



Checkliste für die Analyse deiner Videos

Das Kameratraining mit Wirkungsanalyse nach TV-Standards ist der Erfolgsgarant unserer Kommunikationstrainings. In den Präsenzseminaren der Rhetorikhelden ordnen wir dir sehr detailliert deine rhetorische Potenziale und Stärken ein.

Damit du zu Hause weißt, worauf du bei deinem Videotraining (und der anschließenden Analyse) für die persönliche Weiterentwicklung achten musst, habe ich dir eine Liste zur Orientierung zusammengestellt.

- **Starker Einstieg:** Der erste Eindruck zählt. Konzentrierst du dich auf dich und deine Rhetorik? Oder nur auf den Inhalt?
- **Übersprungshandlungen:** Welche unbewussten Körperreaktionen zeigst du? Wo sind deine Hände? Wohin gehen deine Blicke? Zappelst du rum? Häufen sich die ‚Ähms‘?
- **Kernbotschaft:** Hast du eine klare Botschaft, die dein „rhetorischer Fels in der Brandung“ ist? Oder: Welchen roten Faden hast du?
- **Blickkontakt:** Wandern deine Blicke unkontrolliert durch den Raum? Je konzentrierter du bist und je selbstsicherer du dich fühlst, desto eher kannst du deine Zuhörer*innen anschauen (bzw. in die Smartphone-Kamera blicken).
- **Direkte Ansprache:** Je häufiger du deine Zuhörer*innen direkt ansprichst, desto höher bleibt die Aufmerksamkeit. Oder neigst du zu Formulierungen wie „man“, die eher einschläfernd wirken?
- **Mimik:** Hast du ein Lächeln auf den Lippen? Oder wirkst du verkrampft, weil du dich (wieder) nur auf Zahlen, Daten und Fakten konzentrierst?



- **Gestik:** Hände sind bei vielen die größte „Baustelle“. Überlegst du im Vorfeld, wie du sie einsetzt, unterstreichen sie schnell deine gesamte (Selbst-) Präsentation.
- **Hilfsmittel:** Ob Kärtchen, Stift, Pointer, Stift oder ein anderes Hilfsmittel; die Hauptsache ist, dass es sich in deinen Händen gut anfühlt. Hast du das Richtige bereits gefunden? Probiere dich so lange aus, bis du dich wohl fühlst.
- **Fragen:** „Äh, was sagen Sie dazu?“ – Nein, das ist keine gute Frage. Hast du Fragen im Vorfeld aufgeschrieben und sie selbstbewusst ausgesprochen?
- **Interaktion:** Bindest du deine Zuhörer*innen überzeugend ein?
- **Haptik:** Das Einbringen von Gegenständen steigert immer die Aufmerksamkeit. Solltest du etwas genutzt haben, bist du zufrieden damit?
- **LPW-Prinzip:** Lächelst du? Kostest du deine Pausen aus (ca. 3 Sekunden)? Wiederholst du deine Kernbotschaft?
- **ZDF & Storytelling:** Vermeidest du Zahlen, Daten und Fakten, soweit dies möglich ist? Präsentierst du dich verständlich, bildlich und (ggf.) emotional?
- **Ziel:** Wiederholst du deine Kernbotschaft und verbalisierst du, was dir wichtig ist – bzw. was Kunden*innen bzw. Kolleg*innen im Anschluss beherzigen sollen?
- **Starker Ausstieg:** Hast du das Ende deiner (Selbst-) Präsentation bedacht und vorbereitet – oder bedankst du dich (wie 90% aller Redner*innen) uninspiriert und unsicher für die allgemeine Aufmerksamkeit?

💡 **Wir sind sehr dankbar über dein Feedback** 💡

Du machst mein Team und mich sehr glücklich, wenn du dir nur wenige Minuten Zeit nimmst und formulierst, wie du deine Weiterbildung mit den Rhetorikhelden empfunden und erlebt hast.

Bitte folge diesem Link

Vielen Dank,

Tim 🍀

Wenn du magst, vernetzen wir uns gleich jetzt bei

LinkedIn oder Xing 🙋

NEU: Die Coaching-Ausbildung der Rhetorikhelden

New Work Coach mit IHK-Zertifikat (ONLINE+OFFLINE)

