NEOP

GUIDE · DU BIST DER REDE WERT · STIMME AM SATZENDE

Ein Punkt, den man hören kann.



Das aus dem Reel, nur komplett: meine Übung für Sätze, die nach Entscheidung klingen. Damit dein Chef nicht eine Frage hört, wenn du eine Aussage machst.

TIM CHRISTOPHER GASSE · @TIMCHRISTOPHERGASSE · NOVEMBER 2026

1
Die Satzmelodie
Warum dieselben Worte einmal unsicher und einmal entschieden klingen.

2
Die Übung
Fünf Stufen, mit denen deine Stimme am Satzende landet.

3
Ein Beispiel
Derselbe Vorschlag, zweimal gesprochen.

TEIL 1 · WORUM ES GEHT

Kein Inhaltsproblem. Ein Satzende-Problem.

„Wir sollten das Budget erhöhen?“ Du meinst es als Aussage. Aber deine Stimme geht am Ende hoch, und alle hören eine Frage.

Im Deutschen geht die Stimme bei Fragen am Ende nach oben, bei Aussagen nach unten. Wer unsicher ist, hängt an jede Aussage ein kleines Fragezeichen. Das passiert unbewusst und wirkt wie eine Bitte um Erlaubnis. Dein Gegenüber hört: Der ist sich selbst nicht sicher. Dabei hast du recherchiert, gerechnet und abgewogen. Es fehlt nur der Punkt am Ende.

DER HÖRBARE PUNKT IN FÜNF SCHRITTEN

01
Satz kennen
Du weißt, wo dein Satz endet, bevor du ihn anfängst.

02
Betonung setzen
Das wichtigste Wort bekommt die Betonung, meistens kurz vor dem Ende.

03
Runtergehen
Auf der letzten Silbe geht die Stimme hörbar nach unten.

04
Stoppen
Nach dem Punkt sprichst du nicht sofort weiter. Eine kurze Pause.

05
Blick halten
Du schaust dein Gegenüber an, bis der Satz angekommen ist.

GUT ZU WISSEN

Eine steigende Satzmelodie am Ende einer Aussage nennt man in der Sprachwissenschaft Uptalk. Sie wirkt freundlich, aber unentschlossen, besonders in Verhandlungen und vor Vorgesetzten. **Wer am Satzende runtergeht, wird ernst genommen.**

TEIL 2 · DIE ÜBUNG

Die Übung für Sätze, die nach Entscheidung klingen

Zehn Minuten, am besten laut und allein. Nimm dich mit dem Handy auf, dann hörst du den Unterschied sofort. Trag in die **[eckigen Klammern]** drei Sätze ein, die du diese Woche wirklich sagen musst.

ÜBUNG · DER HÖRBARE PUNKT

STUFE 1 · HÖREN

Sag denselben Satz zweimal laut:
„Wir sollten das Budget erhöhen?“ (Stimme hoch)
„Wir erhöhen das Budget.“ (Stimme runter)
Nimm beides auf und hör es dir an.

STUFE 2 · ÜBERTREIBEN

Sag fünf Sätze und lass die Stimme am Ende übertrieben weit nach unten fallen.

STUFE 3 · DEINE SÄTZE

Satz 1: [.....]
Satz 2: [.....]
Satz 3: [.....]

WEITER AUF DER NÄCHSTEN SEITE →

STUFE 4 · AUS „SOLLTEN“ WIRD „WERDEN“

Streich Weichmacher, bevor du sprichst:
„Wir sollten vielleicht …“ → „Wir [Verb] …“
„Ich würde vorschlagen …“ → „Ich schlage vor: …“
Mein Satz vorher: [.....]
Mein Satz nachher: [.....]

STUFE 5 · DER ERNSTFALL

Sag deine drei Sätze vor einer Person.
Frag danach: Klang das wie eine Frage
oder wie eine Entscheidung?

DIE GOLDENE REGEL

Erst der Satz, dann der Punkt, dann die Pause.

DREI PROMPTS, MIT DENEN CLAUDE DIR HILFT

„Hier ist meine Präsentation. Finde alle Weichmacher wie ‚eigentlich‘, ‚vielleicht‘, ‚sollten‘ und formuliere die Sätze so um, dass sie nach Entscheidung klingen.“

„Ich muss morgen meinem Chef einen Vorschlag machen. Hilf mir, ihn in drei Sätzen zu formulieren, die mit einem klaren Punkt enden.“

„Spiel meinen skeptischen Vorgesetzten. Ich mache dir einen Vorschlag, du sagst mir danach, ob er sicher oder unsicher geklungen hätte und woran das lag.“

PROFI-TIPP · DER TREPPEN-TRICK

Stell dir vor, deine Stimme geht am Satzende eine Treppenstufe hinunter. Nicht drei, eine. Das reicht, damit der Satz landet, ohne dass es streng klingt.

BEWUSST ÜBERTREIBEN

Am Anfang wirkt der Punkt am Satzende ungewohnt. Deshalb übertreibst du ihn beim Üben. Im Ernstfall bleibt dann genau das richtige Maß übrig.

SPICKZETTEL FÜR DIE HOSENTASCHE

Satz kennen. Betonen. Runtergehen. Pause. Und keine Weichmacher davor.

TEIL 3 · ANLEITUNG

So machst du die Übung richtig

Zehn Minuten am Stück, am besten in einem Raum, in dem du laut sein darfst. Das Handy nimmt auf.

1 **Aufnehmen**
Sprich deine drei Sätze einmal ganz normal und nimm sie auf.

2 **Anhören**
Hör genau auf das Satzende. Geht die Stimme hoch, bleibt sie gleich oder geht sie runter?

3 **Übertreiben**
Sprich jeden Satz dreimal mit übertrieben tiefem Ende.

4 **Normalisieren**
Jetzt auf ein natürliches Maß zurück. Die Richtung bleibt: nach unten.

5 **Vergleichen**
Nimm die Sätze noch einmal auf und vergleich mit der ersten Aufnahme.

TIPP · IM ALLTAG ÜBEN

Üb den Punkt am Satzende bei kleinen Dingen: beim Bestellen, am Telefon, in der E-Mail-Besprechung. Dort ist wenig auf dem Spiel, und die Gewohnheit entsteht trotzdem.

ACHTUNG · NICHT LAUTER WERDEN

Ein entschiedener Satz ist nicht lauter, sondern tiefer am Ende. Wer laut wird, wirkt schnell gereizt statt sicher.

TEIL 4 · BEISPIEL-ERGEBNIS

Derselbe Vorschlag, zweimal gesprochen

Eine Projektleiterin will in der Budgetrunde mehr Geld für ihr Team. Beispiel gekürzt, alle Angaben erfunden.

VORHER	„Ich würde vielleicht vorschlagen, dass wir das Budget ein bisschen erhöhen?“ Die Stimme geht hoch. Der Geschäftsführer: „Lassen Sie uns das nächstes Quartal noch mal anschauen.“
WEICHMACHER RAUS	Aus „ich würde vielleicht vorschlagen“ wird „Ich schlage vor“.
BETONUNG	„Wir erhöhen das Budget um **zwanzig** Prozent.“
PUNKT	Die Stimme geht am Satzende runter. Pause. Blick zum Geschäftsführer.
ERGEBNIS	**„Gut. Wie begründen Sie die zwanzig Prozent?“** Jetzt wird über die Zahl gesprochen, nicht mehr über das Ob.

WAS DU HIER SIEHST

Der Inhalt war derselbe. Der Unterschied lag in der letzten Silbe: einmal eine Bitte, einmal eine Entscheidung.

DEINE AUFGABE FÜR HEUTE

Schreib den einen Vorschlag auf, den du diese Woche machen musst. Streich die Weichmacher und sag ihn dreimal laut, mit hörbarem Punkt am Ende.

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.