NEOP

GUIDE · DU BIST DER REDE WERT · KRITISCHE FRAGEN

Kurz antworten. Sicher wirken.



Das aus dem Reel, nur komplett: drei Antwortmuster für kritische Fragen im Job. Damit du nach einer harten Frage nicht drei Minuten redest, sondern in drei Sätzen überzeugst.

TIM CHRISTOPHER GASSE · @TIMCHRISTOPHERGASSE · NOVEMBER 2026

1

Drei Antwortmuster

Für Einwände, für Fangfragen und für Fragen, auf die du keine Antwort hast.

2

Die Anleitung

So bereitest du dich auf die zehn wahrscheinlichsten Fragen vor.

3

Ein Beispiel

Dieselbe Frage, zwei Antworten: eine Rechtfertigung und eine Antwort.

TEIL 1 · WORUM ES GEHT

Nicht die Frage macht dich schwach.

„Ist das nicht viel zu teuer?“ Ein Satz aus der dritten Reihe, und der Puls geht hoch. Die meisten machen dann denselben Fehler: Sie reden zu lang.

Wer sich angegriffen fühlt, will sich verteidigen. Also kommt jede Zahl, jedes Argument, jede Vorgeschichte. Nach drei Minuten klingt die Antwort wie eine Rechtfertigung, und der Fragesteller hat gewonnen, ohne noch etwas zu sagen. Eine kritische Frage ist kein Angriff. Sie ist eine Einladung, zu zeigen, dass du dein Thema im Griff hast. Und das zeigst du am besten mit wenigen Sätzen.

DIE ANTWORT IN FÜNF SCHRITTEN

01
Nicken
Du zeigst: Ich habe die Frage gehört, und sie bringt mich nicht aus der Ruhe.

02
Wiederholen
Du sagst die Frage in deinen Worten. Das verschafft dir drei Sekunden und nimmt ihr die Schärfe.

03
Antworten
Zwei, höchstens drei Sätze. Die wichtigste Aussage zuerst.

04
Zurückfragen
„Beantwortet das Ihre Frage?“ Damit gibst du das Wort zurück, statt weiterzureden.

05
Weitermachen
Blick zurück ins ganze Publikum, nächster Punkt. Fertig.

GUT ZU WISSEN

Die Länge einer Antwort sagt mehr über dich als ihr Inhalt. Eine kurze Antwort signalisiert: Ich bin vorbereitet, ich habe nichts zu verbergen. Eine lange Antwort signalisiert das Gegenteil. **Wer kurz antwortet, wirkt sicher. Wer lang antwortet, wirkt ertappt.**

Drei Antwortmuster für kritische Fragen

Jedes Muster hat drei Bausteine. Füll die **[eckigen Klammern]** für die drei Fragen aus, vor denen du in deinem nächsten Termin am meisten Respekt hast.

DREI ANTWORTMUSTER · KRITISCHE FRAGEN

MUSTER 1 · DER EINWAND

(„Ist das nicht viel zu teuer?“ / „Das hat doch noch nie geklappt.“)

1. Wiederholen: „Sie fragen, ob [Kern der Frage].“
2. Antworten: „[Klare Aussage]. Der Grund: [ein Argument, eine Zahl].“
3. Zurückfragen: „Beantwortet das Ihre Frage?“

Meine Frage: [.....]

Meine Antwort: [.....]

MUSTER 2 · DIE FANGFRAGE

(„Wer ist denn schuld daran?“ / „Sind Sie dafür oder dagegen?“)

1. Rahmen ändern: „Mir geht es weniger um [Schuld], sondern um [Lösung].“
2. Antworten: „Deshalb [konkreter nächster Schritt].“
3. Zurückfragen: „Ist das der Punkt, der Sie umtreibt?“

Meine Frage: [.....]

Meine Antwort: [.....]

MUSTER 3 · KEINE ANTWORT PARAT

(Zahl nicht im Kopf, Thema außerhalb deines Bereichs)

1. Offen sagen: „Die genaue Zahl habe ich gerade nicht im Kopf.“
2. Einordnen: „Was ich sagen kann: [das, was du sicher weißt].“
3. Zusagen: „Ich schicke Ihnen die Zahl bis [Tag].“

Meine Frage: [.....]

Meine Antwort: [.....]

WEITER AUF DER NÄCHSTEN SEITE →

DIE GOLDENE REGEL

Zwei, höchstens drei Sätze. Die wichtigste Aussage zuerst. Keine Vorgeschichte, keine Entschuldigung, kein „Also, äh, das ist eine gute Frage“.

DIE PROBE

- Schreib die zehn Fragen auf, die du am wenigsten hören willst.
- Ordne jede einem der drei Muster zu.
- Lass sie dir von einem Kollegen in zufälliger Reihenfolge stellen.
- Antworte laut und stopp die Zeit.
- Alles über 30 Sekunden wird gekürzt.

DREI PROMPTS, MIT DENEN CLAUDE DIR HILFT

„Hier ist meine Präsentation. Welche zehn kritischen Fragen werden kommen? Sortiere sie danach, wie unangenehm sie für mich sind.“

„Hier ist meine Antwort auf diese Frage. Kürze sie auf höchstens drei Sätze, die wichtigste Aussage zuerst.“

„Du bist jetzt ein skeptischer Geschäftsführer. Stell mir eine kritische Frage nach der anderen und bewerte jede meiner Antworten: zu lang, zu ausweichend oder überzeugend.“

PROFI-TIPP · DIE STOPPUHR-PROBE

Lass dir die Frage von einem Kollegen stellen und stopp deine Antwort. Über 30 Sekunden? Dann streich, bis sie darunter liegt. Die meisten guten Antworten dauern 15 Sekunden.

WARUM WIEDERHOLEN HILFT

Wer die Frage in eigenen Worten wiederholt, gewinnt Zeit, zeigt Respekt und kann den Ton entschärfen. Aus „Ist das nicht viel zu teuer?“ wird „Sie fragen, ob sich die Investition rechnet.“ Das ist dieselbe Frage, aber eine viel bessere Ausgangslage.

SPICKZETTEL FÜR DIE HOSENTASCHE

Nicken. Wiederholen. Zwei Sätze. Zurückfragen. Und vor der Antwort einmal ausatmen. Mehr nicht.

TEIL 3 · ANLEITUNG

So bereitest du dich auf Fragen vor

Plan 30 Minuten ein, am besten zwei Tage vor dem Termin. Du brauchst deine Präsentation, einen Zettel und einen Kollegen für die Probe.

1 **Fragen sammeln**
Schreib die zehn Fragen auf, die du am wenigsten hören willst. Ehrlich, auch die gemeinen.

2 **Muster zuordnen**
Einwand, Fangfrage oder keine Antwort parat? Jede Frage bekommt ihr Muster.

3 **Antworten schreiben**
Pro Frage zwei, höchstens drei Sätze. Die stärkste Aussage zuerst.

4 **Laut üben**
Lass dir die Fragen stellen und antworte laut. Nicken, wiederholen, antworten, zurückfragen.

5 **Kürzen**
Alles über 30 Sekunden kürzt du. Wenn du nach einem Satz merkst, dass er nichts beiträgt, fliegt er raus.

TIPP · DIE PAUSE VOR DER ANTWORT

Atme einmal aus, bevor du antwortest. Eine Sekunde Ruhe wirkt souveräner als eine schnelle Antwort. Wer sofort losredet, wirkt getroffen.

ACHTUNG · NICHT „GUTE FRAGE!“ SAGEN

Der Satz klingt nach Zeit schinden und nach Floskel. Und er heißt im Umkehrschluss, dass die anderen Fragen schlecht waren.

TEIL 4 · BEISPIEL-ERGEBNIS

Dieselbe Frage, zwei Antworten

Ein Leiter Produktion stellt in der Bereichsrunde eine neue Prüfanlage vor. Aus der dritten Reihe kommt: „Ist das nicht viel zu teuer?“ Beispiel gekürzt, alle Angaben erfunden.

VORHER	„Also, das ist eine gute Frage. Wir haben ja 2024 schon mal angefangen, das zu prüfen, dann kamen die Lieferengpässe, und die Angebote lagen zwischen 280.000 und 410.000 Euro, wobei man bedenken muss …“ Drei Minuten später schaut die Hälfte aufs Handy.
NICKEN	Er nickt und atmet einmal aus.
WIEDERHOLEN	„Sie fragen, ob sich die Anlage rechnet.“
ANTWORTEN	**„Ja. Sie kostet 320.000 Euro und spart uns 190.000 Euro Ausschuss im Jahr. Nach knapp zwei Jahren ist sie bezahlt.“**
ZURÜCKFRAGEN	„Beantwortet das Ihre Frage?“ Nicken in der dritten Reihe. Nächster Punkt.

WAS DU HIER SIEHST

Die zweite Antwort dauert zwölf Sekunden statt drei Minuten. Sie enthält weniger Zahlen und überzeugt trotzdem mehr, weil sie nach Überblick klingt und nicht nach Verteidigung.

DEINE AUFGABE FÜR HEUTE

Schreib die eine Frage auf, die du in deinem nächsten Termin am wenigsten hören willst. Formulier deine Antwort in drei Sätzen und sag sie zweimal laut. Morgen bist du auf genau diese Frage vorbereitet.

Tim Christopher Gasse

Ich habe die Bundeskanzlerin moderiert. Heute coache ich Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte, damit sie wirken, wenn es darauf ankommt.



ALS MODERATOR FÜR BUNDESKANZLERIN DR. ANGELA MERKEL

2015–2018
Moderator für Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel

TV & Radio
Journalist und Moderator, u. a. Sat.1 und WELT

13+ Jahre
Coach für Auftritt, Rhetorik und Executive Presence

Keynote
Speaker und Gründer von NEOP in Hannover

Ich weiß, wie es sich anfühlt, wenn die Kamera läuft und es keine zweite Chance gibt. Genau dieses Handwerk gebe ich weiter: im Einzelcoaching mit Geschäftsführern, in der Speaker-Ausbildung und in Trainings mit ganzen Teams. Und weil Vorbereitung heute anders geht, gehört KI für mich fest dazu.



Speaker-Ausbildung



Geschäftsführer-Training



Kommunikationstraining mit Teams

SO ARBEITE ICH

1

Kernbotschaft zuerst

Ein Satz, der trägt. Jeder Auftritt beginnt mit der einen Aussage, die im Raum bleiben soll.

2

Selfie-Coaching

Du nimmst dich auf und siehst, wie du wirklich wirkst. So schließt sich die Lücke zwischen Selbstbild und Wirkung.

3

Proben unter Druck

Mit Kamera, kritischen Fragen und Zeitlimit. Wir wiederholen, bis es sitzt.

NEOP

VOM PROMPT ZUM AUFTRITT

Die KI bereitet vor. Sprechen musst du.

Der Prompt bringt dir Botschaft und Struktur. Was im Raum passiert, wenn alle dich ansehen, ist Handwerk: Stimme, Pausen, Blick, der eine Satz im richtigen Moment. So arbeiten wir mit dir:

FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

Speaking Leaders

1:1-Mentoring für souveränes Auftreten vor Beirat, Belegschaft, Kunden und Presse. Diskret, persönlich, auf deinen nächsten großen Termin ausgerichtet.

speaking-leaders.de →

MIT KI VORBEREITET

Führe mit KI

KI-Mentoring: Wie du Reden, Gespräche und Entscheidungen mit KI vorbereitest und dabei klingst wie du selbst.

fuehremitki.de →

FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Du bist der Rede wert

Speaker-Coaching, Mentoring und die Speaker-Ausbildung mit Auftritt vor Publikum. Mit Selfie-Coaching, damit du siehst, wie du wirklich wirkst.

dubistderredewert.de →

FÜR TEAMS UND UNTERNEHMEN

Kommunikationstrainings

Präsentation, Storytelling, Führungskommunikation und Kommunikation unter Druck. Als Seminar oder als Presence & Performance Lab über mehrere Monate.

neweraofpresence.de →



PERSÖNLICH · KOSTENLOS

Lass uns über deinen nächsten Auftritt sprechen.

Im Erstgespräch klären wir, wo du stehst und welcher Weg zu dir passt.

Kostenloses Erstgespräch buchen →

Kostenloses Videotraining: **dubistderredewert.de** · Alle Guides: **fuehremitki.de/prompts**

Wirkung ist kein Talent. Wirkung ist Handwerk.