SPRECHMAGIE

DAS ONLINE-MAGAZIN FÜR KOMMUNIKATION,
DIE HIRN UND HERZ BEGEISTERT



WIE DEINE STIMME SOFORT MEHR POWER BEKOMMT

IST CHARISMA ERLERNBAR?

SOFORTWIRKUNG FÜR BESSERSPRECHER:
DIE 10 BESTEN TIPPS BEI LAMPENFIEBER

#01/2026

„Sprechmagie ist die Kunst, Charisma eine Stimme zu geben.“

Martina Schuster


MAGIC
PLEASE



„Die Stimme ist das mächtigste Instrument, das wir haben, um die Welt zu verändern.“

Maya Angelou

„Und jedem Anfang wohnt ein Zauber inne…“

Herzlich willkommen zur Erstausgabe des Sprechmagie-Magazins!

Dieses Projekt ist mir eine Herzensangelegenheit. Seit vielen Jahren begleite ich Menschen dabei, ihre Stimme, ihre Sprache und ihre Präsenz zu entfalten.
Immer wieder erlebe ich dabei etwas Wunderbares:

Wenn jemand beginnt, sich wirklich zu zeigen – mit all seiner Authentizität, Klarheit und Lebendigkeit – entsteht eine Magie, die andere berührt.
Genau diese Magie möchte ich mit diesem Magazin teilen. Hier erwarten Dich Inspirationen, Geschichten und konkrete Impulse, wie Du Deine eigene Sprechmagie entdecken und leben kannst – in Deinem Business, in Begegnungen, auf kleinen und großen Bühnen.

Ich wünsche Dir viel Freude beim Eintauchen – und vielleicht den einen Moment, in dem Du spürst: Ja, genau das ist meine Stimme. Genau das bin ich.

In den letzten sechs Monaten habe ich mit Herzblut, Freude und einer Prise Wahnsinn an diesem wunderbaren Projekt gearbeitet.

Mit jeder Zeile, jeder Idee, schlaflosen Nächten, unzähligen Tassen Kaffee und Chocolate Cookies habe ich an etwas ganz Besonderem getüftelt – und jetzt ist es endlich da!

Dieses Magazin ist für Dich!
Freue Dich auf geballtes Expertenwissen, praktische Tipps für Deinen nächsten Auftritt und die nötige Prise Magie, um Deine Zuhörer*innen zu berühren und zu begeistern.

Entdecke, stöbere, staune und lass Dich inspirieren!
Viel Freude beim Lesen!

Deine Martina

„All you need is love. But a little chocolate now and then doesn’t hurt.“



Charles M. Schulz

Gut für Deine Stimmung vor einem Auftritt :-)



Inhalt

18 Von Null auf Auftritt:
So zündest Du Deine Präsenz in Sekunden

28 Tschüss Lampenfieber:
Wie Du auch mit Aufregung souverän und kraftvoll präsentierst

44 Die Magie des Charismas:
Wie Du Dein Charisma gezielt steigerst

56 Stimme und Wirkung:
Wie Du mit Deiner Stimme Menschen berührst, Vertrauen aufbaust und magnetische Wirkung entfaltest

68 Metaphysik: Human Design und Sprechwirkung
Die Potenziale Deiner Kehle einmal anders betrachtet: Die 11 Wirkschlüssel Deiner Ausdruckskraft

86 Hirn und Herz erobern:
Wie Du mit Neuromarketing den Logenplatz im Herz und Hirn Deiner Kund*innen gewinnst

101 Im Portrait: Markus Tirok:
3.000 Interviews, eine Mission – Menschen zu Interviewhelden machen

113 Nachgebellt:
Redetipps mit Robin, dem Hund mit einer Spürnase für knackige Rhetorik und saftige Redehappen.

121 Buchtipps:
Meine aktuellen Buchtipps für Bessersprecher

124 Sprechmagie-Playlist to go
Die besten Songs für Deine Auftrittspower



Impressum

Sprechmagie
Das Online-Magazin für Stimme, Präsenz & Persönlichkeit.

Herausgeberin:
Martina Schuster
Friedhofsallee 1a,
24768 Rendsburg
Telefon: 015122633686
E-Mail:
kontakt@martinaschuster.com
Internet:
https://www.martinaschuster.com

Erscheinungsweise
4 x jährlich

Redaktion & Text
Konzeption & Design:
Martina Schuster – unterstützt durch die magazinschmide von Steffi Schmid

Bildnachweis:
Manuela Engelking, Canva.
Soweit nicht anders gekennzeichnet, wurden die Bilder von den Autor*innen zur Verfügung gestellt



FEEL GREAT – THINK BIG – ACT BOLD

Was bedeutet Sprechmagie?

Sprache ist so viel mehr als nur Information. Sie ist Schwingung, Emotion, Verbindung.

Mit jedem Wort erschaffen wir Wirklichkeit – bewusst oder unbewusst. Unsere Stimme, unsere Körpersprache und die Frequenz unserer Worte sind Schlüssel, die Türen öffnen oder schließen können.

Dieses Magazin widmet sich Deiner Sprechmagie:
der Kraft, die entsteht, wenn wir uns authentisch ausdrücken, klar kommunizieren und mit unserer Präsenz gegenseitig berühren.

Hier findest Du Impulse, Geschichten und Werkzeuge, die Dich dabei unterstützen, Deine Stimme zu entfalten, Deine Sprache bewusst zu wählen und Deine Wirkung zu verstärken – ob online oder offline, im Business oder im Alltag.

Denn: Eine Stimme kann so viel bewegen, verändern, verwandeln.

Vielleicht heute schon Deine.



PRÄSENZ & AUFTRITT


oor

„Echte Wirkung
entsteht,
wenn Deine
Stimme
Dein Warum
trägt.“

Martina Schuster





Wie Du sofort Deine Präsenz um 100 % erhöhst



Wie Du sofort Deine Präsenz um 100 % erhöhst

Von 0 auf Auftritt: So zündest Du Deine Präsenz in Sekunden

Präsenz ist kein Zufall.
Sie ist auch kein angeborenes Talent, sondern ein Zusammenspiel aus Körpersprache, Stimme, Energie und innerer Haltung.

Menschen mit Präsenz betreten einen Raum und ziehen Aufmerksamkeit an, ohne ein Wort zu sagen. Sie wirken klar, magnetisch, glaubwürdig. Und das Beste: Du kannst diese Wirkung gezielt aufbauen.

Was ist Präsenz wirklich? In der neurobiologischen Perspektive bedeutet Präsenz, mit Deinem ganzen Wesen im Moment zu sein.

Voll da. Wach. Verkörpert.

Das Wort „Präsenz“ stammt vom lateinischen praesentia, was „Gegenwart“ oder „Anwesenheit“ bedeutet. Es leitet sich ab von prae- (vor, bei) und esse (sein) – also wörtlich: „anwesend sein“ oder „zugegen sein“. Ursprünglich bezeichnete es einfach das physische Dasein an einem Ort.

Neurobiologisch betrachtet ist Präsenz ein Zustand kohärenter Gehirnaktivität. Das bedeutet: Der Frontallappen (Verstand), das limbische System (Emotion) und das autonome Nervensystem (Körper) arbeiten synchron.
Dein Vagusnerv – der wichtigste Ruhe- und Bindungsnerv Deines Nervensystems – ist aktiviert. In



In der heutigen Bedeutung ist es vielschichtiger: Präsenz meint nicht nur körperliche Anwesenheit, sondern eine spürbare, energetische Gegenwärtigkeit –
das bewusste, verkörperte Da-Sein mit Körper, Geist, Emotion und Aufmerksamkeit im Hier und Jetzt.

Diese tiefere Präsenz ist es, die in Kommunikation, Führung und Auftritten magnetisch wirkt.

diesem Zustand wirkst Du auf andere präsent, sicher, strahlend.

Du bist energetisch „online".
Studien aus der Embodiment-Forschung und der Polyvagal-Theorie zeigen: Unser Gegenüber spürt in Sekundenbruchteilen, ob wir wirklich da sind – oder nur performen.
Präsenz ist der unterschwellige Code, über den Vertrauen entsteht.

Warum Präsenz der geheime Gamechanger in Deinem Business ist

Egal ob Kamera, Bühne oder Kundengespräch: Deine Präsenz entscheidet, wie Deine Botschaft ankommt. In der Neuromarketing-Forschung ist belegt: Kaufentscheidungen basieren zu 95 % auf unbewussten Prozessen – vor allem auf Gefühlen wie Sicherheit, Verbindung und Relevanz.

Präsenz erzeugt genau diese Schlüsselsignale.

Ein Beispiel: Zwei Menschen präsentieren denselben Inhalt. Der eine spricht mit angespannter Stimme, vermeidet Blickkontakt und bleibt sehr „im Kopf".
Der andere steht geerdet, spricht resonant, schaut mit echter Verbindung ins Publikum.
Wem wirst Du mehr vertrauen?

Wie entsteht Präsenz? Das Zusammenspiel von Haltung, Stimme und Energie

1. Innere Haltung
Deine Gedanken und Intentionen beeinflussen Deine Ausstrahlung direkt. Wenn Du klar, fokussiert und verbunden bist, sendest Du starke nonverbale Signale.

2. Körperhaltung und Mimik
Eine aufrechte, entspannte Haltung mit offenen Gesten wirkt einladend und souverän. Studien belegen: Power-Gesten erhöhen Testosteron (Führungsenergie) und senken Cortisol (Stress).

3. Stimme
Deine Stimme ist der direkte Spiegel Deines Nervensystems. Ist sie geerdet, resonant, klangvoll und ruhig, strahlst Du Vertrauen und Kompetenz aus.

4. Körperenergie
Dein energetischer Zustand ist spürbar, bevor Du sprichst. Wenn Du verkörpert bist – also mit Deiner Aufmerksamkeit in Deinem Körper präsent – wenn Du Dich selbst und Deine Atmung spürst, erzeugst Du sofort viel mehr Wirkung.



Magnetische Präsenz ist trainierbar – starte jetzt. Präsenz ist eine Entscheidung. Kein Zufall, keine Laune, keine Maske. Sie beginnt in Deinem Inneren. In Deinem Atem. In Deiner Verkörperung. Wenn Du lernst, Deinen Körper, Deine Stimme und Deine Energie bewusst zu führen, wird Dein Auftritt magnetisch. Präsenz verkauft nicht nur Inhalte, sondern Dein ganzes Sein.

!

10 sofort wirksame Tipps, um Deine Präsenz auf 100 % zu bringen

1. Stell Dich beim Üben barfuß hin. Spüre den Boden. Lass Deine Füße bewusst Kontakt aufnehmen. Das aktiviert das somatosensorische System und bringt Dich ins Hier und Jetzt.

2. Atme tief in den Bauch. Aktiviere Deine Zwerchfellatmung. Studien zeigen, dass tiefe Atmung den Vagusnerv stimuliert und sofort zu mehr Gelassenheit führt.

3. Richte Dich innerlich auf. Stell Dir vor, eine goldene Schnur zieht Dich sanft nach oben. Dieses kleine innere Bild verändert sofort Deine Körperhaltung und löst emotionale Klarheit in Dir aus.

4. Scanne Deinen Körper. Nimm Dir 30 Sekunden, um Spannung in Kiefer, Schultern oder Becken loszulassen. Entspannung ist der Startpunkt für echte Verkörperung Deiner Präsenz.

5. Schaue mit Fokus. Wähle bewusst einen Punkt oder eine Person aus, die Du wertschätzend und klar anschaust. Dein Blick ist Dein energetischer Kanal, mit dem Du Verbindung zu Deinem Publikum aufnimmst.

6. Sprich ruhig, dynamisch und klar mit bewussten Pausen. Studien zeigen, dass so Vertrauen und Autorität erhöht werden und Deine Zuhörenden in Deinen Pausen das Gesagte über innere Bilder verankern.

7. Sprich mit Resonanz. Lass Deine Stimme im Brustraum schwingen. Trainiere mit Summ-Übungen, um Dein Vokalresonanzsystem zu aktivieren.

8. Verankere eine klare Intention. Frag Dich:
„Was will ich im Anderen auslösen?“
Deine innere Ausrichtung überträgt sich auf Deine Wirkung.

9. Nutze Gestik gezielt. Offene Handflächen, fließende Bewegungen und Ruhepausen in der Gestik lassen Dich vertrauenswürdig und präsent erscheinen.

10. Lächle echt. Ein wirklich echtes Lächeln aktiviert das Belohnungssystem Deines Gegenübers. Menschen reagieren mit Vertrauen und Sympathie.



„Lampenfieber
ist
kein Feind –
es ist Energie
in
Verkleidung.“

Martina Schuster





Wie Du mit Lampenfieber souverän und kraftvoll präsentierst



Lampenfieber ist Dein Treibstoff

Wie Du Dein Lampenfieber in Raketentreibstoff für Deine Präsenz verwandelst

Lampenfieber – ein Gefühl, das viele von uns vor einer Präsentation oder einem Auftritt kennen. Es kann unser Selbstbewusstsein erschüttern und uns in Momente der Unzulänglichkeit stürzen. Doch was genau ist Lampenfieber, woher kommt es, und wie können wir es in etwas Positives verwandeln? In diesem Artikel gehen wir der Wissenschaft hinter dem Lampenfieber auf den Grund. Ich gebe Dir zehn wirksame Tipps an die Hand, damit Du es immer besser managen lernst.

Die Wissenschaft hinter dem Lampenfieber

Lampenfieber, auch bekannt als Auftrittsangst, ist eine Form von Angst, die auftritt, wenn wir im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit stehen. Diese Reaktion wird oft durch den sogenannten „Kampf-oder-Flucht"-Mechanismus ausgelöst – ein evolutionärer Reflex, der unseren Körper auf Gefahr vorbereiten soll. Wenn Du in einer stressigen Situation bist, schüttet Dein Körper Stresshormone wie Adrenalin aus. Das Resultat sind körperliche Symptome wie Herzklopfen, Schwitzen und ein trockener Mund.

Studien zeigen, dass Lampenfieber auch mit der Angst vor negativer Bewertung und Leistungsdruck zusammenhängt. Die Vorstellung, dass das Publikum kritisch oder sogar feindlich eingestellt sein könnte, trägt oft zur Nervosität bei. Interessanterweise berichten gerade diejenigen, die die Aufregung vor dem Auftritt als positiv empfinden, von besseren Leistungen.

10 wirksame Tipps, um Lampenfieber in den Griff zu bekommen

1. Atme tief durch

Eine einfache, aber effektive Technik ist die Atemkontrolle. Nimm Dir einen Moment Zeit, um tief einzuatmen, bis in den Bauch. Halte den Atem kurz an und atme dann langsam aus. Wiederhole dies einige Male. Dieser bewusste Atemzug kann helfen, Deinen Herzschlag zu beruhigen und Deinen Geist zu klären.

2. Visualisiere Deinen Erfolg

Nutze die Kraft der positiven Visualisierung. Stelle Dir vor, wie Du Deine Präsentation mit Bravour meisterst. Visualisiere die positiven Reaktionen des Publikums, die Begeisterung in ihren Gesichtern. Diese Technik beeinflusst Deine Einstellung und kann den Druck reduzieren.

3. Bereite Dich gründlich vor

Je besser Du vorbereitet bist, desto sicherer wirst Du Dich fühlen. Erarbeite Deine Inhalte gut und übe Deine Präsentation mehrfach. Das





gibt Dir nicht nur Sicherheit, sondern minimiert auch die Angst vor unerwarteten Fragen oder Störungen.

4. Nutze Deine Aufregung als Energielieferant

Anstatt zu versuchen, Deine Aufregung zu unterdrücken, verwandle sie in Energie. Erinnere Dich daran, dass ein gewisses Maß an Nervosität vollkommen normal ist. Nutze dieses Gefühl als Antrieb, um Deiner Leidenschaft Ausdruck zu verleihen. Konzentriere Dich darauf, Deine Begeisterung und Deine Expertise mit Deinem Publikum zu teilen und nicht darauf, perfekt zu sein.

5. Mach Dich mit dem Publikum vertraut

Wenn möglich, lerne Dein Publikum vor dem Auftritt kennen. Sprich mit einigen Zuschauer*innen oder nimm Dir Zeit, um in den Raum zu kommen und die Atmosphäre wahrzunehmen. Je mehr Du Dich mit den Anwesenden verbindest, desto

weniger fühlst Du Dich isoliert auf der Bühne.

6. Bring Deine Stimme in Schwung

Lampenfieber sitzt oft im Hals. Die Stimme wird eng, dünn oder zittrig. Wärme Deine Stimme deshalb vor dem Auftritt auf: Summe ein paar Töne auf „mmm“, lass die Lippen flattern wie ein Pferd und gähne einmal herzhaft. Das löst Kiefer, Zunge und Kehlkopf. Eine warme Stimme trägt Dich auch dann, wenn Dein Herz noch schneller schlägt.

Das bedeutet Selbstbewusstsein für mich

Selbstbewusstsein ist die verkörperte Verbindung zu Deinem wahren Wesen. Es ist das klare, innere Spüren: **„Ich bin. Ich bin hier. Ich bin genug.“**

Dich selbst zu kennen – nicht nur im Verstand, sondern im ganzen System.
Deine Energie zu halten, auch wenn es im Außen unruhig wird.
Deine Stimme zu nutzen, um Dich ehrlich auszudrücken – ohne Maske.
Dein Nervensystem zu regulieren, um präsent und wirksam zu sein.
In Deiner Wahrheit zu stehen, ohne Dich zu erklären oder zu rechtfertigen.

Selbstbewusstsein ist keine bloße Attitüde, sondern eine tief verkörperte Kraft. Es ist die Grundlage für Charisma, für Präsenz, für echte Verbindung – und für authentischen Ausdruck auf Deiner Business-Bühne.

7. Erde Dich über Deine Füße

Stell Dich hüftbreit hin, verteile Dein Gewicht gleichmäßig auf beide Füße und spüre den Boden unter Dir. Lass die Knie locker und richte Dich vom Scheitel her auf. Diese stabile Haltung signalisiert Deinem Nervensystem: Ich bin sicher. Wer gut steht, atmet tiefer, spricht ruhiger und wirkt souverän, noch bevor das erste Wort fällt.

8. Lerne Deinen Einstieg auswendig

Die ersten 30 Sekunden sind die aufregendsten. Formuliere Deine ersten zwei, drei Sätze vorab und sprich sie mehrmals laut, am besten im Stehen. So hast Du einen sicheren Startplatz. Sobald der Einstieg sitzt, fällt die größte Anspannung ab und Du findest in Deinen Redefluss. Dasselbe gilt für Deinen Schlusssatz: Er gibt Dir ein klares Ziel.

9. Mach Pausen zu Deinen Verbündeten

Unter Stress sprechen wir schneller. Setze deshalb bewusst Pausen: nach einer wichtigen Aussage, vor einer Frage, zwischen zwei Gedanken. In jeder Pause atmest Du nach, sortierst Dich und gibst Deinem Publikum Zeit, Dir zu folgen. Für Dich fühlt sich eine Pause lang an. Für Dein Publikum wirkt sie souverän und kraftvoll.

10. Sprich freundlich mit Dir selbst

Achte auf Deinen inneren Dialog. Ersetze „Hoffentlich blamiere ich mich nicht“ durch „Ich freue mich, mein Wissen zu teilen“. Studien zeigen: Wer seine Aufregung als Vorfreude benennt, etwa mit dem Satz „Ich bin begeistert“, tritt selbstsicherer auf als jemand, der versucht, sich zu beruhigen. Dein Kopf glaubt, was Du ihm sagst.



Mein Fazit für Dich
Lampenfieber muss kein Hindernis sein. Es kann der Antrieb sein, der Dich auf ein neues Level der Performance bringt. Mit diesen zehn Tipps bist Du bestens gerüstet, um Deine Nervosität in Raketentreibstoff für Deine Präsenz zu verwandeln.

Erinnere Dich daran, dass Du nicht alleine auf dieser Reise bist – viele Menschen kämpfen mit Lampenfieber. Indem Du es annimmst und umwandelst, kannst Du das Publikum nicht nur berühren, sondern auch für Dich gewinnen.

„Dein Lampenfieber ist kein Zeichen von Schwäche. Es zeigt Dir, wie wichtig Dir Dein Auftritt ist.“

Martina Schuster

Dein 60-Sekunden-Notfallplan

Kurz vor dem Auftritt und das Herz rast? So holst Du Dich in einer Minute zurück:

1. Spüre Deine Füße und verteile Dein Gewicht auf beide Beine.

2. Atme dreimal tief aus, länger aus als ein.

3. Zieh die Schultern hoch und lass sie fallen.

4. Summe leise, bis Deine Stimme warm ist.

5. Sprich Deinen ersten Satz innerlich.

6. Lächle. Und dann: Bühne frei für Dich!

CHARISMA & LEADERSHIP





„Authentisches Charisma entsteht, wenn Kompetenz Herz bekommt.“

Martina Schuster





Wie Du Dein authentisches Charisma entwickelst



„Wenn Du authentisch sprichst und Deinen Raum einforderst, lädst Du andere dazu ein, den Mut zu finden, dasselbe zu tun. Das ist echtes Charisma.“



9 wissenschaftliche Fakten über Charisma

1. Neurobiologie des Charismas: Charismatische Menschen aktivieren die Belohnungszentren im Gehirn ihrer Zuhörer*innen, was zu positiven Empfindungen und einer erhöhten Aufmerksamkeit führt.

2. Emotionale Ansteckung: Charisma fördert die emotionale Ansteckung, was bedeutet, dass charismatische Personen die Emotionen ihrer Umgebung beeinflussen und spiegeln können.

3. Körpersprache: Charismatische Menschen nutzen oft offene, einladende Körpersprache, die Vertrauen und Anziehung fördert.

4. Stimmvariationen: Studien zeigen, dass charismatische Redner*innen eine vielfältige Stimmlage einsetzen, um Engagement und Interesse zu wecken.

5. Authentizität: Charisma ist eng mit der Authentizität verknüpft; Menschen reagieren positiv auf Eigenschaften, die als echt und glaubwürdig wahrgenommen werden.

6. Empathie: Charismatische Führungskräfte zeigen oft ein hohes Maß an Empathie, was dazu beiträgt, starke emotionale Verbindungen zu ihren Zuhörer*innen aufzubauen.

7. Kognitive Dissonanz: Charismatische Menschen können oft kognitive Dissonanz erzeugen, indem sie neue Ideen so vermitteln, dass Zuhörer*innen ihre eigenen Überzeugungen hinterfragen.

8. Visionäre Ansprache: Charisma wird häufig mit der Fähigkeit verbunden, eine klare, inspirierende Vision zu kommunizieren, die Menschen motiviert und mobilisiert.

9. Wirkung auf die Wahrnehmung: Charismatische Personen werden in sozialen und beruflichen Kontexten oft als kompetenter und glaubwürdiger wahrgenommen, was ihre Führungsqualität steigert.

Das englische Wort Charisma leitet sich vom altgriechischen Wort χάρισμα (chárisma) ab, das eine „freiwillig gewährte Gunst“ und ein „Geschenk der Gnade“ bezeichnet.
Sowohl der Singular- als auch der Pluralbegriff χαρίσματα (charismata) leiten sich vom Wort χάρις (charis) ab, was Anmut und Charme bedeutet.

Wirklich erfolgreiche Führungskräfte verkörpern die drei wesentlichen Elemente des Charismas: Präsenz, Kraft und Wärme in jeder Interaktion mit anderen. Volle Präsenz im Hier und Jetzt bedeutet, einem anderen Menschen ungeteilte Aufmerksamkeit zu schenken.



Die Magie des Charismas

Wie es entsteht und Deine Präsentationswirkung verstärkt

Charisma ist ein faszinierendes Konzept – es zieht Menschen an und lässt sie beeindruckt zurück. Du hast sicher schon einmal eine charismatische Persönlichkeit erlebt, sei es bei einer Rede, in einem Gespräch oder sogar in einem Film. Aber was genau macht diese Menschen so besonders?

In diesem Artikel möchte ich mit Dir die wissenschaftlichen Grundlagen des Charismas erkunden, seine Auswirkungen auf Deine Präsentationsfähigkeiten beleuchten und Dir zeigen, wie Du Dein eigenes Charisma steigern kannst.

Wie entsteht Charisma?

Charisma ist mehr als nur ein angeborenes Talent; es ist eine Kombination aus verschiedenen Faktoren, die Dir helfen, eine starke Verbindung zu anderen aufzubauen.

Hier sind einige Schlüsselkomponenten, die Charisma ausmachen:

1. Emotionale Intelligenz

Menschen mit hoher emotionaler Intelligenz können nicht nur ihre eigenen Emotionen gut steuern, sondern auch die Emotionen ihrer Zuhörer*innen wahrnehmen und darauf reagieren. Dies ist entscheidend, denn emotionale Intelligenz kann bis zu 80 % Deines Charismas ausmachen.

2. Körpersprache

Rund 55 % des Eindrucks, den Du hinterlässt, kommen durch Deine Körpersprache. Offene Gesten, aufrechte Haltung und einladender Augenkontakt schaffen eine positive Verbindung zu Deinem Publikum.

3. Stimmvielfalt

Die Art, wie Du sprichst, hat einen erheblichen Einfluss auf Dein Charisma. Wenn Du verschiedene Stimmhöhen und -geschwindigkeiten nutzt, kannst Du das Interesse Deiner Zuhörer*innen erhöhen. Studien zeigen, dass dies die Engagement-Rate um bis zu 60 % steigern kann.

4. Authentizität

Authentisch zu sein bedeutet, Du selbst zu sein und das zu sagen, was Du wirklich glaubst. Diese Echtheit wird eine tiefere Verbindung zu Deinem Publikum herstellen und Deine Glaubwürdigkeit um bis zu 40 % erhöhen.

Die Auswirkungen von Charisma auf Deine Präsentationswirkung

Charisma beeinflusst nicht nur die Wahrnehmung Deiner Person, sondern hat auch direkte Auswirkungen auf die Wirkung Deiner Präsentationen.





Wenn Du Dein Charisma gezielt steigerst, kannst Du:

Das Interesse Deines Publikums verlässlich lenken

Charismatische Redner*innen ziehen die Aufmerksamkeit an und halten das Publikum bei der Stange. Du hast eine 75 % höhere Wahrscheinlichkeit, das Publikum zu fesseln.

Emotionale Bindungen herstellen

Charisma ermöglicht es Dir, eine emotionale Verbindung zur Botschaft und zu Deinen Zuhörer*innen aufzubauen, welche die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass Deine Informationen in Erinnerung bleiben.

Einfluss und Überzeugungskraft erhöhen

Das Charisma von Führungspersönlichkeiten kann deren Einfluss um bis zu 50 % steigern. Wenn Du charismatisch auftrittst, ist es wahrscheinlicher, dass Du andere für Deine Ideen und Projekte gewinnst.

Die gute Nachricht ist, dass Charisma erlernbar ist!

Hier sind einige Tipps, wie Du Dein Charisma steigern kannst:

An Deiner emotionalen Intelligenz arbeiten

Nimm Dir Zeit zur Reflexion über Deine Emotionen und übe aktives Zuhören. Das Verständnis für die Emotionen anderer hilft Dir, stärkere Verbindungen aufzubauen.

Körpersprache optimieren

Achte auf Deine Körperhaltung und Gesten. Offene, einladende Körpersprache wirkt anziehend und verbessert Deine Verbindung zu den Zuhörer*innen.

Stimme variieren

Experimentiere mit Deiner Stimme. Nutze unterschiedliche Tonlagen und Pausen, um das Publikum emotional zu fesseln. Deine Stimme ist ein mächtiges Werkzeug!

Echtheit zeigen

Teile persönliche Geschichten und Erfahrungen, um authentisch rüberzukommen. Dein Publikum wird Deine Authentizität spüren und sich eher auf Deine Botschaft einlassen.

Regelmäßig üben

Übung macht den Meister! Nimm an öffentlichen Reden, Workshops oder Gruppen-Coaching-Programmen teil, um Deine Fähigkeiten zu verbessern und Dein Charisma zu entwickeln.

Charisma ist erlernbar

Charisma ist eine Fähigkeit, die jeder von uns entwickeln kann, um seine Präsenz und Wirkung zu erhöhen.
Wenn Du bereit bist, mehr über die Geheimnisse charismatischer Kommunikation zu erfahren, eröffnen sich Dir neue Möglichkeiten, Deine Zuhörer*innen zu fesseln und nachhaltig zu beeindrucken. Lass Dich inspirieren und erkunde, wie Du Deine individuelle Ausstrahlung entfalten kannst.

„Charisma bedeutet, Deine Einzigartigkeit zu umarmen und sie so zu leben, dass sie andere inspiriert.“

Diane von Fürstenberg

3 Fragen, die meine Kund*innen mir immer wieder stellen

Frage 1
„Ich glaube, ich habe einfach kein Charisma – kann man das überhaupt lernen?“

Antwort
Ja, absolut. Charisma ist kein angeborenes Talent, sondern ein Zustand, den Du bewusst erzeugen kannst. Es entsteht durch Verkörperung, Präsenz, emotionale Klarheit und eine stimmige innere Ausrichtung. Mit der richtigen Anleitung und Übung kannst Du lernen, Deine Ausstrahlung zu aktivieren – authentisch, nicht gespielt. Charisma beginnt nicht im Außen, sondern in Deinem Nervensystem, Deiner Stimme und Deinem energetischen Ausdruck.

Frage 2
„Wie kann ich charismatisch wirken, ohne mich zu verstellen oder lauter zu werden?“

Antwort
Wirkungsvolles Charisma hat nichts mit Lautstärke oder extrovertiertem Auftreten zu tun. Wahres Charisma entsteht durch Tiefe, Klarheit und Präsenz. Menschen spüren, wenn Du bei Dir bist – ruhig, aufrichtig und verbunden mit Deiner Botschaft. Genau das wirkt magnetisch. Es geht nicht darum, mehr zu machen, sondern bewusster zu sein. Weniger Performance, mehr Verkörperung.

Frage 3
„Warum wirken andere so souverän und ich fühle mich innerlich nervös?“

Antwort
Was Du bei anderen als Souveränität wahrnimmst, ist meist das Ergebnis von innerer Arbeit, nicht von angeborenem Selbstvertrauen. Nervosität entsteht, wenn Dein System in Stress ist und Du Dich selbst im Außen verlieren willst. Charisma entsteht dagegen, wenn Du Dich sicher in Dir selbst verankerst. Mit gezieltem Atem-, Stimm- und Körpertraining kannst Du Dein Nervensystem regulieren – und dadurch fühl- und sichtbar souverän wirken.

STIMME & WIRKUNG





„Führung beginnt dort, wo Deine Stimme **Emotionen** bewegt.“

Martina Schuster



Wie Du mit Deiner Stimme die Emotionen Deiner Zuhörer*innen lenkst



Deine Stimme als Schlüssel zu magnetischer Wirkung

Wie Du mit Deiner Stimme Menschen berührst, Vertrauen aufbaust und magnetische Wirkung entfaltest.

Du kannst die beste Strategie haben. Das innovativste Produkt. Die überzeugendsten Argumente.

Und trotzdem kaufen Menschen nicht.
Warum?
Weil Menschen nicht zuerst auf Deine Inhalte reagieren.
Sie reagieren auf Dich.

- **Auf Deine Energie.**
- **Auf Deine Präsenz.**
- **Auf Deine Stimme.**

Deine Stimme ist das einzige Instrument im Business, das gleichzeitig Information und Emotion transportiert.
Sie entscheidet darüber, ob Menschen Dir zuhören.
Ob sie Dir vertrauen.
Ob sie sich von Deiner Idee begeistern lassen.
Und letztlich auch, ob sie bei Dir kaufen.

- **Sie erzeugt Aufmerksamkeit.**
- **Sie schafft Vertrauen.**
- **Sie vermittelt Sicherheit.**

Und manchmal gelingt ihr sogar etwas noch Wertvolleres:
Sie berührt.

- Du verkaufst Deine Expertise im Kundengespräch.
- Du zeigst Deine Haltung in Meetings.
- Du artikulierst Deine Gedanken im Podcast.
- Du verkaufst Deine Angebote in Webinaren.

- Du zeigst Deine Persönlichkeit auf der Bühne.

Die Frage ist dabei selten allein, ob Du etwas zu sagen hast.
Die entscheidende Frage lautet: Wie klingt das, was Du zu sagen hast?
Denn die Stimme ist weit mehr als ein Transportmittel für Worte. Sie ist das emotionale Betriebssystem Deiner Kommunikation.

Warum Menschen zuerst Deine Stimme kaufen

Vor einigen Jahren analysierten Wissenschaftler*innen der University of Glasgow, wie schnell Menschen Stimmen bewerten.

Das Ergebnis war bemerkenswert:

Innerhalb weniger Augenblicke treffen wir unbewusst Entscheidungen darüber, ob wir jemanden kompetent, vertrauenswürdig oder sympathisch finden.
Noch bevor der Verstand beginnt, Inhalte zu analysieren, hat das Gehirn bereits eine Einschätzung vorgenommen.

Das erklärt, warum manche Menschen vom ersten Satz an überzeugen und andere trotz hervorragender Inhalte kaum Resonanz erzeugen.



Kann ich diesem Menschen vertrauen?

Unser Gehirn ist darauf programmiert, ständig eine einzige Frage zu beantworten: Kann ich diesem Menschen vertrauen?

Und die Antwort darauf findet es erstaunlich oft nicht in den Worten, sondern in der Stimme.

Eine Stimme verrät mehr über uns als jede PowerPoint-Folie.
Sie verrät

- **Anspannung.**
- **Unsicherheit.**
- **Überzeugung.**
- **Begeisterung.**
- **Selbstvertrauen.**
- **Stress.**
- **Ruhe.**

Sie macht sofort hörbar, was in uns vorgeht.
Deshalb lässt sich Wirkung nicht vorspielen.

Sobald unser Gehirn eine Situation als potenziell bedrohlich bewertet, schaltet es auf Alarm.

- **Die Atmung wird flacher.**
- **Die Muskulatur spannt sich an.**
- **Der Kehlkopf hebt sich.**
- **Die Stimme verliert Resonanz.**

Genau deshalb klingt ein Mensch unter Stress völlig anders als in entspannten Momenten.

Und genau aus diesem Grund beginnt professionelle Sprechwirkung nicht erst bei der Stimme, sondern schon viel früher – im gesamten Körper.

Wenn wir an charismatische Persönlichkeiten denken, stellen wir uns häufig außergewöhnliche Stimmen vor.

Doch interessanterweise besitzen viele der erfolgreichsten Redner*innen der Welt keine klassischen „Traumstimmen“.
Was sie besitzen, ist etwas viel Wertvolleres:

Verbindung.

Sie sprechen nicht zu Menschen.
Sie sprechen mit Menschen.

Ihre Stimme transportiert nicht nur Informationen, sondern Haltung.

Man spürt, dass sie etwas meinen.
Man spürt, dass sie an ihre Botschaft glauben.

Und genau das erzeugt Wirkung.

Die Forschung nennt diesen Zustand Kongruenz.

**Worte, Stimme, Körpersprache und innere Überzeugung senden dieselbe Botschaft.
Wenn das geschieht, entsteht Glaubwürdigkeit.**

Und Glaubwürdigkeit ist die eigentliche Währung erfolgreicher Kommunikation.

Kongruenz

Die Kraft der inneren und äußeren Stimmigkeit

Der Psychologe Carl Rogers bezeichnete Kongruenz als die Übereinstimmung von innerem Erleben und äußerem Ausdruck.

In der Kommunikation bedeutet das:
Deine Gedanken, Gefühle, Stimme, Körpersprache und Worte senden dieselbe Botschaft.
Menschen nehmen diese Stimmigkeit unbewusst wahr. Sie wirkt authentisch, schafft Vertrauen und erhöht Deine Glaubwürdigkeit.

Kongruenz ist deshalb die Grundlage von Charisma:
Wenn Du wirklich meinst, was Du sagst – und Deine Stimme das hörbar macht –, entsteht die magnetische Wirkung, die Menschen berührt und begeistert.
Es ist der Moment, in dem Deine Stimme hörbar macht, was Du wirklich fühlst – und Menschen Dir genau deshalb vertrauen.

Die wahre Magie Deiner Stimme …

Deine Stimme entscheidet, ob Menschen Dir zuhören, vertrauen und folgen.

Drei Dinge, die Du sofort verändern kannst

1. Beobachte Deine Atmung

Bevor Du das nächste Mal in ein Meeting gehst, ein Webinar hältst oder ein Verkaufsgespräch führst: Atmest Du flach in den Brustkorb oder tief in den Bauch?
Allein diese kleine Veränderung entscheidet darüber, ob Deine Stimme schmal oder tragfähig klingt.



2. Verlangsame bewusst Dein Sprechtempo

Nicht dramatisch. Nur ein wenig.
Die meisten Menschen sprechen unter Stress etwa zwanzig Prozent schneller als nötig.
Wer langsamer spricht, wirkt nicht langsamer. Er wirkt souveräner.

3. Nutze Pausen

Eine gute Pause ist oft wirkungsvoller als der nächste Satz.
Sie gibt Deinen Zuhörer*innen Zeit, Bilder entstehen zu lassen.
Gefühle entstehen nicht nur, während wir sprechen. Gefühle entstehen vor allem, wenn das Gesagte in uns nachwirken darf.

In einer Zeit, in der Inhalte jederzeit verfügbar sind, werden Menschen nicht wegen Informationen sichtbar. Informationen gibt es überall.

Was fehlt, sind Menschen, die Informationen lebendig machen.
Menschen, die mit ihrer Stimme Vertrauen schaffen.
Menschen, die mit ihren Worten Räume öffnen.
Menschen, die andere berühren, inspirieren und bewegen.

Deine Stimme ist dabei weit mehr als ein Werkzeug.
Sie ist Ausdruck Deiner Persönlichkeit.
Sie ist hörbare Präsenz.
Sie ist gelebte Authentizität.

Und vielleicht ist genau das die größte Erkenntnis:
Menschen kaufen nicht bei der lautesten Stimme. Nicht bei der perfektesten Stimme.

Sie kaufen bei der Stimme, die ihnen das Gefühl gibt:
Dieser Mensch meint, was er sagt.
Diesem Menschen kann ich vertrauen.



Die besten Tipps für Deine Stimme – kurz und knackig

**Ob auf der Bühne, im Webinar, im Podcast oder im Kundengespräch:
Deine Stimme entscheidet mit darüber, ob Menschen Dir zuhören, Dir vertrauen und Deiner Botschaft folgen.
Diese fünf Tipps helfen Dir, sofort mehr Resonanz, Präsenz und Wirkung zu entfalten.**

Die häufigsten Stimmkiller im Business

1. Zu schnelles Sprechen

Stress beschleunigt die Sprache. Dein Publikum kann die Informationen nicht mehr verarbeiten, Kernaussagen gehen unter. Wer hetzt, wirkt unsicher, und die Wirkung sinkt.
So erkennst Du es: Dir geht die Luft aus, Deine Zuhörer*innen fragen nach oder schauen weg.

2. Zu hohe Stimmlage

Unter Stress spannt sich die Kehlkopfmuskulatur an, und die Stimme rutscht nach oben. Das reduziert die wahrgenommene Autorität und Kompetenz. Eine entspannte, tiefere Sprechstimmlage wirkt ruhig und souverän.
So erkennst Du es: Deine Stimme klingt dünn oder gepresst, vor allem am Satzanfang.

3. Fehlende Pausen

Viele Unternehmer*innen glauben: Mehr Worte = mehr Wirkung. Tatsächlich passiert oft das Gegenteil. Ohne Pausen hat das Gehirn Deiner Zuhörer*innen keine Zeit, Bilder entstehen zu lassen und das Gesagte zu speichern.
So erkennst Du es: Du füllst jede Stille mit „äh“, „also“ oder „genau“.

4. Monotones Sprechen

Unser Gehirn liebt Abwechslung. Gleichbleibende Tonhöhe, Lautstärke und Geschwindigkeit führen zu Aufmerksamkeitsverlust, egal wie gut Dein Inhalt ist.
So erkennst Du es: Dein Publikum greift zum Handy, die Energie im Raum sinkt.

5. Zu wenig Atem

Die meisten Menschen atmen zu flach in den Brustkorb. Dadurch fehlt der Stimme Kraft, Resonanz und Ruhe, und Sätze enden leise oder brüchig.
So erkennst Du es: Dir geht am Satzende die Luft aus, und Du räusperst Dich häufig.

„Deine Stimme verrät, was in Dir vorgeht. Noch bevor Du den Satz beendet hast.“



5 Sofort-Tipps für mehr Stimmwirkung

Kleine Veränderung, große Wirkung. Diese fünf Übungen kannst Du sofort anwenden: vor Deinem nächsten Kundengespräch, Webinar oder Auftritt.

1. Atme tiefer als gewöhnlich

Vor jedem Gespräch:
Atme vier Sekunden ein.
Atme sechs Sekunden aus.
Schon nach wenigen Atemzügen beruhigt sich Dein Nervensystem.
Und Deine Stimme klingt sofort voller.

2. Sprich 20 Prozent langsamer

Die meisten Menschen sprechen zu schnell.
Verlangsame bewusst, indem Du mehr Atempausen machst und etwas akzentuierter artikulierst – vor allem die Laute P, T, K.
Du wirkst dadurch sofort: Souveräner, kompetenter und vertrauenswürdiger.

3. Nutze bewusste Pausen

Nach wichtigen Aussagen:
Pause.
Lass die Botschaft landen.
Pausen sind kein Leerlauf.
Pausen sind Wirkung. Unser Gehirn muss zu dem Gesagten Bilder kreieren, um es zu speichern. Also sei kein Diaprojektor auf Speed ;-)



4. Sprich in Bildern

Unser Gehirn denkt nicht in Fakten. Es denkt in Bildern.
Statt:
„Mein Coaching verbessert die Kommunikation."
Lieber:
„Nach wenigen Wochen sprechen meine Kund*innen klarer, souveräner und mit deutlich mehr Wirkung vor Publikum."

5. Sprich aus dem Körper

Stehe auf. Stelle Dich gleichmäßig hüftbreit auf beide Füße, Knie locker.
Spüre Deine Füße im Bodenkontakt. Verlagere Dein Gewicht leicht auf die vorderen Fußballen, Dein Becken und Deine Knie können sich jetzt mehr lockern. Richte Dich auf. Lass die Stimme aus Deinem Brustraum schwingen. Genieße Deine Resonanz im Raum.

Vocal Image Intensiv

Das 1:1 Power Coaching für Deine Sprechmagie.

Deine Expertise verdient mehr als Worte. Dein Vocal Image macht sie hörbar, sichtbar und spürbar.

Entwickle mit mir in 2 × 120 Minuten Deine unverwechselbare Stimme, eine klare Botschaft und eine souveräne Präsenz. Damit Deine Wunschkund*innen den Wert Deiner Expertise sofort fühlen.

Das bekommst Du

- 2 × 120 Minuten 1:1 Coaching, online per Zoom oder auf Anfrage vor Ort
- Deine persönliche Vocal Brand und Sprecherfolgs-Strategie
- Übungen für Atmung, Stimmlage, Pausen und Körpersprache, genau auf Dich zugeschnitten
- Auswertung als PDF nach jedem Termin und Deine Strategie-Roadmap
- Bonus: 45 Minuten Umsetzungs-Session mit Feedback zu Deinen Videos oder Präsentationen

→ Jetzt Dein Vocal Image entdecken

„Es ist nicht nur wichtig, was Du sagst. Entscheidend ist, wie Du Menschen fühlen lässt.“

Maya Angelou

DIE 5 BESTEN STIMM-TIPPS

Für eine kraftvolle, resonante und magnetische Stimme

1



ATME IN DEINE WIRKUNG

Tiefe Bauchatmung aktiviert Deinen Vagusnerv und schenkt Deiner Stimme Ruhe, Tragfähigkeit und Präsenz.

Mini-Übung:
4 Sekunden einatmen – 6 Sekunden ausatmen.

2



VERLANGSAME DEIN TEMPO

Wer langsamer spricht, wirkt kompetenter, souveräner und glaubwürdiger.

Goldene Regel:
Sprich 20 % langsamer als Du denkst.

3



NUTZE DIE MAGIE DER PAUSE

Die stärksten Sprecher sprechen nicht mehr.
Sie pausieren besser.
Pausen erzeugen Spannung, Klarheit und emotionale Wirkung.

4



AKTIVIERE DEINE RESONANZ

Summen, Brummen oder ein langes „Mmmmh“ vor einem Auftritt bringt Deine Stimme zum Schwingen.
Eine resonante Stimme wirkt:

vertrauenswürdig | kompetent | charismatisch

5



SPRICH MIT EINER KLAREN INTENTION

Frage Dich vor jedem Auftritt:

„Welches Gefühl möchtest Du in Deinen Zuhörern auslösen?“

Menschen erinnern sich selten an Worte.
Sie erinnern sich an Gefühle.

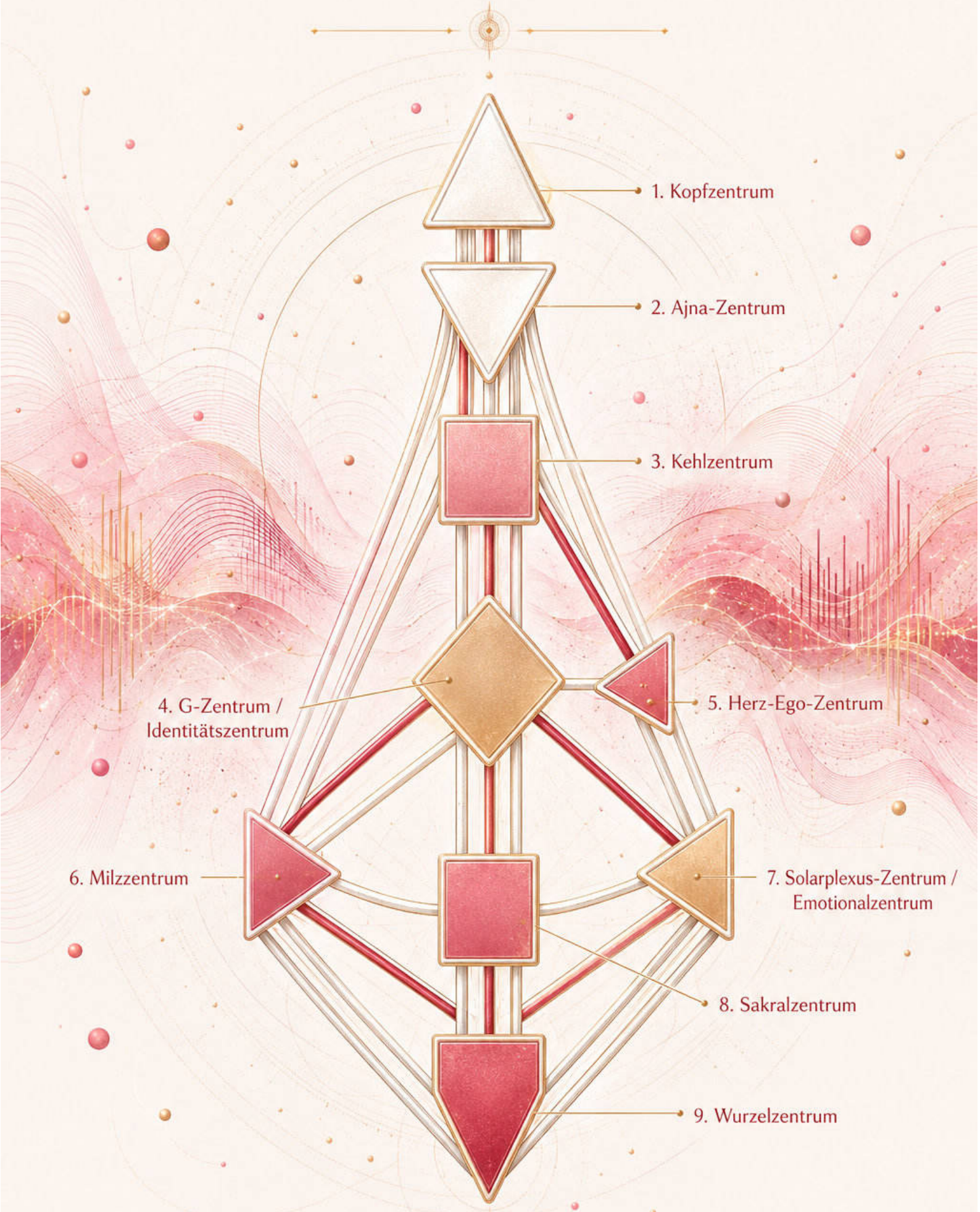
Was ist Human Design?

Human Design analysiert Deine angeborene psychologische Struktur – und zeigt Dir präzise, wie Du von Natur aus wirkst, überzeugst und Räume führst. Das Human-Design-System ist eine innovative Methode der Persönlichkeitsanalyse, die Dir wie eine energetische Landkarte Deine angeborenen Eigenschaften und Fähigkeiten aufzeigt.
Du kannst erkennen:

- Wie Deine Energie in Deinen Energiezentren funktioniert.
- Wie Du die für Dich passenden Entscheidungen klarer triffst.
- Wo Deine Talente liegen und wie Du Deine Potenziale optimal nutzt.
- Wie Du mit Anderen besser zusammenarbeitest.

Als ich vor 8 Jahren meine erste Human-Design-Potenzialanalyse angeboten bekam, war ich total skeptisch, was das wohl sein sollte. Neugierig genug und weil ich die Person als sehr kompetenten Coach erlebt hatte, ließ ich mich darauf ein. Was soll ich sagen: Ich war tief beeindruckt und begeistert von der Präzision und der direkten Anwendbarkeit der Erkenntnisse für meine Auftritte und Präsentationen. So sehr, dass ich alles darüber lernen wollte.

HUMAN DESIGN CHART



Seitdem habe ich mich intensiv mit dem Thema Metaphysik im Businesskontext beschäftigt und in den letzten Jahren viele Aus- und Fortbildungen gemacht, vor allem für Business- und Personal-Branding-Themen und kann jederzeit diese Aspekte in meine Arbeit einfließen lassen.

Dieses System beschreibt nicht, wer Du sein solltest, sondern zeigt, wie Du in Deiner besten, authentischsten Form funktionierst.

Jeder Mensch verfügt von Geburt an über ein unverwechselbares energetisches Profil – eine Art inneres Betriebssystem, das bestimmt, wie wir Entscheidungen treffen, kommunizieren, wirken und führen.

Das Human-Design-System vereint Elemente aus moderner Biophysik, Genetik, Psychologie und alten Wissenssystemen zu einer präzisen Persönlichkeits- und Wirkungsanalyse.



Wenn Du Dein Design kennst, erkennst Du:

- welche Ausdrucksform Deiner Persönlichkeit glaubwürdig und magnetisch wirkt,
- wie Deine Stimme Resonanz erzeugt, ohne dass Du Dich verstellen musst,
- wann Du führen und wann Du folgen solltest, um Vertrauen und Flow zu schaffen,
- und wie Du Stress, Lampenfieber oder Unsicherheit transformierst, indem Du mit Deiner natürlichen Energie arbeitest.

Im Business-Kontext bedeutet das:
Human Design liefert Dir eine datenbasierte Grundlage, um Dein Charisma, Deine Sprechwirkung und Deine Kommunikationsstrategie auf Deinen natürlichen energetischen Code abzustimmen.
Das Ergebnis ist kein antrainiertes Auftreten, sondern eine echte, verkörperte, wiedererkennbare Autorität, die aus innerer Kongruenz entsteht.

Denn wahre Überzeugungskraft entsteht nicht durch Perfektion, sondern durch Deine ganz individuelle Energie, die mit Deiner eigenen Struktur und inneren Haltung im Einklang ist – sichtbar, hörbar und spürbar.

Human Design bildet ab, wie Deine Lebensenergie fließt, welche Kommunikationsstrategien Dir natürlich liegen und in welchen Umfeldern Deine Präsenz und Deine Stimme ihre größte Strahlkraft entfalten.

Human Design ist ein System, das uns eine Art Bauplan für das Leben präsentiert.
Denn jeder von uns ist mit einem einzigartigen Zusammenspiel an Veranlagungen, Eigenschaften und Talenten geboren worden.
1987 von Ra Uru Hu begründet, ist es eine präzise Synthese aus alten Weisheitslehren und moderner Wissenschaft. Es verbindet Astrologie, das chinesische I-Ging, die Chakren-Lehre und die Kabbala mit Erkenntnissen aus der Astronomie und Quantenphysik (Neutrinos)
und dient als spannendes Analyse-Tool für Deine energetische Signatur.



Die Kehl-Potenziale im Human Design

Was die Kehle zeigt

Die Human-Design-Kehle steht für Ausdruck, Kommunikation und Sichtbarkeit.
Sie beschreibt, wie Gedanken, Gefühle und Impulse nach außen gebracht werden – durch Worte, Stimme, Handlung oder Präsenz.

Definiert oder offen

Ist die Kehle definiert, ist der Selbstausdruck und Sprechstil oft sehr konsistent.
Ist sie undefiniert oder offen, kann der Kommunikationsstil stärker vom Umfeld beeinflusst sein und stärker variieren.

Potenzial 62 – Die Details sichtbar machen

Potenzial: Präzision, Klarheit, logische Struktur. Menschen mit Tor 62 können komplexe Inhalte einfach und verständlich ausdrücken. Sie überzeugen durch Fakten und klare Sprache.

Schatten: Verzettelung, Überladung mit Details. Vor Publikum zeigt sich das als „zu viel Info", nervöses Übererklären oder Monotonie.

Empfehlung: Nutze Deine Präzision als Stärke, aber ergänze sie durch Storytelling und Emotion. Übe: Weniger ist mehr – 3 klare Punkte reichen oft, um Wirkung zu entfalten.

Potenzial 23 – Die einfache Sprache

Potenzial: Transformation von komplex in einfach. Das Tor der „Assimilation" bringt die Gabe, komplizierte Inhalte in einfache, klare Worte zu übersetzen.

Schatten: Angst, „zu simpel" zu wirken oder nicht ernst genommen zu werden. Das kann Lampenfieber auslösen.

Empfehlung: Vertraue darauf, dass Einfachheit Stärke ist. Nutze Beispiele und Bilder – Dein Publikum liebt klare Botschaften, keine Fachchinesisch-Marathons.

Potenzial 56 – Die Geschichtenerzähler*in

Potenzial: Storytelling, Bilder malen, Menschen emotional mitnehmen. Mit Tor 56 ziehst Du Dein Publikum durch Geschichten in Deinen Bann.

Schatten: Abschweifen, zu viel „Entertainment“ ohne Tiefgang. Nervosität kann hier zu überdrehtem Reden oder unklarem Fokus führen.

Empfehlung: Setze Geschichten bewusst als Brücke zwischen Herz und Verstand. Baue sie in Deine Präsentationen als Kern ein – aber schließe sie mit einer klaren Botschaft ab.

Potenzial 12 – Die Pausen und die Feinfühligkeit

Potenzial: Ausdruck von Emotionen durch Stimme, Rhythmus, Pausen. Mit Tor 12 können Menschen tiefe Resonanz im Publikum auslösen.

Schatten: Schüchternheit, Angst vor Ablehnung, starke Nervosität vor Gruppen. Hier zeigt sich Lampenfieber oft besonders stark.

Empfehlung: Nutze Deine Sensibilität bewusst: Pausen sind magnetisch. Trainiere, Stille auszuhalten – Deine Zuhörer*innen hängen an Deinen Lippen.

Potenzial 35 – Die Erfahrung teilen

Potenzial: Emotionale Weisheit. Menschen mit Tor 35 haben die Gabe, aus ihren Erlebnissen zu sprechen – authentisch, lebendig, nahbar.

Schatten: Rastlosigkeit, Angst vor Routine, Lampenfieber durch das Gefühl, „immer Neues" liefern zu müssen.

Empfehlung: Deine Erfahrungen sind Gold. Erzähle, was Du selbst durchlebt hast – das wirkt glaubwürdiger als jeder perfekte Vortrag.

Potenzial 31 – Die demokratische Führung

Potenzial: Überzeugungskraft durch Sprache, „die Stimme des Volkes". Tor 31 kann andere führen, weil es ihre Sprache spricht.

Schatten: Angst, nicht akzeptiert zu werden. Nervosität durch Zweifel: „Wollen die mir überhaupt folgen?"

Empfehlung: Sprich nicht über Dein Publikum, sondern mit ihm. Baue Interaktion ein – dadurch verstärkst Du Deine Führungsenergie.

Potenzial 45 – Die Stimme der Führung

Potenzial: Führung durch Sprache. Menschen mit Tor 45 haben eine natürliche Autorität, wenn sie sprechen. Ihre Stimme wirkt wie eine Richtungsvorgabe.

Schatten: Dominanz, Machtspiele oder Angst, zu viel Raum einzunehmen. Nervosität äußert sich hier als „zu laut“ oder „zu leise“ sein.

Empfehlung: Führe nicht durch Lautstärke, sondern durch Klarheit und Verantwortung. Nutze Deine Stimme, um Orientierung und Sicherheit zu geben.

Potenzial 33 – Die Stimme der Erinnerung

Potenzial: Reflexion, Weisheit, „Lehren aus der Vergangenheit“. Mit Tor 33 können Menschen andere durch Geschichten der Vergangenheit inspirieren.

Schatten: Rückzug, Angst, Fehler preiszugeben. Nervosität entsteht oft durch das Gefühl, „nicht perfekt“ wirken zu wollen.

Empfehlung: Verwandle Deine Erfahrungen in Lernmomente für Dein Publikum. Mut zur Verletzlichkeit macht Dich glaubwürdig.



Potenzial 20 – Die Stimme des Jetzt

Potenzial: Präsenz, Spontaneität. Tor 20 ist die Gabe, im Moment zu sprechen, charismatisch und mitreißend.

Schatten: Nervosität, weil nichts vorbereitet ist. Gefahr, impulsiv oder unklar zu wirken.

Empfehlung: Stärke Deine Spontaneität durch regelmäßiges Üben von Improvisation (z. B. Lives, Q&A). Lerne, Deiner Intuition zu vertrauen.

Potenzial 16 – Die Stimme der Fertigkeit

Potenzial: Ausdruck von Expertise durch Training und Übung. Tor 16 zeigt sich als mitreißende, begeisterte Stimme, wenn jemand für ein Thema brennt.

Schatten: Perfektionismus, Angst, nicht genug geübt zu haben. Nervosität äußert sich hier oft als Selbstkritik.

Empfehlung: Vertraue Deiner Vorbereitung – und erinnere Dich: Dein Publikum spürt Deine Begeisterung mehr als Deine Perfektion.

Potenzial 8 – Die Stimme des Stils

Potenzial: Authentizität, Individualität. Tor 8 bringt die Fähigkeit, eigene Ausdrucksformen zu etablieren, die andere inspirieren.

Schatten: Angst, nicht einzigartig genug zu sein. Nervosität äußert sich hier als übermäßiges „anders sein wollen“.

Empfehlung: Bleib bei Dir – Dein Stil reicht. Zeig Dich mutig mit Deiner Stimme und Deinem Ausdruck. Menschen folgen Dir wegen Deiner Echtheit.

Die Kehl-Potenziale zeigen: Jede Stimme trägt ein einzigartiges Geschenk.

Manche überzeugen durch Präzision, andere durch Emotion, wieder andere durch Geschichten oder Führungskraft.

Dein größtes Potenzial entfaltet sich, wenn Du:

- Deine Stärken annimmst und bewusst einsetzt,
- Deine Schatten als Hinweis auf Wachstum erkennst,
- und Deine Stimme als Schlüssel zu Verbindung und Vertrauen nutzt.

So wird Dein Auftritt – ob auf Bühne, in Webinaren, im Podcast oder im Video – nicht nur gehört, sondern gefühlt.
Und genau das ist die wahre Magie: Deine Stimme verkauft, weil sie berührt.

Das Kehlzentrum – mehr als nur Sprache
Das Kehlzentrum ist wie ein Resonanzraum Deiner Persönlichkeit.

Alles, was in Dir schwingt – Deine Gedanken, Emotionen, Erfahrungen – findet hier seinen Ausdruck durch Stimme, Worte und Körpersprache.

- Wer seine Kehle versteht, erkennt, wie er am besten überzeugt und inspiriert.
- Wer seine Schatten kennt, lernt, Nervosität als Signal und Ressource zu nutzen.
- Wer seine Potenzial-Tore bewusst einsetzt, erlebt, dass die eigene Stimme zum Magnet für Kund*innen wird.



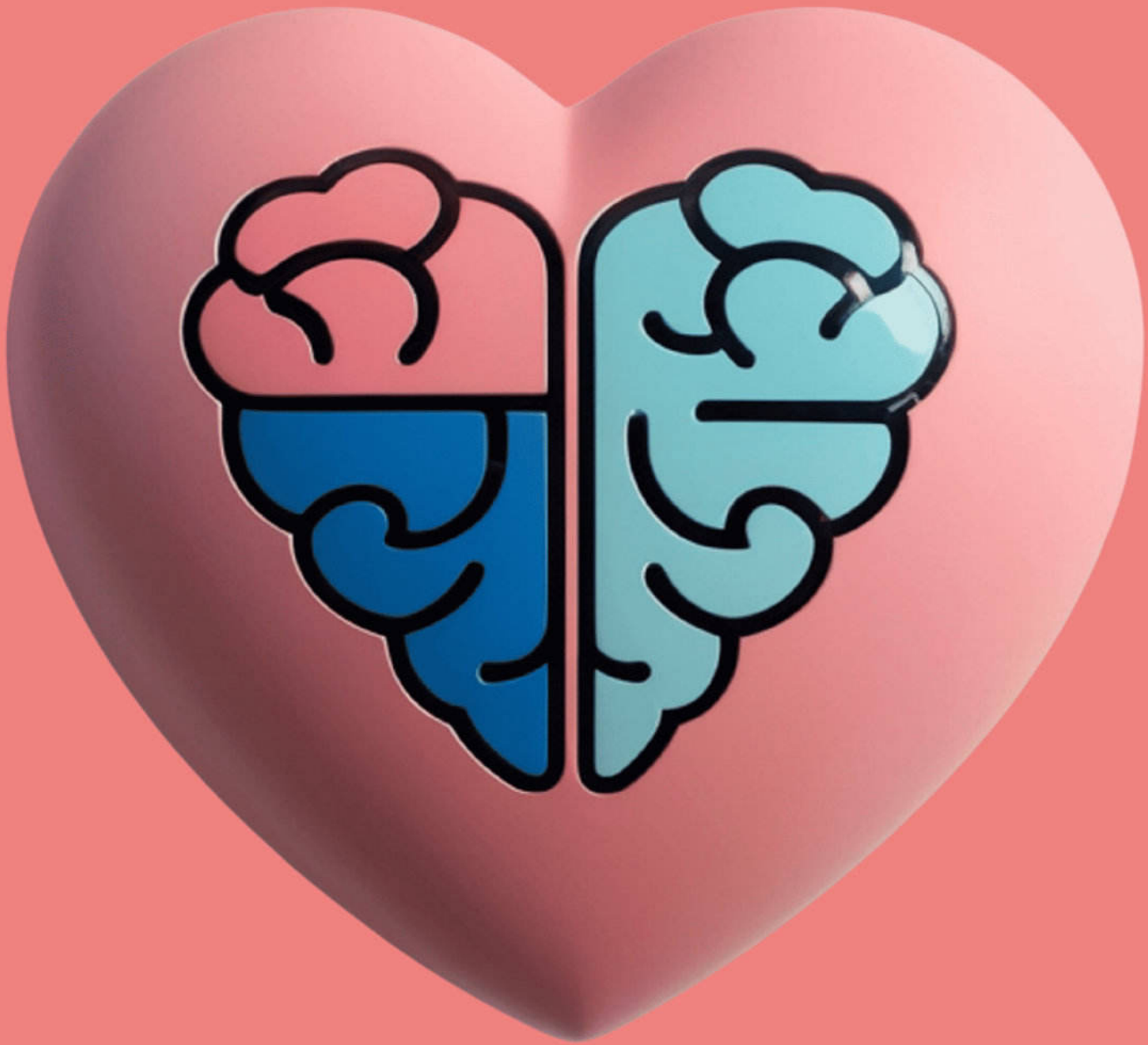
MARKETING & VERKAUFS-PSYCHOLOGIE




ROW
OUR
INESS
Notes

„Eine Aussage, die keine **Emotionen** auslöst, ist für unser Gehirn wertlos.“

Hans-Georg Häusel



Wie Du den Logenplatz im Herz und Hirn Deiner Zuhörer*innen eroberst



Neuro-Magie auf der Bühne

So sprichst Du direkt ins limbische Gehirn-System, den emotionalen Logenplatz Deiner Kund*innen

Du kannst den besten Content der Welt haben – aber wenn Du das limbische System Deiner Zuhörenden – deren emotionales Belohnungssystem – nicht erreichst, bleibst Du austauschbar. Denn Menschen kaufen nicht die besten Argumente, sie kaufen das beste Gefühl. Willkommen in der Welt der limbischen Instruktionen – dort, wo Kaufimpulse entstehen, Begeisterung wächst und Vertrauen sich verankert.

Was ist das limbische System – und warum entscheidet es alles?

Das limbische System ist der emotionale Entscheider in unserem Gehirn. Es liegt tief im Inneren, ist evolutionär uralt und arbeitet unfassbar schnell: innerhalb von 250 Millisekunden wird entschieden, ob jemand sympathisch, relevant oder bedrohlich wirkt. Es ist zuständig für Emotionen, Bindung, Motivation und das Belohnungssystem. In der Kommunikation bedeutet das: Nicht Deine Worte, sondern die limbische Reaktion entscheidet, ob Du wirkst. Oder eben nicht.

Laut Dr. Hans-Georg Häusel, einem der führenden Hirnforscher und Begründer der Limbic® Map, gibt es drei zentrale Emotionssysteme, die unsere Wahrnehmung, Entscheidungen und Kaufimpulse steuern: Stimulanz (Neugier), Dominanz und Balance.

Die meisten Menschen sind Mischtypen, aber ein System dominiert oft. Wer die limbischen Codes kennt, spricht nicht mehr ins Leere, sondern trifft ins Zentrum.



1. Stimulanz (Neugier, Abwechslung, Inspiration)

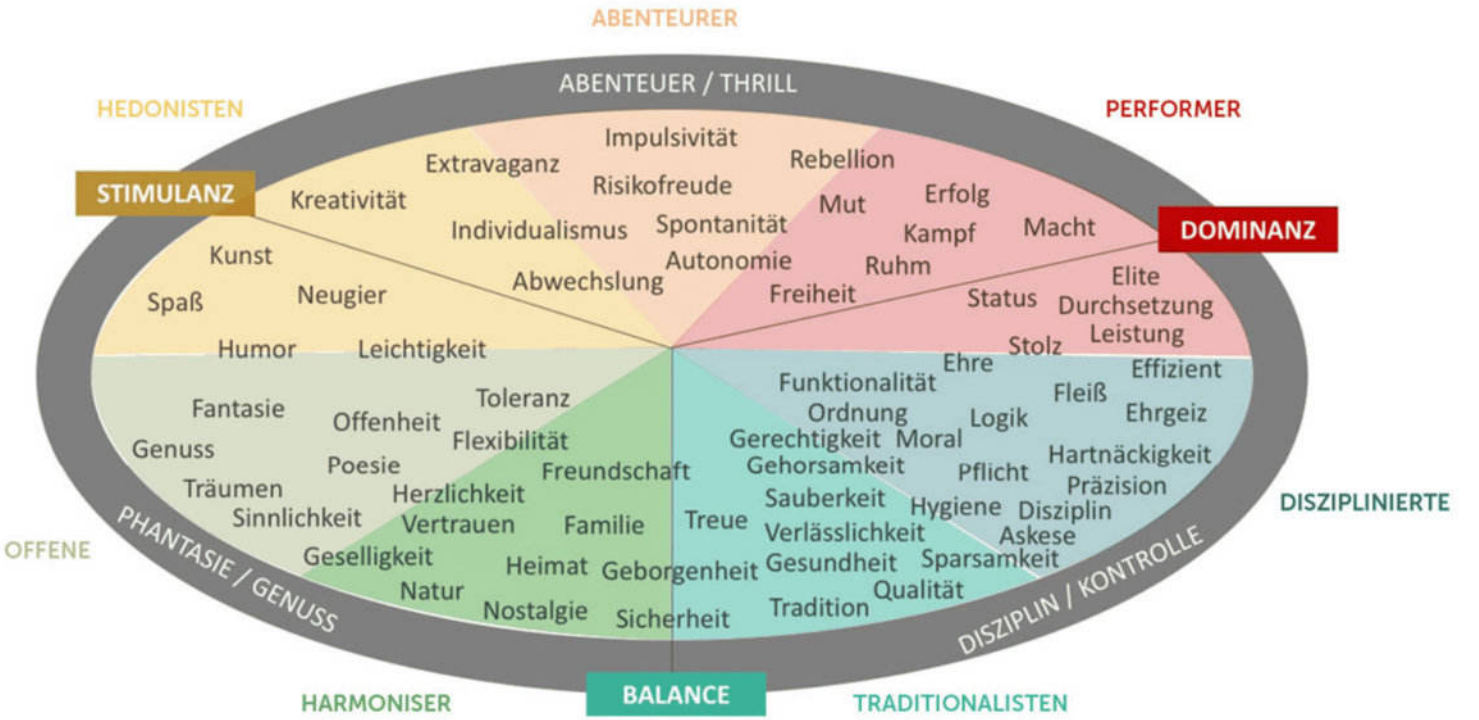
Menschen mit starker Stimulanz lieben Neues, Kreativität, Impulse. Sie reagieren auf Storytelling, bildhafte Sprache und inspirierende Visionen.

Beispiel: Eine Coachin, die mit kraftvollen Metaphern und mutigen Visionen arbeitet („Stell Dir vor, Deine Stimme öffnet Räume, in denen Menschen aufblühen…“) aktiviert Stimulanz-Kund*innen unmittelbar.

2. Dominanz (Macht, Kontrolle, Status)

Dominanz-orientierte Menschen wollen führen, steuern, Ergebnisse sehen. Sie reagieren auf Klarheit, Struktur, Statussymbole und Expertenpositionierung.

Beispiel: Ein Berater, der seinen Prozess mit Begriffen wie „Strategievorsprung“, „Marktführerschaft“ oder „Performance-Garantie“ beschreibt, spricht direkt das Dominanz-System an.



Quelle: www.nymphenbu

3. Balance (Sicherheit, Vertrauen, Ordnung)

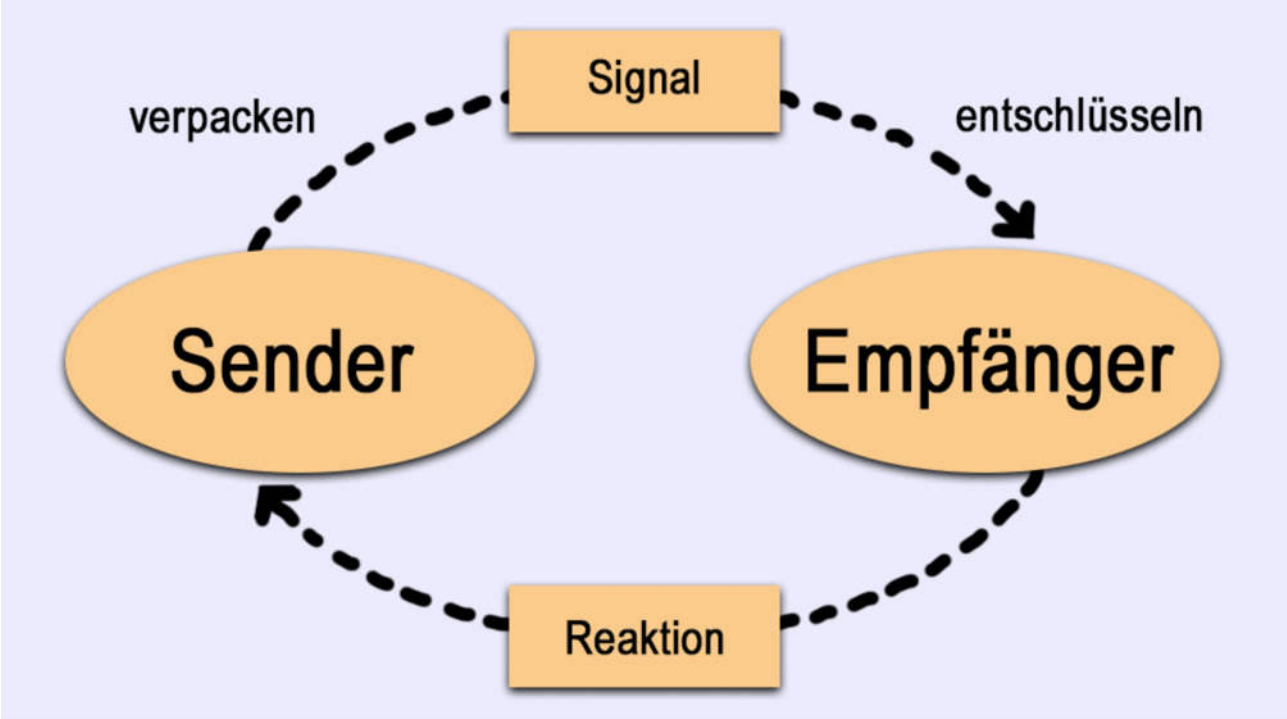
Dieser Typus sucht Stabilität, Werte, Beständigkeit. Diese Menschen reagieren stark auf Echtheit, Warmherzigkeit, Integrität und klare Prozesse.

Beispiel: Eine Mentorin, die sanft und strukturiert durch Prozesse führt, mit Worten wie „verlässlich“, „achtsam“ oder „klar begleitet“ – das schafft sofort Bindung bei Balance-orientierten Kund*innen.

Die meisten Menschen sind Mischtypen, aber ein System dominiert oft.
Wer die limbischen Codes kennt,

„Eine Aussage, die keine Emotionen auslöst, ist für unser Gehirn wertlos.“

Hans-Georg Häusel



Wie Emotionen entstehen – und warum Du sie gezielt auslösen kannst

Emotionen sind neurobiologische Reaktionen auf Sinnesreize, Kontext und Bedeutung. Sie sind blitzschnell, unbewusst und hochwirksam.
In der Kommunikation entstehen sie durch:

- **Stimme:** Tonfall, Tempo, Rhythmus lösen unbewusste Reaktionen aus.
- **Körpersprache:** Aufrichtung, Offenheit, Augenkontakt wirken wie emotionale Trigger.
- **Wortwahl:** Limbisch aktivierende Begriffe wirken tiefer als abstrakte Floskeln.
- **Storytelling:** Geschichten aktivieren gleich mehrere Hirnareale gleichzeitig – darunter das Belohnungssystem.

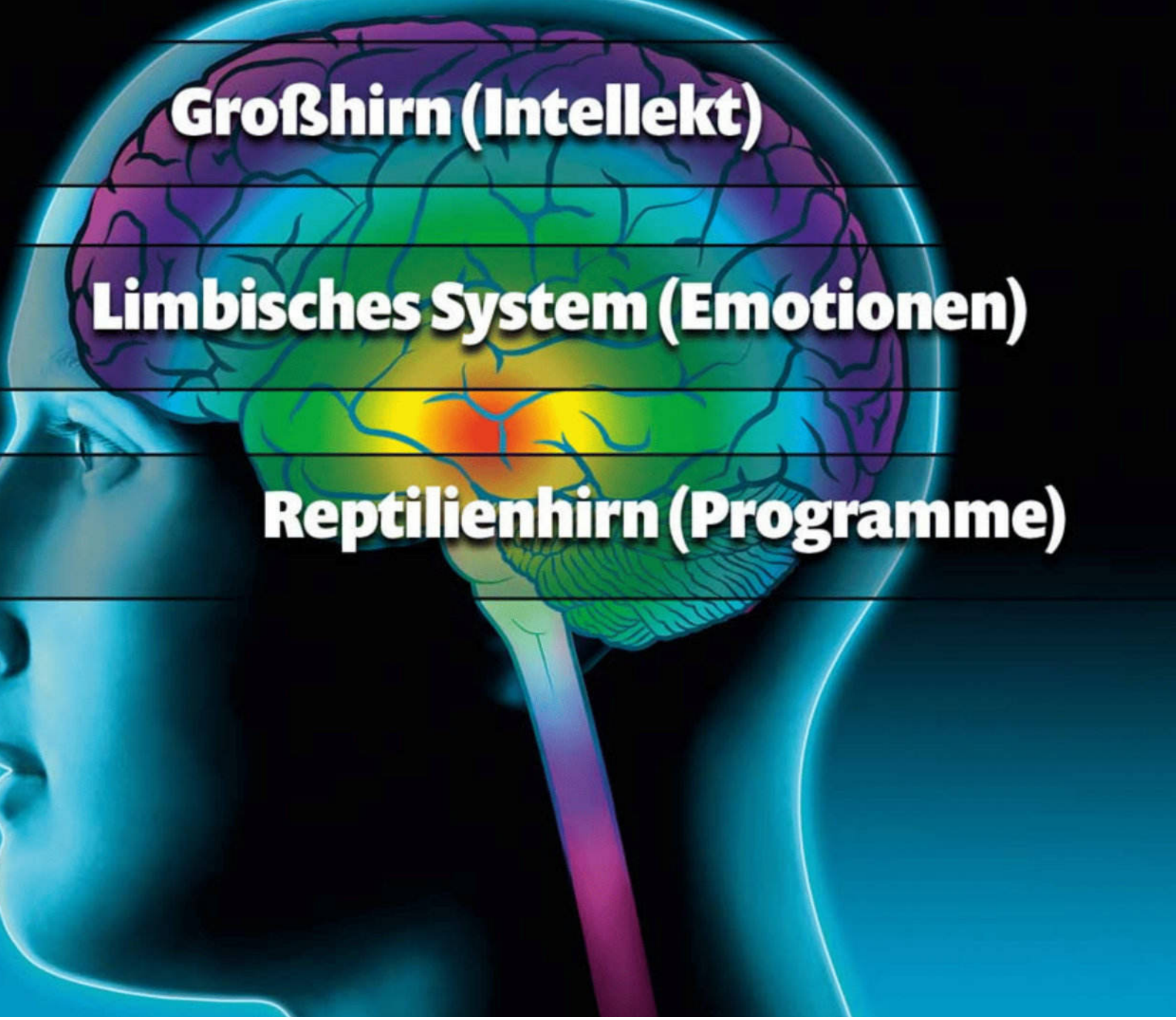


Wie Du ins Belohnungssystem Deines Gegenübers sprichst

Das Belohnungssystem im Gehirn schüttet Dopamin aus, wenn wir etwas als angenehm, spannend oder bedeutungsvoll erleben. Kommunikation, die belohnt, bleibt hängen.

Hier einige limbische Trigger:

- **Wertschätzung und Resonanz:** Wenn Dein Gegenüber sich gesehen fühlt, löst das Bindung und Vertrauen aus.



- **Humor:** Leichte, kluge Impulse aktivieren Stimulanz und verbinden sofort.
- **Unerwartetes:** Unerwartete Wendungen oder Metaphern erzeugen Aufmerksamkeit.
- **Emotionale Sprache:** Worte wie „berührend“, „kraftvoll“, „magnetisch“ wirken limbisch.
- **Körperliche Relevanz:** Alles, was mit Sicherheit, Status oder Zugehörigkeit zu tun hat, aktiviert das Gehirn.



Warum wir wirklich kaufen – und was Du daraus lernen kannst

Menschen kaufen nicht Produkte. Sie kaufen Zugehörigkeit, Bedeutung, Transformation. Sie kaufen, weil sich etwas gut anfühlt – nicht, weil es logisch ist. Die rationale Argumentation dient oft nur dazu, eine bereits limbisch getroffene Entscheidung zu rechtfertigen.

Business-Beispiel: Eine Stimmtrainerin, die ausschließlich über Stimmbänder, Tonhöhen und Technik spricht, erreicht das rationale System. Aber wenn sie zeigt, wie ihre Kundinnen durch stimmliche Präsenz ihre Wirkung, ihr Selbstwertgefühl und ihre berufliche Sichtbarkeit transformieren – dann aktiviert sie das limbische System. Und genau das verkauft.

Wie Du den Logenplatz eroberst: 5 limbische Powerstrategien

1. Sprich in Bildern: Das Gehirn denkt visuell. Nutze bildhafte Sprache, Analogien und emotionale Szenarien.

2. Verkörpere Deine Botschaft: Deine Energie ist Deine Einladung. Stimme, Gestik, Blick und Haltung

sprechen lauter als jedes Argument.

3. Nutze limbische Sprachcodes: Statt „Effizienzsteigerung“ sag „leichter arbeiten, mehr Zeit fürs Wesentliche“. Nutze die limbische Belohnungssprache Deiner Zielgruppe.

4. Fokussiere auf Gefühle, nicht Features: Was fühlen Deine Kund*innen nach dem Kauf? Erzeuge dieses Bild.

5. Sei mutig emotional: Zeige echte Begeisterung, Mitfühlen, Humor. Emotion ist Dein Königsweg zu der Wirkung, die Du verkörpern willst.

Fazit: Kommunikation beginnt nicht im Kopf, sondern im limbischen System.

- Das limbische System ist der Schlüssel zu Kaufimpulsen, Vertrauen und emotionaler Bindung.
- Es reagiert nicht auf Argumente, sondern auf Resonanz, Energie, Bilder und Gefühle.
- Die 3 großen Emotionssysteme (Stimulanz, Dominanz, Balance) helfen Dir, gezielt zu kommunizieren.
- Wer limbisch kommuniziert, spricht direkt ins Herz – und wirkt nach.

Wenn Du Menschen bewegen willst, musst Du das limbische System berühren – nicht nur das Bewusstsein.



Willst Du lernen, wie Du limbisch kommunizierst und Menschen mit Deiner Sprache in Lieblingskund*innen verwandelst?

In meinem Mentoring zeige ich Dir, wie Du Dein Wissen mit Emotion und Storytelling verbindest – und so Deine Kund*innen berührst, begeisterst und überzeugst.

Wenn Du dabei Unterstützung möchtest, lass uns doch gerne über Deine Situation sprechen.

Buche Dir hier einfach ein Kennenlerngespräch: https://tidycal.com/martinaschuster/20minutenkennenlernen



Der Kommentar

Limbic Marketing

„Menschen kaufen keine Produkte und keine Dienstleistungen – sie kaufen Emotionen.
Das limbische System ist dabei der Türsteher: Es entscheidet in Sekunden, ob wir Vertrauen fassen, ob wir uns angesprochen fühlen oder ob wir innerlich dichtmachen. Wer nur auf rationale Argumente setzt, verliert.
Wer aber die Sprache der Gefühle spricht – durch Bilder, Geschichten, Stimme und Präsenz – der erobert nicht nur das Hirn, sondern den Logenplatz im Herzen seiner Zuhörer.“

Dr. Hans-Georg Häusel

**Was sind Deine Erfahrungen?
Schreib mir gerne und lass uns darüber austauschen:
kontakt@martinaschuster.com**



MENSCHEN & INSPIRATION



„Gute Fragen sind kein Zufall – sie sind das **Ergebnis** von Neugier, Vorbereitung und echtem Interesse.“

Markus Tirok




Herzlich willk
im Wintersemest
FOM
DCS
DIGITALES LIVE-STUDIUM

3.000 Interviews, eine Mission

Markus Tirok will Menschen zu Interviewhelden machen

Als 5-Jähriger mit dem Weihnachtsgedicht, als 17-Jähriger mit bildungspolitischen Talkrunden, als 25-Jähriger vor 10.000 Hamburger*innen, als 35-Jähriger vor einem ARD-Millionenpublikum und als 45-Jähriger mit einem Podcast.

Mehr als 30 Jahre Moderation und Interview. Fernsehen und Radio, Bühnentournee und Live-Streaming, Gesellschaft und Kultur, Öffentlich-Rechtliches und Unternehmen, Offline und Online.
Markus Tirok hat über 3.000 Interviews geführt und spannende Menschen aus der Öffentlichkeit und Nicht-Öffentlichkeit gesprochen.

Tom Cruise
Helmut Kohl
Sir Peter Ustinov
Hape Kerkeling
Sandra Maischberger
Natalia Wörner
Lilo Wanders
Ephraim Kishon
und so viele mehr …

Die Neugierde auf Menschen und auf Themen ist bis heute geblieben. Hinzugekommen ist viel Erfahrung, eine hohe Professionalität und das Versprechen, in jeder Moderations-Situation Sicherheit zu bewahren und zu vermitteln.

Es gibt Begegnungen, bei denen spürt man sofort: Dieser Mensch verkörpert, was er sagt.

Markus Tirok ist so ein Mensch. Er ist einer, der zuhören kann – wirklich zuhören. Und einer, der die Kunst des Fragens so meisterhaft beherrscht, dass Gespräche mit ihm immer viel mehr sind als ein Austausch von Worten. Moderator, Medientrainer, Podcaster, Coach und Mentor – und seit elf Jahren Dog-Dad der charmanten Vizsla-Hündin Emma.

Über 3.000 Interviews hat Markus in seiner Karriere geführt – mit Prominenten aus Film, Fernsehen, Unterhaltung, Politik und Gesellschaft. Er kennt den Nervenkitzel des Live-Moments vor Millionenpublikum ebenso wie die konzentrierte Ruhe eines tiefen Podcast-Gesprächs. Wer ihn auf einer Bühne erlebt, erlebt Präsenz, Klarheit und Charisma – und doch bezeichnet er sich selbst als schüchtern.

„Ich stehe problemlos vor 3.000 Menschen auf einer Bühne, aber eine Geburtstagseinladung sage ich gern einmal ab, wenn ich die Leute nicht kenne“, sagt er mit einem Augenzwinkern.



Kontaktdaten:

Website: https://www.tirok-training.de/

YouTube: https://youtube.com/playlist?list=PLhMKWuSS9I-I935ebJXn4pnTrBJ22KPRLt&si=-1-m55Sqdm46cB6t

Podcast: https://www.tirok-training.de/podcast-interviewhelden/

Newsletter: https://www.tirok-training.de/news/

LinkedIn: https://www.linkedin.com/in/markustirok/

„Ich mache Dinge aus tiefster Überzeugung – auch wenn alle anderen den Atem anhalten.“

Markus Tirok





Kindheit zwischen Geborgenheit und Freiheit

Markus wuchs in Niedersachsen auf – behütet und oft bei seinen Großeltern, während seine alleinerziehende Mutter arbeitete. „Für sie war das sicher keine leichte Zeit. Ich habe die Zeit mit Oma und Opa sehr genossen – und sie fehlen mir heute noch."
Schon als Kind zog es ihn auf die Bühne.

Mit fünf Jahren stand er im Kindergarten das erste Mal im Rampenlicht – oder eher im warmen Licht eines Seniorenzimmers, um ein Weihnachtsgedicht vorzutragen. Er kann es heute noch nahezu auswendig.
Sein erster Berufswunsch: Lehrer. Heute ist er neben der Moderation Trainer und Mentor – und erfüllt damit genau diesen Traum, Menschen etwas zu zeigen und beizubringen – nur eben ohne Klassenbuch und Pausenklingel.

Vom Lokalreporter zum TV-Gesicht

Seine Karriere begann er als Journalist: erst bei einer lokalen Tageszeitung im Schaumburger Land, dann beim Radio Westfalica. Der große Sprung kam, als er nach Hamburg gerufen wurde, um ge-

meinsam mit Kolleg*innen einen lokalen Fernsehsender aufzubauen. Lange hatte er noch bei seinen Eltern gelebt, als er den Ruf nach Hamburg spürte – und ihm folgte.

„Ich kannte die Stadt kaum und hatte keine Freund*innen da. Ich erinnere mich noch an das tolle Gefühl der Freiheit, als ich mit meinem kleinen roten Flitzer über die Elbbrücken fuhr. Vollgepackt bis unters Dach – einen Umzugswagen brauchte ich damals noch nicht.
Meine erste Wohnung: In der Großen Freiheit 34 – eine legendäre Adresse. Der Start in ein neues Leben – der Straßenname war mein Motto, bis heute: Die große Freiheit. Es war eine ganz besondere Zeit, der ich vieles zu verdanken habe – unter anderem 3.000 Interviews mit allen Höhen und Tiefen."

Anfangs noch hinter der Kamera, wechselte Markus bald in die Moderation. Seine Talkshow in Hamburg wurde Kult. Er wurde immer öfter gefragt, ob er auch Anderen bei ihren Medienauftritten helfen könne – und wurde so auch Medientrainer.
Er war erfolgreich beim Hamburger Fernsehen, hatte die coolste Talksendung, war bekannt und genoss viele Annehmlichkeiten. Doch irgendwann meldete sich eine leise, aber beharrliche innere Stimme:
„Keine Lust mehr auf TV.
Was nun?"
Er kündigte. Er wollte sich nicht mehr von anderen abhängig machen lassen – der Wunsch nach mehr Freiheit nahm sich wieder Raum. Keiner hat es verstanden – auch seine Freund*innen nicht. Doch Markus vertraute voll und ganz seiner Intuition. „Ich wusste zu 100 Prozent, dass es richtig war. Ich mache Dinge aus tiefster Überzeugung – auch wenn alle anderen den Atem anhalten." Lange blieb er allerdings nicht fern vom Fernsehen: Die ARD rief – und er sagte Ja.

Mutige Neuanfänge – auch gegen den Strom

Dieses Muster zieht sich durch sein Leben: Wenn Markus spürt, dass etwas nicht mehr passt, zieht er einen klaren Schlussstrich. Er hat keine Angst vor Neuanfängen – im Gegenteil. Für ihn sind sie Chancen.

Ein Beispiel, das ihn bis heute prägt, ist eine Live-Sendung für RTL in Köln-Bocklemünd – ein Format, das er eigentlich ablehnen wollte, weil er das Format so schlimm fand.

Kurz vor Mitternacht rief er eine Freundin an, um sich Rat zu holen. Ihr Rat: „Wenn du es machst, dann so gut, wie es nur geht. Oder gar nicht." Markus entschied sich für Ersteres – und lieferte die beste Sendung, die dieses Format je hatte. „Danach ging die Sendung in die Sommerpause – zum Glück bis heute", schmunzelt Markus. „Manchmal muss man durch ein Nadelöhr, um zu erleben, wozu man fähig ist."

Die Geburt der „Interviewhelden"

Die Idee für sein heutiges Herzensprojekt entstand fast zufällig. Auf einem Barcamp entschied er spontan, eine Session über Podcast-Interviews anzubieten. Er war eigentlich überzeugt, dass es niemanden interessieren würde. Aber genau das Gegenteil geschah: Die Teilnehmer*innen waren begeistert.

„Da war plötzlich alles klar. Meine Expertise als Trainer, Moderator, meine Medien- und Produktionserfahrung flossen zusammen. Ich konnte Menschen zeigen, wie man wirklich gute Fragen stellt – und vor allem, wie man Antworten bekommt, die etwas bewegen."

So wurden die „Interviewhelden" geboren – heute ein Online-Programm, das Podcaster*innen befähigt, ihr Format auf ein neues Level zu heben.

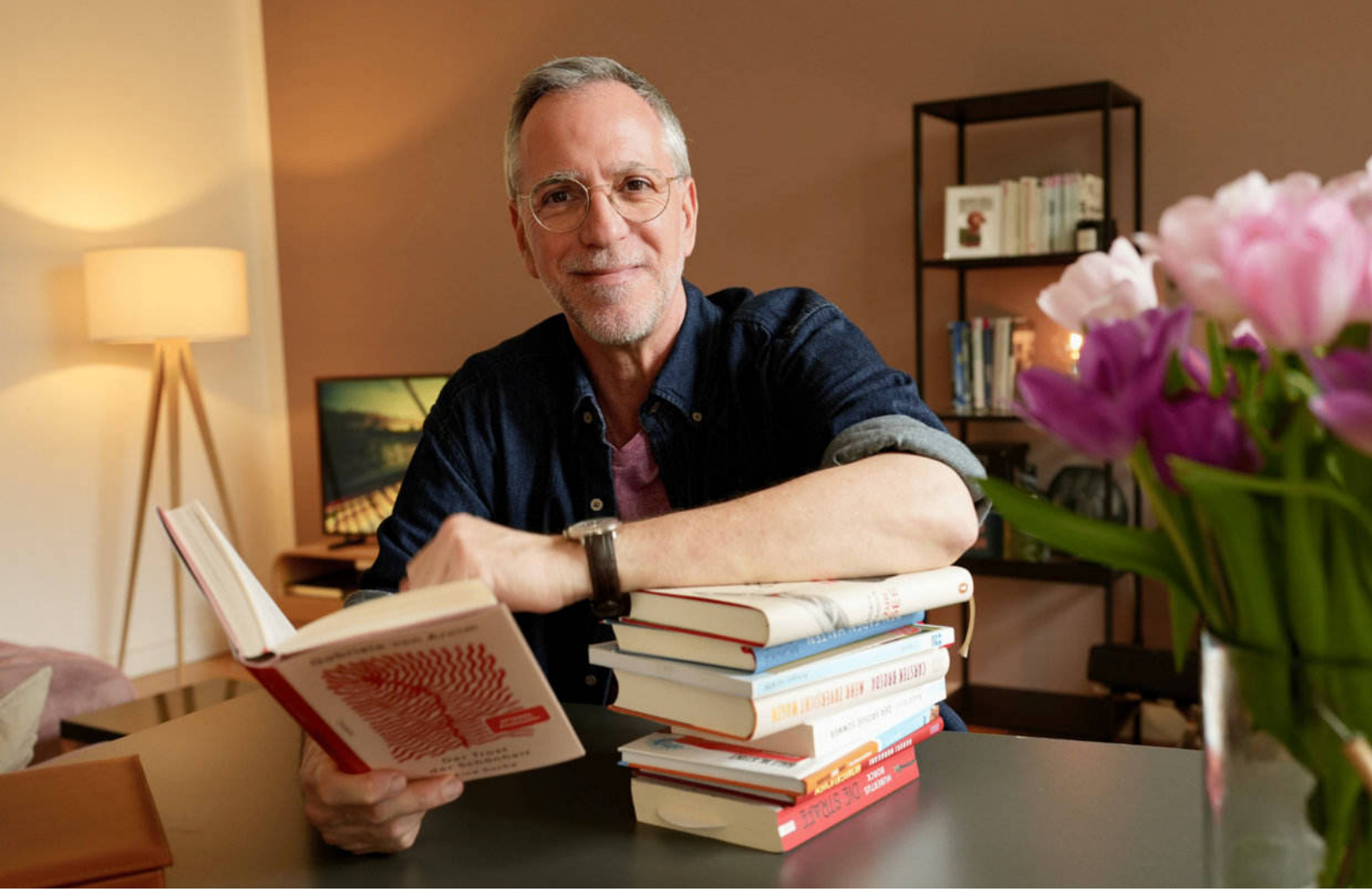
Warum er Dinge anders macht

Markus ist kein Andersmacher aus Prinzip – aber er prüft immer, ob der gängige Weg wirklich der beste ist. Als 2018/19 alle predigten, man müsse sich zwischen online und offline entscheiden, machte Markus beides. „Ich liebe die digitale Welt – aber ich will Menschen auch offline begegnen. Ich will in Unternehmen gehen, Workshops mit echten Keksen geben, nicht nur mit Cookies."

Sein Ziel: echte menschliche Verbindung. Sich sehen, erkennen, austauschen – egal, ob vor Ort oder über Zoom.

Die Magie der guten Frage

Für Markus ist ein Interview keine zufällige Plauderei, sondern „eine Verabredung unter Profis". Seine Masterclass zeigt Podcaster*innen, wie sie gezielt Reichweite und Sichtbarkeit aufbauen – durch professionelle Vorbereitung, kluge Fragen und souveräne Gesprächsführung.
„Podcaster*innen sind eben nicht zwingend Journalist*innen und Moderator*innen – und das Podcastinterview ist nun mal das meistgenutzte Podcastformat. Wenn wir etwas nicht beherrschen, können wir es doch aber lernen, um es richtig gut zu machen."



Er vergleicht es mit dem Klavierspielen: „Wer einfach draufhaut, produziert Lärm. Wer übt, kann wunderbare Musik machen.“

- Wie stelle ich meinen Gast vor?
- Wie recherchiere ich zuvor, ohne viel Zeit zu verlieren?
- Wie stelle ich gute Fragen? Und wie gebe ich gute Antworten?
- Wie unterbreche ich meinen Gast?
- Wie spreche ich im Interview so sicher, dass es richtig gut wird?

All diese Dinge kann man lernen – und Markus liebt es, sie anderen beizubringen, gepaart mit viel Herzblut und klarem Fokus auf Umsetzung.



Emma – die vierbeinige Inspirationsquelle

Wer Markus begegnet, lernt oft recht schnell auch Emma kennen – seine elegante, liebevolle Vizsla-Hündin. Sie ist nicht nur Begleiterin, sie ist Familienmitglied, Seelengefährtin und Bewegungsanimateurin in einem. Und das Bemerkenswerte: Eigentlich wollte Markus nie einen Hund. „Das Leben hatte wohl einen anderen Plan für mich“, sagt er lachend. Heute vermisst er sie sofort, sobald sie nicht da ist – etwa, wenn er auf Jobreisen oder bei Konferenzen unterwegs ist.

Emma hat ihre ganz eigene Art, Markus zu erden.

Wenn er aus einem intensiven Coachingtag kommt oder von einer Bühne steigt, auf der er stundenlang Menschen inspiriert hat, reicht oft ein Blick von ihr, um ihn sofort ins Hier und Jetzt zu holen. Ein Vizsla-Blick, warm und tief, der sagen will: „Jetzt geht es nur um dich und mich.“
Er liebt ihre Intelligenz, ihre sanfte Art, ihr neugieriges Wesen – und ja, sogar ihren Geruch. „Vizslas riechen wirklich nicht nach Hund“, er-



zählt er. „Sie haben Popcornpfoten und Ohren, die nach Honigbrötchen duften."

Die beiden teilen stille Momente auf der Couch, in denen die Welt draußen einfach draußen bleiben darf. Und ebenso gemeinsame Abenteuer – lange Spaziergänge im Grünen, bei denen Markus nicht nur abschaltet, sondern oft auch neue Ideen für seine Arbeit findet. Emma ist damit nicht nur seine beste Freundin auf vier Pfoten, sondern auch eine unerschöpfliche Quelle für Ruhe, Lebensfreude und Inspiration.

Privatfarben: Lila und Orange

Fragt man Markus nach einer Farbe, kommt die Antwort ohne Zögern – eigentlich kommen gleich zwei: Orange und Lila. Orange, weil er ein Kind der 70er ist, aufgewachsen in einer Zeit, in der diese warme, leuchtende Farbe in Tapeten, Sofas und Sommernachmittagen steckte. Sie steht für Wärme, Optimismus, Lebenslust – Eigenschaften, die Markus wie selbstverständlich ausstrahlt.

Lila dagegen ist seine ganz persönliche Lieblingsfarbe. Vielleicht, weil sie eine Mischung aus Leidenschaft und Ruhe ist. Zwischen Feuer und Gelassenheit, zwischen Bühne und Rückzug – genau wie Markus selbst.
Würde er ein riesiges Plakat am Eiffelturm aufhängen dürfen, stünde darauf ein einziges Wort: Liebe – in allen Sprachen dieser Welt. Weil es das ist, worauf für ihn alles hinausläuft. Respekt, Verbundenheit, Achtsamkeit, Neugier – alles wurzelt in diesem einen Wort.

Sein Spitzname unter Freund*innen? „T-Rex".
Nicht, weil er brüllt oder weil er ein Rieseninteresse an Dinosauriern hätte – sondern schlicht, weil sein Nachname es hergibt. Ein Spitzname, der augenzwinkernd an seine humorvolle Seite erinnert und daran, dass er bei aller Professionalität auch immer die Leichtigkeit findet.

Blick nach vorn

Markus ist keiner, der sich in der Gegenwart ausruht. In seinem Kopf ist immer Platz für Visionen, die größer sind als das, was er schon erreicht hat. „Ich liebe ja die Verbindung zwischen digitaler und physischer Welt. Mein Wunsch wäre, eine große Reichweite zu bekommen und dadurch die Gelegenheit, auf Kongressen und Konferenzen zu sprechen – und so Menschen von der guten Idee der guten Fragen zu begeistern."

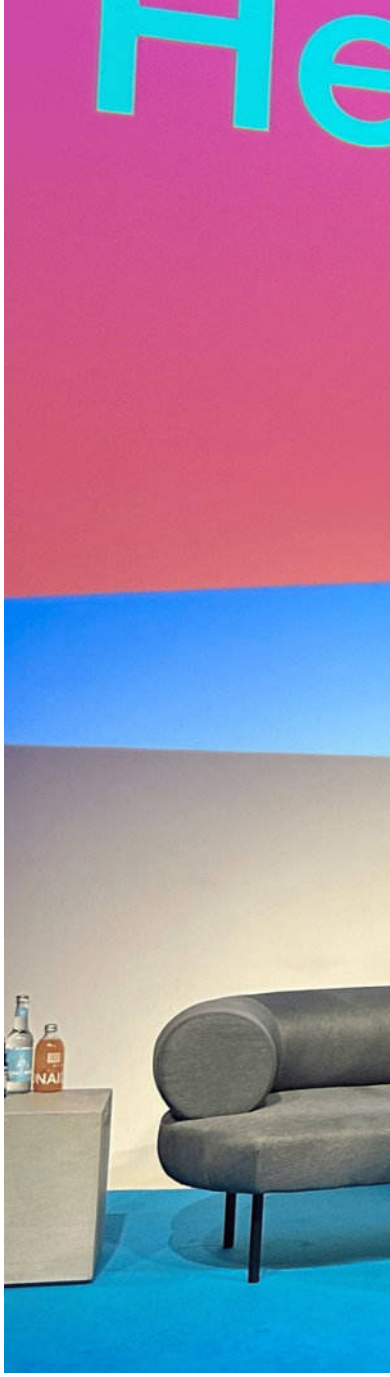
Er will Menschen dazu inspirieren, Interviews zu führen, die nicht nur informieren, sondern berühren.

Gespräche, die nicht mit der letzten Antwort enden, sondern im Kopf und im Herzen der Zuhörer*innen weitergehen. „Ich möchte, dass sie

danach motiviert und mutig sind, Neues auszuprobieren, tiefer zu graben, echte Verbindung zu schaffen.“
Dabei bleibt er seinem inneren Kompass treu: Menschen zu zeigen, was in ihnen steckt. Ihre Stärken, ihre Geschichten, ihr Potenzial sichtbar zu machen. „Ich bin im Herzen ein Mentor – und dafür brenne ich“, sagt er.

Fazit – Präzision, Präsenz und Persönlichkeit

Markus Tirok vereint, was in dieser Form kaum jemand bietet: die Routine eines erfahrenen TV- und Eventmoderators, die strategische Klarheit eines Medientrainers und Coaches und die journalistische Präzision eines Interviewprofis, der über 3.000 Gespräche geführt hat. Diese Mischung macht ihn zu einem Sparringspartner, der nicht nur inspiriert, sondern messbare Ergebnisse liefert – ob auf der Bühne, vor der Kamera oder dem Podcast-Mikrofon.



Was ihn darüber hinaus besonders macht, ist die Balance zwischen höchster Professionalität und echter Nahbarkeit. Wer mit Markus arbeitet, bekommt nicht nur Technik und Methodik, sondern auch den Blick fürs Wesentliche – und den Menschen. Diese Haltung lebt er nicht nur im Beruf, sondern auch privat:



mit Familie, Freund*innen und seiner wunderbaren Vizsla-Hündin Emma, die ihn immer in Bewegung hält und wie jeder Hund an das Wesentliche erinnert: dass Authentizität echte Nähe entstehen lässt.

Kurz gesagt:
Markus Tirok steht für die seltene Kombination aus journalistischer Exzellenz, Bühnenpräsenz und Coaching-Kompetenz – getragen von tiefer Freude am Tun und Herzlichkeit.
Und seine Hündin Emma und er sind ein unschlagbares Team.



Nachgebellt!

Robins Rhetorik-Check



Hallo, liebe Menschenflüster*innen, hier ist Robin Hood, Euer Hund mit einer Spürnase für knackige Rhetorik und saftige Redehappen!

Wenn man ein Frauchen hat, das sich den lieben langen Tag damit beschäftigt, wie Menschen Charisma und Sprechmagie in ihre Auftritte bellen, kriegt man ja so einiges mit.
Und ich hab's mittlerweile natürlich total drauf, wie ich sie blitzschnell von meinen Ideen überzeuge. Fraule wird schon beim ersten Stirn-in-tausend-Falten-Schmachtblick in Kombination mit einem kleinen, traurigen Brummeln schwach … mein „Rück-Leckerli-raus"-Pfeil trifft immer mitten ins Herz – bei absolut jedem.

Wir hören natürlich auch immer gern mal bei anderen bekannten Redner*innen rein, um zu analysieren, wie die das so machen. Man lernt ja immer Neues dazu …

Diesmal hat es uns beim Spaziergang am Sonntagmorgen in eine Rede von Robert Habeck gespült. Und Leute… was soll ich sagen: Ich musste ein bisschen hecheln, ein bisschen seufzen – und manchmal hatte ich das Gefühl, er bräuchte dringend eine warme Decke und ein Leckerli.

Also – Leine los, wir schnüffeln mal rein …

Erstens: Herr Habecks Stimme: Der Philosoph unter den Politikern

Robert Habeck klingt, als würde er einen Gedichtband vorlesen, den er selbst geschrieben hat – in einer Berghütte bei Regenwetter.

Ruhig, überlegt, oft leicht melancholisch. Eine Stimme, die nicht führen will, sondern einlädt, mitzufühlen.

Ich mag das ja. Es hat was Warmes. Aber wenn man dabei vergisst, dass es auch mal um Entscheidung, Führung und klare Kante geht, dann wird aus „charismatisch" schnell „verstrubbelt nachdenklich".

Mein Vorschlag

Ein bisschen mehr „Wuff" in der Stimme! Nicht nur „Hm …",

„Ich denke …“, „Vielleicht …“ – sondern auch mal ein „So machen wir das jetzt!“. Die Mischung macht’s. Stimme darf weich und klar sein. So wie ich, wenn ich entspannt vor dem Kamin liege – aber trotzdem sofort aufspringe, wenn jemand „Gassi?“ sagt.

Zweitens: Sprache – wortreich wie ein Labyrinth mit Blumen

Herr Habeck liebt Sprache. So sehr, dass er manchmal nicht merkt, wenn er sein Publikum unterwegs verliert. Seine Sätze winden sich, tänzeln, grübeln. Ich hab mal versucht mitzuzählen, wie viele Nebensätze in einem einzigen Statement steckten – aber ich war irgendwann so verwirrt, dass ich aus Versehen mein eigenes Leckerli vergraben habe.

Meine Idee

Lieber Robert, Deine Gedanken sind wertvoll – aber denk dran: Sprache ist ein Weg, kein Rätsel. Nimm uns mit, nicht mit allen Schleifen, sondern mit einer klaren Fährte.

Kurze Sätze, klare Bilder – sonst folgen Dir am Ende nur noch Philosophiestudent*innen mit Wollpullis (und ein sehr geduldiger Golden Retriever).

Drittens: Körpersprache Der Denker im Dackelblick-Modus

Ich beobachte ihn gern. Er denkt mit dem ganzen Körper. Die Stirn legt sich in Falten, die Hände zeichnen Gedanken in die Luft. Es ist fast poetisch – aber auch etwas fahrig. Mal wirkt er präsent, mal so, als würde er sich gerade selbst beim Denken zuhören.

Mein Tipp





Mehr Erdung! Weniger in Gedanken verlieren, mehr Standfestigkeit. Und vielleicht auch mal bewusst stehen bleiben, anstatt ständig gedanklich über eine Blumenwiese zu springen.
Das gibt Halt – für ihn und für sein Publikum.

Viertens: Emotion – viel Gefühl, wenig Führung



Ich glaube, Robert Habeck meint, was er sagt. Man spürt sein Ringen, sein Suchen, seine Überzeugung. Und das ist wertvoll – wirklich. Aber manchmal fehlt mir der Moment, wo er sagt: „Ich hab's! Da geht's lang." Nicht nur mitfühlen – auch mitnehmen.

Mein Vorschlag

Nutze die Emotion, lieber Robert – aber schenk Deinem Publikum auch Klarheit. Zeig: Ich verstehe euch und ich hab einen Plan. Stell Dir vor, ich würde nur mitleidig schauen, wenn Du Deinen Napf suchst – aber Dir nicht zeigen, wo ich ihn hingestellt habe. Wär nicht so hilfreich, oder?

Mein Fazit

Robert Habeck ist wie ein guter Roman: tiefgründig, bildhaft, berührend. Aber manchmal will man nicht 500 Seiten lesen – sondern einen klaren Satz, der trifft.

Er hat Charisma, Stimme, Haltung – und mit etwas mehr Struktur, Klarheit und stimmlicher Präsenz könnte er nicht nur zum Denken anregen, sondern zum Handeln motivieren.

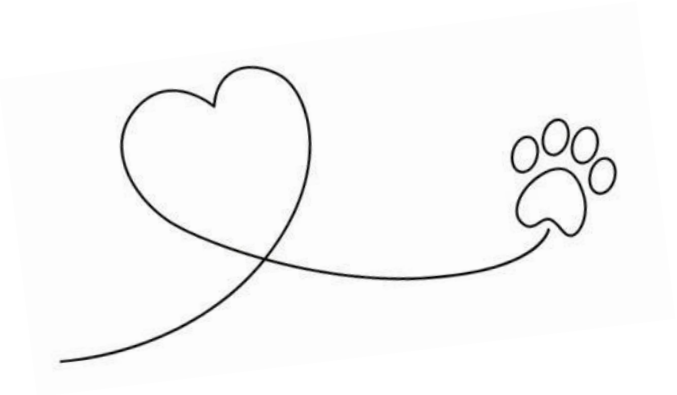
Und ich sag's mal so: Ein bisschen mehr Habeck 2.0 – mit Herz, Haltung und Klarheit – würde uns allen guttun.

Denn wenn die Menschen besser kommunizieren, gibt's weniger Streit, mehr Verbindung – und wer weiß?
Vielleicht auch ein Extraleckerli für alle.

So, meine geschätzten Menschen, während ich darauf warte, dass das nächste Käsehäppchen in meinem Napf landet, macht Euch auf, um Eure Redekunst zu verbessern.
Denkt immer daran:

Mit ein bisschen Kreativität und einem Quäntchen Hundeverstand wird jede Rede einfach unwiderstehlich.

Wuffige Grüße,
Euer Robin



„Eine gute Rede ist wie ein frischer Knochen – sie muss gut durchdacht und sorgfältig ausgewählt sein, damit jeder Hund im Raum sie genau richtig kauen kann."





Bu noktada Bayan Bella ona çıkıştı: "Saçma sapan konuşma anne, lütfen."

"Sus bakiyim!" dedi Bayan Wilfer. "Hayır anne, bu saçmalıklardan gına geldi. İtirazda bulunmalar, bilmemne!"

"Ne diyorum," diye tekrarladı Bayan Wilfer büyük bir görkemle, "itirazda bulunmayacağım diyorum. Eğer Bayan Boffin (simasını, çehre alimi Lavater'in tek bir takipçisi bile tasvip edemez)" silkindi, "şehirdeki yeni malikânesini, şöcuklarından birinin cazibesiyle aydınlatmak istiyorsa, kendisine bu ayrıcalığın bahşedilmesinde bence mahsur yok."

"Siz de benimle aynı kelimeyi kullandınız," dedi Rokesmith, Bella'ya bakarak, "Bayan Wilfer'in cazibesinden söz ettiniz."

"Kusura bakmayın ama ben daha lafımı bitirmedim," dedi Bayan Wilfer korkunç bir ciddiyetle.

"Affedersiniz."

"Diyecektim ki," diye lafına devam etti, besbelli hiç böyle bir niyeti olmayan Bayan Wilfer, "cazibe kelimesini kullandığımda, özel bir mana kastetmiyorum."

Bu muhteşem bayan, aydınlatıcı fikirlerini, kendisini dinleyenlere büyük bir ihsanda bulunma ve kalitesini ortaya koyma havasında ifade etmişti. Bunun üzerine Bayan Bella onu küçümseyen küçük bir kahkaha attı:

"Bu kadarı hepimize yeter. Bay Rokesmith, rica etsem Bayan Boffin'e sevgilerimi..."

"Kusura bakmayın!" diye bağırdı Bayan Wilfer. "Saygılarını."

"Sevgilerimi!" diye tekrarladı Bayan Bella ayağını yere vurarak.

"Hayır!" dedi Bayan Wilfer tekdüze bir sesle. "Saygılarını."

("Bayan Bella'nın sevgilerini, Bayan Wilfer'in saygılarını iletsem," diye bir uzlaştırma teşebbüsünde bulundu Sekreter.)

"Beni kabul etmeye hazır olduğunda seve seve gelirim. Ne kadar çabuk olursa o kadar iyi."

"Aile ikametgahına girmeden son bir şey daha söyleyeceğim Bella," dedi Bayan Wilfer, "Bay ve Bayan Boffin'le ilgili şartlar alında ahbaplık ederken, Sekreter Bay Rokesmith hakkında, babanın kiracısı olarak, iyi şeyler söylemek, zarafetine yakışır bir hareket olacaktır."

Bayan Wilfer'in tenezzülle himaye ilanında bulunması da kiracının Sekreter olmakla hızla gözden düşmesi kadar ilginçtir şayandı. Anne aşağı inerken tebessüm ediyordu ama kızı da peşinden gittiğinde yüzü asıldı.

"Ne küstah, ne sığ, ne kaprisli, ne tüccar, ne kayıtsız, ulaşması ne zor, yola getirmesi ne zor!" diye söylendi acı acı. Yukarı çıkarken ekledi, "Ama ne güzel, yarabbi ne güzel!"

Odasında bir ileri bir geri yürürken de ekledi, "Ya bilseydi!"

Bir ileri bir geri yürüyerek evi sallayanın o olduğunu biliyordu Bella; fakirliğin nahoş yanlarından biri de, üst katta bir hayalet gibi gün gün yürüyen baş belası bir sekreterden kurtulamamak diye homurdandı.

Meine aktuellen 5 Lieblingsbücher für Deine Wirkung & Stimme

Warum Bücher über Stimme Dein Business-Gamechanger sind?
Deine Stimme ist mehr als nur Klang. Sie ist Energie, Persönlichkeit, Wirkung – und oft der entscheidende Schlüssel, ob Menschen Dir zuhören, Dir vertrauen und Dir folgen.
Die gute Nachricht: Stimme ist kein starres Talent, sondern etwas, das Du formen und trainieren kannst.
Diese fünf Bücher geben Dir Wissen, Inspiration und konkrete Übungen an die Hand, um Deine Sprechmagie noch mehr zu entfalten.

1 Joris Weitenbach – „Der Wortschatz-Booster“: Wortschatz erweitern & Ausdrucksweise verbessern:

Darum solltest Du es lesen

Oft fehlen einem die richtigen Worte, um in alltäglichen Gesprächen oder Meetings sprachlich zu brillieren oder in Verhandlungen souverän und überzeugend aufzutreten. Hinzu kommt die Herausforderung, in unerwarteten Situationen schlagfertig zu reagieren. Genau hier setzt „Der Wortschatz-Booster“ an: Dieses Buch bietet Dir ein breites Repertoire an Werkzeugen und Techniken, um Deine Kommunikation zu stärken und Deine Rhetorik-Skills zu trainieren, damit Du selbstbewusst ans Ziel kommst.

2 Michael Rossié – „Sprechen Sie erfolgreich! – Mehr Wirkung durch die eigene Stimme“

Darum solltest Du es lesen
Rossié kombiniert Humor mit Handwerkskunst. Sein Buch ist voller praktischer Übungen für Stimme, Sprache und Präsenz – ideal, wenn Du schnell ins Tun kommen willst und Deine Wirkung im Alltag sofort spürbar verbessern möchtest.

3 Olivia Fox Cabane – „Mythos Charisma: Wie jeder die Kunst der Ausstrahlung erlernen kann“

Darum solltest Du es lesen
Dieser internationale Bestseller (in deutscher Übersetzung) macht Charisma greifbar. Cabane zeigt, dass Ausstrahlung kein Geheimnis und kein „angeborenes Talent“ ist, sondern trainierbar – durch Präsenz, Wärme und innere Klarheit.

4 Hans-Georg Häusel – „Brain View: Warum Kunden kaufen“

Darum solltest Du es lesen
Prof. Dr. Häusel ist der bekannteste Neuromarketing-Experte im deutschsprachigen Raum. In „Brain View“ erklärt er auf faszinierende Weise, wie Kaufentscheidungen wirklich entstehen – nicht rational, sondern tief im limbischen System des Gehirns. Wer seine Stimme, Botschaft und Präsentation nach diesen Erkenntnissen ausrichtet, erreicht Menschen dort, wo sie entscheiden: im Gefühl.

5 Christian Salmon – „Storytelling: Die Macht der Geschichten“

Darum solltest Du es lesen

Geschichten sind das älteste Erfolgsrezept, um Menschen zu erreichen. Salmon zeigt, wie Storytelling seit Jahrhunderten eingesetzt wird – und wie Du es nutzen kannst, um Deine Marke lebendig, nahbar und unvergesslich zu machen. Für Unternehmer*innen, die mit Stimme und Präsenz arbeiten, ist dieses Buch ein Schatz: Es erklärt, wie Du mit Deiner Story Herzen öffnest und Vertrauen gewinnst.

Diese fünf Bücher sind aktuell meine Favoriten als Inspiration für charismatische Wirkung: Sie zeigen Dir, wie Stimme, Emotion, Neurowissenschaft und Storytelling zusammenspielen – und wie Du damit Menschen berührst, überzeugst und für Dich gewinnst.





Hier kommt Dein Energie-Boost vor jedem Auftritt

Die Sprechmagie Power-Playlist

**Voller Soul, Groove und Power-Pop,
die Dich sofort in Bewegung bringt und
Deine Stimme lockert.**

Klicke Dich rein und tanze Dich frei!

https://open.spotify.com/playlist/7qPgvDJltk7s-VJN7mGEUcr?si=768ad804f7734a32

Aretha Franklin – Respect
Pure Soul-Power und Selbstbewusstsein. Perfekt, um die innere Königin oder den inneren König wachzurufen.

Beyoncé – Run the World (Girls)
Energiegeladen, stark, kämpferisch – dieser Beat bringt jede Zelle zum Vibrieren.

Pharrell Williams – Happy
Instant-Gute-Laune-Song – lockert Körper und Stimme, bringt sofort Leichtigkeit.

Whitney Houston – I Wanna Dance with Somebody
Ein Klassiker, der sofort in die Beine geht. Ideal zum Mitsingen, Warmtanzen, Lachen.

Bruno Mars – Uptown Funk
Funky, funky, funky – Groove pur! Da bleibt niemand stillstehen.

Lizzo – Good as Hell
Moderner Soul-Pop für Selbstliebe, Confidence und „I own the stage"-Vibes.

Stevie Wonder – Superstition
Legendärer Groove, der Stimme und Körper auf eine Welle bringt.

Gloria Gaynor – I Will Survive
Für innere Stärke und ein „Nichts kann mich stoppen"-Gefühl.

Dua Lipa – Don't Start Now
Tanzbar, modern, kraftvoll – perfekt, um Lampenfieber in Energie zu verwandeln.

Earth, Wind & Fire – September
Ein Evergreen voller Lebensfreude – bringt Schwung, Lächeln und lockert jede Anspannung.



Es steckt Kraft darin,
die eigene Stimme authentisch zu benutzen
und sich zu erlauben,
gehört und erkannt zu werden.

SPRECH.
MAGIE
SPRECHMAGIE MARTINA SCHUSTER®

Sprechmagie Martina Schuster

Friedhofsallee 1a
24768 Rendsburg

Tel. 015122633686
Mail: kontakt@martinaschuster.com

Website: https://martinaschuster.com