

Medientraining für klare Botschaften

Souverän auftreten. Klar sprechen. Wirkung zeigen.



Medientraining bei NEOP — trainiert wird vor der Kamera, nicht auf Folien.

Für Fach- und Führungskräfte, die vor Kamera, Mikrofon und Publikum nicht nur korrekt wirken wollen, sondern wirksam. Kein Ratgeber zum Überfliegen — ein Arbeitspapier mit Modell, fünf Ebenen, drei Werkzeugen, einer Übung auf jeder Seite und einem Check zum Ankreuzen.

■ Haltung

Du weißt, wer du bist und wofür du stehst — bevor das rote Licht angeht.

■ Klarheit

Ein Satz, der hängen bleibt. Statt zehn, die niemand erinnert.

■ Wirkung

Menschen folgen dir, nicht deinem Manuskript.

Wer spricht, führt

Ich habe zehn Jahre als Journalist und Moderator auf der anderen Seite des Mikrofons gegessen. Ich weiß, wie eine Frage entsteht und was in der Redaktion aus einer Antwort wird.

Was ich dabei gelernt habe: Es scheitert fast nie am Fachwissen, sondern an der Übersetzung. Menschen mit exzellenten Argumenten wirken blass, weil sie unter Druck vollständig sein wollen statt klar — und weil sie Auftritte für einen Showmoment halten. Dabei sind es Führungsmomente.

Dieses Paper gibt dir kein Skript, sondern ein Modell, drei Werkzeuge und Übungen für denselben Tag.

Tim Christopher Gasse

Gründer & leitender Coach · ehem. Journalist und Moderator

INHALT

- | | | | |
|-----------|--|-----------|---|
| 03 | Warum Auftritte schwerer wiegen
Vier Zahlen zur Lage 2026 | 14 | LinkedIn und Podcast
Reichweite und Tiefe |
| 04 | Fachlich stark, medial blass
Warum Kompetenz allein nicht trägt | 15 | Town Hall und Videocall
Die internen Bühnen |
| 05 | Fünf Ebenen der Medienwirkung
Das Modell im Überblick | 16 | Bild, Licht und Ton
Dein Setup in zehn Minuten |
| 06 | Ebene 01 — Haltung
Souveränität beginnt im Kopf | 17 | Zwölf Minuten davor
Die Vorbereitungsroutine |
| 07 | Ebene 02 — Botschaft
Das Botschaftshaus | 18 | KI als Sparringspartner
Trainieren, wann immer du willst |
| 08 | Ebene 03 — Sprache
Klarheit schlägt Vollständigkeit | 19 | Echtheit und synthetische Medien
Vertrauen unter neuen Bedingungen |
| 09 | Ebene 04 — Präsenz
Stimme, Blick und Körper | 20 | Sichtbarkeit ist Führungsarbeit
Intern wie extern |
| 10 | Ebene 05 — Moment
Wenn es eng wird | 21 | Der Check
Vor jedem Auftritt |
| 11 | Werkzeug 01 — Brückentechnik
Von der Frage zur Botschaft | 22 | Die Essenz
Was bleibt |
| 12 | Werkzeug 02 — Fünf Druckfragen
Muster erkennen, ruhig bleiben | 23 | Über NEOP
Wie wir arbeiten |
| 13 | TV, Presse, Panel
Die klassischen Formate | 24 | Drei Wege · Kontakt
So geht es weiter |

Warum Auftritte gerade schwerer wiegen

Vier Zahlen beschreiben, was sich in den vergangenen zwei Jahren verändert hat. Sie erklären, warum dieselbe Präsentation heute anders ankommt als noch 2023.

VERTRAUEN ALLGEMEIN

44 von 100

So hoch ist der Vertrauenswert für Deutschland im Edelman Trust Barometer 2026. Der Index misst, wie sehr Menschen Wirtschaft, Politik, Medien und Organisationen vertrauen — weltweit sind es 57. Vertrauen kannst du nicht voraussetzen.

VERTRAUEN IM UNTERNEHMEN

74 von 100

So viele Beschäftigte vertrauen ihrem eigenen Arbeitgeber — deutlich mehr als Regierung oder Medien. Wer intern spricht, steht also vor einem Publikum, das grundsätzlich bereit ist zuzuhören. Das ist die einfachste Bühne, die du hast.

DIE LÜCKE

4 von 100

So viele Führungskräfte gelten in ihrer eigenen Organisation als sehr gute Kommunikatorinnen und Kommunikatoren (Ketchum Trendradar 2026). Wer hier besser wird, fällt sofort auf.

BEWEGTBILD

+68 %

Um so viel haben Videobeiträge von Geschäftsführenden auf LinkedIn innerhalb von zwei Jahren zugenommen. Unternehmensseiten verlieren dagegen Reichweite: Menschen folgen Menschen.

WAS DAS KONKRET FÜR DICH BEDEUTET

- Du musst nicht **öfter** sprechen, sondern **erkennbarer**.
- Dein Gesicht trägt weiter als das Logo deines Unternehmens.
- Weil kaum jemand gut auftritt, genügt Solides, um herauszustechen.

Quellen: Edelman Trust Barometer 2026 · Ketchum Trendradar 2026 · LinkedIn-Auswertungen 2026.

DAS KERNPROBLEM

Fachlich stark, medial blass

Die meisten Menschen, die vor der Kamera untergehen, haben kein Wissensproblem. Sie haben ein Übersetzungsproblem. Unter Druck greifen sie zu den drei Reflexen, die am zuverlässigsten Wirkung kosten.

■ Vollständigkeit

Alles sagen, damit nichts falsch ist. Ergebnis: nichts bleibt hängen.

■ Absicherung

Konjunktiv, Fachbegriff, Passiv. Ergebnis: niemand erkennt eine Haltung.

■ Tempo

Schneller sprechen, um Sicherheit zu simulieren. Ergebnis: Unruhe überträgt sich.

DER DENKFEHLER

Viele glauben, sie bräuchten für jede Situation ein eigenes Training: eins fürs Interview, eins für die Bühne, eins für den Videocall. Das führt zu Menschen, die Situationen abarbeiten statt zu wirken. Der Unterschied entsteht eine Ebene tiefer — bei Haltung, Botschaft und Präsenz. Von dort trägt er in jedes Format.

REFLEXION

Denk an deinen letzten Auftritt, der sich zäh angefühlt hat. Welcher der drei Reflexe war im Spiel? Schreib ihn dir an den Rand — er wird auf den nächsten Seiten wieder auftauchen.

UNSER PRINZIP

Wir trainieren Menschen. Und keine Situationen.

Fünf Ebenen der Medienwirkung

Medienwirkung entsteht nicht vor der Kamera. Sie entsteht von innen nach außen. Jede Ebene trägt die nächste — und jede lässt sich einzeln trainieren.

INNEN

AUSSEN

01

Haltung

Wer bin ich hier?

02

Botschaft

Was soll bleiben?

03

Sprache

Wie sage ich es?

04

Präsenz

Wie bin ich da?

05

Moment

Was, wenn es kippt?

WORAN DU MERKST, WO ES KLEMMT

- Du weißt hinterher nicht, was du eigentlich sagen wolltest — **Ebene 02.**
- Alle nicken, niemand handelt — **Ebene 03.**
- Der Inhalt stimmte, die Rückmeldung war trotzdem verhalten — **Ebene 04.**
- Eine einzige Frage hat dich aus dem Konzept gebracht — **Ebene 05.**
- Du warst schon nervös, bevor jemand etwas gesagt hat — **Ebene 01.**

So liest du das Modell

Von links nach rechts wird es sichtbarer — und leichter zu beurteilen. Von rechts nach links wird es wirksamer. Wer nur an der Oberfläche arbeitet, poliert Symptome. Wer bei der Haltung anfängt, verändert alles Weitere mit.

So arbeitest du damit

Nimm dir pro Woche eine Ebene vor. Eine Übung, fünf Tage, jeweils wenige Minuten. Nach fünf Wochen hast du kein neues Wissen, sondern ein neues Verhalten — und das hält auch unter Druck.

DER MASSSTAB

Nicht der Lauteste überzeugt, sondern der Überzeugte.

Souveränität beginnt im Kopf

Ein souveräner Auftritt beginnt lange vor dem Einschalten der Kamera. Er beginnt mit deiner inneren Haltung. Wenn du weißt, **wer du bist und wofür du stehst**, wirst du automatisch überzeugender — im Interview, im Video-Statement, auf der Bühne.

■ Ruhe halten

Auch wenn es brennt. Deine Stimme trägt deine Haltung — sie verrät sie auch.

■ Haltung, keine Rolle

Menschen merken innerhalb von Sekunden, ob jemand echt ist oder eine Figur spielt.

■ Botschaft statt Bühne

Medienauftritte sind kein Showmoment. Sie sind Führungsmomente.

SELBSTBEWUSST STATT SELBSTVERLIEBT

Es geht nicht ums Glänzen, sondern ums Wirken. Wer sich selbst beim Sprechen zusieht, verliert den Kontakt zum Gegenüber. Wer bei seiner Sache bleibt, wirkt ruhig — ohne es zu inszenieren.

ÜBUNG · DER HALTUNGSSATZ

Formuliere einen Satz nach dem Muster: „**Ich spreche hier als ..., weil mir ... wichtig ist.**“ Sprich ihn dreimal laut, im Stehen, bevor du das nächste Mal auf Aufnahme drückst. Zwei Minuten, vier bis fünf Wiederholungen — bis der Satz ohne Nachdenken kommt.

MEINE ÜBERZEUGUNG

Ruhe ist die lauteste Form von Autorität.

Das Botschaftshaus

Medien funktionieren anders als Meetings. Hier zählt die **Botschaftsdichte pro Satz** — und die emotionale Relevanz. Wer seine Antworten kennt, braucht die Fragen nicht zu fürchten.

DAS DACH · EIN SATZ

Was wäre die eine Zeile, die morgen früh noch hängen bleibt?

SÄULE 01

Beleg

Eine Zahl, ein Fakt, eine Quelle. Genau einer — nicht drei.

SÄULE 02

Beispiel

Ein konkreter Fall in zwei Sätzen. Menschen erinnern Geschichten, nicht Kategorien.

SÄULE 03

Konsequenz

Was folgt daraus für die Zuhörenden? Ohne diesen Teil bleibt es Information.

- **Denk in Headlines.** Formuliere zuerst die Schlagzeile, dann die Begründung.
- **Halte drei Kernbotschaften bereit.** Und wiederhole sie konsequent, auch wenn es sich für dich nach Wiederholung anfühlt. Für dein Gegenüber ist es die erste.
- **Formuliere aktiv.** „Wir gehen voran.“ statt „Wir wollen Veränderung ermöglichen.“

ÜBUNG · DREI SÄTZE

Schreib zu deinem aktuellen Thema drei Kernbotschaften auf — je maximal zwölf Wörter. Lies sie laut. Streich jedes Wort, das nichts trägt. Zehn Minuten einmalig, danach vor jedem Auftritt zwei Minuten Auffrischung.

DAS BRINGT DICH WEITER

Jede Frage ist eine Einladung, deine Botschaft zu platzieren.

Klarheit schlägt Vollständigkeit

Starke Führung zeigt sich in klarer Sprache. Sprich so, dass andere dir folgen können — nicht so, dass sie beeindruckt, aber verwirrt sind. Komplexe Themen brauchen einfache Sätze.

KLAR

Sag es so

„Ich habe entschieden.“
„Wir gestalten.“
„Ich stehe dafür ein.“

WEICH

Nicht so

„Es wurde entschieden.“
„Wir müssen reagieren.“
„Das Team arbeitet daran.“

- **Kurze Sätze, klare Verben.** Ein Hauptsatz trägt weiter als drei Nebensätze.
- **Sag, was du meinst.** Kein Fachjargon, keine Floskeln, kein „in diesem Zusammenhang“.
- **Reduziere auf das Wesentliche.** Ein Satz mit Haltung wirkt mehr als zehn mit Inhalt.
- **Sprich positiv.** Sag, was du tust — nicht, was du verhindern willst.

ÜBUNG · DIE ZWÖLF-WÖRTER-REGEL

Nimm deine wichtigste Aussage und kürze sie auf zwölf Wörter. Sprich beide Versionen laut auf dein Handy und hör sie dir an. Du erkennst sofort, welche trägt. Eine Minute pro Satz, drei Sätze, einmal pro Woche.

MEIN ANSATZ

Wer klar spricht, schafft Vertrauen.

Stimme, Blick und Körper

Kameras verstärken jede Bewegung, jede Pause, jeden Blick. Doch Präsenz ist kein Schauspiel — sie ist der sichtbare Ausdruck deiner inneren Ruhe.



Blick zum Gegenüber, Mikrofon ruhig geführt, Hände sichtbar — Menschen folgen Menschen, nicht Manuskripten.

- **Tempo.** Sprich ruhig und bewusst. Hektik wirkt unsicher, auch bei gutem Inhalt.
- **Pausen.** Dein stärkstes Mittel — und das einzige, das dich zugleich beruhigt.
- **Stand.** Offen, nicht fest. Schultern locker, Hände sichtbar.
- **Blick.** Schau in die Kamera, nicht auf dich selbst. Der Blickkontakt ersetzt das Publikum.
- **Gestik.** Natürlich, nicht einstudiert. Dein Körper folgt deinem Gedanken.

ÜBUNG · SECHZIG SEKUNDEN AUF AUFNAHME

Sprich eine Minute frei zu deinem Thema, Kamera auf Augenhöhe. Sieh dir die Aufnahme **ohne Ton** an: Wirkt die Person ruhig? Dann nur den Ton: Trägt die Stimme? Vier bis fünf Wiederholungen.

Wenn es eng wird

Irgendwann kommt der Moment: die unfaire Frage, der Blackout, die Technik, die aussteigt. Souveränität zeigt sich nicht im Verhindern dieser Momente, sondern im Umgang mit ihnen.

01

Atmen statt starten

Ein Atemzug vor der Antwort wirkt für dich wie eine Ewigkeit und für alle anderen wie Souveränität. Er ist der günstigste Sicherheitsgewinn, den es gibt.

02

Die Frage annehmen

Kritik ist kein Angriff, sondern eine Einladung zur Klarstellung. Wer die Frage zuerst anerkennt, nimmt ihr die Schärfe — und behält die Führung.

03

Fehler benennen, nicht verstecken

Klarheit statt Perfektion: Fehler machen dich nicht schwächer, sondern nahbarer. Ein offen benannter Versprecher ist nach drei Sekunden vergessen.

04

Zurück zur Botschaft

Nach jeder Störung führt genau ein Weg zurück: dein Kernsatz. Deshalb muss er vorher stehen — nicht erst im Moment entstehen.

ÜBUNG · DIE STÖRUNGSPROBE

Bitte jemanden, dich während deiner nächsten Probe zweimal zu unterbrechen — einmal mit einer kritischen Frage, einmal mit einem technischen Abbruch. Übe nur eines: den Weg zurück zur Botschaft. Zehn Minuten, zwei Durchgänge.

DER MASSSTAB

Nicht der Moment entscheidet, sondern dein nächster Satz.

Von der Frage zur Botschaft

Die Brückentechnik ist das meistgenutzte Werkzeug im Medientraining — und das am häufigsten missverstandene. Sie dient nicht dem Ausweichen, sondern dafür, dass aus einer engen Frage eine vollständige Antwort wird.

SCHRITT 01

Anerkennen

Die Frage kurz aufnehmen.
Ein halber Satz genügt.

SCHRITT 02

Brücke

Ein Übergang, der benennt, warum du weitergehst.

SCHRITT 03

Botschaft

Dein Kernsatz. Kurz, aktiv, ohne Einschränkung.

BRÜCKENSÄTZE, DIE FUNKTIONIEREN

- „Das ist ein wichtiger Punkt — entscheidend ist für uns aber ...“
- „Dazu gibt es unterschiedliche Sichtweisen. Wofür ich einstehe, ist ...“
- „Ich verstehe die Sorge. Was wir konkret tun, ist ...“
- „Die Zahl kenne ich. Der Punkt dahinter ist ...“

DIE GRENZE

Eine Brücke ohne Antwort ist eine Ausweichbewegung — und jede Journalistin erkennt sie. Wenn du eine Frage nicht beantworten kannst, sag warum.

ÜBUNG · DREI BRÜCKEN

Schreib dir drei Brückensätze in deinen eigenen Worten auf. Lass dir zehn kritische Fragen stellen und beantworte jede nach dem Muster Anerkennen — Brücke — Botschaft. Fünfzehn Minuten, einmal pro Woche.

Fünf Fragen, die unter Druck kommen

Kritische Fragen sind keine Zufallsprodukte. Sie folgen wenigen Mustern. Wer die Muster kennt, hört nicht mehr den Angriff — sondern die Absicht dahinter.

01

Die Zuspitzung

„Ist das nicht ein völliges Versagen?“ — Die Frage überzeichnet, um eine klare Reaktion zu erzwingen. Antworte nicht auf die Überzeichnung, sondern auf den wahren Kern.

02

Die Alternativfalle

„Sparen Sie am Personal oder an der Qualität?“ — Beide Optionen sind schlecht. Du darfst die Auswahl ablehnen, wenn du sagst, welche dritte Möglichkeit du siehst.

03

Die Suggestivfrage

„Warum ignorieren Sie die Kritik?“ — Die Behauptung steckt in der Frage. Korrigiere die Prämisse zuerst, ruhig und ohne Empörung, dann antworte.

04

Die Wiederholung

Dieselbe Frage zum dritten Mal. Das ist kein Missverständnis, sondern Methode. Bleib bei derselben Antwort — Abweichung wird sonst zur Schlagzeile.

05

Die Stille

Dein Gegenüber schweigt und wartet. Die meisten füllen die Lücke und reden sich in Schwierigkeiten. Du darfst die Stille stehen lassen.

ÜBUNG · FRAGEN SORTIEREN

Sammle die zehn Fragen, die du am meisten fürchtest. Ordne jede einem der fünf Muster zu. Du wirst feststellen: Es bleiben drei bis vier Antwortwege übrig — nicht zehn. Zwanzig Minuten, einmal vor jedem großen Auftritt.

TV, Presse, Panel

Klassische Formate haben ihre eigenen Gesetze — und sie sind stabiler, als viele denken. Journalistinnen und Journalisten sind keine Feinde. Sie sind Vermittler mit begrenztem Platz.

■ Der O-Ton

Was in der Sendung landet, ist selten länger als zwanzig Sekunden. Also liefere zwanzig gute Sekunden — nicht drei ordentliche Minuten.

■ Die Zuspitzung

Was zugespitzt werden kann, wird zugespitzt. Sag deshalb nichts, was isoliert falsch klingt.

■ Das Hintergrundgespräch

Es gibt kein wirklich privates Wort im Studio. Sprich vor und nach der Aufnahme so, wie du zitiert werden möchtest.



Interviewsituation im Training: eine Kamera, eine Frage, zwanzig Sekunden, die zählen.

ÜBUNG · ZWANZIG SEKUNDEN

Nimm dein Kernthema und sprich es in genau zwanzig Sekunden auf Aufnahme — mit Stoppuhr. Wiederhole, bis der Satz in die Zeit passt, ohne dass du schneller sprichst. Drei bis vier Wiederholungen.

LinkedIn und Podcast

Digitale Formate verzeihen weniger Politur und mehr Unvollkommenheit — und sie finden ohne Redaktion statt. Die Verantwortung liegt bei dir.



Ein Smartphone genügt. Entscheidend ist nicht die Technik, sondern der erste Satz.

REICHWEITE

LinkedIn-Video

Sechzig Sekunden, ein Gedanke. Persönliche Profile erreichen mehr Menschen als Unternehmensseiten.

TIEFE

Podcast

Das langsamste und ehrlichste Format. Hier trägt keine Folie: erzähl in Bildern, denk laut.

ÜBUNG · EIN GEDANKE, SECHZIG SEKUNDEN

Nimm diese Woche ein Video auf: ein Gedanke, sechzig Sekunden, keine Schnitte. Der Effekt entsteht bei der Aufnahme, nicht beim Veröffentlichen.

Town Hall und Videocall

Die beiden Formate mit der größten Wirkung im Alltag — und der geringsten Vorbereitung. Hier entscheidet sich, ob Menschen dir Orientierung zutrauen.



Auch der interne Auftritt ist ein Auftritt: zwei Minuten Vorbereitung machen den Unterschied.

VERTRAUEN

Town Hall

Dein wichtigstes und am meisten unterschätztes Format. Beantworte die Frage, die alle denken, zuerst — und ohne Beschönigung.

ALLTAG

Videocall

Das Format mit der höchsten Frequenz. Kamera auf Augenhöhe, Blick in die Linse beim entscheidenden Satz — mehr braucht es nicht.

DAS TRAINIEREN WIR

Echtheit schlägt Eloquenz.

Bild, Licht und Ton

Technik ersetzt keine Präsenz. Aber schlechte Technik zerstört sie. Fünf Einstellungen entscheiden über den Unterschied zwischen amateurhaft und selbstverständlich — in zehn Minuten eingerichtet und danach nur noch geprüft.



Kamera auf Augenhöhe, Licht von vorn, Kontrollbild im Blick — so entsteht ein Auftritt, der nicht nach Homeoffice aussieht.

■ 01 · Kamera auf Augenhöhe

Die Linse gehört auf Höhe deiner Augen. Von unten wirkt jedes Gesicht überheblich, von oben klein. Ein Bücherstapel genügt.

■ 02 · Licht von vorn

Die hellste Lichtquelle steht hinter der Kamera, nicht hinter dir. Ein Fenster im Rücken macht dich zur Silhouette.

■ 03 · Ton vor Bild

Menschen verzeihen ein mittelmäßiges Bild, aber keinen schlechten Ton. Ein Ansteckmikrofon schlägt jede Kameraoptik.

■ 04 · Ruhiger Hintergrund

Alles im Bild kommuniziert mit. Ein aufgeräumter Ausschnitt mit einem Bildelement reicht.

■ 05 · Bildausschnitt

Kopf im oberen Drittel, etwas Luft darüber, Oberkörper sichtbar — dann wirken auch Gesten.

■ Der Dreißig-Sekunden-Check

Augenhöhe, Licht, Mikro, Hintergrund, Luft über dem Kopf. Vor jedem Call.

Zwölf Minuten vor dem Auftritt

Die meisten bereiten sich stundenlang inhaltlich vor und zwei Minuten körperlich. Diese Routine dreht das Verhältnis um. Sie funktioniert im Auto, im Nebenraum und im Homeoffice.

01

3 Minuten

Botschaft. Deine drei Kernsätze laut sprechen. Nicht lesen — sprechen.

02

3 Minuten

Fragen. Die drei unangenehmsten Fragen benennen und je einen Antwortweg festlegen.

03

2 Minuten

Setup. Bild, Licht, Ton, Wasser in Reichweite, Benachrichtigungen aus.

04

2 Minuten

Körper. Aufrecht stehen, Schultern lösen, dreimal tief in den Bauch atmen.

05

1 Minute

Stimme. Summen, dann zwei Sätze laut. Die Stimme braucht Vorlauf wie jeder Muskel.

06

1 Minute

Ruhe. Nichts tun. Kein Handy. Der letzte Moment gehört dir, nicht deinem Postfach.

WARUM DIE REIHENFOLGE ZÄHLT

Inhalt zuerst, Körper zuletzt. Wer mit der Atmung beginnt und dann noch Textarbeit macht, geht wieder angespannt in den Auftritt. Die Ruhe muss das Letzte sein, was du berührst.

DER MASSSTAB

Vorbereitung ist nicht, alles zu wissen. Sondern zu wissen, was zuerst kommt.

KI als Sparringspartner

Medienauftritte verlangen schnelle Reaktionen. Schlagfertigkeit lässt sich trainieren — dafür brauchst du ein Gegenüber, das nicht müde wird und keine Rücksicht nimmt. Genau dafür ist KI gut.

01

Thema wählen

Ein konkretes Thema, kein Oberbegriff. Nicht „Transformation“, sondern die eine Entscheidung, die du gerade vertreten musst.

02

Rolle geben

„Du bist Wirtschaftsjournalistin. Stell mir zehn kritische Fragen zu meinem Thema — zugespitzt, nicht freundlich.“ Je präziser die Rolle, desto härter und nützlicher die Fragen.

03

Laut antworten

Nicht tippen. Sprechen. Der Trainingseffekt entsteht im Mund, nicht in der Tastatur. Nimm dich dabei auf.

04

Analysieren

Warst du klar? Hast du Haltung gezeigt? Wie viele Füllwörter? Lass dir die Antwort auch von der KI bewerten — und widersprich, wo sie danebenliegt.

05

Ton variieren

Denselben Inhalt dreimal: als sachliche Antwort, als persönliche Geschichte, als klare Position. Du merkst schnell, welche Variante trägt.

PROFI-TIPP

Lass dir von der KI deine eigene Argumentation widersprechen. Wer die stärkste Gegenposition einmal laut ausgesprochen hat, kontert später ruhiger — weil nichts mehr überrascht.

DU LERNST

Schlagfertigkeit ist kein Reflex — sie ist Klarheit in Bewegung.

Echtheit in Zeiten synthetischer Medien

Stimmen lassen sich klonen, Gesichter in Videocalls austauschen, Aussagen erzeugen, die nie gefallen sind. Menschen erkennen hochwertige KI-Videos nur in etwa einem von vier Fällen. Das verändert die Bedingungen für jeden öffentlichen Auftritt.

■ Wiedererkennbarkeit

Wer eine eigene Sprache hat, ist schwerer zu fälschen. Eigenheiten sind kein Makel, sondern Schutz.

■ Kanaltreue

Sag Wichtiges dort, wo dich Menschen verifizieren können. Ein bekannter Kanal ist ein Echtheitsnachweis.

■ Rückrufregel

Ungewöhnliche Dringlichkeit, Abweichung vom normalen Gesprächsstil, Umgehung von Freigaben: auflegen, über die bekannte Nummer zurückrufen.

WAS RECHTLICH GILT

Der EU AI Act verpflichtet dazu, KI-erzeugte und manipulierte Inhalte maschinenlesbar zu kennzeichnen. Für dich heißt das: Wenn du KI in der Produktion einsetzt — Übersetzung, Untertitel, Avatar — sag es aktiv. Transparenz kostet zehn Sekunden und schützt deine Glaubwürdigkeit.

DER EIGENTLICHE VORTEIL

Je mehr perfekt produzierte Inhalte entstehen, desto wertvoller wird das, was sichtbar von einem Menschen kommt: ein Zögern, eine Korrektur, eine echte Reaktion. Echtheit ist gerade keine romantische Idee — sie ist ein Unterscheidungsmerkmal.

DER MASSSTAB

Nicht die perfekte Aufnahme gewinnt, sondern die überprüfbarste Person.

Sichtbarkeit ist Führungsarbeit

Wenn du sprichst, führst du — ob du willst oder nicht. Mitarbeitende, Medien und Öffentlichkeit bewerten nicht nur deine Inhalte, sondern deine Wirkung. Und sie bewerten dein Schweigen mit.

TEAM

Nach innen

- Regelmäßig statt anlassbezogen: ein kurzes Video-Update schlägt die perfekte Jahresansprache.
- Beantworte die Frage, die alle denken — zuerst und ohne Beschönigung.
- Zeig Empathie. Kommunikation bedeutet immer auch Zuhören.

MARKT

Nach außen

- Ein Thema, das du wirklich besetzt — nicht fünf, die gut aussehen.
- Persönliche Erfahrung schlägt Unternehmensbotschaft, auch im B2B.
- Verlässlicher Rhythmus schlägt Kampagne. Sichtbarkeit ist kumulativ.

DER REALITÄTSCHECK

Nur vier Prozent der Führungskräfte gelten intern als sehr effektive Kommunikatorinnen und Kommunikatoren. Gleichzeitig ist der eigene Arbeitgeber die Institution mit dem höchsten Vertrauenswert. Selten war der Abstand zwischen Erwartung und Können so gut nutzbar wie jetzt.

ÜBUNG · VIER WOCHEN

Lege einen festen Termin pro Woche fest — fünfzehn Minuten, gleicher Tag, gleiche Uhrzeit. Eine Aufnahme, ein Gedanke. Nach vier Wochen vergleichst du die erste mit der letzten. Der Unterschied überrascht die meisten.

Vor jedem Auftritt

Vier Blöcke, sechzig Sekunden. Wenn du in einem Block zögerst, weißt du, woran du vor dem nächsten Auftritt arbeitest.

01

Botschaft

- ✓ Ich kann meinen Kernsatz in zwölf Wörtern sagen.
- ✓ Ich habe drei Kernbotschaften — nicht sieben.
- ✓ Zu jeder Botschaft habe ich Beleg, Beispiel und Konsequenz.
- ✓ Ich weiß, was hängen bleiben soll, wenn alles andere vergessen wird.

02

Sprache

- ✓ Ich spreche aktiv und im Hauptsatz.
- ✓ Ich habe Fachjargon durch Alltagssprache ersetzt.
- ✓ Ich sage, was wir tun — nicht, was wir vermeiden.
- ✓ Kein Satz von mir klingt isoliert zitiert falsch.

03

Präsenz

- ✓ Ich habe gesprochen geprobt, nicht nur gelesen.
- ✓ Ich weiß, wo meine Pausen sitzen.
- ✓ Meine Hände sind sichtbar und ruhig.
- ✓ Ich schaue in die Linse, nicht auf mein eigenes Bild.

04

Setup & Moment

- ✓ Kamera auf Augenhöhe, Licht von vorn, Mikro nah.
- ✓ Ich kenne die drei unangenehmsten Fragen und je einen Antwortweg.
- ✓ Ich habe einen Weg zurück zur Botschaft nach jeder Störung.
- ✓ Ich habe eine Minute Ruhe eingeplant, bevor es losgeht.

Was bleibt

Medientraining ist kein Showtraining. Es ist ein Training für Haltung, Klarheit und Präsenz — auf jeder Bühne, in jedem Format.

**Wenn du sprichst, wirst du sichtbar.
Wenn du klar sprichst, wirst du verstanden.
Wenn du du selbst bleibst, wirst du gehört.**



LEITSATZ 01

Souveränität ist kein Zufall — sie ist das Ergebnis bewusster Kommunikation.



LEITSATZ 02

Ich wirke, weil ich präsent bin — nicht, weil ich perfekt bin.

WIE ES WEITERGEHT

Nimm dir eine der fünf Ebenen vor — die, bei der du beim Lesen am längsten gezögert hast. Eine Übung, fünf Tage, wenige Minuten. Alles Weitere baut darauf auf.

UNSER PRINZIP

Wir trainieren Menschen. Und keine Situationen.

Wirkung mit System

New Era of Presence trainiert Fach- und Führungskräfte in Kommunikation, Rhetorik und Auftritt — seit 2014, in tausenden Trainings.

Unser Ansatz unterscheidet sich in einem Punkt: Wir üben nicht Situationen durch, sondern arbeiten an dem, was in jeder Situation trägt. Haltung, Botschaft, Präsenz. Deshalb hält das Ergebnis auch dann, wenn es anders kommt als geprobt.



Tim Christopher Gasse als Moderator im Gespräch mit Bundeskanzlerin Angela Merkel. Zehn Jahre auf der anderen Seite des Mikrofons prägen bis heute, wie wir Medientraining aufbauen.

■ Trainiert wird gesprochen

Kein Frontalunterricht. In jeder Einheit stehst du auf, sprichst und bekommst Rückmeldung.

■ An echten Anlässen

Wir üben an deinem nächsten Interview, deiner nächsten Town Hall — nicht an erfundenen Fällen.

■ Presence Academy

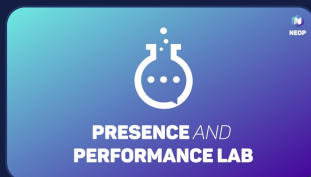
Die E-Learning-Plattform begleitet zwischen den Terminen, mit kurzen Einheiten und Aufnahmen zum Abgleich.

UNSERE ÜBERZEUGUNG

Ich wirke, weil ich präsent bin — nicht, weil ich perfekt bin.

Drei Wege zu echter Wirkung

Kein Einzeltraining von der Stange, sondern Entwicklung über Zeit — passend zu deiner Rolle und deinem Ziel.



Presence & Performance Lab

→ Wirkung mit System

Systemisches Kommunikationstraining für Fach- und Führungskräfte. Haltung, Botschaft und Präsenz über mehrere Termine aufgebaut.

Für wen: Teams und Einzelpersonen mit regelmäßigen Auftritten.

presence-performance-lab.de



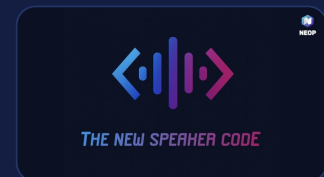
Speaking Leaders

→ Executive Presence Mentoring

1:1-Mentoring auf Geschäftsführungs- und C-Level. Interviews, Town Halls und kritische Momente — an echten Anlässen trainiert.

Für wen: Geschäftsführung, Vorstand, C-Level.

speaking-leaders.de



The New Speaker Code

→ Inhouse Speaker-Ausbildung

Die Ausbildung eigener Sprecherinnen und Sprecher im Unternehmen — für Bühne, Kamera und interne Formate.

Für wen: Organisationen mit vielen öffentlichen Auftritten.

thenewspeakercode.de

DER TRANSFER AUS DIESEM PAPER

- **Ebenen 01–03** sind der Kern des **Presence & Performance Lab**.
- **Ebenen 04–05 und die Werkzeuge** vertiefen wir bei **Speaking Leaders** an deinen echten Terminen.
- **Formatlogik und Sichtbarkeit** sind der Ausbildungsteil von **The New Speaker Code**.

DER NÄCHSTE SCHRITT

Vor der Kamera überzeugen

Echt. Klar. Wirkungsvoll.

Sprechen wir kostenlos und unverbindlich über deine nächsten Auftritte und den passenden Weg — ohne Verkaufsdruck, mit einer ehrlichen Ersteinschätzung.



Malena Gahr

Deine Ansprechpartnerin



Natalie Bertram

Deine Ansprechpartnerin

Ein Gespräch, keine Präsentation

Wir melden uns persönlich bei dir — unverbindlich und ohne Verkaufsdruck

Erstgespräch buchen

TELEFON

0800 / 88 111 80

WEBSEITE

neweraofpresence.de

E-MAIL

info@neop-consulting.de