

Der Zugriff

Warum du unter Druck weniger abrufst, als du kannst

Du bist vorbereitet. Du kennst die Sache. Und dann sitzt du im Meeting, stehst im Interview oder vor der Gruppe — und ein Teil von dem, was du kannst, bleibt liegen. Das ist keine Frage von Talent. Es ist eine Frage des Zugriffs.

Was du kannst



Schematische Darstellung. Zwischen dem, was du kannst, und dem, was im Moment ankommt, liegt eine Lücke. Sie sagt nichts über dein Können — sie sagt etwas über deinen Zugriff darauf.

Sehen

Du erkennst, an welcher Stelle dein Zugriff abreißt.

Lösen

Du bekommst für jede der drei Blockaden ein Werkzeug.

Abrufen

Du übst den Moment, bevor er stattfindet.

DIE LAGE

Der Moment kommt selten in Ruhe

Der Termin steht nicht am Ende eines ruhigen Vormittags. Er steht zwischen zwei anderen Terminen und vierzig Nachrichten — und arbeitet damit gegen den eigenen Vormittag an.

275

Unterbrechungen an
einem Arbeitstag — im
Schnitt alle zwei Minuten
ein Reiz.

122 %

mehr Folienarbeit in den
letzten zehn Minuten vor
einem Termin.

48 %

erleben ihre Arbeit als
zerstückelt und
chaotisch.

Microsoft Work Trend Index 2025, Sonderbericht zum Arbeitstag ohne Ende — Microsoft-365-Telemetrie und 31.000 Befragte in 31 Märkten.

Vorbereitet sein

Der Inhalt steht. Die Argumente sitzen. Das lässt sich am Schreibtisch herstellen — und die meisten tun genau das.

Zugriff haben

Im Moment darauf zugreifen können. Das entsteht nicht am Schreibtisch, sondern im Training.

„Du kannst mehr, als du unter Druck manchmal abrufst.“

ZUM NACHDENKEN

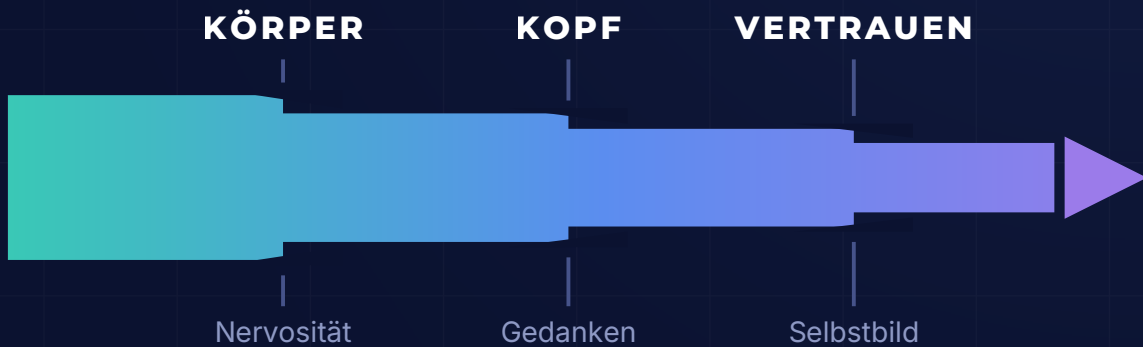
Denk an deinen letzten wichtigen Auftritt. Nicht an das Ergebnis — an die zehn Minuten davor. Was hast du in dieser Zeit getan? Und was hätte dir in diesen zehn Minuten mehr geholfen?

Drei Blockaden

Dein Können ist da. Auf dem Weg in den Moment liegen drei Engstellen. Jede verengt den Strom ein Stück — und jede lässt sich einzeln bearbeiten.

DEIN KÖNNEN

DER MOMENT



Die drei Blockaden wirken hintereinander. Deshalb lohnt es sich, zuerst die vorderste zu lösen: Ein ruhiger Körper macht den Kopf leiser, ein ruhiger Kopf macht das Selbstbild stabiler.

01

Körper

Herzschlag, flacher Atem, hohe Stimme, kalte Hände. Der Körper ist schneller als jeder Gedanke — und er reagiert, bevor du entschieden hast.

02

Kopf

Bewerten, vorwegnehmen, sich selbst beim Sprechen zuhören. Aufmerksamkeit, die nach innen geht, fehlt draußen im Raum.

03

Vertrauen

Der leise Satz im Hintergrund: Das kann ich nicht gut genug. Er entscheidet mit, wie viel du überhaupt versuchst.

Der Körper ist schneller als du

Anspannung ist kein Fehler. Sie stellt Energie bereit. Zum Problem wird sie erst, wenn sie ungebremst hochläuft: Der Atem wird flach, die Stimme geht nach oben, das Sprechtempo zieht an — und du hörst dich selbst dabei.

Atem

Flach und hoch. Damit fehlt der Stimme die Grundlage.

Tempo

Schneller sprechen wirkt wie Rechtfertigen. Auch inhaltlich.

Hände

Sie suchen etwas zu halten. Der Rest des Körpers folgt.

DER PUNKT

Du kannst Anspannung nicht wegdenken. Aber du kannst sie herunterregeln — über den Ausatem. Er ist der einzige Teil dieser Kette, den du bewusst steuerst.

ÜBUNG 01 · VIER EIN, SECHS AUS

- Vier Sekunden einatmen, sechs Sekunden ausatmen. Der Ausatem ist länger als der Einatem — daran hängt der Effekt.
- Sechs Durchgänge, das sind rund sechzig Sekunden.
- Danach ein Satz laut gesprochen. Du hörst, wo die Stimme jetzt sitzt.

60 Sekunden · unmittelbar vor jedem wichtigen Termin

Der Kopf redet dazwischen

Im Moment läuft ein zweiter Kanal mit. Er kommentiert, vergleicht und plant voraus. Dieser Kanal kostet genau die Aufmerksamkeit, die du draußen bräuchtest — bei den Menschen, mit denen du sprichst.

- 01 **Bewerten.** Das war schwach. Der Satz kam nicht an. Du kommentierst dich, während du noch sprichst.
- 02 **Vorwegnehmen.** Gleich kommt die kritische Frage. Du beantwortest sie innerlich, bevor sie gestellt wurde.
- 03 **Selbstbeobachten.** Wie wirke ich gerade? Der Blick geht nach innen, der Raum wird unscharf.

DER PUNKT

Diesen Kanal schaltest du nicht ab. Du gibst der Aufmerksamkeit stattdessen eine Aufgabe draußen — dann ist der Kanal leiser, ohne dass du gegen ihn ankämpfst.

ÜBUNG 02 · DER AUSSENAUFTRAG

- Vor dem Termin einen Beobachtungsauftrag festlegen: Wer im Raum ist noch nicht überzeugt? Wer nickt zu früh?
- Während du sprichst, sammelst du dafür Hinweise. Deine Aufmerksamkeit hat damit ein Ziel außerhalb von dir.
- Nach dem Termin drei Sätze notieren: Was hast du gesehen?

3 Minuten Vorbereitung · in jedem zweiten Termin einer Woche

Das Selbstbild entscheidet mit

Die dritte Blockade ist die leiseste und die zäheste. Sie sagt nicht **ich habe Angst**, sondern **ich bin darin eben nicht gut**. Und weil sie wie eine Tatsache klingt, wird sie selten überprüft.

Was du glaubst

Ich rede zu lang. Ich bin nicht schlagfertig.
Ich kann keine großen Räume. — Meist ein
alter Satz, oft von jemand anderem.

Was du belegen kannst

Situationen, in denen es gelungen ist.
Namen, Daten, Sätze, die gewirkt haben. —
Nachprüfbar, deshalb tragfähig.

DER PUNKT

Ein Selbstbild ändert sich nicht durch Zureden. Es ändert sich durch Belege, die du selbst
gesammelt hast — und die im Moment abrufbar sind.

ÜBUNG 03 · DIE BELEGLISTE

- Zehn Situationen aufschreiben, in denen du gewirkt hast. Keine Bewertungen — nur Situation, Datum, was du getan hast.
- Zu jeder Situation ein Wort, das die Stärke benennt: ruhig, klar, schnell, warm.
- Die Liste vor dem nächsten Termin einmal lesen. Nicht aufsagen — lesen.

15 Minuten einmalig · danach monatlich ergänzen

Erst im Kopf, dann im Raum

Sportlerinnen und Musiker machen das seit Jahrzehnten: Sie gehen den Ablauf vorher im Kopf durch — in Echtzeit, aus der eigenen Perspektive, mit allen Sinnen. Der Moment ist dann kein erstes Mal mehr.



Mentales Probehandeln ersetzt keine inhaltliche Vorbereitung. Es sorgt dafür, dass du im Moment auf etwas Bekanntes triffst — und deshalb Zugriff behältst.

ÜBUNG 04 · DER PROBELAUF

- **Das Bild.** Raum, Licht, wo du stehst, wer sitzt wo. So genau wie möglich.
- **Der Ablauf.** Die ersten drei Minuten in Echtzeit durchgehen. Nicht zusammenfassen — durchgehen.
- **Der erste Satz.** Laut sprechen, Wort für Wort, dreimal.

5 Minuten · am Abend davor und noch einmal am Morgen

Deine Zugriffslücke

Diese Übung ist der Kern des Papers. Nimm eine Situation, in der du es eigentlich konntest — und es trotzdem nicht abgerufen hast. Zerleg sie in die drei Blockaden. Was du dabei findest, ist dein Trainingsplan.

DIE SITUATION

Wann, wo, mit wem

WAS DU GEKONNT HÄTTEST

Ein Satz

WAS STATTDESSEN PASSIERT IST

Ein Satz

ANTEIL KÖRPER

Woran hast du es gemerkt

ANTEIL KOPF

Welcher Gedanke lief mit

ANTEIL VERTRAUEN

Welcher Satz stand im Hintergrund

DER CHECK · VOR DEM NÄCHSTEN TERMIN

- ☒ Sechzig Sekunden Vier-Sechs-Atmung
- ☒ Die Belegliste einmal gelesen
- ☒ Ein Beobachtungsauftrag steht fest
- ☒ Erster Satz dreimal laut gesprochen

DIE ESSENZ

Nicht mehr können. Sondern im Moment mehr davon erreichen.

SO GEHT ES WEITER

Drei Wege weiter

Ein Paper zeigt dir den Mechanismus. Der Zugriff selbst entsteht im Training — unter Beobachtung, mit Wiederholung und mit Feedback, das den nächsten Versuch verändert.



Presence & Performance Lab

Wirkung mit System

Das offene Programm für alle drei Blockaden — in kleiner Gruppe, mit Kamera und Auswertung.

presence-performance-lab.de



Speaking Leaders

Executive Presence Mentoring

Einzelmentoring für Führungskräfte, deren Auftritte Entscheidungen auslösen.

speaking-leaders.de



The New Speaker Code

Inhouse Speaker-Ausbildung

Die Ausbildung im Unternehmen, wenn mehrere Menschen sichtbar werden sollen.

thenewspeakercode.de

WIR TRAINIEREN MENSCHEN. UND KEINE SITUATIONEN

Deshalb sortieren wir am Anfang immer dasselbe: Welche der drei Blockaden kostet dich gerade am meisten? Alles Weitere folgt daraus.

Sprich mit uns

Wenn du wissen willst, welche der drei Blockaden bei dir die teuerste ist, klären wir das am schnellsten im Gespräch. Zwanzig Minuten reichen für eine erste Einordnung.

- Du beschreibst eine Situation, in der dein Zugriff abreißt.
- Wir benennen, welche Blockade dahintersteckt — und was daran trainierbar ist.
- Du bekommst eine Empfehlung. Auch dann, wenn sie nicht auf uns hinausläuft.



Malena Gahr

Kundenkommunikation und
Seminarplanung



Natalie Bertram

Seminarmanagement

Ein Termin, kein Verkaufsgespräch

Wir hören zu, ordnen ein und sagen dir, was wir an deiner Stelle zuerst trainieren würden.

Erstgespräch buchen

TELEFON

0800 / 88 111 80

WEBSEITE

neweraofpresence.de

E-MAIL

info@neop-consulting.de