

Best of Speaking Hacks für mehr Wirkung



E-Book

"SPRACHE IST EINE
FORM VON KUNST.

WER SIE
BEHERRSCHT,
WIRD OFT ALS
CHARMANT, SMART
& INTERESSANT
WAHRGENOMMEN"

7Mind



BEST OF SPEAKING HACKS FÜR MEHR WIRKUNG

Die meisten Menschen haben viel zu sagen – aber nur wenige schaffen es, so zu sprechen, dass sie wirklich verstanden, gefühlt und erinnert werden. Genau hier setzt dieses E-Book an: Mit meinen 11 besten Speaking Hacks bekommst du sofort anwendbare Impulse, die dir helfen, klar, souverän und wirkungsvoll aufzutreten – egal ob auf der Bühne, im Business oder im Alltag.

Ich bin Anna Glück – erste Germany's Next Speaker Star, Moderatorin und Mentorin für Storytelling, Wirkung und souveräne Bühnenpräsenz. In den letzten Monaten habe ich bei über 100 Keynotes und Vorträgen Feedback gegeben oder aktiv mitgearbeitet. Meine besondere Fähigkeit: In kürzester Zeit zu erkennen, was dich wirklich ausmacht, und deine Persönlichkeit so sichtbar zu machen, dass du gehört, gefühlt – und gebucht wirst.

Damit du maximal profitierst, findest du zu jedem Speaking Hack in diesem E-Book nicht nur den Text, sondern auch den direkten YouTube-Link zum passenden Video. So kannst du die Impulse lesen und live erleben.

Und weil Wirkung am stärksten wird, wenn wir in den Austausch gehen, lade ich dich exklusiv zu einem 15-minütigen Q&A-Call ein: Deine Gelegenheit, mir deine Fragen zu den Hacks zu stellen und individuelle Tipps zu bekommen – kostenlos, persönlich und direkt.

<https://tidycal.com/annaglueck/15minuten>

Wenn du deine Kommunikation, Rhetorik oder Körpersprache verbessern möchtest, bist du hier genau richtig. Denn: Nur „labern“ kann schließlich jeder. Doch wirksam sprechen – das ist eine Kunst, die erlernbar ist. Hast du Lust?

Deine Anna

WIRKUNG KENNT KEINE PAUSE

Viele Redner:innen unterschätzen, dass ihr Auftritt schon beginnt, bevor sie ein Wort gesagt haben. Dieser Hack zeigt, wie du von Sekunde eins bewusst Wirkung erzeugst.

Video zu "Wirkung kennt keine Pause"

Wann beginnt dein Auftritt?

Bei der Begrüßung/Anmoderation? Beim ersten Satz? Beim Applaus?

Falsch.

Dein Auftritt beginnt in dem Moment, in dem du gesehen wirst.

Egal, ob ...

...du vor dem Vortrag Tische umstellst,

...der Putzfrau nicht „Guten Morgen“ sagst oder

...Wenn du in einem verbeulten Hoodie in die Zoom-Kachel ploppest, es total dunkel ist und du erst einmal deinen Kaffee suchst.

Jemand kann dich sehen, also wirkst du.

Du bist schon auf der Bühne. Auch ohne Mikro.

Denn Wirkung kennt keine Pause.

Und das ist das zweite große Thema:

Es geht nicht nur darum, wann dein Auftritt beginnt, sondern auch darum, wann dein Publikum checkt, ob es im richtigen Raum ist.

WIRKUNG KENNT KEINE PAUSE

Menschen, die dir zusehen – ob im Webinar, auf Social Media in der Votingphase oder im Saal – stellen sich unbewusst die folgende Frage:

„Bin ich hier richtig?“ oder „Interessiert mich das?“ Betrifft mich das hier?“

Wenn du diese Frage nicht schnell beantwortest, sind sie zwar noch da, aber gedanklich schon woanders.

Dein Publikum hört nicht zu, weil du da bist.

Es hört zu, weil es merkt: Du bist für sie da.

Du hast etwas für mich, wenn ich dir zuhöre.

Wenn du Bus fährst, schaust du doch auch vorher auf die Nummer der Linie, oder? Du suchst nach Anzeichen, ob du hier richtig bist. Ob es in die richtige Richtung geht, oder?

Dein Auftritt ist quasi wie ein Bus, der vorfährt.

Menschen steigen nur ein, wenn sie wissen, wohin die Reise geht.

Wohin geht die Reise und kann ich dir vertrauen? Will ich dir während der Fahrt zuhören?

Mach also die Tür auf.

Lächle.

Zeig DICH.

Zeige dich ab Sekunde eins.

Denn Wirkung kennt keine Pause.

KÖRPERHALTUNG + TÜRRAHMEN = LEADERSHIP

Eingefallene Haltung, Smartphone-Nacken, fehlende Präsenz – das schwächt deine Wirkung. Dieser Hack gibt dir ein simples Alltagsritual, um automatisch souverän aufzutreten.

Video zu "Körperhaltung"

Viele denken, dass ein souveränes Auftreten mit den richtigen Worten beginnt. Mit guten Formulierungen. Mit Rhetorik, Struktur und Technik.

Stimmt.

Gleichzeitig sage ich:

👉 Deine erste Wirkung beginnt, noch bevor du sprichst.

Denn dein Körper spricht immer zuerst.

Und ganz ehrlich?

Was bei den meisten von uns gerade spricht, ist das hier:

- eingerollte Schultern
- hängender Nacken
- flacher Atem
- und die typische Smartphone-Haltung, die uns um 30 % zurück zum Neandertaler bringt.



Durch ständiges Sitzen, Scrollen und Bildschirmstarren.

wirkt unser Auftritt oft nicht wie das eines Leaders, oder?

Und du musst auf der Bühne Leader sein, sonst verschenkst du wertvolle Wirkung!

KÖRPERHALTUNG + TÜRRAHMEN = LEADERSHIP

Stattdessen wirken viele eher wie: „Ich bin eine von vielen“

Allein weil dein Körper spricht, bevor du das erste Wort sagst!
Und jetzt kommt der simpelste Gewohnheits-Hack für deine Leader
Bühnenhaltung

Ganz ohne Extra-Zeit, ohne Spiegel-Coaching oder Yoga-Session:

💡 Der Türrahmen-Hack

Jedes Mal, wenn du durch eine Tür gehst, richte dich bewusst auf.

→ Richte dich bewusst auf.

Schultern zurück.

Brustraum öffnen.

Gewicht spüren.

Blick nach vorne.

„Ich betrete den Raum. Ich betrete meine Bühne.“

Der Türrahmen wird dein Reminder.

Nicht nur für die Haltung,
sondern auch für deine Anwesenheit.

“Ich bin ein Leader”

“Ich hab was zu sagen”

“Ich bin für die Bühne gemacht”

Super simpel und super wertvoll.

Probiere es mal aus!

ZWEI EIGENSCHAFTEN, DIE ALLE WIRKSAMEN REDNER HABEN

**Viele wirken entweder zu steif oder zu chaotisch.
Dieser Hack zeigt, wie du die perfekte Balance
zwischen Lockerheit und Souveränität findest.**

Video zu "Alle guten Redner haben es..."

Stell dir eine Rednerin auf der Bühne vor, die wie eine Nachrichtensprecherin oder ein Lexikon klingt. Sie hat zwar wichtige Inhalte, aber sie kommt dir nicht charismatisch rüber.

Stell dir einen Redner vor, der chaotisch und unorganisiert wirkt, dir aber ein Programm für 50.000 € verkaufen will – würdest du dich in seinen Händen "sicher" fühlen?

Es gibt zwei gegensätzliche Eigenschaften, die für mich wichtig sind, damit ein Vortrag nicht nur gehört, sondern auch gefühlt wird:

Lockerheit und Souveränität.

Ohne Lockerheit wirken Redner distanziert oder steif. Ohne Souveränität wirken sie oft unprofessionell oder unstrukturiert.

Erst wenn du beides hast, wirkst du überzeugend und bleibst im Gedächtnis.

Lockerheit ist wichtig, damit dein Vortrag echt wirkt. Niemand mag einen steifen Vortrag.

Lockerheit macht deinen Vortrag interessanter und zugänglicher.

Aber Lockerheit allein reicht nicht.

ZWEI EIGENSCHAFTEN, DIE ALLE WIRKSAMEN REDNER HABEN

Souveränität sorgt dafür, dass die Zuhörer dich ernst nehmen.

Sie zeigt, dass du die Situation meisterst und den Menschen im Raum Orientierung geben kannst.

Souveränität strahlt Kompetenz und Vertrauen aus. Das braucht dein Publikum, um dir wirklich folgen zu wollen.

Erst die Balance dieser beiden Eigenschaften macht dich zu einem guten Redner. Du kannst diese beiden Eigenschaften trainieren, um bei deinem nächsten Auftritt zu glänzen.

Körpersprache: Wenn du locker wirken willst, beweg dich locker. Tanze vor deinem Auftritt zum Beispiel zum Lieblingslied oder mache Gesichts- und Stimmübungen. Das klingt vielleicht komisch, aber es gibt dir unheimlich viel Energie.

Wenn du souverän auftreten willst, beginne mit einer guten Vorbereitung. Frage dich:

Für wen sprichst du?

Was ist die wichtigste Botschaft deiner Rede?

Und allem voran: übe, übe, übe!

Merke:

Lockerheit macht dich menschlich.

Souveränität gibt dir Autorität.

Wenn du diese Balance findest, wirst du nicht nur gehört – sondern auch gefühlt. Denn du bist hier, um Menschen zu bewegen, oder?

ZIELGRUPPE DEFINIEREN

Oft erzählen Speaker Geschichten, die nur für sie selbst spannend sind. Dieser Hack sorgt dafür, dass deine Story genau ins Herz deiner Zuhörer:innen trifft.

Video zu "Zielgruppe definieren"

Im Storytelling gibt es eine goldene Regel:
Erzähl für dein Gegenüber!

Viele Speaker*innen machen den Fehler, ihre Lieblingsstory auszupacken – einfach weil sie selbst sie spannend, emotional oder lustig finden.

👉 Aber: Nur weil du etwas interessant findest, heißt das nicht, dass dein Publikum es auch tut.

💡 Mein Hack: Mach ein Zielgruppenprofil – auch wenn du kein Marketing-Profi bist.

Frag dich vor jeder Bühne:

Wer sitzt da?

Was beschäftigt diese Menschen gerade wirklich?

Was brauchen sie in diesem Moment? Orientierung? Mut? Energie? Entlastung?

Was für eine Sprache spricht diese Gruppe – emotional, sachlich, lösungsorientiert?

Und dann prüfe:

Zahlt deine Geschichte darauf ein? Oder stillt sie nur deinen eigenen Mitteilungsdrang?

ZIELGRUPPE DEFINIEREN

Wie findest du raus, wer da sitzt?

- ✓ Frag die Veranstalter: Wer kommt da typischerweise? Was sind deren berufliche Rollen oder Lebensthemen?
- ✓ Lies die Ausschreibung, das Motto oder das Veranstaltungsprogramm. Da steht oft schon drin, worum's den Menschen dort geht.
- ✓ Frage dich: Warum kommen diese Menschen zu diesem Vortrag? Was wollen sie wirklich mitnehmen?
- ✓ Wenn möglich: Komm ein paar Stunden früher, hör zu, schau, wie die Leute wirken. Man merkt viel, bevor man selbst spricht.
- ✓ Und im Zweifel: Sprich es offen an. Du kannst auch sagen:
„Ich weiß nicht, was dich genau hierher geführt hat – aber vielleicht kennst du das Gefühl, ...“

So baust du Nähe auf, auch ohne alles zu wissen.

🎯 Fazit:

Du kannst jede Story erzählen – wenn du weißt, für wen du sie erzählst.

Denn gute Redner*innen zeigen nicht ihr Drama.

Sie zeigen dem Publikum sich selbst – durch ihre Worte.

INTERNE, EXTERNE UND PHILOSOPHISCHE PROBLEME DEINER ZIELGRUPPE

Viele Präsentationen bleiben an der Oberfläche. Dieser Hack hilft dir, dein Publikum auf einer tieferen Ebene zu erreichen, indem du auch emotionale und wertebasierte Probleme ansprichst.

Video zu "Mit KI Probleme deiner Zielgruppe rausfinden"

Unternehmen und Selbständige bieten oft Produkte oder Dienstleistungen für externe Probleme an - Kunden hingegen kaufen oft unbewusst, d.h. für interne Probleme. Die Dinge, die du ansprichst, sind also nicht immer die Gründe, warum sie sich für (oder gegen) dich entscheiden.

Lass uns diesen Ansatz kurz erklären und sogar direkt auf der "Open Stage" veranschaulichen:

Der StoryBrand-Ansatz von Donald Miller hilft Unternehmen, ihre Botschaften so zu formulieren, dass sie bei den Menschen, die sie erreichen wollen, auch wirklich ankommen.

Aber keine Angst, du musst nicht das ganze Buch lesen, hier bekommst du die Essenz:

Der Ansatz konzentriert sich auf drei verschiedene Arten von Problemen, die Menschen haben können: externe, interne und philosophische Probleme. Diese drei Arten helfen, Menschen und ihre Bedürfnisse besser zu verstehen und eine tiefere Verbindung zu ihnen aufzubauen.

Hier eine einfache Erklärung der drei Arten von Problemen:

INTERNE, EXTERNE UND PHILOSOPHISCHE PROBLEME DEINER ZIELGRUPPE

Externe Probleme: Das sind die offensichtlichen Probleme, die jemand hat - Probleme, die man leicht erkennen kann. Zum Beispiel: „Ich finde es sehr anstrengend, gute und strukturierte Präsentationen zu halten“.

Interne Probleme: Dies sind die emotionalen Reaktionen auf die externen Probleme. Sie sind oft persönlicher Natur und betreffen die Art und Weise, wie eine Person über sich selbst denkt. Zum Beispiel: „Ich fühle mich unsicher, nervös und habe Angst, auf der Bühne, wenn alle zuschauen, zu versagen oder zu verwirren“.

Philosophische Probleme: Hier geht es um die Werte oder Überzeugungen, die dahinter stehen. Hier geht es um das „Warum“ - warum das Problem gelöst werden sollte und warum die Person glaubt, dass sie es verdient, gehört zu werden. Zum Beispiel: „Ich glaube, dass wertschätzende Kommunikation und authentischer Ausdruck eine bessere und inspirierendere Welt schaffen können“.

Diese drei Arten von Fragen sind wichtig, weil sie helfen, Menschen auf einer tieferen Ebene anzusprechen.

Beispiel: kostenfreie Übungsbühne der Speaker Stars Allianz „Open Stage“ für angehende Redner*innen.

Zielgruppe: Menschen wie du, die sich als Redner*in präsentieren möchten, aber bisher kaum die Erfahrung, das Selbstvertrauen oder die Plattform dafür hatten.

Mögliche externe, interne und philosophische Probleme der Zielgruppe

INTERNE, EXTERNE UND PHILOSOPHISCHE PROBLEME DEINER ZIELGRUPPE

Mögliche externe, interne und philosophische Probleme der Zielgruppe

- Dein externes Problem:

- Dir fehlt die Möglichkeit, in einer sicheren Umgebung zu üben und direktes Feedback zu bekommen.
- Du bist oft unsicher, wie Du Deine Botschaft klar und effektiv strukturieren kannst.
- Vielleicht fehlte Dir bisher ein Raum, in dem Du Deine Fähigkeiten ohne großen Druck ausprobieren konntest.

- Dein inneres Problem:

- Vielleicht macht Dich die Vorstellung, auf einer Bühne zu stehen, nervös oder Du fühlst Dich unsicher, Dich wirklich zu zeigen.
- Vielleicht zweifelst Du an Deiner Fähigkeit, andere zu überzeugen und wirklich „gehört“ zu werden.
- Die Angst vor Fehlern oder davor, was andere denken könnten, macht Dich vielleicht nachdenklich und hält Dich oft zurück.

- Dein philosophisches Problem:

- Du glaubst, dass jeder eine Stimme hat, die gehört werden sollte, und dass jeder die Chance verdient, sich auszudrücken.
- Du glaubst, dass Kommunikation und authentischer Ausdruck eine bessere und inspirierende Welt schaffen können.
- Es ist dir wichtig, dass Menschen ermutigt werden, zu zeigen, wer sie wirklich sind, anstatt nur die Erwartungen anderer zu erfüllen. Es muss nicht perfekt sein, sondern echt.

INTERNE, EXTERNE UND PHILOSOPHISCHE PROBLEME DEINER ZIELGRUPPE

Beispiel Open Stage:

Mit unserem „Open Stage“-Format hast Du die Möglichkeit, Dein Problem - dass Du bisher wenig Gelegenheit zum Üben hattest - in einer sicheren Atmosphäre zu lösen (extern), Deine Zweifel - wie Nervosität und Unsicherheit - in einem unterstützenden Umfeld zu überwinden (intern) und eine Plattform zu finden, um Deiner Überzeugung Ausdruck zu verleihen, dass jede Stimme zählt (philosophisch). Auf diese Weise stärkt „Open Stage“ Dein Selbstvertrauen und ermutigt Dich, den Schritt auf die Bühne zu wagen und immer besser und sicherer zu werden. Gemeinsam wachsen und Gutes tun.

Tipp:

Gib diese Frage doch einfach mal bei ChatGPT ein und schau, was bei Deiner Zielgruppe herauskommt - wenn Du der KI genug Kontext gibst, wer Du bist, was Du machst und für wen, kann das manchmal ganz schön überraschend sein ;-)

Viel Spaß dabei.

"GESCHICHTEN
SIND DIE
KREATIVSTE UND
ÜBERZEUGENDSTE
FORM DER
KOMMUNIKATION."

Andy Goodman



RELEVANZ IM STORYTELLING

Geschichten ohne Bezug zum Publikum wirken belanglos. Dieser Hack zeigt, wie du mit relevanten Storys echte Nähe und Begeisterung aufbaust.

Video zu "Relevanz im Storytelling"

Was mir als Expertin für Storytelling immer wieder auffällt – und das ist ein absoluter Gamechanger für alle angehenden Rednerinnen und Redner:

Wir erzählen oft Geschichten, die nicht wirklich relevant sind.

Oder wir denken uns Übungen für die Bühne aus, die einfach nicht im Kopf der Zielgruppe hängen bleiben. Dabei ist eines ganz wichtig: Geschichte ist nicht gleich Geschichte.

Wenn du eine Geschichte erzählst, dann darf die bitte etwas im Zuhörer auslösen. Und zwar so sehr, dass er oder sie denkt: „Wow, ich muss diese Person unbedingt kontaktieren.“

Ich gebe dir ein ganz konkretes Beispiel:

Eine meiner Kundinnen – ich weiß nicht, ob sie heute hier mit im Raum ist – wollte auf der Bühne eine Übung machen: „Fasst euch an den Bauch und fühlt mal eure Atmung...“ und so weiter. Aber ich bin da hingegangen – und ich bin extrem gut darin, zwischen den Zeilen zu lesen – und habe gesagt:

„Du Liebe, sag mir doch mal bitte aus deinem Berufsalltag, du bist ganzheitliche Tierärztin, seit 23 Jahren voll selbstständig – erzähl mir doch mal drei ganz prägnante Geschichten, wo selbst du gedacht hast: Krass, dass das möglich ist.“

Und dann hat sie mir Folgendes erzählt:

RELEVANZ IM STORYTELLING

Sie wurde zu einem Hof gerufen.

Die Besitzerin hatte ein Pferd mit schwerem Asthma – sie war schon die fünfte Tierärztin, die sich das anschauen sollte. Die Besitzerin hatte die Hoffnung schon aufgegeben. Und dann kam meine Kundin. Sie arbeitet unter anderem mit Pulsdiagnostik – und was ich nicht wusste: Man kann damit in der Zeit zurückreisen! Ich war total geflasht.

Sie hat das Pferd untersucht und plötzlich fragt sie die Besitzerin folgende Frage: „Sagen Sie, ist bei Ihnen oder Ihrem Pferd vor dreieinhalb Jahren etwas Einschneidendes passiert?“

Die Frau fängt sofort an zu weinen.

Vor dreieinhalb Jahren hat ihr Mann sie für eine Jüngere verlassen.

Das Asthma war also nicht die Krankheit des Pferdes – sondern Ausdruck ungelöster Themen der Besitzerin.

Und das ist doch mal eine Geschichte, oder?

Und jetzt frag dich mal selbst:

Wo hast du solche Geschichten?

Wo steckt echtes Potenzial für Relevanz?

Wo hört deine Zielgruppe zu und denkt:

„Oh mein Gott, meine Tante muss unbedingt mit dieser Frau sprechen!“

Oder: „Ich MUSS diese Person anrufen!“

Das ist die Kraft von echter Relevanz.

Also: Macht euch Gedanken darüber, wie ihr Storytelling nutzt.

Zeigt, was ihr könnt. Zeigt, wie ihr arbeitet. Sagt mir, was ihr macht.

Ich will in euren Alltag reinschauen – und dann habt ihr mich am Haken.

DAS 1-WORT-PRINZIP

Reden überfrachten oft mit Fakten und Thesen. Dieser Hack reduziert deine Botschaft auf einen klaren Kern – damit du unvergesslich wirst.

Video zu "Das 1-Wort-Prinzip"

Manche Reden sind gut. Aber sie bleiben nicht in Erinnerung.
Andere sagen wenig – und wirken nach. Warum?

👉 Weil ein Gedanke hängen geblieben ist. Ein Wort. Ein Gefühl.

💡 Mein Tipp: Suche dir ein einziges Wort, das deine gesamte Rede trägt.

Nicht zehn Thesen oder Zitate oder Fakten.
Ein Wort.
Ein Herzschlag, um den sich alles dreht.

Wie ein Refrain, der hängen bleibt.

- 🎯 Dein Thema ist Mut? Dann ist dein Wort vielleicht „Losgehen“.
- 🎯 Du sprichst über Wandel? Dann ist dein Wort: „Entscheidung“.
- 🎯 Es geht um persönliche Entwicklung? Vielleicht ist es „Erlauben“.

Und dieses Wort taucht nicht einmal auf, sondern immer wieder.
Als Einstieg.
In einer Geschichte.
Als Wiederholung.
Als letzter Satz.
Weil sich das Publikum keine Absätze merkt.
Aber dieses eine Wort? Das bleibt.

Das 1-Wort-Prinzip ist dein roter Faden, dein Wiedererkennungswert, deine Wirkung auf Repeat.

STORY OHNE AUFLÖSUNG? BITTE NICHT.

Viele Redner:innen lassen ihr Publikum am Tiefpunkt zurück. Dieser Hack zeigt, wie du Geschichten so auflöst, dass sie Hoffnung und Orientierung geben.

Video zu "Keine Story ohne Auflösung"

Du hast eine starke Geschichte. Du erzählst emotional, mutig, ehrlich – und dann ... endet sie einfach. Ohne klaren Ausgang. Ohne Beweis. Ohne Hoffnung.

Das passiert häufig. Und es ist ein Problem.

👉 Denn wenn du dein Publikum emotional mitnimmst, brauchst du auch eine Auflösung. Eine Idee, dass es sich lohnt. Einen Beweis, dass es geht.

💡 Mein Hack: Gib deinem Publikum eine Antwort – oder wenigstens einen Lichtblick.

Denn Geschichten ohne Entwicklung lassen Zuhörer ratlos zurück:

Hat es geklappt?

Ist sie durchgekommen?

War der Schmerz am Ende sinnvoll?

Wenn du das offenlässt, wirkt deine Geschichte wie ein abgebrochener Film. Du erzeugst Unsicherheit statt Wirkung.

STORY OHNE AUFLÖSUNG? BITTE NICHT.

So nicht: „Ich war am Tiefpunkt. Ich hatte Angst. Ich war allein. Und dann ... war die Redezeit zu Ende.“ Weil: Das Publikum bleibt im Tal sitzen. Und du bist weg.

Besser so: „Ich war am Tiefpunkt. Aber ich habe gelernt: Ich bin durchgegangen. Und heute weiß ich – es hat sich gelohnt.“ Weil: Du gibst deinem Publikum Orientierung, Mut und eine Perspektive.

Noch besser: Zeig deine Learnings nicht nur an dir selbst, sondern auch durch andere:

„Heute begleite ich andere durch genau diese Talsohle.“

„Ich habe gesehen, dass auch andere das schaffen – und zwar auf ihre Weise.“

Das macht dich nicht nur zur Heldin deiner Geschichte, sondern zur Mentorin deines Publikums.

Fazit: Storytelling braucht keine Heldenpose. Aber es braucht eine Auflösung, einen Wandel – und den Mut, Hoffnung zu geben.

Denn niemand folgt jemandem, der einfach nur gestolpert ist oder eine schwierige Entscheidung zu treffen hatte. Wir folgen denen, die wieder aufgestanden sind – und uns zeigen, wie es geht.

STILLE AUSHALTEN

Viele haben Angst vor Pausen und reden Unsicherheit weg. Dieser Hack lehrt dich, Stille souverän zu nutzen und damit maximale Präsenz zu zeigen.

Video zu "Stille aushalten"

Viele denken, dass Wirkung durch Worte entsteht.
Mit dem perfekten Einstieg. Mit dem idealen ersten Satz.
Klar – Worte sind wichtig.

Aber weißt du, was oft viel wirkungsvoller ist?

👉 Gar nichts zu sagen.

Ernsthaft.
Stille.

Denn bevor du den Raum mit Worten füllst, musst du ihn überhaupt erstmal halten können.

Und was machen viele?
Sie rennen sofort los. Labern rein. Füllen die Stille mit Unsicherheit.
Weil sie selbst Angst davor haben.

Ist das charismatisch?
NEIN!

Eher das Gegenteil.
Denn: Wirkung beginnt nicht mit dem Reden.
Sondern mit dem Aushalten.

STILLE AUSHALTEN

💡 Mein Lieblings-Hack dafür:

3 Sekunden bewusste Stille bevor du den ersten Satz sprichst.

Nicht, weil du den Text vergessen hast.

(also wenn es nicht zur Rede gehört, nicht länger als 10 Sekunden nachdem der Begrüßungsapplaus aus dem Publikum vorbei ist, sonst wirds Weird :-)

Also die Stille, die ICH hier meine, zeigt:

„Ich bin da. Ich halte das hier aus. Ich führe den Moment.“

Ähnlich wie ich hier in diesem Raum aushalte, dass ich gerade paar Sekunden brauche, bis ich zum nächsten Schritt übergehen kann, weil es technisch nicht anders geht.

Oder weil ich das Video schneide. Das sind Sekunden, die darf man als Redner - aber auch als Publikum aushalten und die Spannung aufbauen, halten und genießen.

Das ist Präsenz.

Das ist Klarheit.

Das ist Bühne.

Und in diesen 3 Sekunden sagt dein Körper alles:

„Ich bin bereit. Ich hab was zu sagen. Und ich muss mich nicht beeilen.“

Also:

Bevor du sprichst –

schau. atme. halte.

Drei Sekunden.

Für dich. Für dein Publikum. Für deinen Auftritt.

💬 Probier's aus. Und beobachte, wie sich dein ganzer Auftritt verändert.

ONLINE NICHT WIE EIN ANFÄNGER WIRKEN

**In Online-Auftritten verschenken viele durch schlechte Kamera-, Licht- und Körperpräsenz ihre Wirkung.
Dieser Hack macht deine Online-Auftritte professionell und stark.**

Video zu "Online nicht wie ein Anfänger wirken"

Viele denken: Online ist nicht wie auf der Bühne.

Da brauchst du keine Körpersprache, keinen Raum, keinen Auftritt. Nur WLAN und ein bisschen gute Laune reichen.

Falsch gedacht!

Denn auch auf Zoom wirkst du – immer. Die Frage ist nur: Wie?

👉 Du willst auch im digitalen Rahmen als Leader, Speaker oder Vortragende*r wirken, als weißt du natürlich, was du tust?
Aber ganz ehrlich?

Viele wirken online, als hätten sie gerade den Müll rausgebracht, sich in den Bildschirm gefaltet und dann vergessen, wo ihr Hals ist und dass sie Hände haben. Hängende Schultern. Laptop-Kinn kaum Licht, oder ich sehe nur die Stirn.

Das ist keine Bühnenpräsenz, sondern Ausdruck der Webcam-Gefangenschaft. Und ja, ihr Lieben, jetzt wird es unbequem:

Das gilt auch, für diesen Raum, selbst wenn du NICHT mit deiner Rede dran bist
Denn du wirkst immer.

💡 Was hilft?

ONLINE NICHT WIE EIN ANFÄNGER WIRKEN

Stell dir vor, dein Bildschirm ist eine Mini-Bühne.

Klein, aber voller Wirkungspotenzial.

Die Regel lautet: Was du nicht zeigst, wird nicht gespürt.

Hier sind ein paar Sofort-Hacks für deine Online-Bühne:

🎯 Setze dich aufrecht auf die vordere Hälfte des Stuhls.

Die Stuhlkante ist deine Präsenzkante oder so wie du gut sitzt. Keine Stuhllehne - ggf. Höhenverstellbar (Anna zeigt, wie Höhe im Online Raum wirkt)

🎯 Stelle den Laptop auf Augenhöhe, sonst redest du von oben herab - oder kleinlaut von unten nach oben

🎯 Hände sichtbar. Rede nicht aus dem Off wie eine Bauchrednerpuppe.

Insights aus einem Bewerbungsvideo: Inhaltlich gut, Hintergrund gut, aber ich habe die Hände nicht einmal gesehen in 2 Minuten - so reden wir "normal" nicht.

Die Frage ist also: Wie kann ich heute locker UND souverän wirken?

Normal. Natürlich eben.

Denn auch online gilt:

Du führst die Energie.

Du bist die Bühne.

Du bist Wirkung.

Mit allem was du zeigst!

Und nein, du brauchst weder einen Greenscreen noch einen TEDx-Hintergrund.

Du brauchst nur Bewusstsein und Aufrichtung – und ein Mikrofon, bei dem ich dich anständig höre, Licht und dein Lächeln. :-)

Online ist Bühne.

Zeig dich so.

KLARHEIT KOMMT DURCH BEWEGUNG

**Viele warten auf den perfekten Plan, bevor sie starten.
Dieser Hack zeigt: Klarheit entsteht nicht im Kopf,
sondern im Tun – durch Bewegung,
Auftritte und Ausprobieren.**

Video zu "Klarheit kommt durch Bewegung"

Stell dir vor, du stehst auf einem Bahnsteig.

Du willst losfahren – aber auf der Anzeigetafel stehen fünf Züge, und alle führen irgendwohin, wo du theoretisch gern wärst.

Berlin. München. Hamburg. Zürich. Wien.

Und während du versuchst, den richtigen zu wählen, fahren alle Züge ab.

Und du stehst immer noch da.

Genauso geht's vielen angehenden Speaker:innen.

Sie haben viel zu sagen.

Viel Erfahrung.

Viel Herz.

Und trotzdem stehen sie – sinnbildlich – am Bahnsteig und fragen sich:

„Wohin genau soll ich gehen?“

„Was ist mein Thema?“

„Was macht mich wirklich aus?“

KLARHEIT KOMMT DURCH BEWEGUNG

Denn da sind innere Hürden:

Identitätsdilemma: „Bin ich Speakerin, Beraterin, Coach – oder alles?“

Perfektionismus: „Ich brauche erst ein fertige Keynote, bevor ich rausgehe.“

Vergleichsdruck: „Andere sind schon viel klarer als ich.“

Zu viele Optionen: „Ich könnte so vieles machen – aber was zuerst?“

Und äußere Stolpersteine:

Unklare Website, unklarer Pitch: Niemand weiß, wofür du eigentlich stehst.

Schwierige Kundenkommunikation: „Was genau bietest du an?“

Fehlende Sichtbarkeit: Du bist da – aber keiner erkennt dich.

Und dann noch diese tieferen Fragen:

„Was ist eigentlich mein Beitrag?“

„Wie echt darf ich sein – und verkauft sich das überhaupt?“

„Wie lange kann oder will ich das so machen?“

Und genau da kommt der Shift.

Du brauchst nicht den fertigen Plan.

Du brauchst nicht den einen genialen Elevator Pitch.

Du brauchst einen Schritt.

Einen Mini-Vortrag. Einen nächsten Insta oder LinkedIn-Post zu deinem

Herzensthema. Eine Test-Bühne wie die Open Stage. Ein Gespräch oder Netzwerk

Du wirst dich nicht in deiner Theorie finden.

Du wirst dich finden, wenn du sprichst!

Weiter übst und dich ZEIGST! Wenn du berührst.

Wenn du ausprobierst.

Und genau dafür bist du hier.

Gehe los und die Klarheit findet dich!

“ALL THE WORLD´S A STAGE”

William Shakespeare



SCHLUSSWORT

Du hast jetzt 11 meiner wirksamsten Speaking Hacks kennengelernt. Such dir einen aus, probiere ihn direkt heute aus und erlebe, wie kleine Veränderungen große Wirkung entfalten.

Wenn du eine Keynote entwickeln möchtest, die in Erinnerung bleibt – oder direkt mit mir an deiner Wirkung und Kommunikation arbeiten willst – dann lass uns sprechen. Ich bin Anna Glück, Germany's Next Speaker Star, Moderatorin und Mentorin für Storytelling, Wirkung und Präsenz. Meine Stärke: deine Persönlichkeit so zum Vorschein zu bringen, dass du gehört, gefühlt – und gebucht wirst.

Denn reden kann jeder. Wirksam sprechen ist leichter, als du denkst.

Deine Anna



ÜBER DIE AUTORIN

Anna Glück ist erste „Germany's Next Speaker Star“, Moderatorin und Mentorin für Storytelling, Wirkung und souveräne Bühnenpräsenz. Sie unterstützt Führungskräfte, Redner:innen und Unternehmer:innen dabei, ihre Kommunikation so klar, souverän und wirkungsvoll einzusetzen, dass ihre Botschaften nicht nur gehört, sondern auch gefühlt und erinnert werden. Ihre besondere Fähigkeit besteht darin, in kürzester Zeit die Essenz einer Persönlichkeit sichtbar zu machen und daraus Keynotes zu entwickeln, die Menschen bewegen.

Du bekommst du als Leserin oder Leser die Möglichkeit, in einem exklusiven 15-minütigen Gespräch deine Fragen zu stellen und Annas persönlichen Input zu bekommen. Schreibe Anna eine E-Mail an kontakt@annaglueck.de oder buche dir hier direkt einen Termin:

<https://tidycal.com/annaglueck/15minuten>





Copyright

Dieses Workbook und dessen Inhalte sind
geistiges Eigentum von
Wirksame Wortwerke

Anna Glück

Storytelling | Wirkung | Präsenz für Menschen & Organisationen

Weitergabe oder Vervielfältigung des Workbooks sind verboten,
soweit nicht ausdrücklich gestattet.

kontakt@annaglueck.de

www.annaglueck.de

Folge mir für mehr Infos auf Social Media:



LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/anna-glueck/>



Facebook: <https://www.facebook.com/annaglueckde>



Instagram: <https://www.instagram.com/annaglueckde/>

Moderation | Mentoring | Markenzeichen Locken