

PARLA®: Ihre Persönlichkeit macht den Unterschied

Liebe Leser*innen,

wussten Sie, dass PARLA auf Türkisch „Glänze“ bedeutet?

Seit über 20 Jahren beschäftigen wir uns mit der persönlichen Wirkung und ihrem Einfluss auf den Erfolg in Rede- und Gesprächssituationen. Höchste Zeit, diesem immer wieder spannenden Thema einen Shortletter zu widmen.

Wir wirken immer und überall, die Frage ist nur wie. Oft möchten wir etwas anderes ausstrahlen als das, was tatsächlich beim Gegenüber ankommt. Genau deshalb ist es wichtig, sich von anderen und idealerweise einem Profi immer mal wieder ein Feedback abzuholen.

Um in Gesprächssituationen wirklich überzeugen zu können, braucht es etwas Essentielles: Herz und Verstand. Nur wenn sowohl die inhaltliche Vorbereitung passt als auch die mentale und emotionale Einstimmung, kann die Körpersprache kongruent sein und der Sprechausdruck stimmig.

An die Vorbereitung der Zahlen, Daten und Fakten denken die meisten noch, doch wie sieht es mit der psychischen und motorischen Vorbereitung aus?



Ein guter Auftritt beginnt mit dem körperlichen Standing. Wobei die äußere Haltung die innere spiegelt. Deshalb ist es entscheidend, den eigenen Roten Faden parat zu haben und zugleich flexibel zu bleiben.

Im Training „**Persönlich wirken – Souverän und rhetorisch gewinnend in Rede und Gespräch**“ erleben Sie mithilfe von individuellem Videofeedback, wie Sie wirken und wie Sie mit kleinen Tipps Ihre Wirkung steigern können. So „glänzen“ Sie bei Ihrer nächsten Präsentation oder Rede genauso wie beim nächsten Meeting. Wer erfolgreich und charismatisch kommunizieren kann, der hält den Schlüssel zum Erfolg in seinen Händen.

In dieser Ausgabe finden Sie Tipps für einen sicheren charismatischen Auftritt und den Umgang mit Zahlen und Bildern. Das Thema wird abgerundet durch ein passendes Zitat und einen Buchtipps zum Weiterlesen.

Viel Vergnügen!

Mit herzlichen Grüßen



Anja Oser
Geschäftsführerin

PARLA GmbH & Co. KG
Neckarstadt 20
69117 Heidelberg

Tel.: +49 6221 58 58 40

E-Mail: willkommen@parla.de

Webseite: www.parla.de



Tipps für einen unvergesslichen Auftritt

1. Wer sich wohl fühlt, strahlt

Vielleicht ist es Ihnen auch schon einmal so gegangen, dass jemand z.B. nach Ihrem Urlaub zu Ihnen gesagt hat „Du siehst richtig gut aus.“ Und es ist nicht unbedingt die braune Haut, die den Unterschied macht, sondern es ist ihre gute Stimmung. Wenn wir entspannt sind und einiges erlebt haben, was uns bereichert, dann strahlen wir. Das kann uns auch im Alltag gelingen. Überlegen Sie selbst, was Sie zum Strahlen bringt, was Ihnen Freude bereitet und Energie schenkt und können Sie sich jeden Tag etwas davon. Dann haben Sie automatisch mehr Präsenz und Charisma.

2. Tief in der Materie

Die Vorbereitung ist das A und O. Ob Sie reden oder im Gespräch überzeugen möchten, Sie brauchen Zahlen, Daten, Fakten als Wissensbasis und als Belege für Ihre Argumentation. Deshalb: nutzen Sie jede Gelegenheit, um über Hörbücher und Podcasts Ihr Wissen anzureichern. Diskutieren Sie mit Freunden und Kollegen zu den Themen, um die es geht – und natürlich nutzen Sie das Internet, um sich auf den aktuellen Stand zu bringen.

3. Das passende Bild

Üben Sie sich darin, zu Ihren Gedanken eine Metapher oder ein Symbol zu finden. Das hilft Ihnen, die Ideen besser abzuspeichern. Zugleich können Sie die bildhaften Darstellungen auf Ihren Folien nutzen oder auch beim Reden bei Vergleichen. So sprechen Sie automatisch lebendiger und auch in den Köpfen Ihrer Gegenüber stehen Bilder – und das fördert die Nachhaltigkeit!

4. Nichts als Zahlen?

Manchmal sind es genau die Zahlen, die z.B. von der Geschäftsführung im Review verlangt werden. Da fällt es uns schwer, begeistert und wirkungsvoll zu informieren. Doch auch Zahlen können spannend sein, z.B. wenn wir Zahlen mit einem Vergleich bekräftigen, z. B. „Mit diesem Projekt können wir unseren Umsatz um 100 Prozent steigern – so, als würde der Basketballstar Michael Jordan doppelt so viele Treffer erzielen!“ Wirkungsvoll ist auch, eine überraschende Zahl ans Flipchart zu schreiben, zweimal zu nennen und dann erst zu verraten, um was es geht. Wollen Sie, dass Ihr Gegenüber die Zahl behält, verwenden Sie sie in doppelter Form, z.B. als Prozentsatz und als ausgerechnete Anzahl.

5. Sicherheit gewinnen durch Zuhören?

Natürlich macht auch bei Rede und Gesprächsführung die Übung den/die Meister*in. Bei beidem hilft Zuhören, auch wenn das vielleicht komisch klingt. In der Tat ist der beste Gesprächsführer jemand, der gut zuhört und sich in die Welt des anderen einfühlen kann. Auch beim Small Talk ist es wichtiger, interessiert Fragen zu stellen als selbst Monologe zu halten. Beim Reden ist es so, dass wir auch von Vorbildern etwas lernen können. Schauen Sie sich hin und wieder mal einen Ted Talk an oder auch Reden von prämierten Rednern wie z.B. Timotheus Höttges.

Unser Buchtipp: Rhetorik macht erfolgreich Überzeugen. Begeistern. Weiterkommen.

Rhetorik öffnet Türen und erleichtert beruflichen Erfolg, in welchem Bereich auch immer Sie arbeiten. Dabei ist Rhetorik keine Zauberkunst – Rhetorik ist strategische Kommunikation. In diesem Buch erfahren Sie, wie Sie Botschaften nicht einfach nur an Ihr Gegenüber oder Publikum übermitteln, sondern wie Sie diese geplant und erfolgsorientiert weitergeben. Lesen und üben Sie, wie Sie überzeugend auftreten, Ihre Argumente auf den Punkt bringen, gezielt mit Gegenargumenten umgehen, die eigene Rede perfekt halten und auch schwierige Gespräche zu einem guten Abschluss bringen.

Mit den direkt umsetzbaren Tipps und erprobten Techniken in diesem Buch können Sie sofort an Ihrer Rhetorik arbeiten und diese in Ihren Arbeitsalltag umsetzen. Digital abrufbare, auf den Buchinhalt abgestimmte Zusatzinhalte wie Videokurse und Expertenpodcasts unterstützen Sie dabei, die vorgestellten wissenschaftlich fundierten Werkzeuge erfolgreich und nachhaltig in der täglichen Kommunikation einzusetzen – so meistern Sie die Kunst der Überzeugung!

[Zur gesamten Bewertung](#)



Rhetorik macht erfolgreich
Überzeugen. Begeistern. Weiterkommen.

Veröffentlicht am 11.04.2023

Lorenz Brockmann



Persönlich wirken – Souverän und rhetorisch gewinnend in Rede und Gespräch

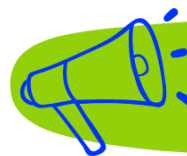
Schaffen Sie es, Ihre PS kommunikativ auf die Straße zu bringen? Hören Ihnen andere interessiert zu und gehen mit Überzeugung und Handlungsbereitschaft aus dem Gespräch oder Vortrag? Falls noch nicht so ganz, sind Sie hier richtig.

In diesem Training erleben Sie, wie Sie mit Ihrem persönlichen Auftreten Spannung und Neugier erzeugen und rhetorisch das, was Ihnen auf dem Herzen liegt, wirksam transportieren.

Mit Videofeedback bekommen Sie einen Einblick in Ihre Wirkung auf andere und erfahren, wie Sie Ihre Körpersprache, Stimme und Sprechtechnik sinnvoll einsetzen können.

Sie erfahren, wie Sie Redebeiträge und Gespräche strukturieren und mit Worten packen. Nur wenn Sie es schaffen, andere mit Herz und Verstand anzusprechen, werden Sie Ihre Ziele erreichen. Erweitern Sie Ihr rhetorisches Spektrum und erleben Sie, wie Sie mit kleinen Mitteln einen großen Effekt erzielen!

- **Wann?** 28. und 29. September 2023
- **Wo?** PARLA Heidelberg
- **Wer?** Anja Oser
- **Investition?** 1.190 EUR zzgl. MwSt.

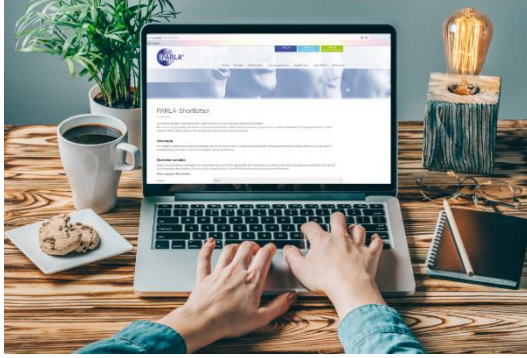


**Bis zum 15.07.2023 anmelden und
Frühbucher-Rabatt von 10% sichern!**

[Trainingsbeschreibung](#)

[Anmeldung](#)

[Alle Trainings](#)



Ihnen gefällt unser Shortletter?

Dann empfehlen Sie ihn gerne weiter! Hier können sich Ihre Kolleg*innen und Freund*innen ganz unkompliziert anmelden.

Vielen Dank!

Zur Shortletter-Anmeldung

Haben Sie Fragen? Schreiben Sie uns an willkommen@parla.de oder rufen Sie uns an unter +49 6221/585840.

Wir freuen uns auf Sie!

Impressum

PARLA GmbH & Co. KG
Geschäftsführerin Anja Oser
Neckarstaden 20
69117 Heidelberg

Tel.: +49 6221 58 58 40
E-Mail: willkommen@parla.de
Internet: www.parla.de

Amtsgericht Mannheim, HRA 704720, Ust-IDNr.: DE287172035

[Datenschutz](#)

| [Abmelden](#)

| [Entzug meiner Daten](#)