Als Geschäftsführer der Rhetorikhelden entdecke ich täglich neue Seiten des Unternehmertums. Als Moderator für Bundeskanzlerin Angela Merkel, auf Messen oder in der Handball-Bundesliga, interagiere ich mit zeitgemäßer Ansprache, um Zuhörern wichtige Botschaften verständlicher zu machen. Von dir lerne ich als nächstes: Aus jedem Seminar nehme ich mindestens einen neuen Denkanstoß mit.



Tims Tools & Techniken in diesem E-Book

- ✓ **Unsere TOP 10**
- ✓ **Deine Präsentation**
- ✓ **Präsentationsvorbereitung**
- ✓ **Präsentationseinstieg**
- ✓ **Finde Inspiration**
- ✓ **Emotionen in Präsentationen**
- ✓ **Rhetorik und Aussprache**
- ✓ **Black-Out-Prävention**
- ✓ **Folien-Design**
- ✓ **Tipps zum Schluss**

Unsere Top 10

#KeinerHELDdichauf (1)

Dieser Claim ist für uns vielmehr als nur ein Hashtag. Für uns ist er Philosophie, Trainingsgrundlage und Motivation zugleich. In unseren Seminaren überzeugen wir dich, dass viele rhetorische Potenziale in dir schlummern, die du bislang zu sporadisch eingesetzt hast. Wir möchten dir Perspektiven aufzeigen, wie du schnell an Souveränität, Sicherheit und Selbstbewusstsein in der täglichen Business-Kommunikation zulegen kannst.

#Vertraudirselbst (2)

„Das ist so nicht gewollt“, „Das haben wir schon immer so gemacht“ oder „Marketing und Geschäftsführung möchten das nicht“ sind die beliebtesten Einwände verschüchterter Teilnehmer. Wir beweisen dir, dass es sich lohnt, neue und außergewöhnliche Wege zu gehen. Denn die Vorbehalte sind oft unbegründet; in den meisten Unternehmen wird ein „kommunikatives Korsett“ nicht vorgegeben, sondern vielmehr von älteren Generationen übernommen. #Vertraudirselbst und sei authentisch, mutig und beherzt. Wir garantieren dir: Deine Vorgesetzten werden voll des Lobes sein.

#DeineZeitistjetzt (3)

Lote deine rhetorischen Grenzen aus. Warte nicht, bis du in einer Führungsposition bist, um dich und deine Ideen erfolgreich zu präsentieren. Probiere Dinge aus, die du verrückt findest. Ein Beispiel: In unseren Seminar-Events schlüpfen die Teilnehmer in ausgefallene Rollen. Als cholerischer Chef, Betrunkener oder sächselnder Politiker tragen sie ihre Firmenpräsentation vor. Plötzlich bekommt ein langweiliger Vortrag eine spezielle Note, obwohl die Fakten gleich bleiben. #DeineZeitistjetzt - nutze sie, und wenn es mit der Haarbürste in der Hand vorm Spiegel ist.

Theken-Transfer (4)

Das emotionale, bildliche und verständliche Erzählen ist DIE Grundlage aller praktischen Rhetorikhelden-Trainings. Sehr oft wird das „Storytelling“ als imponierende Vortragskunst großer Redner gesehen. Für uns ist das Quatsch. Überlege, wie du Freunden und Bekannten abends beim Feierabendbier von deinem Tag berichtest. Du tust dies detailreich, gefühlsbetont und lebendig. Transportiere diese Art des Erzählens in deine Firma und du gelangst auf die nächste kommunikative Ebene.

93% Rhetorik - 7% Zahlen, Daten & Fakten (5)

Die Wahrheit liegt vermutlich irgendwo dazwischen. Aber Wissenschaftler sind sich einig, dass du Menschen primär mit Rhetorik überzeugst und begeisterst - weniger mit Zahlen, Daten und Fakten. Und falls du für die nächste Präsentation wieder alles auswendig lernen willst: Wer deiner Zuhörer soll sich das merken, wenn du es selbst nicht kannst? Konzentriere dich auf deine persönliche Performance, das macht vieles leichter.

Verstehe Kernbotschaften als rhetorische Waffe (6)

„Yes we can“, „Nichts ist unmöglich“ oder „Mia San Mia“ - einfache Kernbotschaften emotionalisieren Menschen, Marken und Märkte. Sicher wirken sie oft austauschbar. Allerdings helfen sie dir, Kunden und Kollegen zuerst einfach und verständlich zu verdeutlichen, was dir in deiner (Selbst-) Präsentation wichtig ist. Denn ins Detail gehen kann jeder - das bringt deine Fachexpertise automatisch mit sich. Die einfache Kommunikation komplexer Sachverhalte ist die viel größere Kunst.

Gewinne wertvolle Zeit (7)

Zeit ist inzwischen unser wertvollstes Gut. In allen Unternehmen unserer Kunden beobachten wir, dass unheimlich viel Zeit in die detaillierte Aufarbeitung von Präsentationen, Handouts oder Protokollen investiert wird. Wenn du auf dich vertraust, visueller statt faktischer agierst und deine Inhalte prägnanter darstellst, sparst du langfristig wertvolle Zeit. Aus unserer Erfahrung können wir sagen: Auch Kunden und Kollegen sind dankbarer. Und wenn etwas fehlt, ist das gar nicht schlimm. Nachfragen kostet nichts und ermöglicht den Aufmerksamkeit erregenden Dialog statt den ermüdenden Monolog.

Unterscheide dich von deinen Mitbewerbern (8)

Der Mensch hat Angst vor Veränderung. Nicht jeder von uns, aber viele. Dieses Sicherheitsempfinden leitet uns vor allem im Beruf immer wieder zu konservativen Entscheidungen. Aus jahrelanger Erfahrung mit den Rhetorikhelden plädiere ich: „Gehe den anderen Weg“. Je konsequenter du dich von Mitbewerbern (oder auch Kollegen) unterscheidest, desto mehr bleibst du in Erinnerung. Setze neue Akzente bei der „Verpackung“ deiner Worte - langweilig können die anderen besser.

Hinterfrage, was selbstverständlich ist (9)

In unseren Seminaren staunen die Teilnehmer oft nicht schlecht. Nämlich immer dann, wenn wir sie aktivieren, Selbstverständliches kritisch zu hinterfragen. Warum sagen die meisten Menschen nach dem Inhaltsverzeichnis einer Präsentation: „...ja, fangen wir an“. Dabei referieren sie doch bereits seit Minuten. Ist es wirklich sinnvoll, lange Sätze „kreativ und anders“ vorzutragen? Nein, ganz im Gegenteil. Ton- und Bildspur passen nicht mehr zusammen. Und das beste Anzeichen, dass auch du an einem Training teilnehmen solltest, ist dieser Satz, den wir immer wieder erleben: „Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit“.

Wenige Minuten „Sprechzeit“ für maximales Selbstvertrauen (10)

In diesem Handout zeigen wir dir viele Tipps, Tools und Techniken, wie du dein souveränes Auftreten in der Kommunikation verbessern kannst. Du entscheidest, was dich nach vorne bringt. Für uns ist Rhetorik wie das Erlernen einer Sportart, das Ausprobieren eines neuen Kochrezeptes oder das Üben eines Musikinstrumentes. Je mehr Zeit du investierst, desto erfolgreicher wirst du. In der Rhetorik reichen bereits wenige Minuten des laut Sprechens, um dein eigenes Souveränitätsempfinden zu erhöhen.

Deine Präsentation

Du bist in der Präsentation das Wichtigste (11)

...und nicht die Powerpoint-, Prezi- oder Keynote-Folien. Deshalb unterstützen wir dich dabei, dass du mit deinen Botschaften im Vordergrund stehst. Wir verstehen Präsentationsprogramme als technische Hilfsmittel. Mehr aber auch nicht. Als Redner bist DU der Überzeugungsmeister. Ohne deine Strahlkraft bringen die schönsten Slides, mit atemberaubenden Effekten, rein gar nichts.

Rhetorisches Redekonzept entwickeln (12)

Gehörst du auch zur Gruppe der Sprecher, die ihre Reden, Vorträge oder Referate sorgfältig vorbereiten und Zahlen, Daten, Fakten nahezu auswendig lernen? Dann kannst du dich darauf einstellen, dass das künftig anders läuft. Durchbreche den Fluch des faktischen „Runterratterns“ und erlebe, wie du mit der Fokussierung auf rhetorische Stilmittel deine verbale Wohlfühlzone findest und Worte wirkungsvoll einsetzt.

Das Korsett „entzerren“ (13)

Unserer Erfahrung nach haben rund 95% der Präsentationen die gleiche Anmutung - in der Regel basierend auf Vorgaben, die von älteren Kollegen und konservativen Strukturen geprägt sind. Dabei ist die Struktur einer Präsentation nicht in Stein gemeißelt. Warum nicht das Korsett lockern und Neues wagen? Orientiere dich nicht an Standard-Präsentationen, sondern wage mutig, deine rhetorischen Stärken einzubringen.

Kernbotschaften entwickeln (14)

Präsentationen sind häufig überladen und lassen eine klare Aussage vermissen. Meine Empfehlung: Entwickle für deine Gesamtpräsentation oder einzelne Folien prägnante Kernbotschaften und hilf deinen Zuhörern, Ziele und Inhalte besser zu verstehen. PS: Auch eine Überschrift ist eine Kernbotschaft - du musst sie nur aussprechen.

„Kurz davor“ (15)

Machst du Sport? Ich hoffe du gehörst zu den Vernünftigen, die nicht gleich los sprinten oder „kalt“ in den Spagat springen! Beim Reden ist das nicht anders: Mentales und stimmliches Aufwärmen ist wichtig. Du kannst dich auf Betriebstemperatur bringen, indem du einige Minuten vor dem Auftritt aufstehst, dich lockerst, dich groß machst und so über die äußere Haltung deine innere Haltung auf Selbstbewusstsein trimmst.

Die Salami-Taktik (16)

Im Training „sezieren“ wir Präsentationen, Moderationen oder auch Verkaufsgespräche scheibenweise in Eigenschaften wie Gestik, Mimik, Körpersprache, Wortwahl etc., denn in jeder Disziplin kannst du deine individuellen Stärken mit einfachen Tipps, Tricks und Übungen schnell verbessern. Achte auf die Details, denn sie ergeben das „große Ganze“, das du Schritt für Schritt erreichen kannst.

Storytelling (17)

Mit dem Bleistift in der Hand texten wir ein wahres Feuerwerk. Bunte Farben, laute Knalls und echte Emotionen - der Blick zum Himmel sorgt für ein Lächeln im Gesicht, denn es passiert etwas Besonderes, das nicht alltäglich ist. Wir fühlen uns gut. Wir genießen das Leben. Bildliches Erzählen ist kein Hexenwerk. Es belebt deine Kommunikation und ist daher ein perfektes Instrument, insbesondere für lange Präsentationen und Vorträge.

Rhetorik vs. Marketing (18)

Lass dir vom Marketing nicht die Butter vom Brot nehmen. Immer wieder treffen wir auf Seminarteilnehmer, die sich in ihren Präsentationstechniken sehr stark eingeengt fühlen, weil das hausinterne Marketing bestimmte Botschaften „so und nicht anders“ kommuniziert wissen will. Das geht gar nicht. Nur weil bestimmte Formulierungen auf deinen Folien stehen müssen, ist das kein Verbot für lebendigere und einprägsamere Formulierungen.

PS: Die Medientrainer der Rhetorikhelden sind Moderatoren, die auf großen Bühnen stehen. Wir erleben oft, dass fein säuberlich ausgefeilte Texte der Marketing-Abteilungen schriftlich funktionieren, aber sich weniger gut vortragen lassen.

Reden lernst du nur durch Reden (19)

Du hast im Alltag eine gewisse Schlagfertigkeit und rhetorische Souveränität? Das sind gute Voraussetzungen. Allerdings solltest du dich auf diese Fähigkeiten, in deiner Präsentation, nicht verlassen. Training und gute Vorbereitung bleiben keinem guten Redner erspart. Wie du weißt, zeigt sich Erfolg in den kleinen aber feinen Unterschieden.

Eigene Übersprungshandlungen kennen (20)

Übersprungshandlungen bzw. Übersprungsbewegungen sind ungewollte Verhaltensmuster (z.B. Gewichtsverlagerungen von dem einen auf das andere Bein, hektisches Kulidrücken, Hände hinter den Rücken etc.) in stressigen Situationen. Ohne, dass es uns bewusst ist, neigt fast jeder ungeübte Redner in irgendeiner Form zu diesen Verhaltensweisen. Am Anfang ging mir das auch so. Inzwischen habe ich Routine darin, vor Publikum zu sprechen, so dass Übersprungshandlungen zur Ausnahme geworden sind. Du kannst lernen mit ihnen umzugehen, wenn du dir deiner Stressmuster bewusst wirst. Mit ein paar einfachen Übungen gehören auch für dich ungewollte Handlungen bald der Vergangenheit an.

Rhetorische Schlagfertigkeit ist trainierbar (21)

Auch schlagfertigen Menschen wurde das Talent nicht immer in die Wiege gelegt. Die meisten Comedians, Politiker oder Redner haben sich sehr intensiv mit Rhetorik und Kommunikation beschäftigt. Guck dir erfolgreiche Konter-Muster von den Profis ab und übernimm sie für dich. Für schlagfertige Antworten brauchst du: Kenntnisse über aktuelles Zeitgeschehen, ein gutes Reaktionsvermögen, Mut und assoziative Fähigkeiten. All das kannst du dir aneignen. Mein Tipp: Leg dir eine Sammlung mit Ideen und Formulierungen an, die du fortlaufend ergänzt.

Hausverbot für Nullphrasen (22)

Du willst pointiert, relevant und emotional präsentieren? Dann weg mit den inhaltsleeren Phrasen. „Laberrhabarber“ und weitschweifige Ausführungen kann jeder. Unverbrauchte und piffige Formulierungen braucht das Land. Suche bei Google und Co. nach Synonymen, Redewendungen, Zitaten - oder entwickle persönliche und kreative Neologismen.

Interagiere mit deinem Publikum (23)

Wie sehr du deine Zuhörer mitreißt, hängt auch von deinen Dialogangeboten ab. Das kannst du in Form von - provokanten oder ungewöhnlichen - Fragen als kurzes Meinungsbarometer (Wie würdet ihr entscheiden?), als Quiz (Richtig oder falsch?) oder Zielgruppenanalyse (Sind heute Ingenieure unter uns? Wieviele unter euch haben Erfahrung im Projektmanagement?) umsetzen.

Schlagfertigkeit ist trainierbar (24)

Oft setzt sich dein Zuhörerkreis aus Experten zusammen. Sie erwarten Neues und hinterfragen kritisch. Bereite dich auf mögliche „Worst-Case-Szenarien“ vor. Schreibe zu potentiell nervigen Fragen bereits im Vorfeld die bestmöglichen Antworten auf, um im Fall der Fälle schlagfertig reagieren zu können. Das gibt dir Sicherheit.

Organisationstalent (25)

Du kennst in Powerpoint die Referentenansicht? Sie erleichtert dir die Organisation während deiner Präsentation. Neben der Folienansicht gibt es einen Bereich für persönliche Notizen und eine Uhr. So behältst du alles im Blick. Je mehr du dir selbst vertraust und auf Notizen verzichtest, desto flüssiger wirst du präsentieren. Als „Übergang“ ist die Referentenansicht empfehlenswert.

„Das haben wir schon immer so gemacht“ (26)

...oder: „Das ist bei uns nicht gewünscht“. Diesen Satz hören wir in fast jedem Seminar. Woher weißt du, dass aktivierendes, motivierendes und zeitsparendes Präsentieren nicht gewünscht wird? Das Problem ist: „Die da oben“ wissen gar nicht, wie es besser geht. Zeig es ihnen - du hast nichts zu verlieren! Niemand wird dir deinen Mut negativ auslegen.

Deine Präsentationsvorbereitung

Gewinne Klarheit über deine Zielgruppe (27)

Bevor du ein Redekonzept entwickelst, solltest du wissen, wer deine Zuhörer sind. Frage dich: Was ist die Erwartungshaltung meiner Zielgruppe? Welche Aspekte sind für sie wichtig? Wie kann ich ihre Begeisterung wecken? Welche Nachfragen könnten gestellt werden? Du wirst feststellen, dass du durch dieses Gedankenspiel selbst Sicherheit gewinnst und souveräner in die Präsentation gehst. Zugleich werden deine Zuhörer begeistert sein, weil du dich speziell auf sie einlässt und damit Wertschätzung zeigst.

Knifflige Situationen durchdenken (28)

Hoffe das Beste, aber befürchte das Schlimmste. Der Gedanke an knifflige Situationen hemmt viele Redner. Tatsächlich ist es aber sinnvoll, sich im Vorfeld die Frage zu stellen: Was könnte mich aus der Reserve locken? Wo wird's für mich brenzlich? Unser Tipp: Lass Negativgedanken zu. Schreibe alle Szenarien auf, die eintreten könnten und formuliere eine Lösung. Das nimmt dir den Schrecken vor dem Unbekannten.

Gedankliche Vorbereitung auf technische Probleme (29)

Du bist mitten im Vortrag und dein Computer schmiert ab oder der Beamer versagt. Die Folge: Du wirkst nervös, gestresst oder verunsichert. Ich habe selbst solche Überraschungsmomente erlebt und weiß, wie unangenehm sie sind. Auch hier gilt: Antizipiere den technischen Notfall und plane im Vorfeld, wie du reagierst, wenn die Technik streikt. Eine charmante Lösung: Lächle, interagiere mit deinen Zuhörern und erzähle ihnen eine auflockernde Geschichte. Sinnvoll ist auch, eine ausgedruckte Version deiner Folien in der Tasche zu haben.

Gedankliche Vorbereitung auf Zwischenrufe (30)

Gelassene Reaktionen kannst du trainieren - vor allem bei Zwischenrufen. Du musst nicht direkt auf jede Frage eingehen. Erst recht solltest du dich bei kritischen Zwischenrufen nicht persönlich angegriffen fühlen. Überlege dir im Vorfeld Antworten, um Unterbrechungen souverän zu orchestrieren. Als Redner hast du die Führungshoheit!

Gedankliche Vorbereitung auf Blackouts (31)

In unseren Seminaren erarbeiten wir auch individuelle Strategien, um Redeangst zu überwinden. Durchdenke im Vorfeld mögliche Situationen, in denen dein Redefaden reißen könnte. Nimm einen Schluck Wasser, stell dem Publikum eine Frage, binde kleine Überraschungen ein (individuelle Produkte, Korb mit Süßigkeiten, Give-aways) oder sprich offen über den völlig menschlichen Verlust eines einzelnen Gedanken. Unser Tipp: Das Aufschreiben deines geplanten Spechtextes und aller Eventualitäten im Fall eines Blackouts gibt dir die nötige Sicherheit.

Warm up - am besten vor Freunden (32)

Wir empfehlen dir, die Maxime geübter Sprecher zu befolgen: Sprich deinen fertigen Vortrag mehrere Male laut aus. Am besten nutzt du den Vortrag für deinen Probedurchlauf. Du kannst dich dabei mit dem Handy aufnehmen oder Freunde/Familie bitten, Publikum zu spielen. Die Chancen liegen auf der Hand: Durchs laute Aussprechen prägen sich Inhalte besser ein, du entwickelst ein Zeitgefühl für die Länge deines Vortrags und bekommst ein Gefühl für deine Stimme (bei der Handyaufnahme) bzw. Feedback von deinen Testzuhörern (Freunde/Familie).

Eingrooven vor Ort (33)

Hast du schon mal in Erwägung gezogen, den Ort aufzusuchen, an dem du präsentierst? Gerade bei neuen Locations kann es hilfreich sein, sich vorab mit dem Raum und der Technik vertraut zu machen. Das gibt dir Sicherheit. Kalkuliere auch genug Zeit für deine stressfreie Anreise ein. Wenn die Zeit nicht reicht: Lass dir Fotos oder Videos schicken.

Entwickle eigene Ideen für dein Präsentationskonzept (34)

Die meisten Menschen hören emotionalen, bildgewaltigen Präsentationen, bei denen Inhalte portionsweise und unterhaltsam „serviert“ werden, besonders gerne zu. Wir wollen dich ermutigen, eigene Ideen für dein stimmiges Präsentationskonzept zu entwickeln. Kreative und zuhörerfreundliche Präsentationen zahlen sich aus. Versprochen.

Kreiere unvergessliche Bilder in den Köpfen deiner Zuhörer (35)

Nutze emotionale Worte, starke Videos und zeige Körpereinsatz. Du kennst den Film „Der Club der toten Dichter“? Robin Williams erklärt seinen Schülern, wie wichtig es ist, die Perspektive zu wechseln. Alle Schüler klettern auf den Tisch und nehmen den Klassenraum von oben völlig anders wahr. Auch wir sind in den Rhetorikhelden-Seminaren Fans vom „Turnen auf Tischen“. Und jetzt rate mal, mit welchen Bildern deine Zuhörer nach Hause fahren, wenn du in deiner nächsten Präsentation höher steigst?

Witz und Humor: Tanz auf der Rasierklinge (36)

Ironie und Witz funktionieren nur selten. Um herzlich lachen zu können, braucht es Sympathie auf der Beziehungsebene. Auch unbekannte Comedians müssen uns erst erwärmen, um zu überzeugen. Daher ist unsere goldene Regel: Wenn du das Gefühl hast, deine Zuhörer hängen dir an den Lippen und du findest, es ist an der Zeit einen Scherz einzubauen, lach bloß nicht selber darüber! Am sichersten ist es, sich den Witz zu verkneifen. Aus meiner Redner-Erfahrung sage ich: Die Risiken sind deutlich größer, als die Chancen.

Copyrights beachten - oder eben nicht (37)

Klingt bürokratisch, ist aber wichtig. Leider vergessen viele Vortragende, dass öffentlich zugängliche Bilder, Film-, Musik- oder Telefonmitschnitte einer „Creative-Commons-Regel“ unterliegen. Das bedeutet, dass sie einer Autorisierung bedürfen, da sonst Urheber- oder gar Persönlichkeitsrechte verletzt werden. Die GEMA nimmt sich im schlimmsten Fall solcher Vergütungsansprüche an. Wenn du intern präsentierst, solltest du diese Regeln allerdings nicht zu eng sehen. Eine Quellenangabe ist oft die unkomplizierteste Lösung.

Achte auf ausreichend Schlaf (38)

So einfach das klingt: Ausgeschlafen sein wirkt Wunder. Gönn dir am Abend vor deinem Vortrag eine Portion Ruhe extra und geh rechtzeitig ins Bett. Jeder kennt seine Abschaltestrategien am besten. Nutze sie, um eine wache Performance hinzulegen. Stehe eine Stunde eher auf und gehe eine Runde Joggen. Mir persönlich ermöglicht der Morgenlauf das konzentrierte Durchdenken des Tages.

Reiner Desktop, reines Gewissen (39)

Vorsicht: Ein an den Beamer angeschlossener Laptop offenbart schonungslose Details - private Bildschirminhalte oder Unordnung auf dem Desktop. Es lohnt sich, vor der Präsentation „reinen Tisch“ zu machen.

Dein Präsentationseinstieg

Die ersten Worte (40)

Laut einer aktuellen Studie entscheiden nicht mehr nur 15 Sekunden über den erfolgreichen Einstieg - sondern 2 bis 5 Sekunden. Beginne beispielsweise mit einer klar definierten Kernbotschaft, die du ausdrucksstark kommunizierst - diese ist fast schon die „halbe Miete“. Denn der „erste Eindruck ist entscheidend“, sagt auch der Volksmund.

Starker Einstiegssatz (41)

Bereite einen fulminanten Einstiegssatz vor - für die gesamte Präsentation oder auch für einzelne Folien. Dieses Prinzip findest du überall im medialen Alltag. Das beste Beispiel ist die Überschrift in der Zeitung. Aber auch in TV-Beiträgen oder Radioreportagen ist der erste Satz immer ein Hinhörer. Achte heute Abend mal in den Nachrichten darauf!

Starkes Einstiegsbild (42)

Mit Bildern verhält es sich ähnlich wie mit gesprochenen Worten. In Fernsehbeiträgen ist das erste Bild immer das stärkste. Ich rate dir, in deiner Präsentation genauso vorzugehen. Es wäre schade, wenn du einen echten Hingucker hinten anstellen würdest. Denn: Je später du Highlights einbindest, desto geringer ist der positive Effekt. Wenn du Kollegen, Kunden oder Geschäftspartner nicht in den ersten Sekunden bzw. Minuten begeisterst, sinkt deren Aufmerksamkeit. Nutze starke Einstiegsbilder und begeistere sofort.

Positionen der Begrüßung verschieben (43)

Starker Einstiegssatz, prägnante Formulierung deiner Kernbotschaft(en) und dann das „Herzlich Willkommen“. In unseren Seminaren versuchen wir für die Salami-Taktik zu werben, um viele einzelne Scheiben einer Präsentation zu überdenken. Wenn du die Position der Anrede minimal nach hinten verschiebst, wirkt der Einstieg gleich viel außergewöhnlicher. Oder noch viel besser: Mit einer Profilseite als letzte Folie kannst du nichts verkehrt machen.

Das Wichtigste kommt zuerst (44)

Du solltest Kollegen, Kunden oder Geschäftspartner ab dem ersten Augenblick begeistern, um ihre Gunst und Aufmerksamkeit zu gewinnen. Kommuniziere direkt zu Beginn die wichtigsten Fakten. Hebe dir den Höhepunkt nicht bis zum Schluss auf, sondern erläutere direkt die Highlights deiner Ausarbeitung und gib so Aussicht auf einen spannenden Vortrag. Für deinen Präsentationserfolg ist ein starker Abschluss natürlich ebenfalls elementar wichtig.

Chronologie war gestern (45)

Diese Empfehlung mag dich im ersten Moment vielleicht überraschen; Chronologie wirkt auf Zuhörer einschläfernd. Sicher meinst du es gut, wenn du in deinem Vortrag strukturiert und chronologisch vorgehst. Denk aber mal an dein eigenes Nutzungsverhalten im Internet. Du folgst Hyperlinks, häufig sprungartig. Diesen Anachronismus kannst du auf deine Rede übertragen. Natürlich sollten Präsentationen nicht in Chaos ausarten. Maßvoll eingesetzt wirken Assoziationsketten und Themensprünge jedoch belebend. Mit Varianz und unerwarteten Übergängen hältst du dein Publikum bei Laune.

Ankommen und genießen (46)

Beginne deinen Vortrag nicht, bevor du am Rednerpult angekommen bist. Der Weg ist ein wunderbarer Moment, um dich zu sammeln, ersten Blickkontakt mit deinen Zuhörern aufzunehmen und dich auf deine Redezeit zu freuen. Eine Präsentation, die du ohne Eile beginnst, wirkt souverän. Du kannst diese Signalwirkung mit etwas Übung steuern.

Fester Stand (47)

Ich gebe dir einen einfachen, aber wirkungsvollen Tipp: Achte auf einen breiten Stand. Im ersten Moment etwas ungewohnt, hat diese Form der Körperhaltung eine starke Wirkung. Je enger deine Beine beieinander stehen, desto eher neigst du zu Gewichtsverlagerungen, die dich unsicher wirken lassen. Ein fester Stand signalisiert hingegen Sicherheit und Ausgeglichenheit.

Blickkontakt zum Publikum (48)

Der Blickkontakt zum Publikum ist ein enorm wichtiger Erfolgsfaktor für deine Präsentation. Durch Blickkontakt baust du eine Verbindung zu deinen Zuhörern auf. Wenn deine Augen fast ausschließlich auf dem Laptop oder an der Wand festkleben, sinken Interesse und Aufmerksamkeit deiner Zuhörer, weil sie sich nicht angesprochen fühlen. In diesem Abschaltmodus ist es schwer, Botschaften wirksam zu platzieren.

Kommunikationsmodelle (49)

Du hast in anderen Seminaren viel Theorie über die Kommunikationsmodelle von Watzlawick, von Thun, Bühler und Co. mitgenommen? Das ist cool - im Moment deiner (Selbst-) Präsentation aber schwierig bis gar nicht umsetzbar. Überlege bei der Konzeption deines Redebeitrags, wie du die Theorie praktisch einsetzen möchtest.

Storytelling zu Beginn (50)

Eine Minute Storytelling zu Beginn reicht schon aus, um deiner Präsentation so viel Schub zu geben, dass deine Zuhörer bis zum Ende hin aufmerksam bleiben. Das ist meine Erfahrung und feste Überzeugung aus hunderten Seminaren. Starte bildlich, emotional, liefere Hintergründe, blicke hinter die Kulissen und überlege, was du besser kannst als deine Zuhörer. Fasse es in Worte, denn das Wichtigste kommt immer zuerst!

Private vs. berufliche Kommunikation (51)

Einleitung, Hauptteil, Schluss - so haben wir das Erzählen von Geschichten, beispielsweise in Aufsätzen, in der Schule gelernt. Immer schön chronologisch. Diese Chronologie dominiert viele Kommunikationsprozesse in deutschen Unternehmen. Private Kommunikation fungiert anders: Das Wichtigste kommt zuerst! Die Überschrift in der Zeitung, klare Botschaften in Radio und TV oder prägnante Informationen in den sozialen Netzwerken. Passe deine Präsentationstechnik ans „echte Leben“ an und durchbreche die chronologische Denk-, Handlungs- und Sprechart.

Kernbotschaften allgemein (52)

Was macht dich als Mensch unvergleichbar? Was sind deine Stärken? Für welche Werte stehst du ein? Warum bist du beispielsweise der geeignete Mitarbeiter für ein Unternehmen? Was hebt dich von Mitbewerbern oder auch Kollegen ab? Unser Tipp: Schreibe einen kurzen Text über dich und deine Stärken auf, den du in 60 Sekunden vortragen könntest. Du wirst überrascht sein, dass sich dieser gar nicht so leicht von der Hand schreiben lässt.

Kernbotschaften fürs Unternehmen (53)

Selbst dem Top-Verkäufer, der seit 25 Jahren für ein Unternehmen arbeitet, fällt diese Aufgabe extrem schwer. Erzähle in einer Minute, was dein Unternehmen so besonders macht. Was kann deine Firma besser als die Mitbewerber? Die Klarheit über die Stärken des eigenen Unternehmens ist die Grundlage für erfolgreiche Business-Kommunikation.

Kernbotschaften für Produkte und Dienstleistungen (54)

Was sind die Alleinstellungsmerkmale deiner Produkte und Dienstleistungen? Welchen Nutzen stiften sie? Was haben die Menschen davon? Kompliziert bis ins letzte Detail kann jeder. Die große Kunst zeitgemäßer Kommunikation beginnt damit, dass du auf emotionale und mitreißende Art Kunden und Kollegen überzeugst.

Auch Zahlen können Kernbotschaften sein (55)

Kernbotschaften sind für uns der „rhetorische Fels in der Brandung“. Je kürzer, desto besser. Aber auch Zahlen können Kernbotschaften sein. Das Wichtige in der Kommunikation ist, dass ich diese elementare Information verbal und visuell außergewöhnlich hervorhebe. Beispielsweise groß auf Folien und rhetorisch laut, flüsternd oder in die Länge gezogen, abgestimmt auf deine Werte und Persönlichkeit.

Hashtag-Denken (56)

#KeinerHELDdichauf mit Hashtags Kernbotschaften zu entwickeln. Keiner hält dich auf, deine Präsentationstechnik immer weiter zu entwickeln. Keiner hält dich auf, mutig zu sein. Dein Fachwissen ist deine Basis, die dir niemand nimmt. Mit kurzen und prägnanten Botschaften, beispielsweise im Hashtag-Format, fällt es dir einfacher, das, was wirklich wichtig ist, auf den Punkt zu bringen.

Prägnanz von Kernbotschaften (57)

Kernbotschaften sind einfache Formulierungen, die deine Ideen, Projekte oder Hauptaussagen knackig auf den Punkt bringen. Beachte die einfache Regel: Je kürzer, desto einprägsamer. *„Kommunikation, die verbindet“*: Wir als Rhetorikhelden nutzen diese Kernaussage, um unsere Überzeugung von moderner Weiterbildung zu transportieren. Je kürzer die Kernaussage, desto besser kannst du sie in deine Satzgefüge modellieren.

Kernbotschaften sind universell einsetzbar (58)

Bringe das Außergewöhnliche deiner Idee oder deines Produkts auf den Punkt. In Verkaufs- oder Kundengesprächen, Meetings und Präsentationen - Kernbotschaften kennen keine Disziplingrenzen. Daher entwickeln wir in allen Seminaren zunächst deine wichtigsten Aussagen, die du in allen Kommunikationsbereichen einsetzen kannst.

Kernbotschaften erläutern (59)

Ich empfehle dir, deine Aussagen in Worten, Bildern, Metaphern oder Videos zu erläutern. Eine kurze Erklärung deiner Kernbotschaften hilft zuallererst dir selbst, Überzeugungen besser zu kommunizieren. Aber auch Kunden und Kollegen profitieren von maximaler Klarheit.

Kernbotschaften entwickeln I (60)

Von Fach- und Führungskräften erwarten wir, dass sie die Vorzüge ihrer Firma in 30 bis 60 Sekunden „aus dem Stand“ benennen können. Aber auch geübten Rednern gelingt es nicht immer, Aussagen auf den Punkt zu bringen. Ich bin der Meinung, dass es für jeden Mitarbeiter eine der wichtigsten Grundlagen ist, sich über Firmenvorzüge bewusst zu sein und diese aus dem Stegreif darlegen zu können.

Übung: Probiere es direkt mal aus und sprich ohne lange zu überlegen, die Besonderheiten deines Arbeitgebers laut aus! Wenn's beim ersten Anlauf nicht gleich klappt, formuliere deine Botschaften schriftlich. Der Aufwand lohnt sich. Du kannst deine Kernbotschaften im Alltag flexibel einsetzen.

Kernbotschaften entwickeln II (61)

Es ist nicht nur wichtig, die Stärken deines Unternehmens erläutern zu können, sondern auch spezielle Produktvorteile oder Besonderheiten der angebotenen Dienstleistungen anschaulich zu erklären. Welches sind eure Mehrwerte in Abgrenzung zu Mitbewerbern in der Branche? Mit Kernaussagen gelingt es dir, diese Fragen nachhaltig zu beantworten und deine Produkte und Dienstleistungen besser zu positionieren.

Übung: Probiere es direkt mal und sprich ohne lange zu überlegen die Besonderheiten deiner Produkte und Dienstleistungen laut aus! Wenn's beim ersten Anlauf nicht gleich klappt, formuliere deine Botschaften schriftlich. Der Aufwand lohnt sich. Du kannst deine Kernbotschaften im Alltag flexibel einsetzen.

Kernbotschaften entwickeln III (62)

In deinem gesamten Berufsleben „verkaufst“ du dich immer auch selbst; inklusive deiner Überzeugungen, Meinungen und Visionen. DU bist der entscheidende Faktor, um Botschaften, Ideen, Produkte und Dienstleistungen authentisch und nachhaltig zu kommunizieren. Erarbeite persönliche Alleinstellungsmerkmale und besondere Charakterstärken.

Kernbotschaften für einzelne Themen entwickeln (63)

Kernbotschaften in Präsentationen kannst du für das große Ganze entwickeln und auch für Details. Ich empfehle dir: Brich nicht nur dein Gesamtkonzept auf wenige essenzielle Aussagen herunter, sondern verdeutliche einzelne Themenaspekte pro Folie.

Aussagen gemeinsam auf den Punkt bringen (64)

Aus meiner eigenen Kreativpraxis weiß ich, wie hilfreich Außenstehende als Ratgeber für die Textarbeit sein können. Bilde ein Tandem mit Menschen, die Freude am Schreiben haben - das bringt neue Erkenntnisse und macht zudem Spaß. In unseren Praxis-Workshops nehmen wir die Rolle des Sparringspartners an und legen die Essenzen frei.

Bestehende Claims nutzen und weiterentwickeln (65)

Jede große Firma hat einen Claim, um Produkte und Dienstleistungen zu emotionalisieren und zu bewerben. Ich kann dich beruhigen: Du musst keine neuen Rekorde aufstellen. Nutze bestehende Claims für deine Kommunikation oder entwickle sie weiter. Inspiration findest du beim Googeln nach bekannten Werbeslogans. Mit knackigen Sätzen verleihst du deiner Präsentation mehr sprachliche Vielfalt und Relevanz.

Kernaussagen im Twitterformat (66)

Hast du schon einmal darüber nachgedacht, die Logik von Twitter für deine Kernaussagen zu nutzen? Die Zeichenbegrenzung auf maximal 140 Zeichen hilft dir, kurz zu sagen, was wichtig ist. Dieser Rahmen hilft dir, prägnanter zu kommunizieren.

Finde deine Inspiration

Deine Lieblingsredner (67)

Versuche zu analysieren, was Redner auszeichnet, die du gut findest. Dabei ist es egal, in welcher Branche dein Favorit agiert - Politiker, Fernsehmoderator oder vielleicht ein rhetorisch geschickter Vorgesetzter? Als junger Radio- und TV-Journalist war die Strategie: zuhören, nachahmen, besser machen - ein wichtiger Meilenstein zu mehr Erfolg. Ich empfehle dir diese beiden begnadeten Rhetoriker:

Steve Jobs (68)

Steve Jobs. Ein Meister der Inszenierung. Ich möchte dich bitten, dir einmal bewusst eine Apple-Produktpräsentation anzuschauen. Passiert da wirklich alles spontan? Warum wirkt der Auftritt so locker? Welche Elemente der Präsentationstechnik sind besonders bemerkenswert? Steve Jobs wusste seine Zuschauer zu beeindrucken: Gestik, Mimik, Wortwahl, visuelle Kommunikation oder Sound-Effekte - alles war perfekt aufeinander abgestimmt. Aber glaube mir: Auch der verstorbene Apple-Gründer feilte lange Zeit vor seinem ersten großen Auftritt an einem Erfolgsschema. Die Apple-Keynotes wurden wie ein Theaterstück inszeniert, bei dem jedes Detail aufeinander abgestimmt war.

Barack Obama (69)

Auch Barack Obama zählt zu den großen Kommunikationsprofis unserer Zeit. Ein rhetorisches Stilmittel hat der ehemalige US-Präsident dabei nahezu perfektioniert: die Pause. Kaum ein gegenwärtiger Redner versteht es so gekonnt durch bewusst gesetzte Pausen, Botschaften eindringlich zu kommunizieren. Zudem kombiniert er seine Pausen mit häufigen Wiederholungen, um seine Inhalte zu festigen. Wie schwierig es ist, lange Pausen in Reden auszuhalten, lernst du in unseren Kommunikationstrainings.

Satire-Sendungen im Fernsehen (70)

Satire-Sendungen wie die HeuteShow (ZDF) oder Extra3 (ARD) zeichnen sich neben Ironie durch die überraschende und unvorhersehbare Aufarbeitung von Themen aus. Deine Hausaufgabe für den nächsten Fernsehabend: Lass dich nicht nur unterhalten, sondern versuche die Struktur der Sendung nachzuvollziehen. Hast du die Machart hinter der locker-flockigen Präsentation erkannt, kannst du auch deinen Sachthemen einen neuen Sinn geben.

Nachrichten (71)

Ähnliches Prinzip gilt für Nachrichten-Sendungen. Auch hier ist immer eine klare Struktur erkennbar. Achte einmal bewusst auf die Worte von Moderatoren, Reportern oder Kommentatoren. Dir wird immer das gleiche Schema auffallen: Starke Einstiegssätze, keine Chronologie, bildliche Vergleiche - nutze diese Präsentationstechniken für dich und deine Präsentation.

In anderen Branchen (72)

Es ist ganz normal, dass wir in Routinen verfallen; gerade bei bekannten Themen fehlt uns bisweilen der frische Blick. Ich kann dich nur ermuntern, diese Verhaltensmuster nicht als Entschuldigung hinzunehmen. Was hält dich davon ab, mit Menschen aus anderen Branchen über deine Themen zu sprechen und dir frische Impulse zu holen? Wir haben die Erfahrung gemacht, dass gerade branchenferne Kollegen oder Freunde mit unkonventionellen Denkweisen eine echte Bereicherung sind und helfen können, eingefahrene Strukturen zu hinterfragen.

Zitatsammlungen (73)

Ich finde, dass gute Zitate jeder Präsentation die entscheidende Note geben (können). In Zitatsammlungen im Internet findest du Sinnsprüche zu jedem beliebigen Thema. Wähle statt abgedroschener Allerweltssprüche aber bitte ein Zitat mit Klasse aus. Sonst geht der Schuss schnell nach hinten los. Wichtig beim Vortragen: Genieße das Zitat.

YouTubern / YouTube-Channels (74)

YouTuber gehen oft sehr unkonventionell und unbekümmert ans Werk - mit dieser authentischen Art begeistern sie tausende Abonnenten. Auch für deine tägliche Business-Kommunikation kannst du diese Denk- und Handlungsweise nutzen.

Input von außen (75)

Wenn du Input oder Feedback von anderen Kursteilnehmern oder einem Kommunikationsprofi bekommen möchtest, kann dir ein offener Workshop oder ein gezieltes Personal Coaching helfen. Die Rhetorikhelden sind nicht nur meisterhaft im Zusammentragen von Tipps und Tricks, sondern vor allem Praktiker und Anwendungsfreunde.

Emotionen in deinen Präsentationen

Persönliche Erfahrungswerte einbringen (76)

Wer hört nicht gerne wahre Geschichten? Teile persönliche Erfahrungswerte mit deinen Zuhörern. Wenn du ein bisschen aus dem Nähkästchen plauderst, baust du eine starke Verbindung zu deinem Publikum auf. So wandern Inhalte nicht nur vom Ohr ins Gehirn, sondern ins Herz.

Heldengeschichten entwickeln (77)

Personalisiere deine Präsentation und erzähle Geschichten über besondere Menschen, die direkt mit deinem Produkt oder deiner Dienstleistung in Verbindung stehen. Kunden, Angestellte oder fiktive Personen werden zu Fürsprechern deiner Marke und verleihen ihr eine emotionale Konnotation.

Erfolgsgeschichten weitergeben (78)

Darin sind viele Politiker weltklasse. Ich rate dir, es ihnen gleichzutun und Unternehmenserfolge durch Geschichten Außenstehender weiterzutragen. Positiver Nebeneffekt: Du kommst nicht in die Verlegenheit, ständig deine eigene Meinung darlegen zu müssen. Frage dich selbst, wem du als Kunde mehr Vertrauen schenkst - einem überzeugten Unternehmensvertreter oder einer außenstehenden Person?

Testimonials einbinden (79)

Kundenstimmen wecken Vertrauen - zum Beispiel auf der Webseite, aber auch in Präsentationen. Deiner Kreativität sind keine Grenzen gesetzt. Ein mögliches Element wäre eine einfach produzierte Umfrage, wie du sie aus TV-Beiträgen kennst. Im Training zeigen wir dir, wie du solche Videos mit deinem Smartphone schnell und unkompliziert produzieren kannst.

Scheitern erlaubt (80)

Die Kunst des würdevollen Scheiterns gehört zum Leben dazu. In meiner Ausbildung zum Radiomoderator habe ich gelernt, mich hinter dem Mikro nicht zu verstellen, auch wenn ich mal nicht so gut drauf war. Und auch heute stelle ich immer wieder fest, dass Ehrlichkeit bei Missgeschicken auf milde Reaktionen trifft. Sicher kennst du die inzwischen deutschlandweit durchgeführten „FuckUp Nights“ - das Scheitern und die Katharsis sind zu probaten Stilmitteln geworden, die deine Präsentation emotionalisieren.

Stimme bewusst einsetzen (81)

Wer nicht gerade professioneller Sprecher oder Sänger ist, denkt wahrscheinlich selten bewusst über die Töne nach, die er täglich von sich gibt. Dabei sind Stimme und Stimmung eng miteinander verbunden. Tonlage und Geschwindigkeit sind Spiegelbild unserer Verfassung. Lerne deine Stimme gezielt einzusetzen und lege Bedeutung in das „wie“, um eine bestimmte Wirkung zu erzeugen. Durch eine bewusst eingesetzte Stimme mit Variationen in Tonlage und Sprechtempo erhältst du dir die Aufmerksamkeit deiner Zuhörer.

Positiv-Formulierungen verwenden (82)

Jeder von uns ist im beruflichen Kontext immer wieder mit Negativszenarien, Komplikationen und Unmöglichkeiten konfrontiert. Ein gutes Gefühl entsteht im Dunstkreis von Problemen nicht. Statt die Stimmung in deinem Vortrag durch Negativformulierungen zu dämpfen, lege ich dir folgende Alternativstrategien ans Herz und in den Mund: Finde, wann immer möglich, Positiv-Formulierungen. Verpacke Probleme in selbstformulierte Fragen, denke den nächsten Schritt gleich mit und präsentiere lieber Lösungsansätze. Damit zeigst du dein Reflexions- und Urteilsvermögen, ohne den Zuhörern die Last aufzuladen.

Blick hinter die Kulissen (83)

„Wir machen Controlling, wir können keine emotionalen Geschichten erzählen“. Immer wieder hören wir Sätze wie diese. Doch auch hier lohnt sich für dich der Perspektivenwechsel. Sprich über Gefühle, die einen Entstehungsprozess nachfühlbar machen. Hat dein Kopf geraucht? Hast du die Hände über dem Kopf zusammengeschlagen? Oder vielleicht in den Schreibtisch gebissen? Liefere Kunden und Kollegen den Blick hinter die Kulissen und deine Gefühlswelt, vor allem, um langweilige Themen besser darzustellen.

Deine Gestik, Mimik und Körpersprache

Souveräner Umgang mit Karteikarten und Pointern (84)

Warum hat der Tagesschau-Sprecher trotz Teleprompter überhaupt noch eine Moderationskarte in der Hand? Karteikarten sind das perfekte Instrument, damit die Hände wissen, was sie tun sollen - oder eben auch nicht. Mein Ratschlag: Beobachte dich im Spiegel während deines Vortrags mit Karteikarten oder nimm dich mit der Kamera auf. Dieses Korrektiv hilft dir bei der Arbeit an deiner Wirkungsweise.

Gestikulieren ja, aber nicht übertreiben (85)

Die Intensität deiner Gesten lässt Rückschlüsse auf deine Persönlichkeit zu. Manche Menschen wirbeln viel und weit durch die Luft, andere sind eher zurückhaltender und betonter in Einzelgesten. Verleihe deinen Worten mehr Nachdruck, indem du deine Hände einsetzt. Aber bitte übertreibe nicht. Wildes Herumfuchteln wirkt nervös und lenkt ab.

Bewegung (86)

Es wäre schade und auch langweilig, wenn du dich die ganze Zeit hinter dem Pult versteckst. Als statischer Redner weckst du keine Begeisterung. Nutze stattdessen den Raum und unterstütze Denkwege, indem du dich bewegst.

Übergang vom freudigen zum ernststen Gesichtsausdruck (87)

Politiker lieben den blitzschnellen Wechsel ihrer Mimik. Sie sprechen mit ernster Mine über die Missstände in der Gesellschaft, bevor sie blitzschnell ein freudiges Gesicht aufsetzen, wenn es um die Formulierung der eigenen Ziele geht. Probier es selbst mal vor dem Spiegel aus. Das wirkt am Anfang ein bisschen verrückt und ungewohnt, trainiert aber deine mimische Bandbreite.

Blickrichtung nach oben (in die Weite): visionär (88)

Auch bestimmte Blicke kannst du üben und damit eine gewünschte Wirkungsweise erzielen. Das ist gerade für Präsentationen vor wichtigen Kunden entscheidend. Ein Blick in die Ferne wirkt visionär, manchmal ein bisschen gedankenversunken, aber immer sehr entschlossen. Außerdem signalisierst du damit Reflektiertheit und Seniorität, weil du dir (offensichtlich) Zeit für Betrachtungen und unerwartete Aspekte nimmst.

Blickrichtung nach unten (auf den Boden): demütig (89)

Gegenteilige Wirkung erzielt ein Blick auf den Boden. Damit zeigst du Zurückhaltung und Demut. Gezielt eingesetzt können Redner aber auch mit dieser Blickrichtung eine positive Bewertung erzielen. Bescheidenheit und bewusste Untertreibung kann charmant sein.

Lächeln nicht vergessen (90)

Da du auf deine Inhalte konzentriert bist, gerät deine Mimik außer Acht. Mit einem Lächeln bewirkst du mehr Aufmerksamkeit und eine positive Atmosphäre - das hast du als Zuhörer sicher selbst erlebt. Ein Smiley in deinen Unterlagen erinnert dich an einen freundlichen Gesichtsausdruck :-).

Deine Rhetorik und Aussprache

Korke zwischen den Zähnen (91)

Der Klassiker im Rhetorikhelden-Training: Lerne durch die Korkeübung Worte deutlicher auszusprechen. Vielleicht kostet es dich beim ersten Mal ein bisschen Überwindung, du wirst aber begeistert sein von den schnellen und guten Lerneffekte.

Blabla (92)

Eine beliebte Übung aus der Fernsehhausbildung: Simuliere eine Phase der Präsentation, sprich aber lediglich Blabla aus - immer wieder und immer wieder. Das Ziel: Dein Gehirn läuft auf Autopilot und du kannst dich ausschließlich auf Gestik, Mimik, Körpersprache und Intonation konzentrieren. Durch die ständige Wiederholung mit lebendiger Intonation wirkt es allerdings so, als seist du voll im Redefluss.

Deine Präsentation laut vorsprechen (93)

Wenn es in einer Fernsehredaktion auf die Sendung zugeht, steigt der Lautstärkepegel enorm an. Jeder Redakteur liest seinen Text laut - immer wieder. Auch dir rate ich deine Präsentation oder wichtige Teile daraus im Vorfeld mehrmals laut auszusprechen. So kannst du spüren, wie dir die Inhalte über die Lippen gehen.

Sprich mit einem anderen deutschen Akzent (94)

Sicher hast du auch schon einmal aus Spaß einen bestimmten deutschen Akzent (bayrisch, sächsisch, schwäbisch etc.) nachgemacht. Mach das hin und wieder gezielt zu Übungszwecken. Diese Übung schult Aussprache und erweitert deinen sprachlichen Horizont.

Bewusste Übertreibung zur Grenzauslotung (95)

In unseren Trainings gehen wir mit den Teilnehmern auf Wunsch an ihre rhetorischen Grenzen. Übertreibe ganz bewusst einzelne Formulierungen. Das Ergebnis ist eigentlich immer gleich. Es fühlt sich viel übertriebener an, als es in der Selbstbetrachtung und Fremdwahrnehmung empfunden wird. Diese Übung kann dir helfen, sprachlicher Monotonie entgegenzuwirken.

Rhetorischer Dreisatz der Rhetorikhelden (96)

Starker Einstiegssatz, vertiefender Hintergrund und starker Ausstiegssatz - in vielen Seminaren vermitteln wir dir den „rhetorischen Dreisatz“. Er lässt sich auf unterschiedliche Disziplinen der Kommunikation anwenden. Erarbeite einen Mustersatz, der dir als Grundlage für deine nächste Präsentation dient.

Einfache, klare und direkte Sprache verwenden (97)

Eine einfache, klare und direkte (An-)Sprache hilft deinen Zuhörern, deinem Vortrag zu folgen. Auch hier verweise ich auf die Medien. Gute TV-Beiträge zeichnen sich dadurch aus, dass Redakteure komplexe Informationen vereinfachen. Um professionell zu wirken, musst du nicht mit Fremdwörtern um dich werfen. Im Gegenteil: Niemand wird sich bei dir beschweren, alles verstanden zu haben.

Lerne deine Stimme zu mögen (98)

Im Kameratraining der Rhetorikhelden siehst und vor allem hörst du dich vielleicht zum ersten Mal. Das ist am Anfang immer unangenehm. Auch Radio- und Fernsehjournalisten finden die eigene Stimme in der Regel nicht gerade umwerfend. Du lernst mit der Zeit und entsprechenden Übungen damit umzugehen. Mein Tipp: Nutze WhatsApp und Sprachnachrichten auf dem Anrufbeantworter zu Trainingszwecken.

Ramp-Talk für richtiges Timing (99)

Diese kleine, aber feine Übung für besseres Timing kennst du von deinen Lieblingsmoderatoren aus dem Radio. „Ramp-Talk“ beschreibt die Zeit der Moderation bis der Gesang in einem Lied einsetzt. Hier ist genaues Zeitmanagement gefragt. Probier es doch mal aus: Besprich die Instrumental-Anfänge deiner Lieblingslieder. Damit lernst du ein präzises Timing für deine nächste Präsentation.

Das Assoziieren üben (100)

Assoziieren kann und sollte man üben. Solche Gedankenketten zu bilden, macht nicht nur Spaß, sondern schult auch deine Phantasie und Schlagfertigkeit. Probiere es mal spielerisch mit Freunden. Ihr könnt zu jedem beliebigen Thema assoziieren oder auch neue Formulierungen für alle Bereiche der Kommunikation brainstormen. Diese Übung funktioniert allerdings nur, wenn ihr die Ideen ohne (Be-)Wertung laut aussprecht.

Deine Highlights und „Hallo-Wach-Effekte“

Verbindungen zu täglichen Geräuschen (101)

Wuuuuuuuuuush - bling! Der Aufzug schwebt federleicht auf die Etage, ohne dass du es spürst. Dann öffnet sich die Fahrstuhltür. Ein imposantes Beispiel aus einem unserer Seminare, das uns bei jeder Fahrt in Erinnerung schwelgen lässt. Der sogenannte Drehgeber ist für das sanfte Eingleiten des Fahrstuhls zuständig, das von einem Teilnehmer auf beeindruckende Weise akustisch erlebbar wurde. Welches Geräusch kennzeichnet deine Arbeit?

Gegenstände herumgeben (102)

Deine Produkte sind der Klassiker, um sie in Präsentationen einzubinden. Denke aber auch über unerwartete Alternativen nach. Was passt zu deinen Standard-Formulierungen, um sie haptisch erlebbar zu machen? Ein Beispiel: Wenn du über den Vorzug bestimmter Marken sprichst, bietet sich das Bild des Griffs ins Süßigkeitenregal an. Welcher Schokoriegel wird ausgewählt, welcher nicht? Du kannst einen Korb mit Leckereien herumgeben.

Videos einbinden (103)

Nie war es einfacher, Videos in Präsentationen einzubinden. Nutze diese Chance. Nicht nur YouTube-Videos bieten sich dafür an, sondern auch eigene Handyfilme, die aufgrund ihrer einfachen Produktion charmant und authentisch wirken. In unserem Seminar Videoproduktion lernst du, wie du mit deinem Smartphone selbst produzierst - professionell wie im TV.

Soundeffekte einbinden (104)

Es müssen nicht immer ganze Lieder sein. Dezentere Soundeffekte eignen sich, um Zuhörer emotional zu erreichen und Gefühle für ein bestimmtes Thema zu verstärken.

Ungewöhnliche Präsentationstechniken (105)

Bei allen technischen Möglichkeiten kann es auch spannend sein, zurück zum Ursprung zu gehen. Spanne eine Wäscheleine durch den Raum und präsentiere dein Thema mit Hilfe von Ausdrucken. Deine Kollegen oder Kunden werden garantiert überrascht sein. Kreativität kennt keine Grenzen.

Farbige Kleidung (106)

Es muss nicht immer schwarz oder grau sein. Mit farbigen Akzenten wirkst du gleich viel freundlicher auf deine Zuschauer. Sei in deiner nächsten Präsentation nur ein bisschen mutiger, schon verändert sich deine gesamte Ausstrahlung auf Kollegen oder Kunden.

Nimm Arbeitskleidung mit auf die Bühne (107)

Auch das gehört zum Storytelling. Wenn du als Fach- oder Führungskraft über die Praxis erzählst, nimmst du deine Zuhörer mit. Scheue dich nicht davor, auch mal den Bauhelm oder die Warnweste in der Präsentation überzustreifen. Du musst das nicht die ganze Zeit tun, aber als Highlight und Herzöffner zu Beginn eignen sich solche „Unternehmensaccessoires“ immer.

Steh mal auf (108)

Gerade in langen Präsentationen erfreust du die Sitzenden mit ein paar Lockerungsübungen. Ein schöner Nebeneffekt: Aufstehen fördert die Konzentration. Ganz nebenbei: Meine Kunden sind inzwischen davon überzeugt, in wichtigen Telefonkonferenzen zu stehen. Deine Stimme bekommt mehr Aus- und Nachdruck - deine Gesprächspartner verstehen dich besser.

Ironische Hitparade (109)

Wenn es zu deinem Wesen passt und du einen ironischen Spruch vorbereitest, hast du die Lacher und Schmunzler auf deiner Seite. Natürlich solltest du abwägen, ob deine Zuhörer mit dieser Form von Witz umgehen können. Achte darauf, niemanden zu verärgern. Beispiel: *„Mit diesen einfachen Tipps setzen wir das neue Produkt garantiert in den Sand.“*

Lautstärke variieren (110)

Du solltest den Effekt einer monotonen Stimmlage nicht unterschätzen. Auf Zuhörer wirkt eine einheitliche Lautstärke einschläfernd. Sicher hast du selbst schon erlebt, dass lebendiges Sprechen Variationen in Stimmlage und Lautstärke braucht.

Flip-Chart (111)

Rhetorik findet nicht auf Flip-Charts statt. Auch die Rhetorikhelden vertrauen eher auf moderne Elemente, wie PowerPoint-Präsentationen. Aber auch die Wiederbelebung der guten alten Flipchart schafft Aufmerksamkeit. Beispielsweise lassen sich hier prägnante Kernbotschaften visualisieren.

Gemeinsames Aussprechen (112)

„Ah, daaaaaaas ist wichtig!“ Das laute und gemeinsame Aussprechen ist Erfolgsgarant im Motivationstraining. Die Animation deines Publikums kostet definitiv Überwindung. Aber ich garantiere dir: Diese Worte werden deinen Zuhörern in Erinnerung bleiben. Tipp: Stelle dich gedanklich darauf ein, dass du ein zweites oder drittes Mal nachhaken musst, bis alle mitmachen. Achte auf eine überzeugende Körpersprache.

Emotionale Gegenstände (113)

Das Lächeln ist mit die wichtigste rhetorische Waffe. Damit entfaltest du eine grandiose Wirkung. Wenn du beispielsweise einen Talisman, Mitbringsel von (Geschäfts-) Reisen oder ähnliches in deine Präsentation einbindest, katapultierst du dich ganz automatisch in einen überzeugenderen Modus.

Aufzählungen (114)

Aufzählungen sind wichtige rhetorische Mittel, um Aufmerksamkeit zu generieren. Die Stimmlage verändert sich, du lieferst kurze und prägnante Informationen und deine Gestik verändert sich, wenn du die Aufzählung durch Fingerzeigen verstärkst. Aber bitte mit Spannung im Arm!

Fragen formulieren (115)

Fragen ans Plenum stellen: ein fantastisches Element, um Aufmerksamkeit zu erzeugen. Viele schrecken allerdings davor zurück, denn „es reagiert ja eh niemand“. Doch! Du musst nur trainieren, wie du deine Fragen mit Nachdruck formulierst. Und du verstärkst den Effekt, wenn du Menschen anschaust, evtl. sogar mit Namen ansprichst und auf sie zeigst. Und du benötigst den rhetorischen Plan B („...oh, da ist aber jemand mundfaul heute morgen...“), wenn der Angesprochene bewusst nicht reagieren möchte.

Roten Faden entwickeln (116)

Schon das mehrfache Wiederholen einer Kernbotschaft wirkt auf Zuhörer wie ein Roter Faden. Gezieltes Storytelling zu Beginn, in der Mitte und am Ende einer Präsentation oder Rede ist eine weitere Möglichkeit für zusätzliche Struktur. Aber auch andere (audio-) visuelle, haptische oder interaktive Elemente können Grundlage für einen roten Faden sein. Im Seminar beweisen wir dir: Du kannst es NICHT übertreiben - je mehr, desto beeindruckter ist dein Publikum.

Kollegen „pfiffig“ bloßstellen (117)

Wie gehst du mit Störenfrieden um? Direkt ansprechen? Laut werden? Immer wieder ermahnen? Alles schwierig. Unser Top-Tipp, der immer „zieht“: Stelle dich während deiner Präsentation hinter den Störer und rede einfach weiter, ohne ihn zu beachten. In der Regel hängt er „wie ein Schluck Wasser“ im Stuhl. Da dich die anderen Menschen anschauen, schweifen die Blicke automatisch zum Störer unter dir (denn du stehst ja). Ein blödes Gefühl für ihn, er nimmt automatisch eine andere Sitzposition ein - und du hast ihn nicht einmal angesprochen. Das macht er nie wieder..

Ausnahmen bestätigen die Regel (118)

Bei allem, was du bislang gelesen hast, gilt: Ausnahmen bestätigen die Regel. Verstehe unsere 177 Tipps und Tricks als Inspiration für deine individuelle Umsetzung in der beruflichen Praxis. Sei mutig, verändere deine Technik und beachte immer: Kein Ablauf einer Präsentation ist in Stein gemeißelt.

Kreiere „magische Formulierungen“ (119)

Oft sind es die immer gleichen „abgedroschenen“ Formulierungen, die Präsentationen langweilig wirken lassen. Überdenke Standard-Formulierungen und finde kreative und lebendige Alternativen.

Beispiel: *„Für mich ist es ein großer Moment.“* statt *„Ich freue mich.“*

Rhetorisches Stilmittel: Pause (120)

Gönne dir und deinen Zuschauern ab und an eine Pause. Nicht nur akustisch, sondern auch optisch. Es ist ungemein wohltuend und zugleich aufmerksamkeitssteigernd, wenn du zwischendurch eine leere Folie einblendest. In dieser visuellen Auszeit kannst du wichtige Kernaussagen wiederholen, eine persönliche Anekdote erzählen oder eine kurze Gruppendiskussion anregen.

Rhetorisches Stilmittel: Alliteration (121)

Sicheres, selbstbewusstes und souveränes Sprechen: Alliterationen sind Erfolgsgaranten in der modernen Business-Kommunikation. Ich empfehle dir, solche gleichen Anfangslaute gezielt als Stilmittel einzusetzen. Sie gehen dir in der Regel leicht über die Lippen.

Rhetorisches Stilmittel: Wiederholung (122)

Wir stellen immer wieder fest, dass in Präsentationen wichtige Kernaspekte zu selten wiederholt werden. Nutze dieses Stilmittel, um deine wichtigsten Botschaften in den Köpfen der Menschen zu verankern. Vorsicht: Sei relevant statt redundant! Du kannst zentrale Folien leicht modifiziert doppelt einblenden oder Kernaussagen als eine Art Running-Gag wiederholen: *"Und nicht vergessen!"*

Rhetorisches Stilmittel: Trikolon (123)

Unter „Trikolon“ versteht man eine Dreierfigur oder einen dreigliedrigen Satz. Das wohl bekannteste Beispiel einer solchen dreigliedrigen Reihung: *„Ich kam, ich sah, ich siegte!“* Du sorgst mit diesem Stilmittel für Aufmerksamkeit und zeigst Eloquenz.

Rhetorisches Stilmittel: Klimax (124)

Bei der Klimax handelt es sich um eine Reihung von Wörtern oder Sätzen mit steigender Aussageintensität. Du kennst solche stufenartigen Sätze aus dem Märchen: *„Heute back' ich, morgen brau' ich, übermorgen hol' ich der Königin ihr Kind.“* (Rumpelstilzchen). Nutze dieses Stilmittel als dramaturgisches Mittel, um deine Aussagen in Präsentationen zuzuspitzen.

Deine Black-Out-Prävention

Wasser nachschenken (125)

Um den Roten Faden wiederzufinden, brauchst du in der Regel nur wenige Sekunden. Schenk dir Wasser mit einem Lächeln und voller Ruhe ein - das wirkt völlig natürlich. Mein Tipp: Übe solche Momente, auch vor der Kamera.

Sprich drüber (126)

Vermutlich hat jeder dieser Profis auch schon einmal den Faden verloren. Das bringt routinierte Kommunikatoren aber nicht aus der Ruhe, weil es völlig normal ist, auch einmal aus dem Flow zu geraten. Unser Tipp an dich: Sprich ehrlich darüber, dass du gerade einen Aussetzer hast und verliere nicht die Freude an der Präsentation. Im Nachgang wird sich niemand daran erinnern.

Dem Publikum Fragen stellen (127)

Reiche in Momenten der Not den Kelch weiter. Niemand muss merken, dass du kurzzeitig feststeckst. Stelle deinen Zuhörern eine Frage, um dich innerlich neu zu sammeln. Damit sorgst du für Abwechslung und gewinnst Zeit.

Highlights der Präsentation flexibel gestalten (128)

Wenn du Videos, Soundeffekte oder Gegenstände als Hallo-Wach-Effekte einplanst, kannst du diese flexibel einsetzen und gegebenenfalls vorziehen. Niemand kennt den Ablauf deiner Präsentation. Also nutze diese Möglichkeit als Plan B, wenn du hängen solltest. Bereite dich im Vorfeld gedanklich vor, um souverän reagieren zu können.

Klare Kante, wenn du Inhalte vergisst (129)

Jeder hat Wissenslücken. Ich rate dir: Stehe dazu und reiche die Informationen nach. Niemand wird dir böse sein, wenn du etwas ad hoc nicht beantworten kannst. Redner aus Politik oder Wirtschaft handeln nach dem selben Muster und mit einer Selbstverständlichkeit, von der du dir etwas abgucken kannst.

Konter gedanklich durchgehen (130)

Mögliche Zwischenrufe oder kritische Nachfragen sind keine schöne Vorstellung. Aber sie können passieren. Bereite dich auf Kritik vor, indem du mögliche Antworten auf kritische Fragen aufschreibst. Außerdem hilft es dir Vor- und Nachteile sowie Chancen und Risiken deines Produkts oder deiner Dienstleistung abrufbereit zu haben. Wenn alles glatt läuft, umso besser. Du hast dir die Arbeit garantiert nicht umsonst gemacht. Auf dieses Schema kannst du immer zurückgreifen.

No-Gos in deiner Präsentation

Rechtschreibfehler und Vertipper (131)

Wie in jedem Schriftstück solltest du auch deine Präsentation im Hinblick auf Rechtschreibfehler und Tippfehler korrigieren (lassen). Auch wechselnde Schriftarten lenken ab - der Informationswert gerät in den Hintergrund. Noch besser: Reduziere deine Folien und vertrau dir und deiner Überzeugungskraft.

Anreden gegen die Masse (132)

Versuche niemals gegen eine plaudernde Masse anzureden. Pausiere bis alle still sind. Gerade zu Beginn einer Präsentation hilft immer: Lächle und blicke konzentriert, fokussiert und entschlossen ins Plenum. Innerhalb weniger Sekunden sind deine Zuhörer still, garantiert.

Abgedroschene Phrasen (133)

Du kennst Phrasen dieser Art: „Schön, dass Sie alle so zahlreich erschienen sind.“ Wir können solche Standardformulierungen nicht mehr hören und raten dir: Probier was Neues! Überrasche dein Publikum mit unerwarteten Formulierungen. Mein Tipp: Investiere Zeit in eine Liste mit schönen Formulierungen.

Inhaltsverzeichnisse vermeiden (134)

Lass dir gesagt sein: Niemand erinnert sich an Inhaltsverzeichnisse. Also spare dir die Zeit und konzentriere dich auf einen logisch aufgebauten und lebendigen Vortrag mit spannenden Elementen. Hinweis: In unseren Workshops trainieren wir nach dem elementaren Gebot unserer Zeit: Das Wichtigste kommt zuerst - und macht Inhaltsverzeichnisse überflüssig.

Beschreibungen zum Ablauf (135)

Gleiches gilt für ausschweifende Erklärungen zum Ver- und Ablauf deines Vortrags. Bitte spare dir und deinen Zuhörern gut gemeinte Vorstrukturierung der Art „*Wir starten mit...*“ Mache dir stattdessen lieber die Unwissenheit des Publikums zu Nutze und überrasche sie.

Interne Fachsprache und Branchen-Jargon vermeiden (136)

Firmeninterner Jargon ist nicht immer für alle Kollegen verständlich. Verwende Ausdrücke, die geläufig sind. Wie bereits erwähnt, liegt die Kunst guter Vermittlung darin, komplexe Themen einfach und verständlich zu erklären. Nebenbei bemerkt: Die Vermeidung von Fach-Kauderwelsch ist die Grundlage für überzeugendes Storytelling, das in Erinnerung bleibt.

Vermeidung von Abkürzungen (137)

Ähnlich verhält es sich mit Abkürzungen. Intern mögen diese verstanden werden. Allerdings gewöhnst du dich im Laufe der Zeit daran und spätestens in externen Präsentationen kommt es zu Kommunikationsproblemen, da Kunden und Geschäftspartner nicht alles verstehen.

Übermäßigen Gebrauch von Fremdwörtern vermeiden (138)

Quisquillie, apodiktisch, elysisch. Genau, Wörter dieser Güteklasse solltest du in Präsentationen sehr sparsam verwenden. Du möchtest damit vielleicht besonders eloquent wirken. Bitte vergiss nicht: Der Grad zwischen Bewunderung und Verurteilung kann schmal sein. Im schlimmsten Fall bist du unverständlich oder wirkst arrogant auf deine Zuhörer. Auch hier noch einmal der Rat: In der einfachen Ausdrucksweise von komplexen Themen liegt die große Kunst der überzeugenden Rhetorik im digitalen Wandel.

Blick auf die Projektionsfläche vermeiden (139)

Wende deinen Zuhörern bitte niemals den Rücken zu! Die Aufmerksamkeit sinkt von Minute zu Minute, sogar von Sekunde zu Sekunde, wenn du mit dem Blick nicht ständig beim Publikum bist. Wenn du gut vorbereitet bist und dich auf deine persönlichen und rhetorischen Stärken konzentrierst, brauchst du keine Rückversicherung durch den Laptop bzw. die Projektionsfläche.

Hand in der Hosentasche / an der Hüfte (140)

Gerade in Präsentationen sind die Hände immer ein Thema. Wohin damit? Wie wirkt es, die Hände in der Hosentasche zu vergraben? Diese Fragen bekommen wir in fast jedem Seminar gestellt. Eins steht fest: Hüfte und Hose sind der falsche Ort für deine Hände. Je natürlicher und ruhiger deine Handbewegungen, desto besser. Setze Gestik gezielt ein, um wichtige Aspekte zu unterstreichen. Orientierungshilfe: Die Hände sind immer über dem Gürtel.

Zusammenfassungen vermeiden (141)

Im akademischen Raum sind Zusammenfassungen üblich. Viele Vorträge enden mit einer Rekapitulation des neu Gelernten. Löse dich von dieser Dozentenmanier. Im Berufsleben hast du viel schönere rhetorische Möglichkeiten (besser: *Kernbotschaften* oder *Wiederholungen*).

Also, ähm, genau und Co. (142)

Klar, kein Redner nutzt Füllwörter bewusst oder absichtlich. Leider stören übermäßige „Ähms und Ähs“ aber den Redefluss und erschweren das Zuhören. Am besten kannst du gegen solche Verzögerungslaute angehen, indem du dich

gut vorbereitetest, den Vortrag mehrmals laut aussprichst und dir von Freunden sagen lässt, welche Füllworte du verstärkt gebrauchst. „Genau“, das beste Rezept gegen Füllwörter: Einfache Kernbotschaften, die du alternativ einsetzt.

Vielen Dank für ihre Aufmerksamkeit (143)

Langweiliger geht es kaum! Mach dir mal Gedanken darüber, warum oder wofür du dich bei deinen Zuhörern bedanken willst. Streng genommen müssten sie sich bei dir bedanken. Schließlich hast du ihnen mit deiner Präsentation etwas gegeben, nicht andersherum. Mein Rat: Formuliere lieber einen kreativen Schlusssatz und leite gekonnt zum nachfolgenden Programmpunkt über. Auch Kernbotschaften sind fabelhafte Schlusssätze.

Raum für Nachfragen (144)

Ich kann verstehen, dass der Fragen-und-Antwort-Teil nach Präsentationen oft Unbehagen bereitet. Es ist aber feige und unprofessionell, wenn du deinen Zuhörern diesen Moment versagst. Sieh es als Geschenk, dass du Gedanken anregst und Anlass zur Nachfrage gibst. Es ist dir überlassen, ob du die Q&A (questions & answers) am Ende deiner Präsentation eröffnest oder deine Zuhörer während der Präsentation zur Interaktion ermunterst. Plane genau, wie du sie einbindest und wann und wie du „dazwischen gehst“.

Ignorieren von Zeitvorgaben (145)

Das Überziehen der Redezeit spricht für mangelhaftes Selbstmanagement. Ich kann nur wiederholen: Übe im Vorfeld und schaue dabei auf die Uhr. Auch während der Präsentation solltest du die Uhr im Blick behalten. Bedenke: Weniger ist mehr und ermöglicht mehr Raum für interaktiven Dialog.

Keine Handouts während der Präsentation (146)

Viele unserer Kunden erkennen, dass sie jahrelang Handouts erstellten und diese mehr oder weniger „stumpf“ vertonten. Wir raten zur klaren Differenzierung zwischen reduzierter Präsentation und informativem Handout. Dieses kannst du ohne Schnörkel erstellen - es zählen die Zahlen, Daten, Fakten. Teile es aber niemals während der Präsentation aus, denn auch das lenkt von dir als wichtigstem Erfolgsgaranten ab. Im Anschluss ist das Handout wichtige Diskussionsgrundlage zur Erörterung deiner Standpunkte.

Dein Folien-Design

Maximal 7 Wörter pro Folie (147)

Kennst du das Phänomen? Präsentatoren haben die Tendenz, ausformulierte Sätze in minimaler Schriftgröße auf Folien zu quetschen. Aus Zuhörern werden Leser, die nach kurzer Zeit abschalten. Überfordere dein Publikum nicht! Beherrsche *KISS - Keep It Straight and Simple*. Hinterlasse pro Folie nur eine Botschaft oder maximal sieben Wörter - mehr bleibt ohnehin nicht „hängen“. Setze lieber auf deine rhetorischen Stärken.

Zahlen, Daten und Fakten (ZDF) wirkungsvoll in Szene setzen (148)

In zahlenlastigen Präsentationen wird oftmals die Wichtigkeit von bestimmten Kennziffern nicht deutlich. Hilf deinen Zuhörern besonders entscheidende Zahlen, Daten und Fakten auf einen Blick zu erkennen. Stelle Wichtiges in überdimensionaler Größe dar oder hebe es farbig hervor.

Grenzen eines Folienmasters (149)

Welche Verbindung hast du zu deinem firmeninternen Folienmaster? Empfindest du diese Vorgabe als hilfreichen Rahmen oder fühlst du dich in ein Präsentations-Korsett gedrängt? Wir sind davon überzeugt, dass du fürs anders-machen Freiheit brauchst. Löse dich, wenn möglich, also auch mal von deiner Vorlage.

Verzichte auf Quellenangaben (150)

Quellenangaben haben auf Folien nichts zu suchen. Präsentationen folgen anderen Regeln als wissenschaftliche Arbeiten. Quellenverweise tragen lediglich zur Unübersichtlichkeit bei und vermitteln den Eindruck von Schlaumeiertum.

Text-Bildschere (151)

Wenn du ein Bild zeigst, braucht es keine Beschreibung, die Offensichtliches wiederholt. Reichere das Bild lieber mit außergewöhnlichen oder unerwarteten Hintergrundbeschreibungen (Storytelling) an.

Grafiken wirkungsvoll einsetzen (152)

Grafiken sind fantastische Wirkungsverstärker, um Inhalte besser transportieren zu können. Überlade sie nicht mit Zahlen, Daten und Fakten - sondern konzentriere dich auf die wesentlichen Merkmale. Witzige Grafiken sorgen für Lacher, also Aufmerksamkeit. Animierte Grafiken sind meiner Meinung nach längst wieder out, denn sie lenken den Fokus auf die Technik - du und deine (Selbst-) Präsentation geraten in den Hintergrund.

Botschaft zuerst (153)

Einer der größten Fehler beim Präsentieren: Erst werden die Folien erstellt, dann bleibt fürs laute Durchsprechen keine Zeit. Überlege zuerst, was du den Menschen sagen willst. Erstelle dann die Folien, die als Wirkungsverstärker fungieren. Du bist der Erfolgsfaktor Nummer 1, nicht dein Folgesatz. Also investiere Zeit in deine rhetorische Umsetzung!

Bilder für typische Formulierungen finden (154)

Jeder Mensch nutzt Lieblingsformulierungen: „Ich kenne den goldenen Weg auch nicht“, „Wir müssen gemeinsam an einem Strang ziehen“ oder „Ich sehe Licht am Ende des Tunnels“. Google nach diesen Bildern, um deine eher sekundären Botschaften ebenfalls zu verstärken.

Kreative Satzmodifikationen (155)

Überladene Folien mit ausformulierten Sätzen sind schlimm. Das „kreative“ Umformulieren macht es nicht besser - ganz im Gegenteil. Deine Zuhörer werden zusätzlich verwirrt, weil das Lesen, Zuhören und Verbinden von Wort und Sprache in kurzer Zeit für unser Gehirn nahezu unmöglich ist. Wenn du schon überladene Folien präsentierst, dann lies die Sätze 1:1 vor!

Zuschauer an die Hand nehmen (156)

Du denkst bei der Erstellung einer Präsentation lange nach, wie und wo du Inhalte platzierst. Zuschauern fehlen oft wenige, aber ungemein wertvolle Sekunden, um sich in Grafiken und Tabellen einzufinden. Gib ihnen die Zeit und erkläre komplexe Darstellungen Schritt für Schritt, ehe du inhaltlich argumentierst. Einfach formuliert: Praktiziere „Sendung mit der Maus“.

Inhalte auf mehrere Folien verteilen (157)

Wir empfehlen in der Regel, deine Präsentation „einmal auf links zu drehen“ - nur zur Probe. Du selbst wirst die Vorteile erkennen, weil du viele deiner Stärken plötzlich zum Ausdruck bringst. Dennoch gibt es mehrere Optionen, deinen Foliensatz auf deine verbale Präsentation abzustimmen. Selbst wenn du keine Inhalte reduzieren möchtest, lohnt es sich, überladene Folien zu entschlacken und mehrere daraus zu machen. Erster Vorteil: Du trägst strukturierter vor. Zweiter Vorteil: Deine Zuhörer werden es dir danken. Dritter Vorteil (aus meiner jahrelangen Erfahrung): Je mehr Folien du hast, desto kürzer trägst du durch die klare Strukturierung vor.

Mindestanzahl an Folien (158)

Sollte es in deinem Unternehmen eine Vorgabe geben, die Folienszahl auf x Slides zu begrenzen, können wir dir nur eines raten. Gib dem Entscheidet aus Marketing oder Kommunikation meine Nummer: Wir klären das unter vier Augen. Nein, im Ernst: Viele Firmen reden sich ein, dass die Folge einer begrenzten Folienszahl Zeitgewinn ist. Das Gegenteil ist der Fall, da Redner sich in ihren eigenen Folien verlieren (und Inhalte im Vorfeld nicht mit der Aussprache abgestimmt haben).

Freiraum schaffen durch zusätzliche Folien (159)

Wir von den Rhetorikhelden lieben eine ganz bestimmte Folie in unseren Präsentationen: Der blaue Himmel mit einer kleinen Wolke. Sie eignet sich perfekt dafür, kurze Zitate, wichtige Botschaften oder Zahlen zu kommunizieren. Sie lockert auf, wirkt für alle wie ein Highlight und ist unsere Erinnerungshilfe, um unseren Zuhörern Zeit zur Verarbeitung zu geben.

Top-Tipp: Präsentationen ausdrucken (160)

Am besten präsentierst du, wenn du nicht präsentierst - sondern deinen Foliensatz ausdruckst. Natürlich ist das nicht ganz ernst gemeint, dennoch empfehlen wir diesen Test unter Kollegen sehr. Wir haben den Versuch bereits mehrfach in Unternehmen durchgeführt. Eine 30-minütige Präsentation liest sich für die meisten deiner Kollegen in ca. 5 Minuten „runter“. Die Folge: Mehr Aufmerksamkeit durch dialogisches Diskutieren und Nachfragen. Nicht zuletzt: mehr Klarheit für alle und Zeitgewinn. Wie gesagt: Es ist einen Versuch wert...

Tipps für deinen gelungenen Abschluss

Starker Ausstiegssatz (161)

Der erste Eindruck entscheidet über Sympathie; der letzte Eindruck bleibt hängen. Unterscheide dich von 95% aller Redner und bereite einen kurzen, knackigen und prägnanten Ausstiegssatz vor. Vielleicht in Form eines Schlussappells. Damit entlässt du deine Zuhörer auf viel bessere Weise als mit einer abgedroschenen Formulierung aus der Kategorie „Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit“.

Schlussbild (162)

Auch ein gut gewähltes Schlussbild kann Eindruck machen: Sei kreativ in dem, was deine Zuhörer visuell mitnehmen sollen. Vielleicht wagst du einen persönlichen Schlussmoment fernab des referierten Themas.

Bogen spannen (163)

Verstehe deine Präsentation als choreographiertes Produkt und folge einer gewissen Dramaturgie. Mach dir Gedanken über ein Ende, das mit dem Anfang harmoniert. Diese inhaltliche Klammer lässt deine Präsentation „rund“ wirken.

Lächeln bis zum Schluss (164)

Mit einem sympathischen Gesichtsausdruck hinterlässt du zu jeder Zeit einen positiven Eindruck. Ich kann dich nur ermutigen, auf den letzten Metern nicht nachzulassen. Als Persönlichkeit bleibst du, ebenso wie bedeutungsvolle Worte, in den Köpfen deiner Zuhörer. Zeige ihnen deine Freude und genieße den Applaus und interessierte Nachfragen.

Online-Versand (165)

Häufig bieten Redner an, die Präsentation zu verschicken. Sobald du Bilder, O-Töne oder gar Videos verwendest, geht der benötigte Speicherbedarf schnell durch die Decke. Wandle deine Präsentation in eine PDF-Datei um. Andernfalls sind Sharing-Dienste wie Dropbox oder die AirDrop Funktion an MacBooks zu empfehlen.

Top-Tipps für deine Selbstpräsentation im Vorstellungsgespräch

Stärken und Schwächen (166)

Viele Kunden bereiten wir auf Bewerbungsprozesse wie Assessment-Center vor. Die wichtigste Grundlage dafür: Schreibe deine Stärken und Schwächen auf. Formuliere aus Schwächen mögliche Potenziale. Ganz einfach formuliert: Denke über alle Standardfragen nach, die dir gestellt werden könnten. Du wirkst im Bewerbungsgespräch souveräner und schlagfertiger, wenn du dir diese wichtigen Merkmale deiner Persönlichkeit zuvor notierst - und laut aussprichst. Simuliere deine Antworten vor der Kamera.

Bleib durch eine klare Struktur im Gedächtnis (167)

Eine einfache Dreierstruktur kann dir und deinem Gegenüber helfen, besser im Gedächtnis zu bleiben: Ich bin - ich kann - ich will. Vielleicht hast du aber auch eine andere Idee, wie du deinen Monolog gliederst.

Nicht übertreiben, nicht untertreiben (168)

Für den Interviewer ist es im Bewerbungsgespräch interessant zu erleben, welches Selbstbild du von dir aufzeigst. Wie verkaufst du dich, deinen beruflichen Werdegang, deine Vorstellungen? Wir raten dir weder zu über-, noch zu untertreiben. Klingt wenig konkret? Stimmt. Abhängig von Branche, Persönlichkeit und Gegenüber ist mal mehr, mal weniger „dick auftragen“ angesagt. Finde ein gesundes Mittelmaß aus flottem Selbstmarketing und sympathischer Bescheidenheit.

Schleimspur adé (169)

Darf ich dir noch etwas raten? Biedere dich niemals an! Stattdessen solltest du dir bewusst machen, dass du viel zu bieten hast. Im Bewerbungsprozess will der Personaler deinen Charakter kennenlernen. Hilf ihm dabei. Falls du es noch nicht bist, werde dir deiner Vorzüge bewusst und benenne sie.

Zeig klare Kanten (170)

Es ist nicht immer einfach als eigenständige Persönlichkeit mit Ecken und Kanten in Erscheinung zu treten. Glaub mir: In vielen Fällen wird Individualität aber belohnt. Klar gibt es auch konservative und hierarchische Unternehmen. Kritisches Urteilsvermögen von einem authentischen und reflektierten Kopf ist aber allemal mehr wert als ein Nachplapperer ohne eigene Meinung.

Wage Unkonventionelles (171)

Wer gibt denn vor, dass eine Selbstpräsentation keine Accessoires braucht? Du hinterlässt Eindruck, indem du vom Standard abweichst. Bringe ein Bild mit, das dich charakterisiert oder bastel etwas. Diese Portion Extra-Engagement kommt sicher gut an und bleibt vor allem im Kopf.

Tipps zum Schluss

Handy-Check (172)

Simuliere 1x in der Woche den Einstieg in Präsentationen und nehme dich dabei mit deinem Handy auf. Wenn du dies mit einer guten Portion Selbstdisziplin umsetzt, reichen bereits 2 bis 5 Minuten, um deine Fähigkeiten nachhaltig zu verbessern.

Erarbeite einen Universalfahrplan für deine Präsentationen (173)

Ich bin sicher: Von einigen unserer Tipps wirst du begeistert sein, andere kommen für dich nicht in Frage. Das ist auch gut so. Pick dir deine Highlights nach Belieben raus und erstelle ein rhetorisches Muster. Dieses gibt dir eine klare Struktur, mit der du künftig in Präsentationen überzeugen kannst.

Setze die Tipps schrittweise in die Realität um (174)

Klingt komisch, ist aber so. Du solltest in deiner nächsten Präsentation NICHT übertreiben und alle bisherigen Strategien über Board werfen. Taste dich lieber Schritt für Schritt an neue Elemente heran - mit zwei oder drei Änderungen bewirkst du schon viel. Alles auf einmal wird nicht funktionieren.

Leg den Schalter um (175)

Viele unserer Teilnehmer haben das Gefühl, dass sie alles auf links drehen müssen. Das ist nicht der Fall. Und zu oft wurden interne Grenzen gar nicht ausgesprochen oder niedergeschrieben. Viel mehr ist es der Schalter in deinem Inneren, den es umzulegen gilt - um Neues zu wagen, das der Rede Wert ist.

Mach dich einzigartig (176)

Magenta ist die Unternehmensfarbe der Rhetorikhelden. Das Logo wird auch mal als Punker beschrieben. Wir duzen uns. Ich gebe gerne Seminare in kurzen Shorts. In der Work-Life-Academy der Rhetorikhelden gibt es keine langweilige Seminarraum-Einrichtung - dafür bequeme Sofas, einen Sportbereich und viele Spielmöglichkeiten. All das ist unkonventionell - steht für mich aber für zukunftsweisendes Lernen. Vieles hat mich Überwindung und sehr viel Mut gekostet. Aber jede anti-konservative Entscheidung hat mich erfolgreicher gemacht. Mach auch dich einzigartig!

Theken-Transfer (177)

Wenn du bis hierhin gelesen hast, macht mich das sehr glücklich. Jetzt hast du dir einen kühlen Drink verdient. Vielleicht mit deinem Partner, einem guten Freund oder Bekannten im Biergarten deines Vertrauens. Hier werden gute Geschichten am Laufband produziert. Denn unter Freunden sprichst du auch über deinen Job - bildlich, verständlich und emotional. Ich werbe in meinen Seminaren mit Nachdruck für den „Thekenttransfer“, den es gilt in die Firma zu transportieren. Auf gut deutsch: Du hast bereits das Talent fürs Geschichten erzählen. Raus aus dem Biergarten, rein in die Firma.