

Die Big 5 der Rhetorik

Fünf Elemente entscheiden darüber, ob Menschen dir folgen — im Meeting, im Vortrag, im Kundengespräch. Nicht nur, **was** du sagst. Vor allem, **wie** du es sagst und wie präsent du dabei bist.

Kein Ratgeber zum Überfliegen. Ein Arbeitspapier — mit Modell, fünf Elementen, einer Übung zu jedem Element und einem Check zum Ankreuzen.



Tim Christopher Gasse — Rhetoriktrainer seit 2010. Entwickler der Big 5 der Rhetorik.

Präsenz

Du bist bei dir — auch wenn es unruhig wird.

Klarheit

Eine Botschaft, die hängen bleibt.

Wirkung

Menschen folgen dir, nicht deinen Folien.

Wirkung beginnt bei dir

Die meisten Menschen bereiten vor, **was** sie sagen wollen. Sie sammeln Argumente, bauen Folien, schreiben Sätze. Und stehen dann trotzdem unsicher im Raum. Denn Wirkung entsteht daneben: in Stimme, Haltung, Blick und Kontakt — in dem, **wie** du präsent bist.

DER LEITGEDANKE

Selbstbewusstsein im Auftritt kommt von: sich selbst bewusst sein. Wir trainieren nicht Situationen. Wir trainieren dich.

WAS DICH ERWARTET

- | | |
|---|---|
| 01 Das Kernproblem: Was oder wie? | 02 Die drei Ebenen jeder Rhetorik |
| 03 Die Big 5 — deine Landkarte | 04 Eine konkrete Übung zu jedem Element |
| 05 Die Regel der ersten drei Minuten | 06 Schlagfertigkeit und Einwandbehandlung |
| 07 Dein inneres Bewertungssystem | 08 SELFIE-Coaching und KI als Sparringspartner |

Was oder wie präsentiere ich mich?

Fachlich sind die meisten längst gut. Trotzdem bleibt der Auftritt hinter dem Können zurück. Der Grund ist fast immer derselbe: Es wird am Inhalt gearbeitet — und nicht an der eigenen Wirkung.

- 1 **Du bereitest Inhalte vor, nicht Wirkung.** Der Text steht, die Folien stehen — die Frage, was beim Gegenüber ankommen soll, bleibt offen.
- 2 **Du bewertest dich nach dem Text, nicht nach dem Kontakt.** Ob ein Satz „richtig“ war, entscheidet nicht dein Manuskript, sondern die Reaktion im Raum.
- 3 **Du übst Situationen, nicht dich.** Für jede Lage ein eigenes Training — und trotzdem fehlt die Grundlage, die in allen Lagen trägt.

DER KERN

Die Rhetorikpower ist längst in dir. Sie ist nur selten abrufbar, weil sie nie bewusst trainiert wurde.

DER DENKFEHLER

Für Präsentationen ein Präsentationstraining, für Verhandlungen ein Verhandlungstraining, für Konflikte ein Konflikttraining. Am Ende hast du viele Werkzeuge — und trotzdem in jeder neuen Lage dasselbe Gefühl. Denn was trägt, ist nicht die Situation, sondern **deine Grundlage darunter**.

Drei Ebenen jeder Rhetorik

Rhetorik ist die Fähigkeit, Gedanken so auszudrücken, dass Menschen sie verstehen, erinnern und als relevant erleben. Dafür müssen **drei Ebenen** zusammenspielen.

01

Inhalt

Was soll verstanden werden? Deine Kernbotschaft und die Gedanken, die sie tragen.



02

Ausdruck

Wie wird es hör- und sichtbar? Stimme, Pause, Hände, Mimik, Blick, Körper.



03

Beziehung

Wie fühlt sich dein Gegenüber angesprochen? Kontakt, Interaktion, Resonanz.

WAS · INHALT

WIE · WIRKUNG

MERKE

Fachlich zu stimmen reicht nicht. Erst wenn Inhalt, Ausdruck und Beziehung zusammenpassen, wirkst du glaubwürdig.

Fünf Elemente, die immer tragen

Kein starres Skript, sondern eine Landkarte: Woran du arbeitest, wenn aus Fachwissen echte Wirkung werden soll. Auf den nächsten Seiten findest du zu jedem Element eine konkrete Übung.

01

(Kern-)Botschaft

Roter Faden und Sicherheitsanker

02

Pause und Stimme

Führung durch Klang und Stille

03

Hände (Gestik)

Sichtbare Bedeutung statt Unruhe

04

Lächeln (Mimik)

Kontakt vor der ersten Silbe

05

Interaktion

Aus Vortrag wird Gespräch

DER LEITSATZ

Die Kernbotschaft gibt Richtung. Stimme, Hände, Mimik und Interaktion geben ihr Wirkung.

WARUM DIESE REIHENFOLGE

Ohne Botschaft hat der beste Ausdruck kein Ziel. Ohne Ausdruck bleibt die beste Botschaft unbemerkt. Beginne deshalb immer beim Element 01 — und arbeite dich erst dann nach außen.
Ein Element pro Auftritt reicht, um spürbar besser zu werden.

Die Kernbotschaft

Die Kernbotschaft ist das wichtigste Struktur-Element deines Auftritts: **roter Faden, Sicherheitsanker und Rhetorik-Booster** in einem. Wer weiß, worauf alles einzahlt, verliert auch dann nicht den Faden, wenn es unruhig wird.

■ Kurz

In einem Satz formulierbar — nicht in drei Absätzen.

■ Konkret

Ohne Füllwörter, ohne abstrakte Sammelbegriffe.

■ Positioniert

Eine Aussage, keine Themenüberschrift.

DIE 1-3-1-STRUKTUR

1 Kernbotschaft · **3** tragende Gedanken · **1** klarer Schluss oder Handlungsimpuls. Mehr braucht ein starker Beitrag nicht — und weniger trägt ihn nicht.

► ÜBUNG · DIE 30-SEKUNDEN-KERNBOTSCHAFT

Formuliere deine Botschaft in **genau einem Satz**. Ergänze drei Begründungen oder Beispiele. Beende mit einem konkreten Nutzen. Sprich die Version laut in höchstens 30 Sekunden — und kürze danach noch einmal.

DER TEST

Welche eine Aussage soll dein Gegenüber morgen noch erinnern? Das ist deine Kernbotschaft. Alles andere ist Beleg.

Pause und Stimme

Die Stimme transportiert Haltung, Sicherheit und Bedeutung. Wer monoton spricht, macht selbst starke Inhalte schwer zugänglich. **Variation schafft Orientierung** — und die Pause ist dabei dein stärkstes Mittel.

■ Tempo

Wichtige Gedanken langsamer sprechen. Tempo steuert Verständlichkeit.

■ Pause

Vor und nach der Kernbotschaft bewusst stoppen. Eine Sekunde reicht.

■ Betonung

Schlüsselwörter hörbar hervorheben. Satzenden nicht anheben.

MERKE

Die Pause ist kein Leerraum. Sie ist ein Führungsinstrument: Sie gibt deinem Publikum Zeit zu verstehen — und dir Zeit, Präsenz aufzubauen.

► ÜBUNG · EIN SATZ — DREI WIRKUNGEN

Sprich den Satz „**Das ist jetzt entscheidend.**“ zuerst sachlich, dann ermutigend, dann warnend. Verändere jeweils Tempo, Pause, Betonung und Tonhöhe. Lass beschreiben, welche Haltung hörbar wurde.

► ÜBUNG · PAUSEN SETZEN

Markiere in deiner 30-Sekunden-Botschaft drei sinnvolle Pausen mit „/“. Sprich den Text und halte jede Pause **mindestens eine Sekunde**. Beobachte: Wird der Gedanke klarer — oder wirkt die Pause künstlich?

Hände und Gestik

Hände sind der sichtbarste Teil deiner Rhetorik — und der am häufigsten versteckte. Gesten wirken dann überzeugend, wenn sie **zur Botschaft passen** und nicht zur eigenen Nervosität.

■ Offen

Handflächen sichtbar. Versteckte Hände lesen Menschen als Distanz.

■ Oberhalb der Hüfte

Im Sichtfeld gestikulieren, nicht davor oder darunter.

■ Mit Bedeutung

Eine Geste pro Gedanke — statt Dauerbewegung ohne Funktion.

HÄUFIGE FALLE

Selbstberührung, Kugelschreiber-Kneten und Dauerbewegung entstehen nicht aus Absicht, sondern aus Spannung. Der Ausweg ist nicht Stillstand — sondern **eine bewusste, eindeutige Geste** an der Stelle, die dir wichtig ist.

► ÜBUNG · GESTIK MIT BEDEUTUNG

Wähle drei Schlüsselwörter aus deiner Kernbotschaft. Finde für jedes Wort eine natürliche, eindeutige Geste. Sprich den Satz einmal ohne und einmal mit Gestik. Prüfe: **Welche Variante wirkt glaubwürdiger?**

DER MASSSTAB

Gute Gestik fällt niemandem auf. Sie verstärkt den Gedanken, statt von ihm abzulenken.

Lächeln und Mimik

Dein Gesicht spricht, bevor du sprichst. Mimik entscheidet in den ersten Sekunden darüber, ob Menschen dir zugewandt zuhören — oder abwartend. **Kontakt entsteht vor der ersten Silbe.**

■ Kontakt

Ein echtes Lächeln senkt die Distanz — bei dir und beim Gegenüber.

■ Kongruenz

Mimik passt zur Botschaft.
Ernstes ernst, Gutes sichtbar gut.

■ Reaktion

Ansprechbar bleiben. Ein starres Gesicht wirkt wie eine Wand.

WARUM ES DIR SELBST HILFT

Mimik wirkt in beide Richtungen. Ein bewusstes Lächeln verändert nicht nur, wie du wahrgenommen wirst — es verändert auch **deinen eigenen Zustand**. Anspannung sinkt, Atmung wird ruhiger, die Stimme trägt.

► ÜBUNG · DREI SEKUNDEN VOR DEM ERSTEN SATZ

Stell dich hin. Sag fünf Sekunden lang nichts. Nimm einen stabilen Stand ein, atme aus, stelle Blickkontakt her und **lächle einmal bewusst**. Erst dann beginne mit deinem ersten Satz.

MERKE

Kongruent wirkt: eine klare Aussage, ruhiger Stand, zugewandter Blick und eine Mimik, die dazu passt.

Interaktion

Aus einem Vortrag wird erst dann Wirkung, wenn ein Gegenüber entsteht. Interaktion ist kein Beiwerk am Ende — sie ist das Element, das deine Botschaft im Raum **verankert**.

■ Fragen

Eine echte Frage schlägt fünf zusätzliche Folien.

■ Blick

Gedanken mit einzelnen Personen teilen, statt den Raum zu scannen.

■ Resonanz

Aufnehmen, was zurückkommt — und darauf sichtbar reagieren.

► ÜBUNG · EINE FRAGE STATT EINER FOLIE

Streiche in deinem nächsten Beitrag eine Folie und ersetze sie durch eine Frage an den Raum. Halte danach **drei Sekunden Pause** aus, bevor du selbst weiter sprichst. Die Stille gehört zur Frage.



Perfektioniere die ersten drei Minuten

Niemand wird in einem Schritt zum souveränen Sprecher. Aber jeder kann **drei Minuten** so gut machen, dass sie sich gut anfühlen. Und genau diese drei Minuten dupliziert sich dein System auf den weiteren Verlauf.

■ Dosierung

Drei Minuten sind übbar, wiederholbar und ehrlich messbar.

■ Duplizieren

Was in den ersten Minuten trägt, trägt auch in Minute zwanzig.

■ Vertrauen

Je mehr du bei dir bist, desto mehr kannst du den Auftritt genießen.



DER KERN

Sei bei dir. Lerne, dir selbst zu vertrauen — statt deinem Manuskript.

► ÜBUNG · DEINE DREI MINUTEN

Nimm dir den Einstieg deines nächsten Auftritts vor: **Kontakt, Kernbotschaft, drei tragende Gedanken**. Sprich diese drei Minuten laut — dreimal. Erst danach arbeitest du am Rest.

Souverän auch in der Gegenfrage

Rhetorik zeigt sich nicht in der Offensive, sondern in der Rückfrage. Wer eigene **Kernbotschaften**, klare **Wordings** und ein **Leitbild über sich und sein Tun** hat, muss in kritischen Momenten nicht improvisieren — er greift auf Vorbereitetes zurück.

■ Wordings

Feste Formulierungen für die drei Fragen, die immer kommen.

■ Leitbild

Ein Satz dazu, wofür du und deine Arbeit stehen.

■ Haltung

Der Einwand gilt der Sache — nicht dir als Person.

- 1 **Pause.** Zwei Sekunden. Sie nehmen dem Angriff Tempo und dir die Reaktion aus dem Reflex.
- 2 **Verstehen.** Kurz zurückspeiegeln: „Wenn ich Sie richtig verstehe, geht es um ...“ Damit prüfst du, worum es wirklich geht.
- 3 **Position.** Ein Satz, klar und ohne Rechtfertigung. Deine Kernbotschaft ist hier dein Anker.
- 4 **Brücke.** Zurück zum roten Faden — oder eine Frage zurück in den Raum.

► ÜBUNG · DEINE DREI SÄTZE

Schreibe die drei kritischsten Fragen auf, die dir gestellt werden können. Formuliere zu jeder **einen einzigen Antwortsatz**. Sprich ihn laut, bis er ohne Nachdenken sitzt.

Vertraue deinem inneren Bewertungssystem

Nach jedem Auftritt läuft ein Urteil in dir ab — meist unscharf und meist zu streng. Eine **Skala von 1 bis 10** macht dieses Urteil brauchbar: aus einem diffusen Gefühl wird ein Wert, aus einem Wert ein nächster Schritt.

Ohne Maßstab

„Das war nichts.“ Ein Pauschalurteil ohne Richtung. Es macht klein, sagt aber nicht, was du beim nächsten Mal anders machst.

Mit Skala

„Eine 6. Stimme war gut, der Einstieg zu schnell.“ Ein Wert, ein Grund, eine Veränderung — mehr braucht Entwicklung nicht.

■ Wie war es?

Vergib eine Zahl zwischen 1 und 10 — spontan, ohne Diskussion.

■ Was genau?

Benenne einen Grund für den Wert. Nur einen.

■ Was ändere ich?

Leite genau eine Veränderung für den nächsten Auftritt ab.

► ÜBUNG · DIE SKALA NACH JEDEM AUFTRITT

Bewerte dich direkt nach dem Beitrag auf einer Skala von 1 bis 10. Frage dann: **Was fehlt zur nächsthöheren Zahl?** Diese Antwort ist dein Trainingsziel — nicht die Zahl selbst.



SELFIE-Coaching

Die wirksamste Methode für den Abgleich von Selbstbild und Fremdbild braucht kein Studio: **ein Smartphone, 90 Sekunden, dein Thema**. Was du im Video siehst, ist näher an der Wahrnehmung deines Publikums als jede Erinnerung.

W · Wirkung

Was hat erreicht, überzeugt oder aktiviert? Welche Haltung war spürbar?

O · Orientierung

Wie klar waren Kernbotschaft, Struktur und Relevanz?

W · Weiterentwicklung

Welches eine Verhalten beibehalten, verstärken oder verändern?



► ÜBUNG · DEINE 90-SEKUNDEN-AUFNAHME

Nimm dich mit dem Handy auf: Einstieg, Kernbotschaft, drei Gedanken, Schluss. Schätze **vor** dem Ansehen auf der Skala von 1 bis 10, wie es war. Sieh dir das Video an und bewerte erneut. Die Differenz zwischen beiden Zahlen ist deine eigentliche Erkenntnis.

Lerne mit der KI zu sprechen

Das beste tägliche Rhetoriktraining, das es derzeit gibt, liegt in deiner Tasche. Nutze KI nicht nur zum Schreiben — sondern zum **Sprechen**. Wer seine Botschaft laut durchspielt, trainiert Rhetorik in Echtzeit.



■ Täglich verfügbar

Kein Termin, kein Publikum, keine Ausrede — fünf Minuten genügen.

■ Geduldig

Du darfst denselben Satz zwanzigmal sprechen, bis er sitzt.

■ Ehrlich

Rückmeldung ohne Höflichkeitsfilter — du entscheidest, was passt.

► ÜBUNG · SO GEHST DU VOR

Sprich deine Kernbotschaft laut ein. Lass sie schärfen und zurückspielen. Sprich die geschärfte Version erneut — und prüfe: **Kann ich diesen Satz aussprechen, ohne zu stolpern?** Inhalte, Zahlen und Quellen prüfst du selbst.

Fünf Sätze, die dich nach vorne bringen

Wenn du dir aus diesem Paper sonst nichts merkst, dann diese fünf Aussagen. Sie tragen jede Vorbereitung — im Meeting wie auf der Bühne.

- 1 Selbstbewusstsein im Auftritt kommt von: **sich selbst bewusst sein**.
- 2 Nicht nur das **Was** entscheidet über Wirkung, sondern vor allem das **Wie**.
- 3 Die **Kernbotschaft** ist roter Faden, Sicherheitsanker und Rhetorik-Booster zugleich.
- 4 Perfektioniere die **ersten drei Minuten** — der Rest folgt deinem eigenen Muster.
- 5 Klare **Wordings** und ein eigenes Leitbild machen dich auch in kritischen Momenten souverän.

DAZU

Deine fachliche Tiefe bleibt vollständig erhalten. Sie bekommt nur endlich eine Form, in der sie beim Gegenüber ankommt.

Dein Check vor jedem Auftritt

Für jeden wichtigen Auftritt — Meeting, Präsentation, Kundengespräch, Vorstandsrunde — solltest du vorab jede Frage mit **Ja** beantworten können.

Vorbereitung

- ☒ Ist meine Kernbotschaft in einem Satz formuliert?
- ☒ Tragen drei Gedanken diese Botschaft?
- ☒ Steht mein Schluss oder Handlungsimpuls?
- ☒ Kann ich alles ohne Folien erklären?
- ☒ Habe ich Antwortsätze für die drei kritischsten Fragen?

In den ersten drei Minuten

- ☒ Stehe ich stabil und atme ich einmal bewusst aus?
- ☒ Nehme ich Blickkontakt auf, bevor ich spreche?
- ☒ Setze ich vor und nach der Botschaft eine Pause?
- ☒ Sind meine Hände sichtbar und im Sichtfeld?
- ☒ Habe ich eine echte Frage an den Raum vorbereitet?

DER MASSSTAB

Wenn du deinen Beitrag nicht in einem Satz sagen kannst, ist er noch nicht klar genug — nicht zu kurz.

Botschaft. Ausdruck. Kontakt

Rhetorik bedeutet nicht, perfekt zu sprechen — sondern das Richtige so zu sagen, dass Menschen es verstehen, erinnern und als relevant erleben.

Botschaft

Ein Satz gibt Richtung. Er trägt dich auch dann, wenn der Plan nicht aufgeht.

Ausdruck

Stimme, Pause, Hände und Mimik machen aus Inhalt eine Wirkung.

Kontakt

Erst das Gegenüber macht aus einem Vortrag einen Moment.

DIE BIG 5 AUF EINEN BLICK

01

(Kern-)Botschaft

02

Pause und Stimme

03

Hände (Gestik)

04

Lächeln (Mimik)

05

Interaktion

∞

Und immer: sei bei dir

UND JETZT

Klarheit vor Perfektion. Kontakt vor Technik. Wirkung vor Selbstdarstellung. Die beste Übung ist der nächste echte Auftritt.

Wir trainieren Menschen

NEOP steht für eine neue Ära der Präsenz. Wir glauben nicht an das nächste isolierte Training — wir entwickeln die Ebene darunter: **Präsenz, Klarheit und innere Führung**, damit deine Wirkung in jeder Situation trägt.



Tim Christopher Gasse

Leitender Coach & Gründer · ehem. Journalist & Moderator.
Entwickelt die Big 5 der Rhetorik seit 2010 und arbeitet mit Fach- und Führungskräften an dem, was in jeder Situation trägt.

PRESENCE & PERFORMANCE LAB

Statt Themen für ein bis drei Tage „druckzubetanken“, arbeiten wir mit **Learning Journeys** — Entwicklung über Zeit, mit Raum für Reflexion, Übung und echtes Feedback.

UNSER ANSPRUCH

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 AND PERFORMANCE LAB

Presence & Performance Lab

→ Wirkung mit System

Systemisches Kommunikationstraining für Fach- und Führungskräfte.



SPEAKING — LEADERS —

Speaking Leaders

→ Executive Presence Mentoring

1:1-Coaching für souveräne Kommunikation als Geschäftsführung oder C-Level.



THE NEW SPEAKER CODE

The New Speaker Code

→ Inhouse Speaker-Ausbildung

Menschen machen den Unterschied, wenn sie Bedeutung schaffen.

UNSER PRINZIP

Wir trainieren Menschen. Und keine Situationen.

DER NÄCHSTE SCHRITT

Die Rhetorikpower ist längst in dir

**Lerne, dir selbst zu vertrauen — statt deinen
Zahlen und PowerPoint-Folien.**

Der einfachste erste Schritt: dein SELFIE-Video oder ein kurzes Briefing per WhatsApp — du bekommst eine ehrliche Ersteinschätzung, unverbindlich und ohne Verkaufsdruck.



Schick uns dein SELFIE-Video.

Malena Gahr und Natalie Bertram melden sich persönlich · WhatsApp: **0151 / 42 800 611**

Erstgespräch buchen

TELEFON

0800 / 88 111 80

WEBSEITE

www.neweraofpresence.de

E-MAIL

info@neop-consulting.de