

# **Erfolgreich im Leben und Business**

**Wie man mit dem richtigen Auftritt  
Karriere macht**

# Zur Person

## Sandra Pabst

- **Inhaberin von Sandra Pabst Kommunikation**
- Volljuristin, Journalistin und ehemalige Pressesprecherin
- Medientrainerin für Führungskräfte und Teams
- Moderatorin für digitale Events
- [www.pabst-kommunikation.de](http://www.pabst-kommunikation.de)
- [info@pabst-kommunikation.de](mailto:info@pabst-kommunikation.de)



# Webinar-Ablauf

1. Selbstwahrnehmung vs. Fremdwahrnehmung
2. Der souveräne Auftritt – überzeugend reden
  - Körpersprache
  - Stimme
  - Rhetorik
3. Männer & Frauen
4. Selbstsicherheit durch die richtige Kleidung
5. Erfolg durch effektives Netzwerken

# 1. Selbstwahrnehmung vs. Fremdwahrnehmung

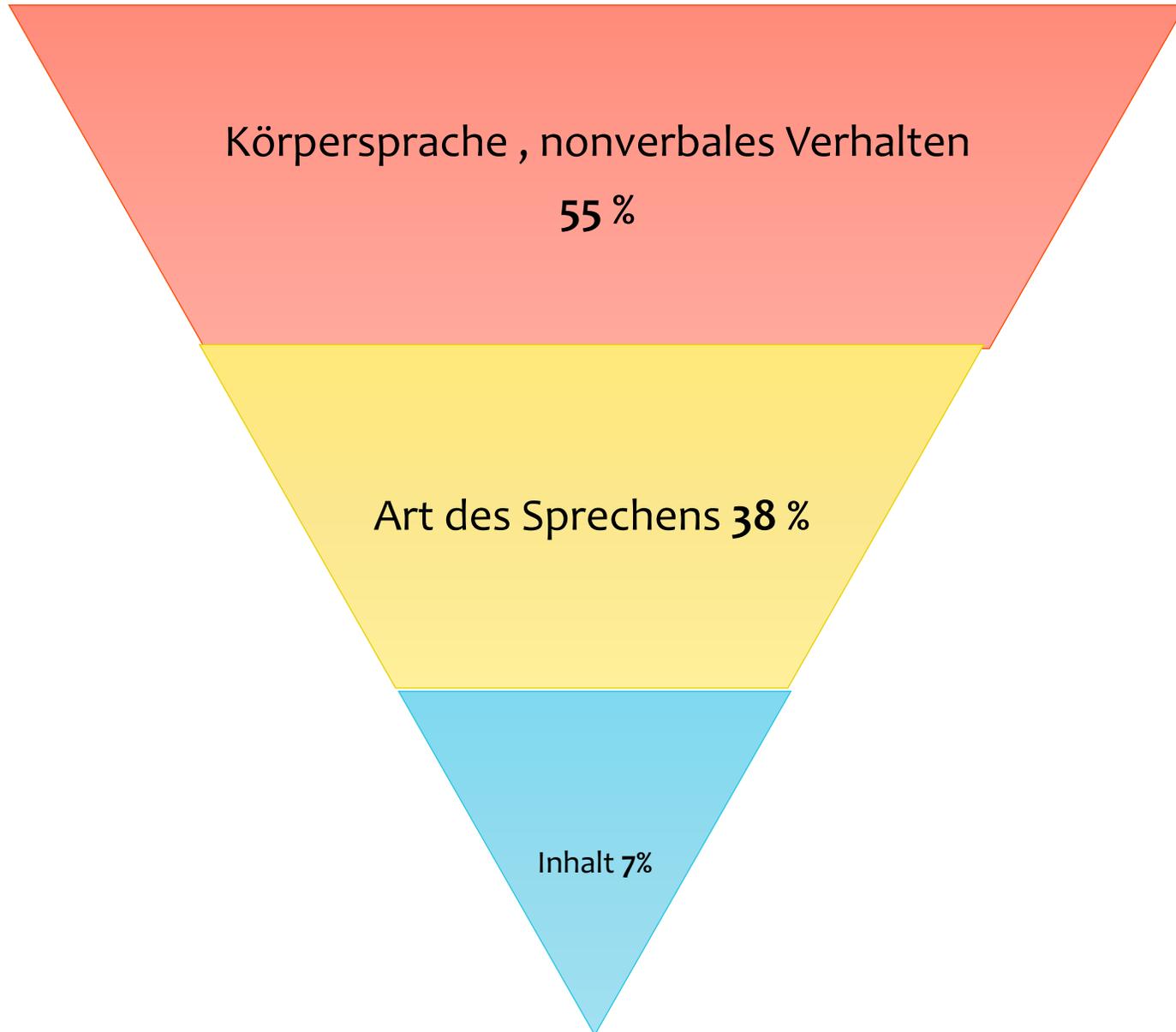
---



## 2. Der souveräne Auftritt

**55 – 38 – 7 % Regel**

(Albert Merabian)



# Durch Körpersprache überzeugen

---

# 1. Körpersprache und nonverbales Verhalten beeinflussen Wirkung zu 55 %:

- Körperhaltung und Körperspannung
- Kleidung, Aussehen
- Blick, Mimik, Gestik

# Körperhaltung und Fußposition:

- Aufrechte Körperhaltung
- Körperspannung
- Füße am Boden
- Schuhe
- Blickkontakt



# Stimme und Atmung



## 2. Art des Sprechens beeinflusst die Wirkung zu 38 %:

- Stimmqualität
- Lautstärke
- Tempo, Pausen

- Atemübungen, Stimmübungen
  - Stimmlage variieren, am Satzende nach unten, nach vorn sprechen, Mund aufmachen
  - Korrekte Betonung
  - Sprechtempo: langsam
  - Pausen machen
- 

# Rhetorik



### 3. Inhalt erreicht Zuschauer nur zu 7%:

- Botschaft
- Kernaussage

# Mindset und Kernbotschaft

Immer ans Publikum/Zielgruppe denken:

Was will ich sagen?

Warum will es sagen?

Was ist mein Ziel?

Wie drücke ich es aus? (Sprache, Beispiele?)

Bin ich verständlich?

# KISS-Formel

**KISS-Formel:** Keep it short and simple.





**Konjunktiv vermeiden** „Könnten wir, wäre es etc.“.

**Füllwörter vermeiden:** *also, eigentlich, unter Umständen, vielleicht*

---

# 3. Männer & Frauen

---

# Rangordnung – Wer ist der Alpha-Mann? Wo stehe ich?

**Wer gewinnt die anderen Männer für sich?  
Wer überzeugt besser?**

**Welche Gemeinsamkeiten haben wir?  
Was verbindet uns?**

# Frauen handeln anders

# Gemischte Gruppen

# 4. Selbstsicherheit durch die richtige Kleidung

---

# Vorab

Wo gehe ich hin?

Was ist der Anlass?

Wen treffe ich?

**Merke:** So, wie ich mich gebe, werde ich auch wahrgenommen.

Sie vertreten/repräsentieren zunächst das Unternehmen, für das Sie arbeiten!

---

# 5. Erfolg durch effektives Netzwerken

---

# Was ist ein Netzwerk?

Ein Beziehungsgeflecht, das auf 3 Säulen aufbaut:

1. **Beziehung**
2. **Vertrauen**
3. **Verlässlichkeit**

- Netzwerke auf gleicher Ebene.
- Netzwerke auf unterschiedlicher Ebene.

1. Klares Ziel und Kenntnis des Status quo
2. Elevator Pitch / SWOT-Analyse
3. Begegnungen schaffen
4. Gezielte Vorbereitung
5. Klasse statt Masse – 80:20
6. Erst investieren, dann ernten: 70-21-10
7. Ausdauer

Seien sie nicht zu stark inhaltlich fokussiert, zeigen Sie auch Ihre  
Persönlichkeit!

Interessieren Sie sich auch für männliche Themen.

Seien Sie nicht zu schüchtern und bescheiden.

Denken Sie auch an Ihre eigenen Ziele und nicht nur an Gruppenziele.

Denken Sie strategisch.

Fordern Sie Unterstützung ein!



**Vielen Dank!**

Sandra Pabst Kommunikation

Tel.: 01773 130274

[www.pabst-kommunikation.de](http://www.pabst-kommunikation.de)

E-Mail: [info@pabst-kommunikation.de](mailto:info@pabst-kommunikation.de)

## Copyright



Diese Präsentation ist urheberrechtlich geschützt. Die verwendeten Fotos unterliegen einer Lizenz.

Inhalte und Fotos dürfen nicht ohne Einwilligung von Sandra Pabst Kommunikation und Erlangung einer Lizenz vervielfältigt, an Dritte weitergegeben oder in sonstiger Weise verwendet werden.