

humorment **oha**  
by OLIVER HEBELER

humorment **oha**  
by OLIVER HEBELER



**REDEN IST GOLD**



Pfalzauerstr. 5  
A-3021 Pressbaum  
+43.664.3016948  
oh@humorment.com

**OLIVER  
HEBELER**

REDNER  
TRAINER  
SCHAUSPIELER



REDE SO KURZ WIE MÖGLICH  
UND SO AUSFÜHRLICH WIE NÖTIG!



## INHALTSVERZEICHNIS

Kurzprofil:.....	4
Lebenslauf: .....	5
Vorträge – Keynotes .....	6
Ihr Nutzen .....	7
Eigene Zitate (Auswahl).....	8
Buch: Bring's auf den Punkt! .....	9
Social Media (und mehr).....	10



## KURZPROFIL

Gelernter Informatiker, gerufener Schauspieler, erfahrener Redner.

Lebt und arbeitet seit über 30 Jahren in Österreich – das hört man auch.

Zahlreiche Engagements in verschiedenen Theaterstücken, Musicals, Serien und Filmen.

Regisseur und Autor (8 Musicals, 1 Buch)

Humor- und Stimmtrainer, Lektor an der Donau Uni in Krems für Konfliktmanagement, Präsentation und Teamfähigkeit.



## LEBENS LAUF

Geb.: 25/ 10/ 1964 in Düsseldorf  
oh@humorment.com  
+43 / 664 / 301 69 48  
[www.humorment.com](http://www.humorment.com)



### BERUFLICHE AUSBILDUNGEN

**Studium der Informatik**, Universität Erlangen/ Nürnberg (10/84 - 06/89)  
**Schauspiel/ Gesangsausbildung**, Theater a. d. Wien, Prayner Konservatorium,  
Graumannschule, Wien (09/88 - 06/91)

### BERUFLICHE TÄTIGKEITEN

#### Univ. Lektor Donau Univ.- Krems

☞ Vortragender Seminare Konfliktmanagement, Präsentieren der Masterthese und Teamfähigkeit/ Verhandlungskompetenz

#### Trainer Erwachsenenbildung

- ☞ Humorseminare (ÖBB und WIFI, seit 2003)
- ☞ Konfliktmanagement BBRZ Wien (seit 2001)
- ☞ Stimmung durch Stimme u.a. ÖBB, WIFI (seit 1998)

#### Regisseur/ Autor/ Schauspieler

- ☞ Regiearbeit: Kinder Musical Company, Gretchen 89ff u. a. ( seit 2002)
- ☞ Autor: verschiedene Theaterstücke, 8 Musicals, Buch: Bring's auf den Punkt
- ☞ Eigenproduktion Musical: Der kleine Horrorladen und Linie 1 (1998 - 2000)
- ☞ Zahlreiche Rollen in verschiedenen Theaterstücken, Musicals und Filmen (seit 1990)
- ☞ Diverse Sprecherarbeiten für Werbung, Dokumentationen und e-learning

### BERUFLICHE WEITERBILDUNGEN

- ☞ NLP Seminar, WIFI Wien (2002)
- ☞ Seminar Innerbetriebliche Kommunikation, commitment Wien (2002)
- ☞ NLP im Verkauf, commitment Wien (2002)
- ☞ MOUS-Prüfungen (Microsoft Office User Spezialist), MMI MOUS Master Instructor (2000)
- ☞ Verschiedene Train-the-Trainer-Seminare, SZM Wien (1996 - 99)
- ☞ Verschiedene Verkaufsseminare (1995 - 98)



## VORTRÄGE – KEYNOTES

### *Steinzeit-Kommunikation: (Was wir von Fred Feuerstein & Co lernen können)*

Wir erfahren, wie Kommunikation ursprünglich entstanden ist, wie sie sich entwickelt hat, und was wir für uns heute daraus ableiten können

Wir gehen den ewigen Fragen nach, die die Menschheit seit jeher beschäftigt:

Warum reden wir, wie wir reden, bzw. woher kommt das?

Warum reden andere Menschen anders als ich (insbesondere Frauen anders als Männer)?

Warum werde ich manchmal nicht verstanden, bzw. verstehe ich manchmal andere Menschen nicht?

Und was kann ich gegen diese Missverständnisse tun?

### *Der Halo-Effekt im Business*

Beim Halo-Effekt geht es um die WIRKUNG als Person auf Andere.

Das Sie wirken sollen/müssen haben Sie sicher auch schon oft gehört – eh klar.  
Aber, durch den Halo-Effekt strahlen Sie über sich hinaus und erzeugen beim Anderen WIRKUNG der besonderen Art.

Dabei sind Stimme, Körpersprache und Humor zentrale Einflussfaktoren, wobei der Humor als besonderer Hebel - das „Tüpfelchen auf dem i“ gilt.

Sie erfahren Techniken, die es ihnen ermöglichen den Halo Effekt zu erhöhen und wie man den Nutzen des Halo Effekts im Businessalltag umsetzt.

*WEITERE KEYNOTES ZU DEN THEMEN  
KOMMUNIKATION, PRÄSENTATION UND HUMOR AUF ANFRAGE.*

## IHR NUTZEN

Sie erfahren, wie Sie besser/ schneller/ leichter kommunizieren können.

Indem Sie Missverständnisse vermeiden, bringen Sie Ihre Botschaft schneller ans Ziel.

Sie lernen Konflikte gar nicht erst entstehen zu lassen, sondern eher zu vorbeugen.

Durch Humor schaffen Sie echte Verbindungen zu anderen Menschen (auch Kunden) und verkaufen dadurch mehr und nachhaltiger.

Sie wirken kompetenter durch den Halo-Effekt.

Sie sparen Zeit und Nerven.



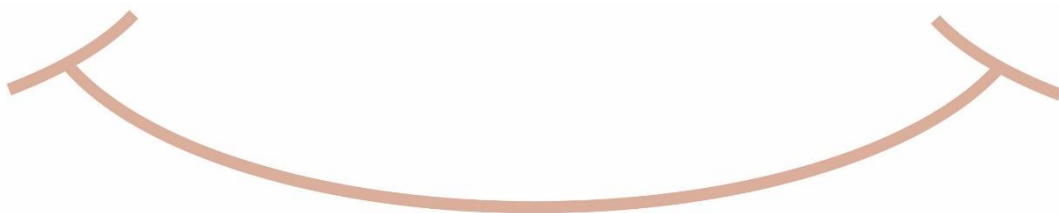
## EIGENE ZITATE (AUSWAHL)

Verfolge immer Deinen Weg – so lange er nach oben führt.

Rede so kurz wie möglich und so ausführlich wie nötig.

Jeder Mangel entsteht aus Angst oder Illusion

Lieber essen wie ein Spatz, als scheißen wie eine Taube





## BUCH: BRING'S AUF DEN PUNKT!

Erscheint 2022

### LESEPROBE:

(...) Schauen wir uns dazu an, was passiert, wenn die beiden Gender-Gruppen in der Höhle wieder aufeinander: es ist höchst unwahrscheinlich, dass der Typ mit dem sexy Lendenschurz seine Angebetete fragen wird: „Schatz, wie war dein Tag?“, sondern die Meute wird jubelnd hereinkommen und stolz die Beute präsentieren, um sie dann sogleich den Damen zur weiteren Verarbeitung zu übergeben. Wenn dann ein paar Augenblicke später der ganzen Clan wieder um die Feuerstelle sitzt, verlangt das Protokoll, dass jemand fragt, wie es denn zum Erlegen dieser Beute gekommen sei. Nun springt unser Typ mit dem sexy Lendenschurz auf, und beginnt die Geschichte zu erzählen.

Die Frauen hören zu, weil sie keine Wahl haben, und die Männer hören zu, weil sie erstens den Augenblick nicht verpassen wollen, in dem sie sich selbst ins Spiel bringen können, um einen Teil des Ruhmes für sich beanspruchen zu können. Und zweitens hören sie zu, weil sie wissen wollen, wie man so eine Geschichte erzählt, wenn sie beim nächsten Mal in der glücklichen Lage sein sollten, selbst das Tier erlegen zu können. Wenn aber derselbe Typ, ob sexy oder nicht, ein paar Mal hintereinander die Beute erlegt, und dann am Abend die Geschichte erzählt, wird er wohl Anspruch auf die Clanherrschaft anmelden. Das führt dazu, dass er sogar dann Geschichten erzählt, wenn eigentlich gar nichts passiert ist. Und schon haben wir einen Politiker. Das bedeutet andererseits, dass Männer heutzutage insgeheim einen Führungsanspruch geltend machen wollen, sobald sie anfangen eine Rede zu schwingen.



© Doris Kapusta

## SOCIAL MEDIA (UND MEHR)

[Facebook](#)

[LinkedIn](#)

[Xing](#)

[GSA-Member](#)



## KONTAKTAUFNAHME:

Oliver Hebel  
Pfalzauerstr. 5  
A-3021 Pressbaum

oh@humorment.com  
+43 / 664 / 301 69 48

