

Frei sprechen, wenn es zählt

Vom ersten Satz bis zur klaren Botschaft — für Menschen, die im Meeting, vor Kunden und auf der Bühne **ohne Skript** überzeugen wollen.

Kein Ratgeber zum Überfliegen. Ein Arbeitspapier — mit drei Strukturen, den Big Five und Übungen, die du im Business-Alltag sofort anwenden kannst.

SICHERHEIT

Du weißt, was du sagst
— auch ohne
Vorbereitung.

STRUKTUR

Drei Formeln, die du in
Sekunden abrufen
kannst.

WIRKUNG

Präsenz, die beim
Gegenüber ankommt.

NEW ERA OF PRESENCE · WIRKUNG MIT SYSTEM · PRÄSENZ IM MOMENT

WORUM ES GEHT

Freie Rede ist keine Begabung

Spontane Kommunikation ist heute eine Schlüsselkompetenz — im Meeting, in Präsentationen, im Gespräch mit Kunden und Kollegen. Viele fühlen sich unsicher, wenn sie ohne Vorbereitung sprechen sollen. **Die gute Nachricht: Freie Rede ist trainierbar.**

DER LEITGEDANKE

Du brauchst kein Skript. Du brauchst eine Botschaft, eine Struktur — und den Mut, im Moment zu bleiben.

WAS DICH ERWARTET

- Die Kernbotschaft als innerer Leitstern
- Drei Strukturen für jede Situation
- Start with Why — Klarheit durch Sinn
- Die Big Five für souveränes Auftreten
- Achtsames Präsentieren
- Power-Intro & SELFIE-Coaching
- Die KI als täglicher Sparringspartner
- Deine Checkliste zum Ankreuzen

■ Lesen

Einmal ganz durch — für den Überblick über Botschaft, Struktur und Wirkung.

■ Üben

Jede Übung laut sprechen. Gedacht ist nicht geübt — der Unterschied ist groß.

■ Wiederholen

Vier bis fünf Durchgänge pro Übung, bis du die Veränderung spürst.

DAS KERNPROBLEM

Der Kopf ist voll, der Anfang fehlt

Nicht fehlendes Wissen macht spontanes Sprechen schwer, sondern die fehlende Ordnung. Ohne Skript sucht dein Kopf **gleichzeitig** nach Inhalt, Formulierung und Wirkung — und genau das überfordert. **Wer im Moment sprechen will, muss vorher entscheiden — nicht formulieren.**



■ Zu viel auf einmal

Denken, Formulieren und Wirken laufen parallel. Einer der drei Kanäle bricht immer zuerst weg.

■ Kein Einstieg

Der erste Satz entscheidet. Wer ihn sucht, während er schon spricht, verliert die ersten dreissig Sekunden.

■ Angst vor Lücken

Aus Sorge, etwas zu vergessen, wird alles gesagt — und nichts bleibt hängen.

► ÜBUNG · DER ERSTE SATZ

Nimm dir ein aktuelles Thema aus deinem Berufsalltag — ein Produkt, ein Projekt, ein Prozess — und formuliere **nur den ersten Satz**. Sprich ihn laut aus. Wiederhole ihn vier bis fünf Mal, bis er ohne Nachdenken sitzt.

Die Kernbotschaft

Bevor du an Struktur denkst, stelle dir eine einzige Frage: **Was will ich den Menschen überhaupt sagen?** Ein Satz genügt — er ist dein innerer Leitstern.

■ Headline-Technik

Formuliere deine Botschaft so einfach und klar wie eine Zeitungsüberschrift.

■ Hook wie in Social Media

Dein erster Satz entscheidet, ob dir jemand zuhört.

■ Mehrwert & Nutzen

Überlege, was dein Gegenüber davon hat — nicht, was du weißt.

■ Auf den Punkt bringen

Ein Satz genügt. Was nicht hineinpasst, gehört nicht in die Botschaft.

BEISPIEL

STATT

„In unserem neuen Projekt optimieren wir verschiedene Prozesse und Strukturen, um langfristig Synergien zu schaffen.“

BESSER

„Unser Projekt spart uns Zeit — jede Woche eine Stunde.“

► ÜBUNG · DER EINE SATZ

Schreibe deine Botschaft in **einem** Satz auf. Streiche danach jedes Wort, ohne das der Satz noch funktioniert. Was übrig bleibt, ist deine Kernbotschaft.

► REFLEXION · DEIN LEITSTERN

Halte deine Kernbotschaft schriftlich fest und lies sie vor dem nächsten Auftritt noch einmal. Alles, was du sagst, sollte auf diesen einen Satz einzahlen.

DIE METHODE

Drei Strukturen für Orientierung

Wenn die Kernbotschaft steht, kommt die nächste Frage: **Wie ordne ich meine Gedanken, damit ich nicht abschweife?** Drei einfache Formeln reichen — du merkst sie dir in Sekunden.

01

PPP

Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft. Die Zeitstrahl-Methode für Entwicklungen und Einordnungen.

02

PREP

Point, Reason, Example, Point. Die Argumentationsformel für Meinungen und Fragen.

03

3er-Regel

These, drei Argumente, Fazit. Der Klassiker für die kurze, starke Mini-Rede.

ERZÄHLEN · EINORDNEN

ÜBERZEUGEN · ZUSPITZEN

DER LEITSATZ

Struktur schränkt dich nicht ein. Sie gibt dir den Kopf frei für das, was im Moment wirklich zählt.

► REFLEXION · DEINE STANDARDSITUATION

In welcher Situation sprichst du am häufigsten unvorbereitet? Notiere sie — und prüfe auf den nächsten Seiten, welche der drei Strukturen dazu passt.

STRUKTUR 01

PPP — die Zeitachse

Die klassische Zeitstrahl-Methode. Du führst dein Publikum von **gestern** über **heute** nach **morgen** — und machst damit jede Entwicklung nachvollziehbar.

■ Vergangenheit

Wie war es bisher?

■ Gegenwart

Wie ist es heute?

■ Zukunft

Wie wird es sein — was ist mein Ausblick?

BEISPIEL · THEMA HOMEOFFICE

FRÜHER Homeoffice war selten und schwer umzusetzen.

HEUTE Für viele normal, aber noch nicht überall gut organisiert.

MORGEN Hybrides Arbeiten wird der Standard sein.

■ Wenn du erklärst

Entwicklungen und Veränderungen werden greifbar.

■ Wenn du einordnest

Eine Situation bekommt Kontext und Richtung.

■ Wenn du überzeugst

Der Ausblick liefert dir den natürlichen Schluss.

► ÜBUNG · 60 SEKUNDEN ZEITSTRAHL

Wähle ein Thema aus deinem Bereich und sprich es einmal komplett durch: 20 Sekunden Vergangenheit, 20 Sekunden Gegenwart, 20 Sekunden Zukunft. **Nicht länger.**

MERKE

Wer die Zeitachse nutzt, muss sich nur drei Fragen merken — und hat damit schon eine vollständige Rede.

STRUKTUR 02

PREP — die Argumentationsformel

Die Formel für Meinungen und spontane Fragen. Du sagst, **was** du denkst, **warum** du es denkst, machst es **greifbar** — und schließt mit derselben Aussage, diesmal verstärkt.

■ Point

Deine klare Aussage: „Ich bin überzeugt, dass ...“

■ Reason

Die Begründung dahinter: „Weil ...“

■ Example

Ein Beispiel, das es greifbar macht: „Zum Beispiel ...“

■ Point

Die Wiederholung der Aussage — diesmal verstärkt.

BEISPIEL · THEMA TEAMWORK

POINT	„Teamwork ist für unseren Erfolg unverzichtbar.“
REASON	„Weil komplexe Probleme nur gemeinsam lösbar sind.“
EXAMPLE	„Im letzten Projekt haben wir durch Zusammenarbeit zwei Wochen gespart.“
POINT	„Darum ist Teamwork kein Nice-to-have, sondern ein Muss.“

► ÜBUNG · DIE SPONTANE ANTWORT

Lass dir eine kritische Frage zu deinem Thema stellen — von einer Kollegin, einem Kollegen oder einer KI. Antworte konsequent in vier Sätzen: Point, Reason, Example, Point.

STRUKTUR 03

Die 3er-Regel

Der Klassiker der Rhetorik: **These, drei Argumente, Fazit**. Drei ist eine magische Zahl — leicht zu merken, wirkt rund und vollständig.

■ These

Eine starke, klare Botschaft.

■ 3 Argumente

Drei kurze Belege, die deine These stützen.

■ Fazit

Wiederholung der These, wenn nötig mit Appell.

BEISPIEL · KAFFEE IM BÜRO

THESE „Kaffee ist im Büro unersetzlich.“

ARGUMENT 1 Er gibt schnelle Energie.

ARGUMENT 2 Er bringt Menschen an der Kaffeemaschine zusammen.

ARGUMENT 3 Er steigert nachweislich die Produktivität.

FAZIT „Darum sollte Kaffee im Büro Pflicht bleiben.“

■ Wenn es schnell geht

Eine Mini-Rede aus dem Stand — in unter zwei Minuten.

■ Wenn du überzeugst

Drei Belege wirken vollständig, ohne erdrückend zu sein.

■ Wenn du zuspitzt

Alles, was nicht in drei Punkten passt, kommt nicht vor.

► ÜBUNG · DIE MINI-REDE

Lass dir ein beliebiges Alltagsthema zurufen und halte daraus eine Mini-Rede von **90 Sekunden**: These, drei Argumente, Fazit. Vier bis fünf Durchgänge — bis das Muster von allein läuft.

TIMS MERKSATZ FÜR DIE PRAXIS

Welche Struktur wann

Du musst dich nicht entscheiden. Die drei Strukturen sind wie kleine **Werkzeuge in deiner Tasche** — je nach Situation holst du das passende heraus.

PPP

Zeitachse

Nutze sie, wenn du Entwicklungen beschreibst oder eine Veränderung einordnest.

PREP

Begründung

Nutze sie, wenn du überzeugen willst oder spontan auf eine Frage antwortest.

3ER

Zuspitzung

Nutze sie, wenn du kurz und stark wirken willst — in unter zwei Minuten.

MERKE

Struktur gibt Freiheit. Wer das Muster kennt, muss nicht mehr über die Reihenfolge nachdenken — und ist frei für den Inhalt.

► ÜBUNG · DER STRUKTUR-SPRINT

Nimm ein einziges Thema und sprich es dreimal durch: einmal als PPP, einmal als PREP, einmal als 3er-Regel — je **eine Minute**. Du wirst merken, wie unterschiedlich dasselbe Thema wirkt.

Start with Why

Wenn du frei sprichst, beginne mit dem **Warum**. Dein Publikum versteht dich sofort besser, wenn der Sinn vor der Handlung steht.

01

Why

Warum ist das wichtig? Sinn, Nutzen und Motivation zuerst.

02

How

Wie gehen wir vor?
Prinzipien und Vorgehen.

03

What

Was genau tun wir? Die konkrete Handlung.

SINN

HANDLUNG

DER LEITSATZ

Wer mit dem Was beginnt, informiert. Wer mit dem Warum beginnt, bewegt.

► ÜBUNG · DREH DIE REIHENFOLGE UM

Nimm eine Aussage, die du zuletzt gemacht hast, und stelle sie neu auf: erst das Warum, dann das Wie, dann das Was. Sprich beide Varianten laut und vergleiche, welche trägt.

DIE BIG FIVE

Nicht nur Worte — auch Wirkung

Achte in jeder Situation nicht nur darauf, **was** du sagst, sondern auch darauf, **wie** es ankommt. Fünf Punkte sind dein roter Faden für mehr Präsenz.



01 Kernbotschaft

02 Gestikulation

03 Mimik

04 Interaktion

05 Rhetorische Pause

► REFLEXION · DEIN SCHWACHER PUNKT

Welcher der fünf Punkte fällt dir am schwersten? Markiere ihn — und beobachte dich in den nächsten drei Gesprächen gezielt daraufhin.

Botschaft, Hände, Gesicht

Die ersten drei Punkte entscheiden, ob dein Gegenüber dir folgt — noch bevor der Inhalt überhaupt wirkt.

01 Kernbotschaft

Was ist mein Hauptgedanke? Wenn du ihn selbst nicht in einem Satz sagen kannst, kann es dein Publikum erst recht nicht.

02 Gestikulation

Hände bewusst einsetzen — offen, auf Hüfthöhe, im sichtbaren Raum. Gesten, die zum Inhalt passen, machen dich glaubhaft.

03 Mimik

Emotionen zeigen und Blickkontakt halten. Ein Gesicht, das mitspricht, wirkt zugewandt — ein regloses wirkt distanziert.

► ÜBUNG · EIN PUNKT PRO DURCHGANG

Sprich denselben kurzen Beitrag dreimal — und achte pro Durchgang auf genau **einen** Punkt: erst Botschaft, dann Hände, dann Gesicht. Eine Minute, vier bis fünf Wiederholungen, bis du die Veränderung spürst.

Kontakt und Stille

Die letzten beiden Punkte machen aus einem Vortrag ein Gespräch — und aus Tempo Souveränität.

04 Interaktion

Bezieh dein Gegenüber ein und nimm Reaktionen wahr. Eine Frage, ein Blick in die Runde, ein kurzes Innehalten — daraus entsteht Gespräch statt Vortrag.

► ÜBUNG · DIE EINGEBAUTE FRAGE

Plane in deinem nächsten Beitrag **eine** Frage an die Runde ein — und halte danach bewusst aus, bis jemand antwortet.

05 Rhetorische Pause

Kurz innehalten und Wirkung entstehen lassen. Die Pause ist das einzige rhetorische Mittel, das nichts kostet — und am meisten bringt.

► ÜBUNG · DREI SEKUNDEN

Setze nach deinem wichtigsten Satz eine Pause von **drei Sekunden**. Sie fühlt sich lang an. Beim Publikum kommt sie als Souveränität an.

Wie du es sagst, entscheidet

Lampenfieber, Anspannung und Redeangst entstehen oft dadurch, dass man sich nur auf den Inhalt konzentriert. Entscheidend ist aber: **Wie sage ich es?** Achtsames Präsentieren heißt, sich beim Reden selbst wahrzunehmen — und den Inhalt nicht nur herunterzusprechen.



■ Stimme

Bewusst einsetzen —
Tempo, Lautstärke und
Melodie tragen deine
Aussage.

■ Haltung & Gestik

Beobachte dich selbst, statt
nur zu funktionieren.

■ Pausen

Nutze sie als Werkzeug,
nicht als Panne.

► ÜBUNG · DER INNERE ZUSCHAUER

Sprich zwei Minuten frei und beobachte dabei nur eines: dein **Sprechtempo**. Wenn du merkst, dass du schneller wirst, setze eine Pause. Danach der gleiche Durchgang mit Fokus auf die Haltung.

DIE TRAININGSROUTINE

Power-Intro

Eine einfache Übung für den Alltag — **drei Minuten**, überall machbar. Sie ersetzt kein Seminar, aber sie verändert deine Sicherheit schneller als jede Theorie.

01

Thema wählen

Ein Projekt, ein Produkt, ein Prozess — etwas, das dich gerade beschäftigt.

02

Kurz sprechen

Halte eine kurze Rede dazu. Frei, ohne Notizen, ohne Unterbrechung.

03

Wiederholen

Zwei bis drei Mal dasselbe Thema. Jeder Durchgang wird klarer.

WARUM DAS FUNKTIONIERT

Nicht der erste Durchgang macht dich sicher, sondern der dritte. Wiederholung verwandelt Suchen in Abrufen.

► ÜBUNG · DEIN POWER-INTRO

Stell dir einen Timer auf drei Minuten. Wähle ein Thema, sprich es durch, und wiederhole es sofort zwei weitere Male — **ohne** zwischendurch nachzulesen.

SELBSTBILD TRIFFT FREMDBILD

SELFIE-Coaching

Die schnellste Rückmeldung bekommst du von dir selbst. Nimm dich mit dem Smartphone auf — und schau dir an, was **wirklich** ankommt, statt zu vermuten, wie du wirkst.



■ Aufnehmen

Smartphone quer, Kamera auf Augenhöhe, eine Minute freie Rede.

■ Ansehen

Einmal ohne Ton, einmal nur mit Ton. Zwei Durchgänge, zwei Erkenntnisse.

■ Verändern

Nimm dir genau einen Punkt vor — und wiederhole die Aufnahme.

► ÜBUNG · EINE MINUTE, VIER DURCHGÄNGE

Nimm dich eine Minute lang auf. Sieh die Aufnahme an und notiere genau einen Punkt, den du ändern willst. Wiederhole vier bis fünf Mal — bis du die Veränderung spürst.

UNSER PLÄDOYER

Lerne mit der KI zu reden

Nutze KI nicht nur zum Schreiben — sondern zum **Sprechen**. Wer seine Botschaft laut mit einer KI durchspielt, trainiert Rhetorik in Echtzeit und formuliert Sätze, die man wirklich **aussprechen** kann.

01

Rede-Feedback

Die KI analysiert Struktur, Füllwörter und Klarheit — geduldig und ohne Bewertung.

02

Schlagfertigkeit

Im Audio-Modus spontane Fragen beantworten, so oft du willst.

03

Mini-Debatte

Die KI spielt das kritische Gegenüber — und du reagierst aus dem Stand.

DER VORTEIL

Mit KI kannst du rund um die Uhr üben — ohne Druck, ohne Publikum, ohne Terminabsprache.

► ÜBUNG · SO GEHT DU VOR

Sprich deine Kernbotschaft laut ein, lass sie von der KI schärfen und wieder zurückspielen. **Du entscheidest, was passt** — und prüfst Zahlen, Quellen und Aussagen selbst.

ZUM AUSDRUCKEN & ANKREUZEN

Deine Checkliste für freie Rede

Für jedes wichtige Gespräch, jedes Meeting und jeden Auftritt: Du solltest **jede Frage mit Ja** beantworten können.

Botschaft & Struktur

- ☒ Kann ich meine Botschaft in einem Satz sagen?
- ☒ Weiß ich, was mein Gegenüber davon hat?
- ☒ Steht mein erster Satz?
- ☒ Habe ich eine Struktur gewählt?

Wirkung im Moment

- ☒ Setze ich meine Hände bewusst ein?
- ☒ Halte ich Blickkontakt?
- ☒ Beziehe ich mein Gegenüber ein?
- ☒ Nutze ich Pausen als Werkzeug?

Vor dem Auftritt

- ☒ Beginne ich mit dem Warum?
- ☒ Ist mein Schluss vorbereitet?
- ☒ Habe ich laut geübt — nicht nur gedacht?
- ☒ Kenne ich meine wichtigste Aussage auswendig?

Nach dem Auftritt

- ☒ Habe ich mich selbst aufgenommen?
- ☒ Kenne ich meinen einen Verbesserungspunkt?
- ☒ Habe ich ehrliches Feedback eingeholt?
- ☒ Wann ist mein nächster Durchgang?

DIE ESSENZ

Vier Sätze, die tragen

Wenn du dir aus diesem Paper nur eine Seite merkst, dann diese.

01

Kernbotschaft

gibt dir Orientierung. Du weißt jederzeit, worauf du hinauswillst.

02

Struktur

gibt dir Freiheit. Du musst nicht mehr über die Reihenfolge nachdenken.

03

Why

gibt dir Wirkung. Der Sinn kommt vor der Handlung.

04

Achtsamkeit

gibt dir Sicherheit. Du nimmst dich beim Sprechen selbst wahr — statt nur zu funktionieren.

05

Übung

macht daraus Gewohnheit: Power-Intro, SELFIE-Coaching und KI-Sparring — regelmäßig, nicht perfekt.

UND JETZT

Wirkung beginnt mit einer Entscheidung: dranzubleiben. Nicht alles auf einmal — sondern Schritt für Schritt, mit den Strukturen und Übungen aus diesem Paper.

ÜBER UNS

New Era of Presence

Wir trainieren Menschen. Und keine Situationen. NEOP steht für Kommunikation, Rhetorik und Executive Presence — systemisch, praxisnah und messbar in der Wirkung.



Tim Christopher Gasse

Gründer & leitender Coach

Früher Journalist und Moderator, heute Rhetoriktrainer. Seit über zehn Jahren arbeitet er mit Fach- und Führungskräften an Klarheit, Präsenz und Wirkung — in Seminaren, Inhouse-Programmen und im Einzelcoaching.

UNSER LEITSATZ

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

■ Presence Academy

Unsere E-Learning-Plattform für das Training zwischen den Terminen.

■ Inhouse & 1:1

Vom Team-Workshop bis zum Executive-Mentoring.

■ SELFIE-Coaching

Unsere Methode für den Abgleich von Selbstbild und Fremdbild.

SELFIE-COACHING · SO ARBEITEN WIR

Wir vergleichen dein Selbstbild mit dem Fremdbild: Du nimmst dich auf, wir schauen gemeinsam hin — und arbeiten an genau den Punkten, die im Moment den Unterschied machen.

SO GEHT ES WEITER

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	 SPEAKING LEADERS	 THE NEW SPEAKER CODE
Presence & Performance Lab Wirkung mit System Systemisches Kommunikationstraining für Fach- und Führungskräfte.	Speaking Leaders Executive Presence Mentoring 1:1-Coaching für souveräne Kommunikation als Geschäftsführung oder C-Level.	The New Speaker Code Inhouse Speaker-Ausbildung Menschen machen den Unterschied, wenn sie Bedeutung schaffen.

DER EINSTIEG

Ein Erstgespräch, dreissig Minuten, unverbindlich. Wir schauen gemeinsam, was zu dir passt — und was nicht.

- **Start nach Absprache**
Programme starten laufend — den Beginn stimmen wir auf dein Team ab.
- **Ansprechpartnerinnen**
Malena Gahr und Natalie Bertram melden sich persönlich bei dir.
- **Kein Standardpaket**
Inhalte und Umfang richten sich nach deiner Rolle und deinem Ziel.

DER NÄCHSTE SCHRITT

Du kannst sprechen Jetzt zählt deine Wirkung

Der einfachste erste Schritt: ein Erstgespräch. Dreissig Minuten, ehrliche Einschätzung, unverbindlich und ohne Verkaufsdruck.



Sprich mit uns persönlich

Malena Gahr & Natalie Bertram — wir melden uns persönlich bei dir.

Erstgespräch buchen

TELEFON

0800 / 88 111 80

WEBSEITE

www.neweraofpresence.de

E-MAIL

info@neop-consulting.de