



# 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 anschauen (bzw. in die Smartphone-Kamera blicken).
- **Direkte Ansprache:** Je häufiger du deine Zuhörer 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 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 bzw. Kollegen im Anschluss beherzigen sollen?
- **Starker Ausstieg:** Hast du das Ende deiner (Selbst-) Präsentation bedacht und vorbereitet – oder bedankst du dich (wie 90% aller Redner) 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)**

