PERFORMANCE WORKSHOP



Die **URALTE** RHETORIK um *Millionen* MENSCHEN zu ERREICHEN!

MARVIN
BRÜCKNER

📝 *Performance Workshop Skript*

Willkommen in der Arena deiner kommunikativen Performance & rhetorischen Excellenz.

Zuerst muss ich dir etwas sagen, das heute viel zu selten ausgesprochen wird: **Danke! Danke für dein Vertrauen.** Aber vor allem danke für das Investment deiner kostbarsten Währung: **Deine Lebenszeit.** Dass du heute hier bist, ist kein Zufall. Es ist ein Statement. Es gäbe tausend Gründe, heute woanders zu sein. Tausend Ausreden, warum das Leben bequem genug ist. Doch du hast dich entschieden. Du gehörst zu dem kleinen Kreis von Menschen, die nicht nur zusehen, wie die Welt sich dreht, sondern die aktiv das Steuer übernehmen.

Was dich heute erwartet: Ich werde dir keinen langweiligen Vortrag halten. Wir sind hier nicht in der Schule. Wir sind hier, um kommunikativ Welten zu bewegen.

Eines garantiere ich dir: Wenn du dich voll einlässt und die Inhalte 1:1 umsetzt, wird dieser Tag die Brücke zu einer neuen Ebene deiner Souveränität sein. Wir arbeiten nicht mit vagen Tipps, sondern mit präzisen, psychologischen Prozessen und etablierten Techniken der Spitzenforschung.

Wir werden gemeinsam lachen, wir werden uns herausfordern, und wir werden Ergebnisse produzieren, die du morgen sofort spüren wirst.

Sei offen. Sei mutig. Sei bereit. – Du bist hier sicher und kannst dich austoben!

Dein Marvin

Ablauf:

1.	**Beginn & Ankündigungen**	
2.	**Basics & Fokus auf DICH!**	
3.	**Übung & Besprechung & Vertiefung**	
4.	**Finde deinen Koalabären:**	
5.	**Die vier Musketiere!**	
6.	**Prozess Erklärung & Vorbereitung**	
7.	**Prozess (Deep Dive)**	
8.	**Recap & Erkenntnisse (Feedback)**	
9.	**Bonus & Fragen**	(nach meinem Ermessen)

Unsere AHA – Liste

Diese Liste verfolgt das Ziel, dass du dir nach diesem Workshop deiner größten Erkenntnisse bewusst bleibst. **Hinweis: Schreibe hier kurz und zusammengefasst die wichtigsten Punkte auf. Für ausgiebige Mitschriften gibt es die Notizseiten.**

Unsere To – Do – Liste

Jeder weiß, ohne aktive Tatkraft ändert sich nichts. Du musst also Energie aufbringen, um etwas umzusetzen. Diese Liste dient dazu, die Umsetzungspunkte zu ordnen. Notiere also hier die wichtigsten und elementarsten Punkte, die Dich am schnellsten voranbringen.

WER IN SICH GEHT,

KANN MEHR

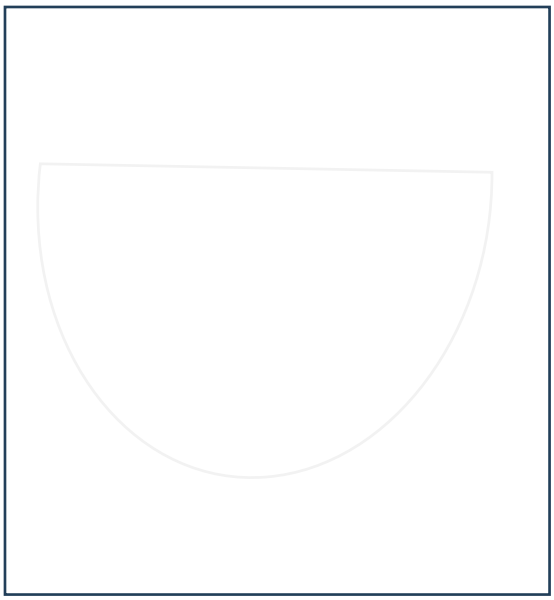
AUS SICH HERAUSHOLEN!

Ernst Ferstl

Basics: Persönlichkeitsentwicklung

Um irgendetwas außerhalb deines Altbekannten erreichen zu können, wirst du persönlich wachsen müssen. Wenn du jemanden fragst, der etwas am Anfang nicht konnte und es jetzt brillant kann, sagt er dir, dass du zu der Person werden musst, die das alles kann. Deshalb ist es alternativlos, dass wir uns nicht nur auf das Wissen, sondern auch auf das persönliche Wachstum konzentrieren. Dazu jetzt die Basics:

Dein Gefäß:



Das bist du! In deinem Gefäß sind alle Erfahrungen, Überzeugungen, Weisheiten und Erinnerungen drin. Alles, was du erlebt, erfahren, gehört, gesagt, gefühlt, gesehen und ebenso gegessen hast. Jetzt eine Frage: „Wer füllt dein Gefäß?“ …
Richtig, dein **Umfeld** und vor allem deine Eltern bzw. die Personen, die in deinem Umfeld waren, während du aufwuchst. Ich fasse das hier mit Mama und Papa zusammen.

Hand aufs Herz: Vielleicht bist du noch nicht so rhetorisch souverän und eloquent, wie du es gerne wärst. Und vielleicht spiegeln deine Beziehungen noch nicht die Tiefe und Qualität wider, die du dir wünschst. Sei es die positivere Beziehung zu deinem Mitarbeiter, zur höheren Führungsebene, zu deinen Eltern, Bekannten, Kindern oder deinem Partner oder deiner Partnerin. Wenn die Resonanz im Außen fehlt, bedeutet das: **Dein inneres Gefäß ist noch nicht dienlich gefüllt.** Wahrscheinlich schleppst du alte Inhalte und Erfahrungen mit dir herum, die heute keinen Platz mehr haben sollten. Es sind Dinge, die du im Spiegel möglicherweise nicht siehst. Denn eines ist klar: Könntest du dir die Lösung bereits vorstellen, wärst du längst da, wo du hinwillst. **Wahr oder wahr?** Hier beginnt jetzt unsere Arbeit. Legen wir los!

Was jeder Mensch will:

Du hast schon einmal verstanden, was dich an dem Ort festhält, an dem du stehst, das ist großartig. Dafür darfst du dir einmal schön auf die Schulter klopfen. Du hast hiermit mehr begriffen als die meisten Menschen. Denn die meisten glauben, bei Rhetorik ginge es nur darum, so intelligent wie möglich zu klingen und Grammatiktechniken im Schlaf auswendig aufbieten zu können. Das ist nicht der Fall. Jedenfalls ist das nicht die Rhetorik, die ich vermittele.

Also wie bekommen wir den Shit jetzt aus deinem Gefäß raus und „Gutes“ hinein? Denn diese Dinge in deinem Gefäß sind in deinem Unterbewusstsein gespeichert. Und nur zu deinem Vergleich dein Unterbewusstsein ist so viel stärker als dein Bewusstsein.

Bewusstsein

Kurzzeitgedächtnis
Ca. 20 Sek.

Zwischen 3 und 7 Ereignisse maximal

Informationen werden mit 180 bis 200 km/h weitergeleitet

2.000 Infoeinheiten pro Sek. verarbeiten

Unterbewusstsein

Langzeitgedächtnis
Oft lebenslang

Tausende Vorgänge gleichzeitig

Informationen werden mit über 150.000 km/h weitergeleitet

4.000.000.000 Infoeinheiten pro Sek. verarbeiten

Lösung: Neuroplastizität

Dein Gehirn funktioniert wie ein Muskel, die Art wie du es benutzt, beeinflusst wie stark gewisse Areale ausgeprägt und verknüpft sind. Nicht nur Lernen ist wichtig, im Tun verfestigt sich das tief im Unterbewusstsein! Also …

Womit fütterst du dein Gehirn?

(Auch Taten sind Futter – vor allem Taten!)

Übungsaufgabe – Frage 1

Mein **Warum**:

Warum bist du heute hier? Wenn du irgendetwas aus deinem Leben wie durch Zauberhand hierlassen könntest, was wäre das? Was soll sich konkret ändern?

Ich will die Freiheit vom Mangel an …

Übungsaufgabe – Frage 2

Mein **Limit**:

Was hat dich bislang noch zurückgehalten in deinem Leben?

Übungsaufgabe – Frage 3

Mein **Ziel**:

Was willst du in diesem Workshop lernen? Wonach sehnt sich dein Herz?

Übungsaufgabe – Frage 4

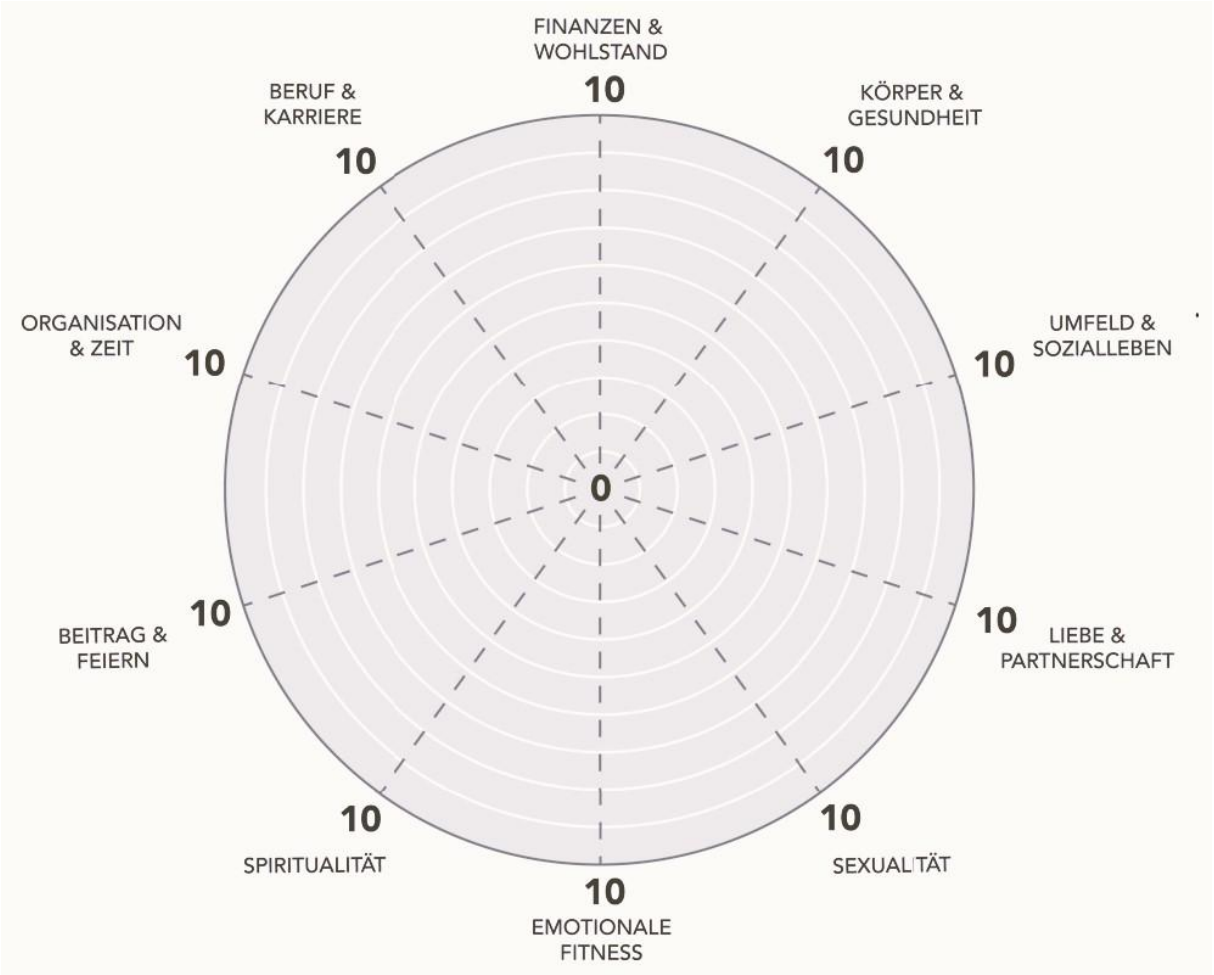
Mein **Beweis**:

Woran wirst du erkennen, dass du dein Ziel nach diesem Workshop erreicht hast?

WIR ALLE MÜSSEN DIE RICHTIGE BALANCE
ZWISCHEN HANDELN UND NACHDENKEN FINDEN.
ES GIBT SO VIELE ABLENKUNGEN, DASS MAN
LEICHT VERGISST INNEZUHALTEN UND BILANZ ZU ZIEHEN.

Queen Elizabeth II

Mein **Rad des Lebens**:



Ziel: Das Rad soll erstmal rundlaufen!

Mein Größtes Thema: _____ | Stufe: _____

_____

_____

_____

_____

☐ **Ich** kann und werde mein Rad des Lebens selbst gestalten! **Verantwortung!**

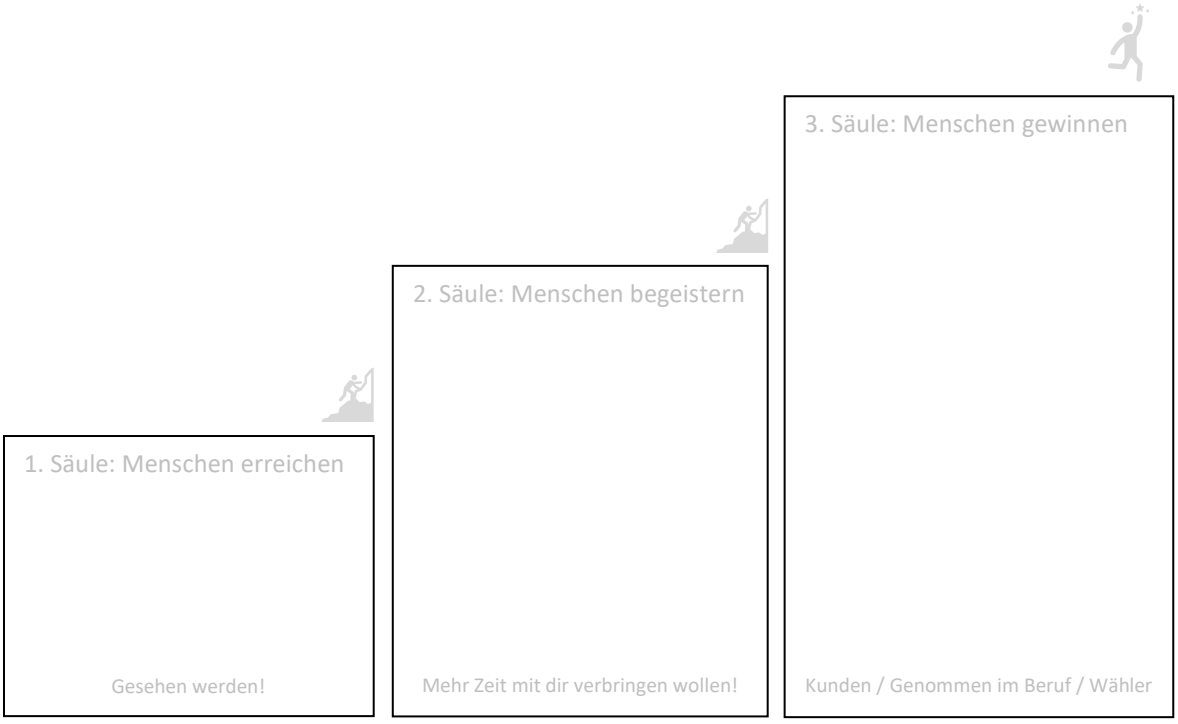
Rhetorikkonto:

Notizen

Inhalt: Das System

Theorie: Das Ziel jeder rhetorischen Erarbeitung.

In jedem Moment, in dem du deinen Mund aufmachst, gilt es immer diese Treppe zu erklimmen! Erklimmst du diese nicht, landest du immer in der Bedeutungslosigkeit. Und wenn dein Unternehmen bedeutungslos ist, ist die Insolvenz nicht mehr zu vermeiden. Das ist die Wahrheit hinter jeder Insolvenz. Mit Menschen, die diese Treppe meistern passiert etwas das Unwissende schnell mit Magie verwechseln könnten. Es entsteht der **Zauber der Relevanz!** Dieser Zauber sorgt für die magnetische Anziehungen, die die erfolgreichsten Personen zu ihren Erfolgen immer getragen haben. In einer Zeit von social Media kann sich niemand Irrelevanz leisten. So kommen wir jetzt zu den Stufen, die das der Rhetorik grundlegende System perfekt darstellt:



*Was brauche ich um (mehr) Menschen meiner Zielgruppe **zu erreichen**?*

_____

*Was brauche ich um (mehr) Menschen mit meiner Expertise **zu begeistern**?*

_____

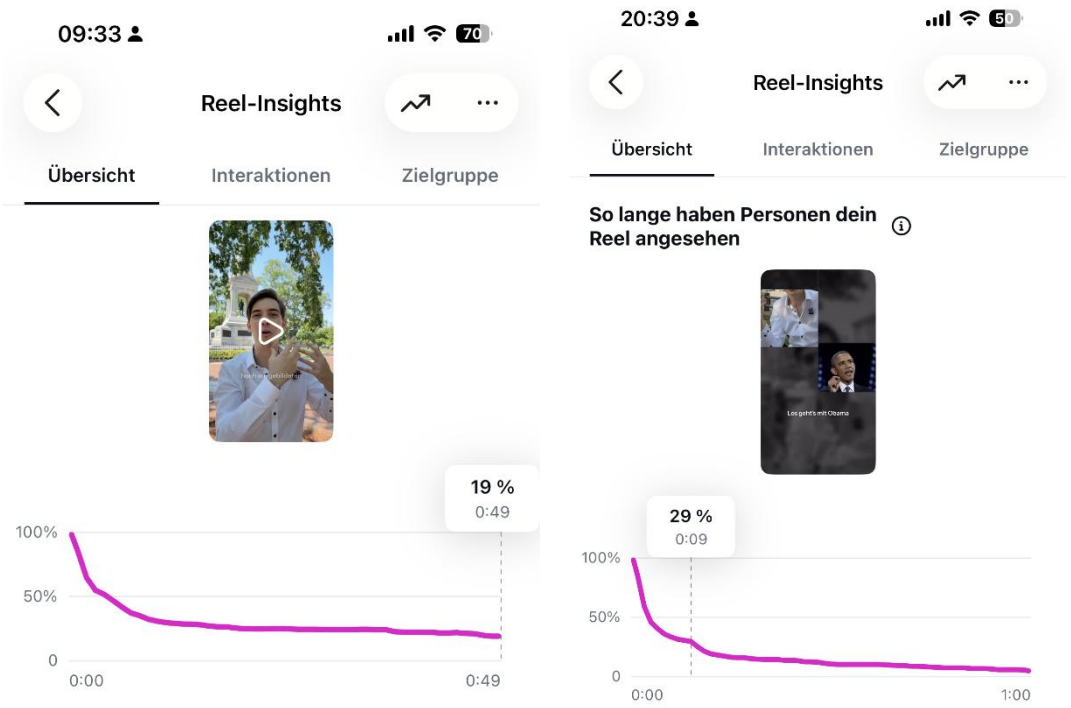
*Was brauche ich um (mehr) Menschen aus meiner Zielgruppe **zu gewinnen**?*

_____

Beispiel: Instagram - Marvin_Brueckner

1. ***Video ist mit mir hochgeladen (Ich bin authentisch sichtbar)***
   Watchtime Anfang hoch – geht schnell runter (ca. 1% am Ende)

2. ***Video begeistert/interessiert die Zuschauer/Zielgruppe***
   Watchtime - Fast gerader Strich - Video wird zu über 15% zu Ende geschaut



3. ***Menschen wählen dich***
   Termin Buchung / Verkauf / Einstellung / DM /...

Was brauchen die Menschen, dass sie kaufen oder ihre Zeit in Dich investieren?

WEIL ICH EINE

STIMME HABE!

King George VI | The King’s Speach

Finde deinen Koalabären: 

Damit du erstmal etwas sagen kannst, musst du wissen, was du sagen willst. Logisch! Nur hieran scheitern schon die meisten und wahrscheinlich kennst du auch den Satz: „Ich habe keine Ahnung, was ich sagen soll!“ Da du hingegen nicht wie die meisten bist, verrate ich dir ein Geheimnis: Jeder kann mit diesen Techniken und diesen Fragen eine interessante Botschaft/Vortrag/ Rede vorbereiten und halten! Denn im Endeffekt geht es in jeder Kommunikativen Situation genau darum: eine Botschaft zu senden! Aus diesem Grund steht es dir jetzt frei deine Botschaft zu wählen. Hierbei bist du koplett frei. Du kannst dein Unternehmensnutzen oder eine Herzensangelegenheit, zum Bespiel das Retten von Koalabären, wählen. Und dafür beantworte bitte folgende Fragen:

Übungsaufgabe – Frage 1

Mein **WAS**:

Welche Veränderung will ich sehen oder welches Problem löse ich/gilt es zu lösen?

Übungsaufgabe – Frage 2

Mein **WARUM**:

Warum willst du das dieses Thema gelöst wird? Warum soll sich das ändern?

Übungsaufgabe – Frage 3

Mein **Ziel**:

Was willst du damit (z.B. der Rede) erreichen? Zu was willst du überzeugen?

Übungsaufgabe – Frage 4

Meine **Legitimation**:

Warum ist das für die andere Person wichtig? Was hat Sie davon?

Übungsaufgabe – Frage 5

Meine **Brücke**:

Welche Gefühle möchtest du bei deinen Zuhörern auslösen und welche Gefühle möchtest du teilen? Wie möchtest du eine Brücke bauen? (Persönliche Geschichte?)

Übungsaufgabe – Frage 6

Meine **Argumente**:

Optimal wären drei sehr gute Argumente. Schreibe gerne fünf auf und wähle daraus drei aus. (Es kommt nicht auf Quantität an, sondern auf Qualität)

Inhalt: Die Vier Musketiere

Aramis: Struktur und Logik

3. | Eröffnungssatz	2. | Argumente & Inhalt	1. | Zielsatz / -frage

1. | Zielsatz: Was ist das Kredo deiner Aussage/Rede/Argumentation/…?

Beispiel: *Bitte lasst uns respektvoller miteinander umgehen.*

2. | Argumente & Inhalt

Die verschiedenen Darstellungsmöglichkeiten:

HORIZONTAL (Stützend)	**VERTIKAL** (Aufbauend)

Aufbau des Inhalts: Wichtig, **nicht** die **Quantität**, **sondern** die **Qualität** zählt!

3. | Der Eröffnungssatz: Relevanz und Interesse!

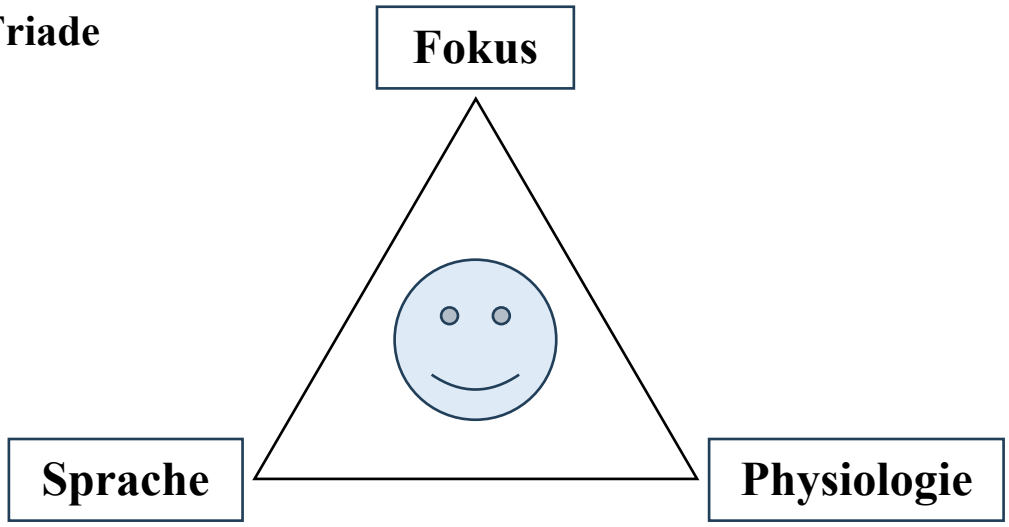
Beispiel: *Was soll 2027 in deinem Kalender stehen?* [Während du einen Kalender hochhältst]

Notizen

Portos: Emotionen & Lebhaftigkeit

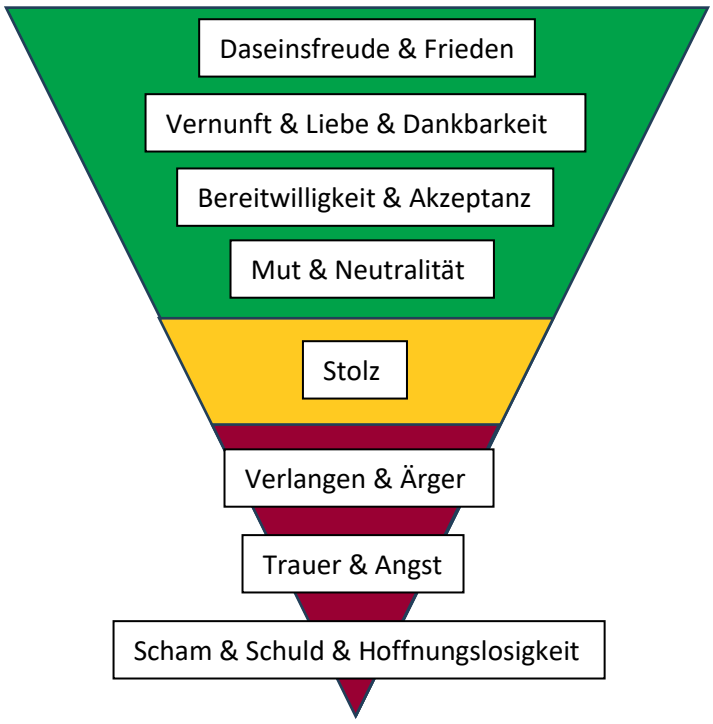
Der Leitbegriff dieses Charakters ist **Energie**!

Die Triade



Die Hawking-Skala:

Entwickelt von **Dr. David R. Hawkins**, beschreibt sie die **energetischen Ebenen** und **Emotionszustände** unseres Bewusstseins. Jede Emotion schwingt demnach in einer bestimmten Frequenz.



Athos: Das Richtige im richtigen Moment

Vergiss jetzt die Logik!
Den *richtigen Moment* kann man nicht errechnen, deshalb frage ich dich:

Wann ist der richtige Moment und wie erkenne ich ihn?

Du denkst vielleicht: ‚Jetzt'. Oder: ‚Wenn es sich richtig anfühlt'. Nur stimmt beides nicht. Der richtige Moment ist dann, wenn dein Herz schreit:

TU ES! Während dein Kopf dir eine perfekte Liste an Ausreden serviert.

Genau in diesem Spannungsfeld zwischen deinem inneren Ruf und deiner Angst liegt deine Macht. Es ist der Moment, in dem du den Mund aufmachst, während dir Respektlosigkeit entgegenschlägt. Es ist der Moment, in dem du endlich ‚Nein' sagst, obwohl du das ‚Ja'-sagen gewohnt bist. Es ist der Moment, in dem du die Bühne betrittst, während deine Knie zittern."

Athos symbolisiert diesen Charakter mit dem gewissen Feingefühl für die Situation. Er fragt nicht um Erlaubnis. Er tut das Richtige, weil er gar nicht anders kann. Er umarmt den Schmerzgeplagten, wenn andere wegsehen. Er spricht die harte, nackte Wahrheit aus, wenn alle anderen schweigen. Wenn du das nächste Mal zögerst, stelle dir nur diese eine Frage. Sie ist der Kompass für deine Souveränität:

Ist das gerade der richtige Weg oder der leichte Weg?

D'artagnan: Der Hauptmann & Leader

Wenn er den Raum betritt, hängen Ihm die Menschen an seinen Lippen! Er braucht keine Techniken. Er hat einfach Charisma! Und der Schlüssel ist:

Personal Branding

&

Kompromisslose Opferbereitschaft! **| - Arnold Schwarzenegger**

Christian Lutz der ehemalige Direktor des Gottlieb Duttweiler Institut in der Schweiz:

Wir sollten Lebensunternehmer werden! Dein Leben als ein Unternehmen sehen!

Niemand hat sie angestellt! Sie sind ihr eigener Lebensuntenehmer/in. Angestellte vermieten ihre Arbeitskraft für einen Zeitraum für gewisse Konditionen. Das heißt wir müssen regelmäßig eine Inventur machen. D.h. Wo liegen Deine Stärken und Schwächen. Entwicklung
Mehr in der Masterclass - Später!

Was macht dein Lieblingsunternehmen aus? (Bsp. Chales Tywitt - Mode)
Wo gibst du gerne Geld aus und warum? Was macht dein Lieblingsunternehmen aus?

Notizen

Wie erhöhst du in Zukunft deine Energie?

Wo ruft dich dein Herz? Wo gilt es das Richtige zu tun?

Worin darfst du noch unerschütterlicher meine Werte vertreten werden?

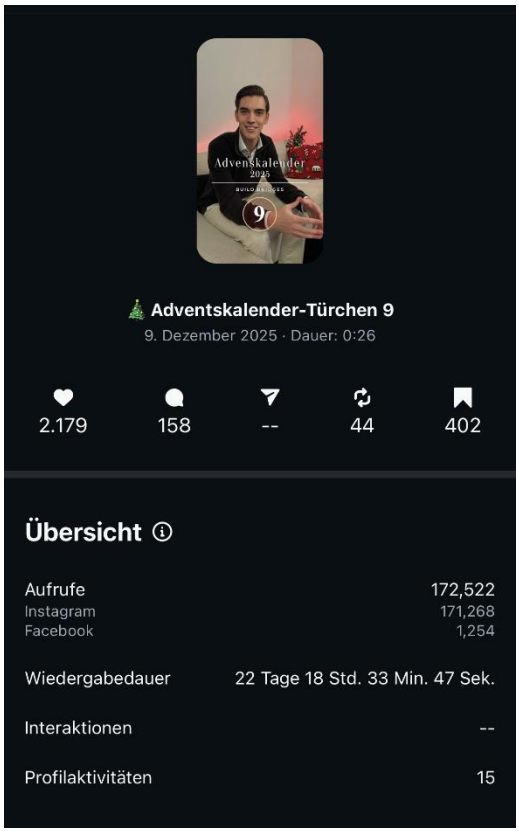
Story-Time: Schüchternheit und Wachstum

Eine Reise durch meine Geschichte, denn selbstbewusst war ich nicht wirklich!









Der Bifurkationspunkt

Ein Bifurkationspunkt ist der Moment, in dem die Welt dir die Pistole auf die Brust setzt, der Weg sich teilt und du die Wahl hast: Wachsen und zu der Person werden, die du sein könntest – oder eine weitere, qualvolle Ehrenrunde im Status quo drehen.

Das Gefährliche: Wer keine Entscheidung trifft, bleibt in der Schwebe. Doch Bifurkationspunkte haben ein Gesetz: **Es gibt kein Zurück.** Das Alte existiert nicht mehr. Eine Entscheidung wird erzwungen – durch das Leben oder durch dich. Das Kommunikation und Rhetorik das Wichtigste ist, dass du lernen musst, konnte ich nie wieder zurück!

Meine **härtesten Bifurkationspunkte** waren:

- Meine Trennung.
- Mein klares NEIN zu Dingen, die mich innerlich zerfressen haben.
- Das Ansprechen einer Frau – oder das feige Schweigen.
- Die Entscheidung, 15.000 € in mich zu investieren, als ich noch nicht einmal die ersten 2.500 € auf dem Konto hatte.

Ich habe dieses Geld investiert, um genau das psychologische und neurowissenschaftliche Fundament zu beherrschen, das wir heute gemeinsam nutzen.

Es ist nicht kompliziert. **Oft reicht ein einziger Satz!**

Schau jetzt in dein eigenes Leben: Wo standen deine Bifurkationspunkte? Wo hast du aus Angst gezögert, bis das Leben dich zur Entscheidung gezwungen hat? Und wo wurde dein Leben schlagartig besser, weil du dich dem Sturm gestellt hast?“

PRAXIS OHNE THEORIE

LEISTET IMMER NOCH MEHR ALS

THEORIE OHNE PRAXIS.

Marcus Fabius Quintilian

Der LIVE WORKSHOP zu diesem Thema!

Von **Sprachlosigkeit**, d.h. von Ängsten & Perfektionismus & Redeangst… zu einem selbstsicheren, **professionellen & charismatischen Ausdruck**, der **Menschen erreicht!**

Reines **Wachstum** in vier Wänden, in einem **sicheren Raum**, unterstützt & begleitet.

EXPRESSION MASTERCLASS

Meistere *DEINEN* Ausdruck!

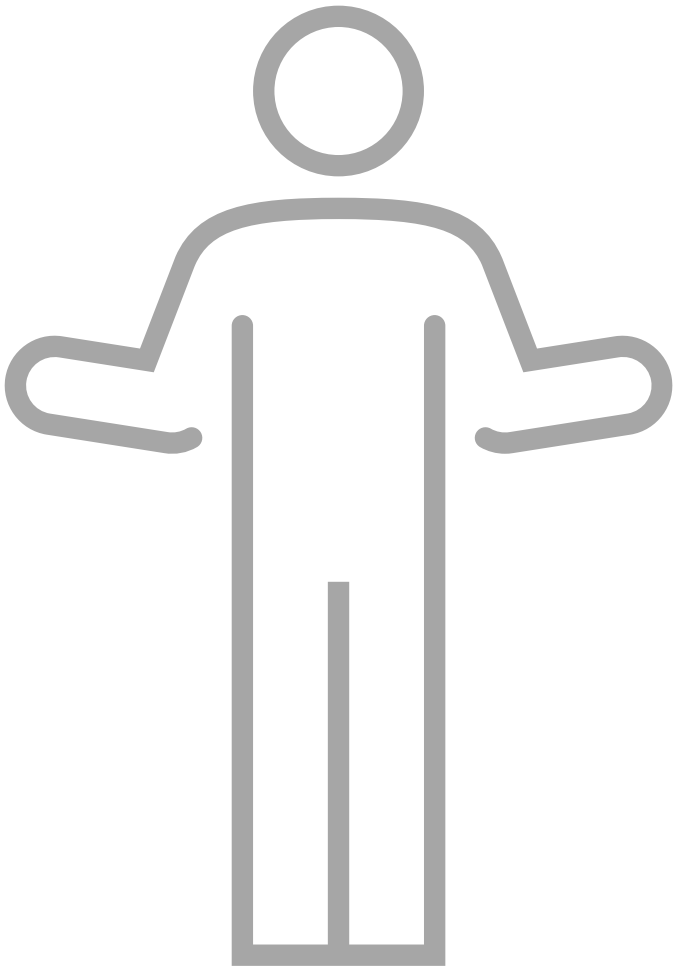
Wir **lösen** den *Stress*, die *Anspannungen* und die häufige damit einhergehende *Überforderung* auf und **stärken** deine **Souveränität!**

Alles mit **Menschen**, die dasselbe wollen **wie du.** - **kommunikativ weiterkommen!**

Sei dabei, an dem einen Tag, den du nie wieder vergessen wirst.

Geschenk aus der Expression Masterclass

Königsdisziplin Relevanz: Wie entsteht ein relevanter Ausdruck?



Was macht erhöht die Relevanz?	Was deiner Relevanz schädlich?

ES GIBT NUR EINES,

WAS AUF DAUER TEURER

IST ALS BILDUNG:

KEINE BILDUNG.

John F. Kennedy

RAS: Das retikuläre Aktivierungssystem

Kurze Definition: Das retikuläre Aktivierungssystem (RAS) ist ein wichtiger neuronaler Filter im Gehirn, der im Hirnstamm sitzt und entscheidet, welche der Millionen sensorischen Informationen pro Sekunde unser Bewusstsein erreichen, indem es Wichtiges hervorhebt und Unwichtiges aussortiert, was unsere Aufmerksamkeit und Wachsamkeit steuert und uns hilft, uns auf relevante Dinge zu konzentrieren, wie z.B. das Erkennen unseres Namens in einer lauten Menge oder das Finden von Informationen, die zu unseren Zielen passen.

1. VAKOG

2.Radio

Zusammenfassung und Abschluss

Mein **Ziel**:

Wo willst du KONKRET hin? Souveräner sein, Selbstbewusster sein, mehr € …)

Nur wenn du **ganz genau** weißt, wo du hinwillst, kannst du ankommen! Mache die Zielformulierung so konkret wie möglich! Denn „souveräner“ ist viel zu unpräzise. Wann fühlst du dich souverän und selbstsicherer? Gehe in die Tiefe!

So komme ich in die **Handlung**:

1.
2.
3.
4.
5.

VAK-Prozess

Erkenntnisse aus dem Prozess:

DAS LEBEN

SOLL KEIN UNS GEGEBENER, SONDERN,

EIN VON UNS GEMACHTER

ROMAN SEIN.

Novalis

Feedback

Was sind deine größten Erkenntnisse aus diesem Workshop-Abend und was kann man Außergewöhnliches hieraus mitnehmen?

➔ https://de.trustpilot.com/review/marvin-brueckner.de

Datum, Ort:_____ Unterschrift:_____

Hook-Bibliothek

Autor: Marvin Brückner

Diese Hook-Bibliothek hat nur **ein** besonders **Ziel!** Und zwar das du mit deiner Botschaft, Expertise und wertvollen Inhalten gehört wirst! Denn ohne die Fähigkeit Aufmerksamkeit und Interesse natürlich zu erzeugen, bleibt dir nur die Stille und Bedeutungslosigkeit. Diese Sammlung hilft dir Inhalte zu erzeugen, die durch den ersten Satz sofort Relevanz erzeugen, wenn du sie auf dein Thema und deine Zielgruppe anpasst. Also hier die Sammlung von Hooks mit hoher Konversionsrate, die Du an jede Nische anpassen kannst. Manche der Bespiele sind etwas reißerisch formuliert, deshalb lade ich dich ein, verschiedene Stile auszuprobieren, um herauszufinden welcher am besten für dich funktioniert.

Bonus: Fokus Social Media & Aufmerksamkeit! *(Ebenso verwendbar im Marketing)*

So wendest du das an:

1. Wähle eine Hook-Struktur aus
2. Ersetze X, Y und Z durch dein Thema, deine Zielgruppe oder dein Ergebnis
3. Halte es einfach und klar
4. Stelle sicher, dass der Rest deines Inhalts das Versprechen des Hooks einlöst

---

I. Hooks für Autorität und Versprechen

Positioniere Dich sich als Experte und formuliere das Ergebnis klar und deutlich.

- Ich bin Experte für X. Gib mir 60 Sekunden, und ich zeige Dir, wie Du Y machst, damit Du nie wieder Z tun musst…

- Das hier funktioniert tatsächlich.

- Das ist der wahre Grund. (warum)

- Wie ich in X (Zeit) zu X gekommen bin

- Wenn ich noch einmal von vorne anfangen müsste

II. Hooks für Neugier und Musterunterbrechung

Wecken Neugier, damit der Zuschauer das Gefühl hat, weiterzuschauen.

- Niemand weiß das, aber sobald man X tut, passiert Y

- Niemand spricht darüber

- Die meisten Menschen sind sich dessen nicht bewusst

- Hier ist ein Geheimnis, von dem sich jeder wünscht, es früher gewusst zu haben

- Das wird Deine Sichtweise verändern

- Die meisten Menschen denken, X und Y seien dasselbe. Das sind sie nicht

- Diese werden X genannt. Man kann buchstäblich Y tun. Das ist die Zukunft von Z

III. Kontroverse und provokative Hooks

Stelle gängige Überzeugungen in Frage, um Aufmerksamkeit zu erregen.

- Hör auf, X zu tun. Es bringt dir vielleicht Y, aber niemals Z.

- X ist offiziell tot. Mach stattdessen Y.

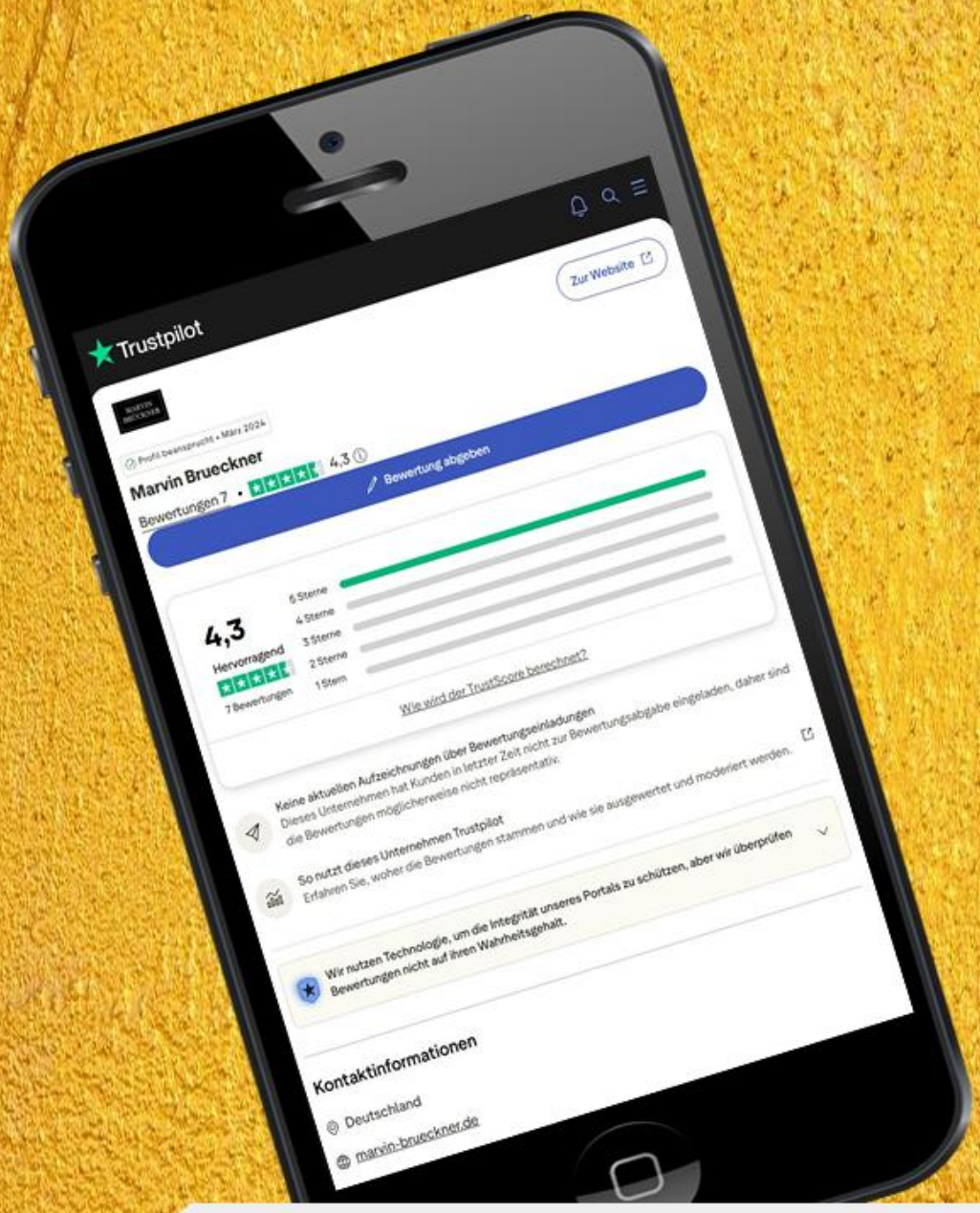
- Du wirst mich vielleicht dafür hassen, dass ich das sage.

- Das könnte dich triggern.

- Ich werde jetzt etwas sagen, das die Leute ganz sicher auf die Palme bringen wird.

- Wir haben ein echtes Problem im Bereich X. Jeder macht Y

Vielen Dank für Deine Teilnahme!



Bewerte mich gerne auf Trustpilot

https://de.trustpilot.com/review/marvin-brueckner.de

https://de.trustpilot.com/review/marvin-brueckner.de