



Ernst-Marcus Thomas

# Der perfekte Auftritt

Wie Sie mit einfachen Mitteln  
Ihre Wirkung verbessern

TASCHEN  
GUIDE

**HAUFE.**

## **Urheberrechtsinfo**

Alle Inhalte dieses eBooks sind urheberrechtlich geschützt.

Die Herstellung und Verbreitung von Kopien ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet.

Speziell für TaschenGuide-Leser:

# Kostenlose Downloads

unter [haufe.de/arbeitshilfen](http://haufe.de/arbeitshilfen)



---

Mustertexte, Checklisten, Excel-Rechner  
und vieles mehr zu folgenden Themen:

- Betriebswirtschaft und Rechnungswesen
- Recht und Geld
- Management und Führung
- Kommunikation und Soft Skills

---

**Buchcode:** **TGA-HL12**

---

## Und so geht's

- Einfach unter [www.haufe.de/arbeitshilfen](http://www.haufe.de/arbeitshilfen)  
den Buchcode eingeben
- Oder QR-Code scannen und  
direkt über Ihr Smartphone  
oder Tablet auf die Website gehen



# Der perfekte Auftritt

Wie Sie mit einfachen Mitteln  
Ihre Wirkung verbessern

Ernst-Marcus Thomas

2. Auflage

**HAUFE.**

# Inhalt

<b>Auftrittsprofis fallen nicht vom Himmel</b>	<b>5</b>
▪ Das Geheimnis der Showmaster	6
▪ Auch die Besten fingen klein an	7
▪ Alles eine Frage des Trainings	9
<b>Wie wir auf andere Menschen wirken</b>	<b>11</b>
▪ Der erste Eindruck	12
▪ Vor allem auf die Optik kommt es an	14
▪ Das Äußere kann Wahlen entscheiden	17
▪ Eigenbild versus Fremdbild	21
<b>Die Körpersprache</b>	<b>23</b>
▪ Was Körpersprache über unsere Persönlichkeit verrät	24
▪ Der Blickkontakt	28
▪ Die Haltung und die Gestik	29
▪ Die passende Kleidung	35
<b>Die Stimme</b>	<b>41</b>
▪ Die Macht der Stimme	42
▪ Stimmen kann man trainieren	44
▪ Der Stimmbaum: Wie hoch ist Ihre Stimme?	45
▪ In der Ruhe liegt die Kraft	49
▪ Wider die Monotonie	52
▪ Trainingseinheiten für Ihre Stimme	54
▪ Damit die Stimme nicht wegbleibt	58

<b>Mit Inhalten fesseln</b>	<b>61</b>
▪ Von Kommunikationsprofis lernen	62
▪ Beeindrucken mit der Dreier-Regel	66
▪ Storytelling: Ihr Publikum liebt Geschichten	68
▪ Sprachbilder und Analogien	79
▪ Die sanfte Stichwortmethode	83
▪ Wenn schon PowerPoint, dann richtig	85
<b>Positiv in Erinnerung bleiben</b>	<b>89</b>
▪ Die Kunst, nicht »Teflon« zu sein	90
▪ Hören Sie zu!	93
▪ Seien Sie aufmerksam!	96
▪ Zeigen Sie Ecken und Kanten!	106
▪ Überzeugen Sie sich von sich selbst!	108
▪ Auftrittsängste besiegen	115
▪ Zu guter Letzt: Lassen Sie die Bratkartoffeln anbrennen!	118
▪ Stichwortverzeichnis	122

## Vorwort

Teilnehmer meiner Seminare fragen mich oft, ob ich ein gutes Buch zum Thema Auftrittskompetenz empfehlen kann. Es gibt hervorragende Bücher zur Körpersprache, zur Stimmbildung, zur Rhetorik, zur Kleidung, zum Lampenfieber. Für einen perfekten Auftritt sind all diese Aspekte wichtig. Aber niemand hat Lust und Zeit, eine ganze Bibliothek durchzuarbeiten, um den eigenen Auftritt zu verbessern. Also habe ich mich entschieden, diesen TaschenGuide zu schreiben, der alles Wissenswerte rund um den perfekten Auftritt zusammenfasst.

Als Zeitungsjournalist habe ich es gelernt, Inhalte zu präsentieren, habe mich im Psychologie-Studium mit Körpersprache und Mentaltraining befasst. Als Sprecher beim Bayerischen Rundfunk bin ich tief in das Thema »Stimme« eingestiegen. In diesem Buch gebe ich das Wissen aus diesen Bereichen an Sie weiter. Wichtig ist mir dabei, Techniken zu vermitteln, die sich in der Praxis bewährt haben und die Sie sofort anwenden können. So hoffe ich, dass dieser TaschenGuide zum wertvollen Begleiter wird, den Sie immer wieder hervorholen, wenn Sie sich vor Publikum präsentieren.

Viel Erfolg bei allen großen und kleinen Auftritten wünscht Ihnen

*Ernst-Marcus Thomas*

# Auftrittsprofis fallen nicht vom Himmel

Viele Menschen überlassen öffentliche Auftritte und Präsentationen lieber anderen, die »mehr Talent dafür haben«. Sie sind überzeugt davon, dass man Präsenz und Charisma hat – oder eben auch nicht. Ein Trugschluss, denn in jedem von uns steckt ein Auftrittsprofi.

In diesem Kapitel erfahren Sie,

- was das Geheimnis der großen Showmaster ist,
- warum der perfekte Auftritt eine Frage der Übung ist,
- warum auch die Besten klein anfangen mussten.



## Das Geheimnis der Showmaster

Der legendäre Fernsehmoderator Hans-Joachim Kulenkampff sagte einmal in einem Interview, es gäbe Fernsehstars, deren Eitelkeit so weit gediehen sei, dass sie sich sogar zu verbeugen pflegen, wenn der Regen an die Fenster klatscht. So weit muss es nicht gleich gehen mit dem Selbstbewusstsein vor der Kamera und auf der Bühne. Aber von Showprofis kann man sich einiges anschauen, wenn es um einen souveränen Auftritt geht. Was ist ihr Geheimnis? Wie legt man ganz selbstverständlich einen starken Auftritt aufs Parkett? Wie zeigt man Bühnenpräsenz, von der Profis wie Kulenkampff, Gottschalk & Co. so viel besitzen?

Auch aus dem Berufsalltag und dem Privatleben kennen wir das Phänomen: Manche Menschen wirken einfach besser als andere. Da ist ein Strahlen, ein Glitzern. Es ist ihre Stimme, die Art wie sie sprechen und was sie zu sagen haben. Menschen, die haften bleiben, an die wir uns erinnern. Der Raum scheint ein paar Grad wärmer zu werden, wenn sie herein kommen. Auch Bill Clinton gehört zu ihnen. Wenn Menschen wie er auf der Bühne stehen, nehmen sie die Bühne in Besitz, füllen sie ganz aus. So etwas nennen wir nicht nur Präsenz, sondern auch Charisma. Aber was ist das eigentlich, dieses flüchtige Etwas, das wir alle gerne hätten? Und kann man Charisma lernen? Natürlich gibt es Naturtalente, bei denen die Präsenz einfach da ist. Aber, um die wichtigste Frage gleich zu beantworten: Ja, man kann seine Präsenz, sein Charisma trainieren.

Denn Präsenz heißt nichts anderes, als zu 100 Prozent hier zu sein, hier in diesem Moment. Und zwar mit allem, was wir zur Verfügung haben: unserem Körper, unserer Mimik, der Gestik, der Stimme und aller »Wachheit«. Daran scheitert es schon bei vielen, die mit ihren Gedanken immer überall sind: in der Vergangenheit oder in der Zukunft, nur nicht im Hier und Jetzt. Als Showmaster, wie Kulenkampf einer war, kann man sich das nicht leisten. Sonst gehen Emotionen, zwischenmenschliche Momente oder Pointen verloren und die Show hat kein Aroma.

Wenn Sie vor ein Publikum treten, dann sollten Sie zu 100 Prozent im Moment sein.

## Auch die Besten fingen klein an

In meinen Seminaren sitzen ab und zu Teilnehmer, die nicht freiwillig da sind, sondern von ihrem Arbeitgeber zwangsverpflichtet wurden. Sie meinen, an Ausstrahlung und Charisma könne man nicht arbeiten. So etwas sei Veranlagung, man habe eben eine Bühnenpräsenz oder nicht. Das ist ein Irrtum! Viele Manager, Politiker und Wirtschaftsbosse lassen sich trainieren, um ihren Auftritt zu verbessern. Mit Erfolg.

Das beste Beispiel dafür, dass Präsenz und Charisma erlernbar sind, ist Steve Jobs, der verstorbene Apple-Gründer. Zwischen seinen ersten Auftritten in den 1980er-Jahren und seinen letzten Präsentationen liegen Welten. Der Mann hat hart an sich gearbeitet und ist dabei immer ein Stück besser geworden. Aus einem unscheinbaren und schüchternen Jungen, der die kompletten Ersparnisse seiner Adoptiveltern für ein Studium auf den

Kopf gehauen hat, ohne jemals einen Uni-Abschluss zu machen, war ein Mann geworden mit Strahlkraft – ein Mann, der die Menschen mit den Präsentationen neuer Apple-Produkte von den Stühlen gerissen hat. Und diese Präsentationen waren kein Zufall, sondern bis ins Detail durchdacht. Sie waren das Ergebnis von Handwerk, Professionalität und harter Arbeit. Nur dass man den Auftritten diese Arbeit nicht angemerkt hat, weil sie so leichtfüßig daherkamen. Rudi Carrell hat es einmal so ausgedrückt: »Man kann nur das aus dem Ärmel schütteln, was man vorher hineingetan hat.«

Auch die Reden des früheren US-Präsidenten Barack Obama kamen stets mühelos daher, obwohl er – zusammen mit seinem Beraterstab – hinter den Kulissen bis in die kleinste Formulierung an ihnen arbeitete. Und genau das macht die Magie aus: Man darf die Arbeit hinter dem Auftritt nicht spüren.

## BEISPIEL

Auch Hollywood-Größen wie Al Pacino nehmen ihr Talent nicht einfach als gottgegeben hin, sondern arbeiten immer weiter an sich. Al Pacino hat über Jahrzehnte mit dem gleichen Schauspiel-Coach zusammengearbeitet, zu dem er zwei Mal die Woche in den Unterricht gegangen ist, bis der Coach 2013 gestorben ist. Daran sehen Sie auch, dass man sich selber nur sehr schwer ein Feedback geben kann. Ein guter Trainer kann von außen viel besser sehen, wo der Hase im Pfeffer liegt und woran gearbeitet werden sollte.

## Mit dem Skalpell sezieren

In den folgenden Kapiteln werfen wir gemeinsam einen Blick hinter die Kulissen eines guten Auftritts. Dabei werden wir auch

die Auftritte gestandener Medienpersönlichkeiten analysieren – geradezu sezieren wie ein Chirurg mit seinem Skalpell –, um zu schauen, was deren Präsentation so stark macht. Danach werden Sie öffentliche Auftritte ganz anders sehen und verstehen, wie sie gemacht sind. Sie bekommen jede Menge Werkzeuge an die Hand, mit denen Sie Ihre eigene Wirkung verbessern können. Die meisten eignen sich übrigens nicht nur für Bühnenpräsentationen vor einem großen Publikum, sondern auch für den kleinen Auftritt im täglichen Leben: in einer Konferenz, bei einer Gehaltsverhandlung, beim Vorstellungsgespräch oder auch bei einem romantischen Date. Die Prinzipien, wie wir auf andere Menschen wirken, sind immer die gleichen.

Viele Menschen haben eine höllische Angst, vor ein Publikum zu treten. In Umfragen heißt es immer wieder, die Angst, öffentlich zu sprechen, sei sogar größer als die Angst vor dem eigenen Tod. So gesehen, ist auf einer Beerdigung derjenige, der im Sarg liegt, noch besser dran als der Trauerredner.

## Alles eine Frage des Trainings

Dass man Auftrittskompetenz lernen kann, weiß ich aus eigener Erfahrung. In der Schule habe ich es immer gehasst, vor der Klasse laut vorzulesen. Schon bei dem Gedanken daran geriet ich in Panik. Wenn es in Deutsch oder Geschichte darum ging, etwas aus einem Buch vorzulesen, passierte das in der Regel der Reihe nach. Jeder musste ein Stück Text lesen und dann war der Nächste dran. Was habe ich also gemacht? Ich

habe gezählt, wie viele Klassenkameraden vor mir an der Reihe waren, um abzuschätzen, bei welchem Absatz es mich treffen würde. Dann habe ich meine Passage im Stillen schon einmal »vor«-gelesen – und war schweißgebadet, wenn ich als Vorleser in die Arena musste. Später, mit Anfang 20, habe ich mir dann als Sprecher beim Bayerischen Rundfunk mein Studium in München finanziert. Ich habe also sogar mein Geld damit verdient, Texte zu lesen. Live im Radio. Unter Druck. Was war inzwischen passiert? Ich hatte jahrelang Sprechunterricht genommen und so aus meiner Schwäche eine Stärke gemacht. Sprechen und auch der öffentliche Auftritt sind ein Handwerk, das man trainieren und optimieren kann. Wie legt man aber einen guten Auftritt aufs Parkett? Indem man mit all seinen Mitteln überzeugt: körpersprachlich, stimmlich und rhetorisch

Lüften wir im nächsten Kapitel also das Geheimnis eines perfekten Auftritts.

#### **Auf einen Blick: Auftrittsprofis fallen nicht vom Himmel**

- Es gibt Menschen, die sich perfekt präsentieren können, die über ein Strahlen verfügen, das Räume füllt.
- Bei den wenigsten ist diese Präsenz, dieses Charisma reine Veranlagung. Die meisten haben sich Auftrittskompetenzen antrainiert. Sie beherrschen Techniken, um sich öffentlich so gut wie möglich darzustellen.
- Verfügt man über dieses Handwerkszeug, kann man es vielseitig einsetzen: im Beruf oder auch im Privatleben.

Hier können Sie "Der perfekte Auftritt" sofort kaufen  
und weiterlesen:

[Amazon](#)

[Apple iBookstore](#)

[buchhandel.de](#)

[ebook.de](#)

[Thalia](#)

[Weltbild](#)

Viel Spaß!