NEOP

GUIDE · DU BIST DER REDE WERT · UMGANG MIT DER LEINWAND

Die Folie zeigt. Du erklärst.



Das aus dem Reel, nur komplett: meine Regeln für den Umgang mit der Leinwand. Damit dein Publikum dich sieht und nicht deinen Rücken.

TIM CHRISTOPHER GASSE · @TIMCHRISTOPHERGASSE · NOVEMBER 2026

1
Sieben Regeln
Vom Klicken bis zur schwarzen Folie.

2
Die Anleitung
So machst du aus Vorlese-Folien Zeige-Folien.

3
Ein Beispiel
Dieselbe Folie, einmal vorgelesen, einmal erklärt.

TEIL 1 · WORUM ES GEHT

Keine schlechten Folien.
Der Rücken zum Publikum.

Du drehst dich immer wieder zur Leinwand und liest deinem Publikum die Folie vor.

Dein Publikum kann selbst lesen, und zwar schneller als du. Wenn du die Folie vorliest, sind die anderen längst fertig und schauen auf deinen Rücken. Sie langweilen sich doppelt: einmal beim Lesen, einmal beim Zuhören. Die Folie ist ein Wirkungsverstärker, kein Versteck. Sie zeigt, du erklärst. Und dafür musst du das Publikum anschauen.

KLICKEN, SCHAUEN, UMDREHEN, ERKLÄREN

01
Klicken
Du klickst zur nächsten Folie.

02
Hinschauen
Du schaust kurz zur Leinwand, damit du weißt, was da steht.

03
Umdrehen
Du drehst dich zum Publikum.

04
Erklären
Du sagst, was die Folie bedeutet. Nicht, was draufsteht.

05
Erst dann klicken
Die nächste Folie kommt erst, wenn du fertig gesprochen hast.

GUT ZU WISSEN

Menschen können nicht gleichzeitig lesen und zuhören. Wer eine volle Folie zeigt und dazu redet, zwingt das Publikum zu entscheiden: lesen oder dir folgen. Fast immer gewinnt die Folie. **Du bist das wichtigste Werkzeug der Präsentation, nicht PowerPoint.**

TEIL 2 · DIE REGELN

Sieben Regeln für den Umgang mit der Leinwand

Geh deine nächste Präsentation Folie für Folie mit diesen Regeln durch. Trag in die **[eckigen Klammern]** ein, was du änderst.

SIEBEN REGELN · UMGANG MIT DER LEINWAND

REGEL 1 · ERST SPRECHEN, DANN KLICKEN
Die nächste Folie kommt, wenn dein Satz fertig ist.

REGEL 2 · KURZ HINSCHAUEN, LANG ANSCHAUEN
Ein Blick zur Leinwand, dann zum Publikum.

REGEL 3 · BEDEUTUNG STATT INHALT
Nicht: „Hier sehen Sie die Umsätze.“
Sondern: „Der Umsatz hat sich verdoppelt.
Das heißt für Sie: [Bedeutung].“
Meine Folie: [.....] Meine Bedeutung: [
.....]

REGEL 4 · EINE AUSSAGE PRO FOLIE
Folien mit mehr als einer Aussage teilen.
Folien zum Teilen: [.....]

REGEL 5 · SEITLICH STEHEN
Du stehst neben der Leinwand, nie davor
und nie mit dem Rücken zum Raum.

WEITER AUF DER NÄCHSTEN SEITE →

REGEL 6 · DIE SCHWARZE FOLIE

Für die wichtigste Botschaft wird die Leinwand schwarz (Taste B). Dann gehört der Raum dir.

Meine wichtigste Botschaft: [.....]

REGEL 7 · ZEIGEN MIT DER HAND

Zeig mit der offenen Hand auf die Stelle, die gerade wichtig ist. Kein Laserpointer-Zittern.

DIE GOLDENE REGEL

Die Folie zeigt. Du erklärst.

DREI PROMPTS, MIT DENEN CLAUDE DIR HILFT

„Hier sind meine Folien als Text. Sag mir für jede Folie in einem Satz, was sie bedeutet, nicht was draufsteht."

„Welche meiner Folien enthalten mehr als eine Aussage? Schlag mir vor, wie ich sie aufteile."

„Ich lese meine Folien immer vor. Gib mir für die nächste Präsentation einen Ablauf, wie ich Folie für Folie üben kann, ohne vorzulesen."

PROFI-TIPP · DIE B-TASTE

Fast jedes Präsentationsprogramm schaltet mit der Taste B die Leinwand schwarz. Drück sie, wenn du etwas Wichtiges sagst. Alle Augen gehen sofort zu dir.

WAS AUF EINE FOLIE GEHÖRT

Eine Aussage, ein Bild, eine Zahl. Was du sagst, gehört nicht auf die Folie. Was das Publikum sehen muss, um dich zu verstehen, gehört drauf.

SPICKZETTEL FÜR DIE HOSENTASCHE

Klicken. Hinschauen. Umdrehen. Bedeutung sagen. Erst dann weiterklicken.

TEIL 3 · ANLEITUNG

So machst du aus Vorlese-Folien Zeige-Folien

Plan eine Stunde für eine Präsentation mit 15 bis 20 Folien ein. Danach brauchst du keine Notizen mehr auf den Folien.

1. **Bedeutung notieren**
   Schreib zu jeder Folie in die Notizen einen Satz: Was heißt das für das Publikum?

2. **Text kürzen**
   Alles, was du sagst, fliegt von der Folie. Übrig bleiben Überschrift, Zahl, Bild.

3. **Schwarze Folien setzen**
   Vor die wichtigste Botschaft eine schwarze Folie.

4. **Laut üben**
   Folie für Folie: klicken, hinschauen, umdrehen, Bedeutung sagen.

5. **Position prüfen**
   Im Raum testen: Wo stehst du, ohne die Leinwand zu verdecken?

TIPP · DER PRESENTER-MONITOR

Wenn möglich, stell einen Bildschirm vor dich auf den Boden oder den Tisch. Dann siehst du die Folie, ohne dich umzudrehen.

ACHTUNG · KEIN VORLESEN AM LAPTOP

Wer statt zur Leinwand auf den Laptop schaut, dreht dem Publikum zwar nicht den Rücken zu, schaut es aber genauso wenig an.

TEIL 4 · BEISPIEL-ERGEBNIS

Dieselbe Folie, zweimal präsentiert

Ein Controller zeigt dem Vorstand die Kostenentwicklung des Jahres. Beispiel gekürzt, alle Angaben erfunden.

VORHER	Er dreht sich zur Leinwand: „Hier sehen wir die Kosten nach Quartalen. Q1 lag bei 2,1 Millionen, Q2 bei 2,3, Q3 bei 2,8 …“ Der Vorstand ist nach drei Sekunden fertig mit Lesen und schaut aus dem Fenster.
KLICKEN	Er klickt, schaut kurz zur Folie.
UMDREHEN	Er dreht sich zum Vorstand und macht einen Schritt nach vorn.
BEDEUTUNG	**„Im dritten Quartal sind die Kosten um ein Fünftel gestiegen. Fast alles davon ist Energie.“**
PAUSE	Zwei Sekunden Stille. Dann: „Dafür haben wir zwei Lösungen.“ Erst jetzt klickt er weiter.

WAS DU HIER SIEHST

Die Folie war dieselbe. Aber beim zweiten Mal hat der Vorstand nicht gelesen, sondern zugehört.

DEINE AUFGABE FÜR HEUTE

Öffne deine nächste Präsentation und schreib zu den drei wichtigsten Folien je einen Satz in die Notizen: Was heißt das für das Publikum?

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.