

Erzählen statt aufzählen

Fakten allein bewegen niemanden. Dieses Arbeitspapier zeigt dir den Weg von innen nach außen — für die freie Rede, die Präsentation, den Pitch und den Vortrag.



**Die meisten beginnen außen.
Geschichten beginnen innen.**

GOLDEN CIRCLE NACH SIMON SINEK

TEIL 1 · KERN

Ein Satz, der bleibt

TEIL 2 · BOGEN

Eine Reihenfolge, die trägt

TEIL 3 · BÜHNE

Ein Auftritt, der hält

Für Fach- und Führungskräfte, die vor Menschen sprechen — im Meeting, im Vorstand, auf der Bühne und vor der Kamera.

Warum Zahlen allein nicht reichen

Ich habe zwölf Jahre lang Menschen zugehört, die etwas Wichtiges zu sagen hatten und trotzdem nicht durchkamen. Fast nie lag es am Fachwissen. Es lag daran, dass aus Wissen eine Liste wurde und aus der Liste ein Vortrag, den niemand behalten konnte.

Eine Geschichte ist kein Schmuck vor dem eigentlichen Inhalt. Sie ist die Form, in der Menschen Inhalte überhaupt aufnehmen und weitergeben. Wer zwanzig Argumente nennt, hinterlässt nichts. Wer eines erzählt und belegt, hinterlässt einen Satz, den andere wiederholen — auch dann, wenn du nicht im Raum bist.

Dieses Paper arbeitet in drei Ebenen: der **Kern**, also die eine Botschaft. Der **Bogen**, also die Reihenfolge. Und die **Bühne**, also dein Auftritt. Jede Seite endet mit etwas, das du heute noch tun kannst.

Wir trainieren Menschen. Und keine Situationen.

Tim Christopher Gasse · Gründer und leitender Coach

EIN HINWEIS

Nimm dir für jedes Werkzeug einen echten Anlass aus deinem Kalender. Ohne konkreten Anlass bleibt jede Übung Theorie.

Werkzeuge

Dreiundzwanzig, jedes auf einer Seite, jedes mit einer Übung und einer Zeitangabe.

Arbeitsblätter

Zwei zum Ausfüllen: die Kernbotschaft und die Storyline in sechs Sätzen.

Ein Durchgang

Sieben Tage, zwanzig Minuten am Tag, an einem echten Termin.

Was dich erwartet

Dreiunddreißig Seiten, dreiundzwanzig Werkzeuge, zwei Arbeitsblätter. Du kannst von vorne lesen oder direkt in den Teil springen, der zu deinem nächsten Termin passt.

EINSTIEG

01	Der Arbeitstag ist kein Zuhörerraum	04
02	Storytelling ist keine Anekdote	05
03	Das Modell: Kern, Bogen, Bühne	06

TEIL 1 · KERN

04	Ein Satz, den man weitererzählen kann	07
05	Ohne Konflikt keine Geschichte	08
06	Erst das Publikum, dann der Stoff	09
07	Ein Beleg schlägt drei Behauptungen	10
08	Sätze, die zitiert werden	11
09	Arbeitsblatt: deine Kernbotschaft	12

TEIL 2 · BOGEN

10	Vier Stationen, ein Bogen	13
11	Die ersten dreißig Sekunden	14
12	Sechs Sätze, eine Storyline	15
13	Jede Rede braucht eine Landung	16
14	Folien sind ein Bühnenbild	17
15	Neunzig Sekunden, vier Abschnitte	18
16	Arbeitsblatt: deine Storyline	19

TEIL 3 · BÜHNE

17	Frei reden heißt nicht auswendig	20
18	Die Pause ist ein Werkzeug	21
19	Der Blick baut die Brücke	22
20	Der Einwand ist dein Material	23
21	Vor der Kamera wird alles enger	24
22	Die KI als Sparringspartner	25
23	Was die KI nicht übernimmt	26

ABSCHLUSS

24	Aus der Praxis: drei Situationen	27
25	Dein Start: sieben Tage	28
26	Der Check vor dem Auftritt	29
27	Die Essenz in zehn Sätzen	30

NEOP

28	Über New Era of Presence	31
29	Die drei Programme	32
30	Der nächste Schritt	33

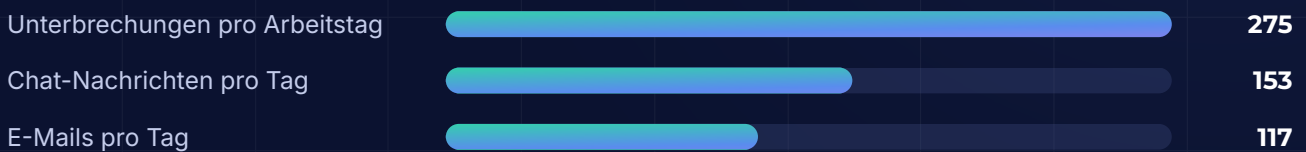
SO ARBEITEST DU DAMIT

Such dir einen Termin aus den nächsten zwei Wochen und lies mit diesem Termin im Kopf. Die Übungen dauern zwischen vier und zwanzig Minuten — sie funktionieren nur mit einem echten Anlass.

DIE LAGE

Der Arbeitstag ist kein Zuhörerraum

Deine Zuhörer sind nicht unaufmerksam. Sie sind ausgelastet. Wer alle zwei Minuten unterbrochen wird, hört keine Argumentationskette — sondern Fragmente. Was in diesem Zustand hängen bleibt, muss eine Form haben, die sich von selbst zusammensetzt.



Microsoft Work Trend Index 2025, Auswertung zum Arbeitstag in Microsoft 365.

Spät und nebenbei

Meetings nach zwanzig Uhr nehmen weiter zu. Wer dort spricht, spricht gegen Müdigkeit.

Auf den letzten Drücker

Ein großer Teil der Folienarbeit passiert in den letzten zehn Minuten vor dem Termin.

Was daraus folgt

Struktur schlägt Umfang. Eine Erzählung überlebt Unterbrechung, eine Liste nicht.

REFLEXION

Denk an deinen letzten wichtigen Termin. Was hätte eine Teilnehmerin am Abend noch aus dem Kopf wiedergeben können?

Storytelling ist keine Anekdote

Der häufigste Einwand in unseren Seminaren lautet: „Ich will keine Geschichten erzählen, ich habe Zahlen“. Berechtigt — wenn man Storytelling für Unterhaltung hält. Es ist das Gegenteil davon: eine Ordnung, die Zahlen verständlich macht.

STATT

Erzählen, was passiert ist

Erzähl, was daraus folgt. Der Bericht endet mit dem Ereignis, die Erzählung mit einer Konsequenz. Erst die Konsequenz macht die Zahl relevant.

STATT

Alles zeigen, was du weißt

Zeig, was gebraucht wird. Vollständigkeit ist Höflichkeit gegenüber dem Stoff, nicht gegenüber dem Raum. Was nicht trägt, kommt in den Anhang.

Bericht

Vollständig und ohne Wertung. Richtig im Protokoll, wirkungslos im Meeting.

Anekdote

Unterhaltsam, aber ohne Konsequenz. Erzeugt Sympathie, keine Entscheidung.

Business Story

Widerspruch, Beleg, Konsequenz. Erzeugt eine Entscheidung — auch gegen dich.

ÜBUNG · 8 MINUTEN, EINMAL PRO WOCHE

Nimm die letzte Präsentation, die du gehalten hast. Streiche jede Folie, die nur belegt, dass du gründlich warst. Zähle, wie viele übrig bleiben.

Kern, Bogen, Bühne

Drei Ebenen, die in dieser Reihenfolge aufeinander aufbauen. Wer an der Bühne arbeitet, ohne den Kern zu kennen, trainiert Auftreten ohne Aussage.



01

Kern

Die eine Botschaft, der Konflikt dahinter und der Satz, den andere weitergeben. Ohne Kern ist jede Struktur beliebig.

02

Bogen

Ausgangslage, Spannung, Wendepunkt, Ergebnis — für die freie Rede genauso wie für Folien und den Pitch.

03

Bühne

Stimme, Pause, Blick, Einwände — und die Frage, wo die KI dir hilft und wo sie im Weg steht.

VOM WARUM ZUM AUFTRITT

Der Golden Circle auf dem Titel beantwortet, **womit** du anfängst. Kern, Bogen und Bühne beantworten, **wie** daraus ein Auftritt wird: Das Warum wird zum Kernsatz, das Wie zum Bogen, das Was zum Material.

ÜBUNG · 5 MINUTEN, EINMAL ZU BEGINN

Ordne deinen letzten misslungenen Auftritt einer der drei Ebenen zu. Meistens liegt der Fehler eine Ebene tiefer, als man vermutet.

Ein Satz, den man weitererzählen kann

Der Kernsatz ist nicht dein Titel und nicht dein Thema. Er ist die eine Aussage, die jemand nach deinem Auftritt in eigenen Worten weitergibt. Wenn du ihn nicht formulieren kannst, entscheidet der Zufall, was hängen bleibt.

01

Kurz

Höchstens zwölf Wörter.
Was länger ist, wird
beim Weitergeben
gekürzt — und zwar
nicht von dir.

02

Eindeutig

Eine Aussage, kein Und.
Zwei Botschaften
ergeben keine doppelte
Wirkung, sondern keine.

03

Strittig

Ein Satz, dem man
widersprechen könnte.
Was niemand bestreitet,
merkt sich auch
niemand.

SO PRÜFST DU IHN

- Sag den Satz laut. Musst du Luft holen, ist er zu lang.
- Lass ihn jemanden wiederholen, der nicht dabei war.
- Frag dich, was das Gegenteil wäre. Klingt es absurd, ist dein Satz zu brav.

Der Kernsatz beantwortet das Warum aus dem Golden Circle. Wer mit dem Was beginnt, liefert Material — wer mit dem Warum beginnt, gibt dem Material einen Grund.

ÜBUNG · 10 MINUTEN, DREIMAL WIEDERHOLEN

Schreib deinen Kernsatz dreimal auf: einmal für die Geschäftsführung, einmal für dein Team, einmal für einen Kunden. Behalte den Satz, der in allen drei Fassungen gleich bleibt.

Ohne Konflikt keine Geschichte

Eine Erzählung entsteht nicht aus Ereignissen, sondern aus einem Widerspruch. Etwas hat funktioniert und tut es nicht mehr. Zwei Ziele vertragen sich nicht. Ein Versprechen steht gegen eine Zahl. Das ist der Motor — alles andere ist Chronologie.

- 01 Benenne den Widerspruch als Satz.** Nicht „die Lage ist komplex“, sondern: Wir wollen schneller liefern und gleichzeitig sorgfältiger prüfen.
- 02 Sag, wem er wehtut.** Ein Konflikt ohne Betroffene bleibt eine Beobachtung. Nenne die Rolle, nicht die Abteilung.
- 03 Halte ihn aus.** Wer den Widerspruch im dritten Satz schon auflöst, nimmt der eigenen Lösung das Gewicht.

Zielkonflikt

Zwei richtige Ziele, die sich gegenseitig bremsen.

Erwartungslücke

Was zugesagt wurde und was ankommt.

Zeitdruck

Etwas ist entschieden, aber noch nicht getan.

ÜBUNG · 6 MINUTEN, VOR JEDEM TERMIN

Formuliere einen Satz nach dem Muster: **Wir wollen ____, und gleichzeitig ____.** Wenn dir kein Widerspruch einfällt, hast du eine Information und keine Geschichte.

Ein Widerspruch ist kein Streit. Du benennst eine Spannung, die ohnehin alle spüren — und nimmst ihr damit die Schärfe.

Erst das Publikum, dann der Stoff

Die meisten Vorbereitungen beginnen mit der Frage, was gesagt werden muss. Das ist die zweite Frage. Die erste lautet: Wer sitzt da, was beschäftigt diese Menschen gerade, und welche Entscheidung steht bei ihnen an?

01

Wer entscheidet

Nicht die größte Gruppe im Raum zählt, sondern die Person, die danach etwas anders macht. Für sie schreibst du den Kernsatz.

02

Was sie schon glaubt

Jede Botschaft trifft auf eine vorhandene Überzeugung. Du arbeitest entweder mit ihr oder gegen sie — aber nie an ihr vorbei.

03

Was sie verlieren könnte

Widerstand ist selten inhaltlich. Meist geht es um Aufwand, Zuständigkeit oder Gesicht. Nenne es, bevor es jemand anders tut.

Zu allgemein

Ein Vortrag für alle im Raum erreicht niemanden. Schreib für eine Person.

Zu spät gefragt

Wer die Zielgruppe erst bei den Folien bedenkt, baut zweimal.

Richtig

Erst die Entscheiderin, dann der Kernsatz, dann das Material.

ÜBUNG · 12 MINUTEN, EINMAL JE TERMIN

Schreib drei Namen auf, die im Raum sitzen. Notiere hinter jedem Namen den Satz, den diese Person nach deinem Auftritt denken soll. Wenn dreimal dasselbe dasteht, ist dein Kern tragfähig.

Ein Beleg schlägt drei Behauptungen

Zahlen überzeugen nicht, weil sie groß sind, sondern weil sie vorstellbar werden. Eine Zahl ohne Bezugsgröße ist eine Behauptung mit Nachkommastelle. Übersetze jede Kennzahl in etwas, das dein Publikum aus dem eigenen Alltag kennt.

01

Bezug

Verglichen womit?
Gegen den Vormonat, den Wettbewerb, den Plan — aber immer gegen etwas.

02

Maßstab

Wie viel ist das pro Woche, pro Team, pro Kunde? Kleine Einheiten sind vorstellbar, große nicht.

03

Folge

Was passiert, wenn es so bleibt? Ohne Folge bleibt die Zahl Dekoration.

EIN BEISPIEL

Statt „die Bearbeitungszeit ist um 18 Prozent gestiegen“ lieber: **Jeder Vorgang dauert heute einen halben Tag länger als im Frühjahr. Bei vierzig Vorgängen pro Woche ist das eine zusätzliche Stelle.** Dieselbe Zahl, ein anderer Satz.

ÜBUNG · 8 MINUTEN, EINMAL PRO WOCHE

Nimm die wichtigste Kennzahl deines Bereichs und schreib drei Sätze dazu: einen mit Bezug, einen mit Maßstab, einen mit Folge. Behalte den, den du ohne Folie sagen könntest.

Sätze, die zitiert werden

Aus jeder Rede bleibt ein Satz übrig. Meistens nicht der, den du für den wichtigsten hältst. Du kannst diesen Satz aber vorbereiten — und zwar mit Mitteln, die aus dem Radio kommen und im Meeting genauso funktionieren.

- 01 Kurz vor lang.** Ein Soundbite hat selten mehr als zehn Wörter. Er endet auf einem betonten Wort, nicht auf einer Einschränkung.
- 02 Bild vor Begriff.** „Wir bauen die Brücke, während wir darüber gehen“ bleibt hängen. „Parallele Implementierung“ nicht.
- 03 Gegensatz vor Aufzählung.** Zwei Hälften, die sich reiben: erst das Alte, dann das Neue. Der Gegensatz ist die einfachste Merkhilfe, die es gibt.
- 04 Einmal, an einer Stelle.** Ein Satz, der dreimal fällt, wird zur Formel. Sag ihn dort, wo die Aufmerksamkeit am höchsten ist.

Im Meeting

Der Satz fällt beim Übergang zur Bitte, nicht in der Begrüßung.

Im Interview

Der Satz kommt früh — geschnitten wird von hinten.

In der Mail

Der Satz steht im Betreff oder in der ersten Zeile, nirgends sonst.

ÜBUNG · 5 MINUTEN, TÄGLICH EINE WOCHE

Hör dir eine Nachrichtensendung an und notiere den einen Satz, den du danach noch weißt. Zerlege ihn: Wie lang ist er, welches Bild steckt drin, wo sitzt der Gegensatz?

Deine Kernbotschaft

Sechs Zeilen für einen konkreten Anlass. Nimm einen Termin aus den nächsten vierzehn Tagen — kein Beispiel, keinen Idealfall.

AUSFÜLLEN**ANLASS**

Termin, Datum, Teilnehmende

ENTSCHEIDERIN

wer danach etwas anders macht

WIDERSPRUCH

Wir wollen ____, und gleichzeitig ____

KERNSATZ

höchstens zwölf Wörter

BELEG

eine Zahl mit Bezug, Maßstab und Folge

SOUNDBITE

der Satz, den man weitergibt

PRÜFFRAGE

Lies nur Kernsatz und Beleg laut vor, ohne den Rest. Wenn ein Kollege daraufhin nachfragt, ist der Kern tragfähig. Wenn er nur nickt, war er zu brav.

Wenn Kernsatz und Soundbite identisch sind, ist das ein gutes Zeichen — dann trägt eine Formulierung beide Aufgaben.

Vier Stationen, ein Bogen

Der Bogen ist kein Erzähltrick, sondern die Reihenfolge, in der Menschen Informationen einordnen. Er funktioniert in fünf Minuten genauso wie in fünfundvierzig — nur die Dauer der Stationen ändert sich.



WORAN ES MEISTENS SCHEITERT

- Die Ausgangslage ist zu lang. Zwei Sätze reichen, wenn alle im Raum die Lage kennen.
- Der Wendepunkt fehlt. Dann gibt es eine Beschreibung und danach eine Bitte, aber nichts dazwischen.
- Das Ergebnis bleibt vage. Sag, was ab Montag anders ist.

ÜBUNG · 10 MINUTEN, EINMAL JE THEMA

Erzähl dein Thema jemandem in vier Sätzen — einer je Station. Nimm die Zeit. Wer mehr als sechzig Sekunden braucht, hat noch keine Struktur, sondern eine Zusammenfassung.

Die ersten dreißig Sekunden

Der Anfang entscheidet, ob man dir zuhört oder das Handy wieder aufnimmt. Genau dort steht bei den meisten Auftritten eine Begrüßung, eine Agenda und eine Entschuldigung für die Technik.

01

Der Haken

Eine Frage, eine Zahl oder ein Satz, der nicht zusammenpasst. Er steht vor jeder Vorstellung.

02

Der Vertrag

Ein Satz dazu, was die Zuhörer am Ende haben. Nicht die Agenda — das Ergebnis.

03

Der Übergang

Ein Satz, der zur Ausgangslage führt. Danach beginnt der Bogen.

DREI EINSTIEGE, DIE TRAGEN

- Die konkrete Szene: ein Vorgang, ein Ort, ein Mensch.
- Die unerwartete Zahl mit sofortiger Einordnung.
- Der offene Widerspruch: zwei Sätze, die sich beißen.

ÜBUNG · 7 MINUTEN, VOR JEDEM AUFTRITT

Schreib deinen Einstieg auf und streiche alles, was vor dem Haken steht. Sprich ihn laut. Er darf höchstens dreißig Sekunden dauern.

Sechs Sätze, eine Storyline

Diese Vorlage setzen wir in unserem Speaking Leaders Programm ein, wenn wenig Zeit bleibt. Sie ersetzt kein Konzept, aber sie verhindert den häufigsten Fehler: mitten im Stoff anzufangen.

- 01 **Bisher war es so:** die Ausgangslage in einem Satz.
- 02 **Jeden Tag passiert:** was daran normal geworden ist.
- 03 **Bis zu dem Punkt, an dem:** der Widerspruch bricht auf.
- 04 **Deshalb haben wir:** die Entscheidung oder der Vorschlag.
- 05 **Das führt dazu, dass:** die konkrete Folge, möglichst mit Zahl.
- 06 **Und jetzt brauche ich von euch:** die Bitte, klar adressiert.

ZWEI REGELN ZUR VORLAGE

- Fülle sie in dieser Reihenfolge aus, auch wenn du Satz vier schon kennst. Die Reihenfolge ist das Werkzeug.
- Wenn Satz sechs fehlt, war es ein Bericht. Jede Storyline endet mit einer Handlung.

ÜBUNG · 15 MINUTEN, EINMAL PRO WOCHE

Fülle die sechs Sätze für ein laufendes Projekt aus und sprich sie einmal am Stück. Sechs Sätze dauern etwa eine Minute — das ist deine Kurzfassung für jeden Flurtermin.

Die Vorlage steht auf Seite neunzehn noch einmal zum Ausfüllen.

Jede Rede braucht eine Landung

Die meisten Auftritte hören auf, statt zu enden. Die letzte Folie zeigt Kontaktdaten, jemand sagt „so viel dazu“, und der Raum ist unsicher, ob es vorbei ist. Die Landung ist der Teil, den du am besten vorbereiten kannst — und der am seltensten vorbereitet wird.

01

Der Rückgriff

Ein Satz, der den Anfang aufnimmt. Der Haken vom Beginn kommt zurück, jetzt beantwortet. Das schließt den Bogen hörbar.

02

Der Kernsatz

Nicht neu formuliert, sondern wörtlich wiederholt. Hier ist die Wiederholung kein Fehler, sondern der Zweck.

03

Die Bitte

Wer tut was bis wann. Ein Satz, eine Person, ein Datum. Danach: Pause, nicht weiterreden.

Nicht mit Dank

Der Dank ist Höflichkeit, kein Ende. Er kommt nach der Bitte, nicht statt ihr.

Nicht mit Fragen

Wer mit einer offenen Fragerunde endet, überlässt anderen den letzten Satz.

Sondern mit Stille

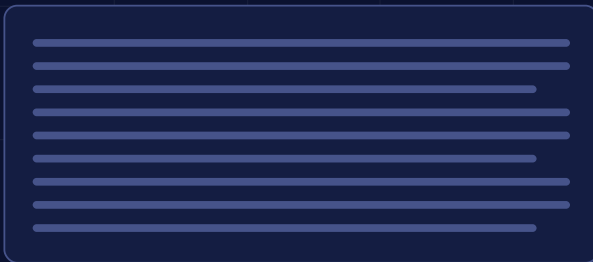
Nach der Bitte zwei Sekunden nichts sagen. Das markiert das Ende deutlicher als jedes Wort.

ÜBUNG · 6 MINUTEN, VOR JEDEM AUFTRITT

Schreib die drei Sätze deiner Landung auf eine Karte und lerne nur diese auswendig. Der Rest darf frei bleiben — das Ende nicht.

Folien sind ein Bühnenbild

Eine Folie, die man lesen muss, macht dich überflüssig. Eine Folie, die man ansieht, verstärkt dich. Der Unterschied ist keine Geschmacksfrage — er entscheidet, ob dein Publikum zuhört oder liest.



HANDOUT ZUM MITLESEN



BÜHNENBILD ZUM ANSEHEN

Eine Aussage je Folie

Der Folientitel ist ein Satz mit Aussage, keine Überschrift aus einem Wort.

Sechs Zeilen sind zu viel

Was du sagst, steht nicht auf der Folie. Was auf der Folie steht, sagst du nicht.

Das Handout ist getrennt

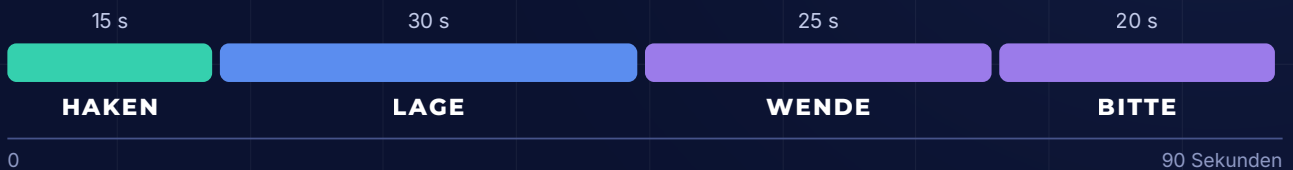
Die Unterlage zum Nachlesen ist ein anderes Dokument. Beides in einem wird beides schlecht.

ÜBUNG · 20 MINUTEN, EINMAL JE DECK

Geh dein letztes Deck durch und formuliere jeden Titel als vollständigen Satz. Folien, für die dir kein Satz einfällt, kannst du streichen.

Neunzig Sekunden, vier Abschnitte

Der kurze Pitch ist kein gekürzter Vortrag. Er hat eine eigene Form, weil er unter einer harten Grenze steht: Nach neunzig Sekunden ist entschieden, ob jemand nachfragt.



01

Haken und Lage

Fünfzehn Sekunden für den Einstieg, dreißig für die Ausgangslage. Wer hier ausholt, verliert den Rest.

02

Wende und Bitte

Fünfundzwanzig Sekunden für den Vorschlag, zwanzig für das, was du brauchst. Die Bitte steht am Ende, nie in der Mitte.

DREI FEHLER, DIE ZEIT KOSTEN

- Die eigene Vorstellung am Anfang. Sie gehört ans Ende oder in die Signatur.
- Zwei Vorschläge statt einem. Wer wählen lässt, bekommt keine Entscheidung.
- Konjunktive. „Wir könnten“ ist keine Bitte.

ÜBUNG · 9 MINUTEN, DREIMAL HINTEREINANDER

Sprich deinen Pitch mit Stoppuhr. Erste Runde: Inhalt. Zweite Runde: Zeit einhalten. Dritte Runde: Tempo herausnehmen und Pausen setzen.

Deine Storyline

Dieselbe Vorlage wie auf Seite fünfzehn, jetzt zum Ausfüllen. Ein Satz je Zeile, keine Stichworte.

AUSFÜLLEN

BISHER WAR ES SO

die Ausgangslage

JEDEN TAG PASSIERT

was normal geworden ist

BIS ZU DEM PUNKT

der Widerspruch

DESHALB HABEN WIR

Entscheidung oder Vorschlag

DAS FÜHRT DAZU

die Folge, möglichst mit Zahl

ICH BRAUCHE VON EUCH

wer, was, bis wann

PRÜFFRAGE

Streiche Satz vier und fünf und lies den Rest. Wenn die Erzählung dann unvollständig klingt, sitzt dein Wendepunkt richtig. Wenn sie weiter funktioniert, fehlt er.

Lies die sechs Sätze am Stück laut. Wo du stolperst, fehlt ein Übergang — nicht ein Argument.

Frei reden heißt nicht auswendig

Auswendig gelernte Vorträge klingen wie abgelesen, nur ohne Blatt. Freie Rede heißt: Du kennst die Stationen und die Übergänge, die Formulierung entsteht im Moment. Das ist weniger Aufwand, nicht mehr.

01

Vier Karten

Eine Karte je Station, drei Stichworte darauf. Keine ganzen Sätze, außer beim Einstieg und der Landung.

02

Übergänge fest

Die Sätze zwischen den Stationen lernst du wörtlich. Dort verliert man den Faden, nicht mitten im Abschnitt.

03

Dreimal laut

Nicht im Kopf durchgehen. Der Mund braucht die Wiederholung, nicht der Kopf.

WENN DER FADEN REISST

- Sprich den letzten Satz noch einmal, langsamer. Meistens kommt der nächste dabei zurück.
- Stell eine Frage in den Raum und gewinne fünf Sekunden.
- Sag, wo du bist: „Bevor ich zum Vorschlag komme“ — das ordnet auch dich.

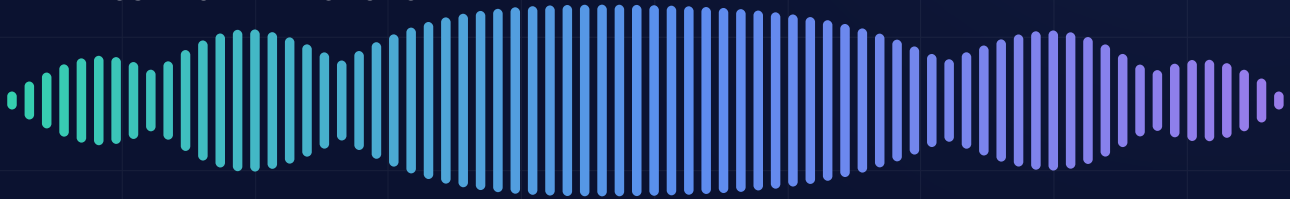
ÜBUNG · 12 MINUTEN, DREIMAL PRO THEMA

Sprich dein Thema dreimal frei, jedes Mal mit anderen Worten. Nimm die dritte Runde auf und hör sie einmal an.

Die Pause ist ein Werkzeug

Zwei Tonspuren, gleicher Text. Die obere hat Tempowechsel, Betonung und Stille. Die untere ist gleichmäßig — und genau deshalb nach zwei Minuten nicht mehr zu hören.

MIT PAUSEN UND BETONUNG



GLEICHMÄSSIGES TEMPO



- 01 **Vor dem wichtigen Satz.** Die Pause davor erzeugt Erwartung und wirkt stärker als jede Betonung.
- 02 **Nach dem wichtigen Satz.** Die Pause danach gibt Zeit zum Mitdenken. Ohne sie geht der Satz im nächsten unter.
- 03 **Statt Füllwörtern.** Jedes Ähm ist eine Pause, die du nicht ausgehalten hast. Stille wirkt souveräner als jeder Übergang.

ÜBUNG · 4 MINUTEN, TÄGLICH

Sprich deinen Kernsatz und setze davor und danach eine Pause von zwei Sekunden. Zähl innerlich mit — zwei Sekunden fühlen sich beim Sprechen wie fünf an und wirken von außen wie eine.

Wer beim Zuhören mitschreiben soll, braucht Pausen doppelt so lang. Online gilt dasselbe: Die Leitung frisst jede kurze Stille.

Der Blick baut die Brücke

Wer beim Sprechen wandert, wirkt unsicher, auch wenn er sicher ist. Der Blick ist das einzige Signal, das jeder im Raum sofort liest — und das du bewusst steuern kannst, ohne dass es einstudiert aussieht.

- 01 Ein Satz, ein Mensch.** Sprich einen Gedanken zu Ende, während du eine Person ansiehst. Erst dann wechselst du.
- 02 Wechsel in der Pause.** Der Blick springt zwischen den Sätzen, nicht mitten im Satz. Sonst wirkt es gehetzt.
- 03 Auch nach hinten.** Die letzte Reihe wird am häufigsten vergessen und merkt es am deutlichsten.
- 04 Stand vor Bewegung.** Steh still, wenn der Satz wichtig ist. Gehen entwertet die Aussage, die dabei fällt.

Kleine Runde

Jede Person mindestens einmal, niemanden auffällig oft.

Großer Saal

Drei feste Punkte im Raum wählen und zwischen ihnen wechseln.

Vor der Kamera

Ein Punkt: die Linse. Alles andere wirkt wie Ausweichen.

ÜBUNG · 5 MINUTEN, IN JEDEM MEETING

Nimm dir in der nächsten Besprechung vor, jeden deiner Beiträge zu Ende zu sprechen, ohne den Blick zu wechseln. Danach eine Sekunde halten.

Der Einwand ist dein Material

Ein Einwand ist kein Angriff auf deine Vorbereitung, sondern der Beweis, dass jemand mitdenkt. Wer ihn als Störung behandelt, verliert den Raum. Wer ihn aufnimmt, bekommt die Aufmerksamkeit der ganzen Runde geschenkt.

01

Aufnehmen

Wiederhole den Einwand in eigenen Worten, kürzer als das Original. Das zeigt, dass du zugehört hast, und gibt dir zwei Sekunden.

02

Einordnen

Sag, ob der Einwand deine Aussage betrifft oder einen anderen Punkt. Beides ist legitim — vermischt wird es unübersichtlich.

03

Antworten oder terminieren

Wenn du es weißt: ein Satz. Wenn nicht: wer klärt es bis wann. Beides ist eine Antwort, Ausweichen nicht.

Sachfrage

Antworte kurz und geh weiter. Lange Antworten machen aus einer Frage ein Thema.

Grundsatzfrage

Sag, dass sie größer ist als dein Punkt, und biete einen eigenen Termin an.

Machtfrage

Benenne sie ruhig als solche. Wer sie inhaltlich beantwortet, verliert zweimal.

ÜBUNG · 10 MINUTEN, VOR JEDEM TERMIN

Schreib die drei unangenehmsten Fragen auf, die kommen können, und beantworte jede in zwei Sätzen. Sprich sie laut — geschriebene Antworten klingen im Raum anders.

Vor der Kamera wird alles enger

Im Raum trägt dich der Raum. Vor der Kamera bleibt ein Ausschnitt von der Brust aufwärts, und alles, was du sonst mit Bewegung löst, muss über Stimme, Blick und Pausen laufen.

01

Linse statt Kachel

Sieh in die Kamera, nicht auf das eigene Bild.
Klebe notfalls einen Punkt daneben.

02

Kürzere Einheiten

Online hält
Aufmerksamkeit kürzer.
Setze alle drei Minuten
einen Wechsel: Frage,
Bild, Pause.

03

Erst Ton, dann Bild

Ein gutes Mikrofon wirkt
stärker als jede Kamera.
Verständlichkeit kommt
vor Schärfe.

DER SCHNELLE CHECK

- Kamera auf Augenhöhe, nicht darunter.
- Licht von vorne, Fenster nicht im Rücken.
- Hintergrund ruhig, nichts Bewegtes im Bild.
- Erste dreißig Sekunden ohne Folie sprechen.

ÜBUNG · 8 MINUTEN, EINMAL PRO WOCHE

Nimm deinen Kernsatz mit dem Telefon auf, einmal sitzend und einmal stehend. Sieh dir beides ohne Ton an und entscheide, welche Fassung ruhiger wirkt.

Die KI als Sparringspartner

Sprachmodelle schreiben schnell einen glatten Text. Genau das ist das Problem: Glatt ist nicht dasselbe wie klar. Nützlich wird die KI dort, wo sie dich befragt, statt für dich zu formulieren.

- 01 **Sprich statt zu tippen.** Diktieren deinen Stoff fünf Minuten am Stück und lass ihn ordnen. Gesprochenes ist näher an der freien Rede als Geschriebenes.
- 02 **Lass dich befragen.** „Stell mir zehn Fragen zu meinem Thema, bevor du etwas schreibst“ — die Fragen sind wertvoller als der Text.
- 03 **Bitte um Widerspruch.** „Was ist der stärkste Einwand gegen diesen Vorschlag“ liefert dir dein Einwandtraining.
- 04 **Kürze in Stufen.** Erst auf zehn Sätze, dann auf drei, dann auf einen. Was den letzten Schnitt überlebt, ist dein Kern.

VIER PROMPTS, DIE ETWAS BRINGEN

- Ordne diesen Text in Ausgangslage, Spannung, Wendepunkt und Ergebnis. Markiere, was fehlt.
- Formuliere fünf Kernsätze mit höchstens zwölf Wörtern und sag mir, welcher am strittigsten ist.
- Stell mir zehn Fragen zu diesem Thema, bevor du etwas schreibst.
- Nenne den stärksten Einwand gegen diesen Vorschlag und meine beste Antwort darauf.

ÜBUNG · 15 MINUTEN, EINMAL PRO THEMA

Diktieren dein Thema frei ins Telefon, ohne Notizen. Lass den Text in die sechs Sätze von Seite fünfzehn bringen und korrigiere jede Formulierung, die nicht deine ist.

Was die KI nicht übernimmt

Es gibt vier Stellen, an denen ein Sprachmodell zuverlässig danebenliegt — und zwar nicht wegen fehlender Rechenleistung, sondern weil ihm die Information fehlt, die nur du hast.

01

Der Raum

Wer verstimmt ist, wer gerade befördert wurde, was letzte Woche gescheitert ist — davon steht nichts im Prompt.

02

Die Zahl

Modelle erfinden plausible Kennzahlen. Jede Zahl in deinem Vortrag prüfst du an der Quelle, nicht im Chat.

03

Die Stimme

Ein Text, der nicht nach dir klingt, fällt beim Sprechen auf. Formulierungen, die du nicht sagen würdest, streichst du.

DIE ARBEITSTEILUNG

Die KI ordnet, fragt und kürzt. Du entscheidest, was wahr ist, was relevant ist und was du verantworten willst. Diese Reihenfolge lässt sich nicht umdrehen.

ÜBUNG · 6 MINUTEN, NACH JEDEM KI-DURCHGANG

Geh den erzeugten Text durch und markiere jeden Satz, den du so nie sagen würdest. Wenn mehr als ein Drittel markiert ist, war der Prompt zu allgemein.

Drei Situationen, drei Wege

Dieselben drei Ebenen, drei sehr unterschiedliche Anlässe. Was sich ändert, ist die Gewichtung — nicht das Vorgehen.

01

Die Quartalszahlen

Kern und Beleg tragen fast alles. Der Bogen ist kurz, weil die Ausgangslage bekannt ist. Die meiste Arbeit steckt darin, aus vierzig Kennzahlen die drei zu wählen, die eine Entscheidung stützen.

02

Die Veränderung im Team

Hier trägt der Bogen. Die Menschen kennen die Zahlen, aber nicht den Wendepunkt. Ohne benannten Widerspruch klingt jede Veränderung nach Willkür.

03

Der Auftritt vor Kunden

Bühne und Soundbite entscheiden. Der Stoff ist meistens gut vorbereitet, die Landung fast nie. Ein Satz zu wenig am Ende kostet den Termin.

WAS IN ALLEN DREI GLEICH BLEIBT

Der Kernsatz steht vor dem Material, die Bitte steht am Ende, und geübt wird laut. Alles andere verschiebt sich je nach Anlass — diese drei nicht.

ÜBUNG · 10 MINUTEN, EINMAL IM MONAT

Ordne deine nächsten drei Termine diesen drei Typen zu und notiere je Termin, welche Ebene die meiste Vorbereitung braucht. Bereite genau diese vor.

Sieben Tage

Ein Durchgang durch alle drei Ebenen, mit überschaubarem Aufwand. Zwanzig Minuten am Tag reichen, wenn du sie an einem echten Anlass arbeitest.

Was du brauchst

Einen echten Termin, zwei Arbeitsblätter und ein Telefon zum Aufnehmen.

Was du nicht brauchst

Folien. Die kommen erst, wenn die Storyline steht.

Wann es scheitert

Wenn du an einem erfundenen Beispiel übst statt am nächsten Termin.

- TAG 1** Anlass wählen und Entscheiderin benennen. Arbeitsblatt Seite zwölf, erste zwei Zeilen.
- TAG 2** Widerspruch formulieren und Kernsatz schreiben. Dreimal kürzen.
- TAG 3** Beleg suchen: eine Zahl mit Bezug, Maßstab und Folge.
- TAG 4** Sechs Sätze ausfüllen, Arbeitsblatt Seite neunzehn. Einmal laut sprechen.
- TAG 5** Einstieg und Landung schreiben. Nur diese beiden auswendig lernen.
- TAG 6** Drei Einwände notieren und beantworten. Alles einmal frei sprechen und aufnehmen.
- TAG 7** Aufnahme anhören, eine Sache ändern. Dann halten.

WAS DU DANACH HAST

Einen Kernsatz, eine Storyline in sechs Sätzen, einen Einstieg, eine Landung und drei beantwortete Einwände. Das ist eine vollständige Vorbereitung — für jeden weiteren Anlass brauchst du danach etwa eine Stunde.

DER CHECK

Bevor du sprichst

Sechzehn Punkte, vier Blöcke. Was du nicht abhaken kannst, ist deine letzte Vorbereitungsstunde wert.

KERN

- ✓ Ein Kernsatz, höchstens zwölf Wörter
- ✓ Ein benannter Widerspruch
- ✓ Ein Beleg mit Bezug und Folge
- ✓ Ein Satz, den man weitergibt

BOGEN

- ✓ Ausgangslage in zwei Sätzen
- ✓ Wendepunkt klar erkennbar
- ✓ Ergebnis konkret benannt
- ✓ Bitte mit Person und Datum

BÜHNE

- ✓ Einstieg unter dreißig Sekunden
- ✓ Landung auswendig gelernt
- ✓ Drei Einwände beantwortet
- ✓ Einmal frei gesprochen

MATERIAL

- ✓ Jeder Folientitel ist ein Satz
- ✓ Handout getrennt vom Deck
- ✓ Jede Zahl an der Quelle geprüft
- ✓ Technik vorher einmal getestet

WENN DIE ZEIT KNAPP IST

Vier Punkte tragen am meisten: der Kernsatz, der benannte Widerspruch, die auswendig gelernte Landung und ein einziger freier Durchgang. Alles andere ist Verbesserung, diese vier sind die Grundlage.

Zehn Sätze, die bleiben

Wenn du von diesem Paper nur eine Seite behältst, dann diese.

- 01 Eine Liste überlebt keine Unterbrechung. Eine Erzählung schon.
- 02 Der Kernsatz ist der Satz, den andere weitergeben — nicht dein Titel.
- 03 Ohne Widerspruch gibt es eine Information, aber keine Geschichte.
- 04 Erst das Publikum, dann der Stoff. Nie umgekehrt.
- 05 Eine Zahl ohne Bezug ist eine Behauptung mit Nachkommastelle.
- 06 Der Bogen hat vier Stationen und funktioniert in jeder Länge.
- 07 Was du sagst, steht nicht auf der Folie.
- 08 Die Landung ist der Teil, den du auswendig kannst.
- 09 Ein Einwand ist der Beweis, dass jemand mitdenkt.
- 10 Die KI ordnet und fragt. Entscheiden musst du.



Kern

Ein Satz, ein
Widerspruch, ein Beleg.



Bogen

Vier Stationen, sechs
Sätze, eine Bitte.



Bühne

Frei sprechen, Pausen
halten, Einwände
nehmen.

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

Wenn du davon einen Satz mitnimmst: den ersten. Alles andere folgt daraus.

Wirkung mit System

New Era of Presence trainiert Fach- und Führungskräfte in Rhetorik, Präsenz und Führungskommunikation. Seit 2014 arbeiten wir mit Mittelstand und Konzernen — vor Ort, hybrid und online.



Tim Christopher Gasse

Gründer und leitender Coach, ehemals Journalist und Moderator

Was uns unterscheidet

- Wir trainieren Menschen, keine Situationen. Werkzeuge, die nur in einem Format funktionieren, sind keine Werkzeuge.
- Kleine Gruppen, echte Anlässe. Geübt wird an dem Termin, der tatsächlich ansteht.
- Wir sind Coaches, keine Ärztinnen und keine Therapeuten. Wo Themen darüber hinausgehen, verweisen wir weiter.
- Was im Seminar entsteht, ist am nächsten Tag einsetzbar — kein Konzept, das erst übersetzt werden muss.

Seit 2014

Aus der Storytelling Academy heraus gewachsen, heute mit drei eigenständigen Programmen.

Kleine Gruppen

Geübt wird an echten Anlässen der Teilnehmenden, nicht an Fallbeispielen.

Vor Ort und online

Inhouse, hybrid oder digital — die Methode bleibt in jedem Format dieselbe.

SO GEHT ES WEITER

Drei Wege, weiter zu arbeiten

Alle drei Programme laufen aktiv. Sie unterscheiden sich in Format und Tiefe, nicht in der Methode — Kern, Bogen und Bühne sind überall dieselben drei Ebenen.



Presence & Performance Lab

Wirkung mit System

presence-performance-lab.de



Speaking Leaders

Executive Presence
Mentoring

speaking-leaders.de



The New Speaker Code

Inhouse Speaker-
Ausbildung

thenewspeakercode.de

WELCHES PASST

- **Lab** — wenn ein Team gemeinsam an Auftritt und Wirkung arbeiten soll.
- **Speaking Leaders** — wenn eine Führungskraft einzeln und über längere Zeit begleitet wird.
- **The New Speaker Code** — wenn im Haus eigene Rednerinnen und Redner ausgebildet werden.

Zwischen den Terminen begleitet die Presence Academy als Lernplattform — mit kurzen Einheiten zu genau den Werkzeugen aus diesem Paper.

Sprich mit uns

Ein Erstgespräch dauert etwa zwanzig Minuten und kostet nichts. Wir hören zu, ordnen ein und sagen offen, ob wir die Richtigen sind.

- Du schilderst den Anlass, der gerade ansteht.
- Wir sagen, welche Ebene dabei die meiste Arbeit macht.
- Du bekommst einen Vorschlag mit Format, Dauer und Preisrahmen.

**Malena Gahr**

Kundenkommunikation und
Seminarplanung

**Natalie Bertram**

Seminarmanagement

**Zwanzig Minuten für deinen nächsten
Auftritt**

Erstgespräch buchen

TELEFON

0800 / 88 111 80

WEBSEITE

neweraofpresence.de

E-MAIL

info@neop-consulting.de

Wir melden uns innerhalb eines Werktags. Wenn wir nicht die Richtigen sind, sagen wir das im Gespräch und nennen dir eine Alternative.