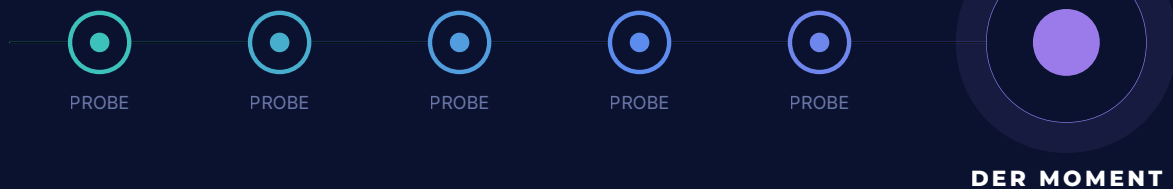


Proben statt hoffen

High Performance ist nicht mehr Können. Es ist Können, das unter Druck abrufbar bleibt. Dieses Papier klärt, was Leistung im Auftritt wirklich heißt, warum Präsenz die Bedingung dafür ist — und wie du beides herstellst, bevor es zählt.

DIE PROBE

Wiederholung unter Bedingungen



Der Begriff

Was Performance ist und was sie nicht ist. Warum gesunde Hochleistung ein Zyklus ist und keine Dauerlast.

Das Handwerk

Aufbau, Kernbotschaft, Material, Umgang mit Druck. Elf Werkzeuge, jedes mit einer Übung unter fünfzehn Minuten.

Die Probe

Wie aus Können Verlässlichkeit wird — und warum wir unser Programm Labor nennen statt Seminar.

Ein Arbeitspapier aus dem Performance Day im Presence and Performance Lab. Zum Mitschreiben, Ausdrucken und Ausprobieren — mit einem Arbeitsblatt, einer Checkliste und elf Übungen, die in jeden Arbeitstag passen. Wenn du nur zehn Minuten hast: Seite 15.

Worum es hier geht

Die meisten Menschen bereiten ihre Auftritte vor. Fast niemand probt sie. Vorbereitung ist Denken: lesen, sortieren, Folien bauen. Probe ist Tun: sprechen, hören, wiederholen. Zwischen beidem liegt der Unterschied, den dein Publikum später sieht.

Dieses Papier stammt aus unserem Performance Day — dem Tag im Presence and Performance Lab, an dem genau das geübt wird, was sonst ungeprobt live geht. Du bekommst hier die Denkweise dahinter und elf Werkzeuge zum Sofortgebrauch.

So arbeitest du damit: eine Seite, ein Werkzeug, eine Übung. Nichts davon braucht mehr als fünfzehn Minuten, und alles lässt sich schon im nächsten Termin ausprobieren. Wenn du nur eine Seite mitnimmst, nimm Seite 15.

TEIL 1 · HANDWERK

- 03** Vorbereitet ist nicht geprobt
- 04** Was Performance heißt
- 05** Der Maßstab: abrufbar statt maximal
- 06** Das Modell: Handwerk, Druck, Probe
- 07** Drei Teile, ein Weg
- 08** Ein Satz, der bleibt
- 09** Folien sind Beiwerk
- 10** Dein Aufbau in acht Feldern

TEIL 2 · DRUCK

- 11** Was Stress mit dir macht
- 12** Sicherheit kommt von Belegen
- 13** Gegenwind ist Beteiligung
- 14** Langsam wirkt sicher

TEIL 3 · PROBE

- 15** Sprich es einmal laut
- 16** Sieh dir selbst zu
- 17** Feedback, das trägt
- 18** Die richtige Dosis
- 19** Gesund heißt wiederholbar
- 20** Warum wir es Labor nennen

ABSCHLUSS

- 21** So läuft ein Performance Day
- 22** Deine Checkliste
- 23** Was bleibt
- 24** Über NEOP
- 25** So geht es weiter
- 26** Der nächste Schritt

Vorbereitet ist nicht geprobt

Der Arbeitstag lässt kaum Raum für Wiederholung. Er ist zerteilt, und das Wichtigste entsteht in den letzten Minuten davor — dort, wo eigentlich die Probe hingehört.

Unterbrechungen pro Arbeitstag		275
Nachrichten im Chat pro Tag		153
Mails pro Tag		117

DER VERRÄTERISCHE WERT

Die Bearbeitung von Präsentationsfolien in den letzten zehn Minuten vor dem Termin ist um **122 Prozent** gestiegen. Der erste laute Durchlauf findet dann vor Publikum statt — und das Publikum merkt es.

Was daraus folgt

Wer auf ruhige Wochen wartet, um zu üben, übt nie. Probe muss in den Tag passen, wie er ist: zehn Minuten, laut, stehend, zwischen zwei Terminen.

Was es nicht heißt

Es geht nicht um mehr Aufwand. Die Zeit für die Probe holst du dir aus dem Material: eine Folie weniger, ein Durchlauf mehr.

Der Preis

Ungeprobte Auftritte kosten nicht dich, sondern deine Sache. Eine gute Entscheidung, die schlecht vorgetragen wird, verliert gegen eine mittelmäßige, die gut vorgetragen wird.

Quelle: Microsoft Work Trend Index 2025, Auswertung zum Arbeitstag in Teams und Microsoft 365.

Was Performance heißt

Performance ist nicht das, was du weißt. Es ist das, was im Moment davon ankommt. Die Differenz zwischen beidem ist kein Wissensproblem — sie entsteht aus Störung.

Der übliche Maßstab

Mehr Inhalt, mehr Folien, mehr Aufwand. Leistung wird an Auslastung gemessen: Wer viel vorbereitet hat, hat viel geleistet. Im Raum zählt davon nichts.

Der NEOP-Maßstab

Wirkung pro Minute. Leistung ist, was bei anderen ankommt und bleibt. Alles, was dich davon abhält, ist Störung — und Störung lässt sich trainieren.

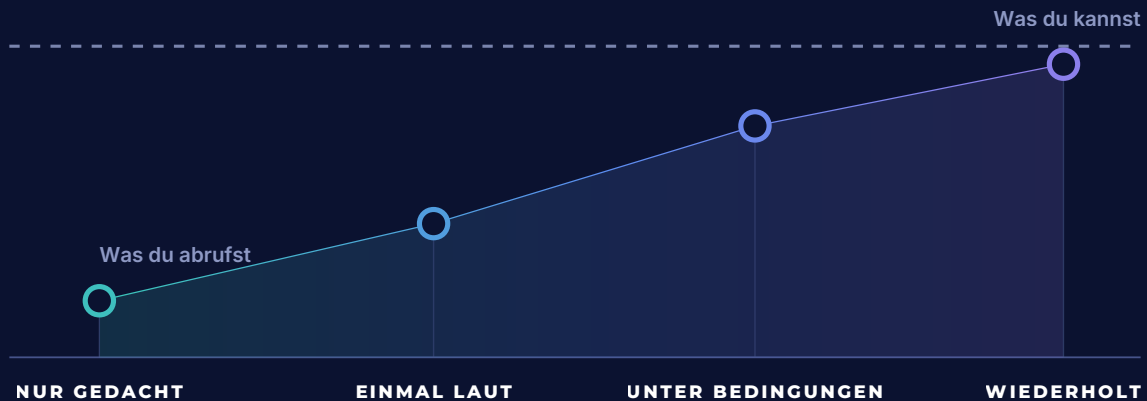
- **Nicht Produktivität.** Produktivität misst Menge pro Zeit. Im Auftritt zählt das Gegenteil: weniger Inhalt, mehr Wirkung.
- **Nicht Perfektion.** Fehlerfreiheit erzeugt Distanz. Menschen folgen Leuten, die bei sich sind, nicht Leuten ohne Versprecher.
- **Nicht Talent.** Wirkung ist eine Fertigkeit. Fertigkeiten entstehen durch Wiederholung unter Bedingungen, nicht durch Veranlagung.
- **Nicht Lautstärke.** Wer im Raum am meisten spricht, wirkt selten am stärksten. Gewicht entsteht durch Auswahl, nicht durch Menge.

PRÄSENZ IST DIE BEDINGUNG

Präsenz ist kein weiches Gegenstück zur Leistung, sondern ihr Zugang. Wer im Tunnel ist, hat sein Können dabei und kommt nur nicht heran. Genau deshalb heißt unser Programm Presence and Performance Lab — das sind keine zwei Themen, das sind Ursache und Wirkung.

Nicht mehr können, sondern mehr abrufen

High Performance klingt nach Maximum. Gemeint ist Verlässlichkeit: dieselbe Qualität im Vorstandsmeeting wie am Schreibtisch. Diese Lücke schließt sich nicht durch mehr Wissen.



DIE VIER STUFEN DER VERFÜGBARKEIT

Nur gedacht heißt: Du kennst deinen Inhalt. Einmal laut heißt: Du hast ihn gesprochen. Unter Bedingungen heißt: mit Kamera, Zeitdruck oder Publikum. Wiederholt heißt: Du kannst ihn auch dann, wenn der Tag schiefgeht. Erst die vierte Stufe trägt.

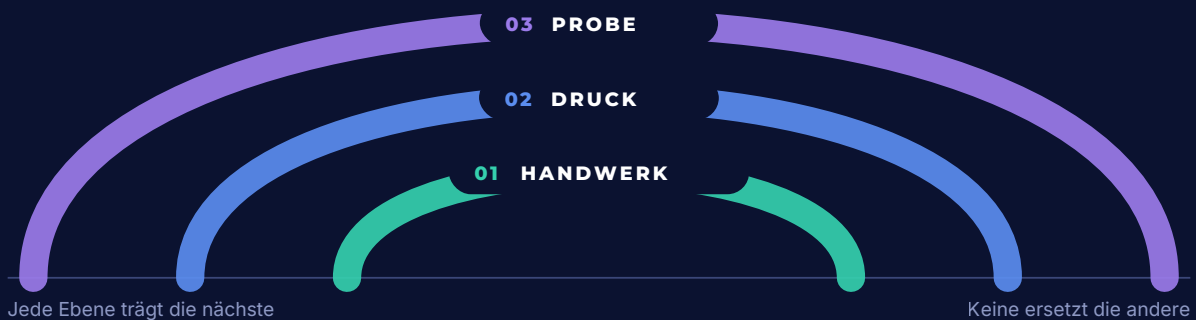
ÜBUNG · DIE SELBSTEINSCHÄTZUNG

Geh deine nächsten drei Termine durch und schreib zu jedem die Stufe auf, auf der du gerade stehst. Bei den meisten steht zweimal „nur gedacht“. Heb genau einen davon um eine Stufe an — noch diese Woche.

10 MINUTEN · WÖCHENTLICH

Handwerk, Druck, Probe

Drei Ebenen entscheiden über deine Wirkung. Sie liegen umeinander wie Schalen: Das Handwerk ist der Kern, der Druck die Bedingung, unter der es verfügbar sein muss, die Probe das, was beides zusammenhält.



01 Handwerk

Aufbau, Kernbotschaft, Material. Der Teil, den du am Schreibtisch erledigst — und den die meisten für das Ganze halten.

02 Druck

Stress, Blicke, Gegenwind, Zeitnot. Die Bedingungen, unter denen dein Handwerk verfügbar sein muss. Wer sie nie trainiert, überschätzt seine Vorbereitung.

03 Probe

Sprechen, aufnehmen, ansehen, wiederholen. Der Schritt, der aus Können Verlässlichkeit macht — und der einzige, den niemand für dich übernehmen kann.

Die drei Teile dieses Papiers folgen genau dieser Reihenfolge. Wer beim Handwerk bleibt, wird sauber und unsichtbar. Wer nur an Druck arbeitet, wird robust und beliebig. Erst die Probe verbindet beides — und sie ist der Teil, den fast alle auslassen.

Drei Teile, ein Weg

Jeder Auftritt trägt dieselbe Grundstruktur. Wer sie hat, muss im Moment nicht mehr über die Reihenfolge nachdenken.

AUFMERKSAMKEIT



- 1 Power-Intro.** Nutzen und Botschaft zuerst, am besten als kurze Geschichte. Kein Lebenslauf, keine Agenda, keine Entschuldigung für die Technik.
- 2 Mittelteil.** Deine Fachexpertise, sortiert nach Relevanz statt nach Chronologie. Drei Punkte reichen. Wer vier hat, hat meistens einen zu viel.
- 3 Plädoyer.** Empfehlung und etwas Konkretes zum Mitnehmen. Ein Auftritt endet nicht mit Dank, sondern mit einer Bitte.

DER HÄUFIGSTE FEHLER

Der Mittelteil wächst, weil er sich sicher anfühlt. Genau deshalb gehört die Kürzung dorthin und nicht ins Intro.

ÜBUNG · DER DREIER

Nimm deinen nächsten Termin. Schreib drei Zeilen: Intro, Mitte, Plädoyer. Mehr nicht. Sprich die drei Zeilen laut aus, ohne die Notizen dabei zu erweitern.

12 MINUTEN · VOR JEDEM TERMIN

Ein Satz, der bleibt

Nach jedem Auftritt bleibt bei deinem Publikum ein Satz hängen. Die Frage ist nur, ob du ihn bestimmt hast oder der Zufall.

Zu allgemein

Wir müssen effizienter werden. Stimmt immer, heißt nichts, wird nicht erinnert und niemand widerspricht.

Zu voll

Ein Satz mit drei Nebensätzen und zwei Zahlen ist kein Satz, sondern eine Folie zum Anhören.

Trägt

Wir stoppen Projekt B und geben die Leute auf A. Klar, kurz, wiederholbar — auch von jemandem, der nur halb zuhört.

- **Höchstens zehn Wörter.** Was du nicht in einem Atemzug sagen kannst, kannst du auch nicht durchsetzen.
- **Kein Fachbegriff.** Jedes Wort, das erklärt werden muss, kostet dich die Wirkung des Satzes.
- **Dreimal im Auftritt.** Am Anfang, in der Mitte, am Ende. Wiederholung ist kein Stilfehler, sondern die Bedingung für Erinnerung.
- **Im Aktiv.** Wer handelt, steht vorn im Satz. Passiv klingt vorsichtig und macht aus einer Entscheidung eine Beobachtung.

ÜBUNG · ZEHN WÖRTER

Formuliere deinen Kernsatz für den nächsten Termin in höchstens zehn Wörtern. Sprich ihn dreimal laut. Streiche danach jedes Wort, das beim Sprechen überflüssig geworden ist.

8 MINUTEN · VOR JEDEM TERMIN

Folien sind Beiwerk

Material unterstützt deinen Auftritt oder ersetzt ihn. Dazwischen gibt es wenig. Die Entscheidung fällst du beim Bauen, nicht im Raum.

- **Eine Aussage je Folie.** Die Überschrift ist die Aussage, nicht das Thema. Nicht **Umsatz Q3**, sondern was der Umsatz bedeutet.
- **Kein Text, den du vorliest.** Was auf der Folie steht, liest dein Publikum schneller als du sprichst — und hört dir so lange nicht zu.
- **Zahlen mit Bezug.** Eine Zahl ohne Vergleich ist eine Behauptung. Nenne, wogegen sie sich misst.
- **Der schwarze Moment.** Schalte die Folie ab, wenn es wichtig wird. Aufmerksamkeit folgt dem einzigen Licht im Raum.

Das Handout

Was zum Nachlesen gedacht ist, gehört nicht an die Wand. Bau zwei Dokumente statt eines, das beides halb kann.

Der Notfall

Bereite deinen Auftritt so vor, dass er ohne Technik funktioniert. Wer das kann, wirkt auch mit Technik ruhiger.

Die Reihenfolge

Erst sprechen, dann bauen. Wer mit der Folie anfängt, schreibt seinen Auftritt rückwärts und merkt es im Raum.

ÜBUNG · DER ROTSTIFT

Nimm deine letzte Präsentation. Streiche die Hälfte der Folien. Sprich den Rest laut durch und prüfe, was wirklich fehlt. In den meisten Fällen: nichts.

15 MINUTEN · EINMAL JE FOLIENSATZ

Dein Aufbau in acht Feldern

Zum Abschreiben oder Ausdrucken. Acht Felder, ein echter Termin, fünfzehn Minuten.

ANLASS

Wer sitzt im Raum, worum geht es

ZIEL

Was soll danach anders sein

KERNSATZ

höchstens zehn Wörter

POWER-INTRO

Nutzen zuerst, gern als Szene

PUNKT 1 BIS 3

sortiert nach Relevanz

PLÄDOYER

Wir tun ____, damit ____

HARTE FRAGE

womit rechnest du

PROBE

wann sprichst du es laut

WENN EIN FELD LEER BLEIBT

Ein leeres Feld ist eine Information, kein Versäumnis. Fehlt das Ziel, fehlt dem Auftritt die Richtung. Fehlt die harte Frage, bist du noch im Vortragsmodus statt im Gespräch.

Was Stress mit dir macht

Anspannung vor einem Auftritt ist kein Fehler. Sie ist die Körperreaktion auf Bedeutung. Problematisch wird nur, was du daraus machst.

Der Körper

Atem wird flach, Stimme höher, Tempo schneller, Hände unruhig. Alles davon ist sichtbar — und alles davon ist steuerbar.

Der Kopf

Die Aufmerksamkeit dreht sich nach innen: Wie wirke ich gerade. Genau dort geht die Präsenz verloren, nicht im Inhalt.

Der Ausweg

Aufmerksamkeit nach außen richten: auf ein Gesicht, eine Frage, den nächsten Satz. Präsenz ist eine Richtung, keine Stimmung.

DIE UMDEUTUNG

Dieselbe Körperreaktion trägt zwei Namen. Wer sie als Bedrohung liest, wird enger. Wer sie als Bereitschaft liest, wird wach. Der Unterschied liegt nicht im Puls, sondern im Satz, den du dir dazu sagst.

ÜBUNG · VIER ATEMZÜGE

Vier Sekunden ein, sechs Sekunden aus, viermal hintereinander, direkt vor dem Raum. Danach ein Satz laut: Ich bin bereit. Kürzer geht Vorbereitung nicht.

2 MINUTEN · VOR JEDEM AUFTRITT

Anspannung verschwindet nicht durch Übung, sie wird nur berechenbar. Wer sie kennt, plant sie ein statt gegen sie zu arbeiten.

Sicherheit kommt von Belegen

Selbstvertrauen lässt sich nicht herbeireden. Es entsteht aus Erfahrungen, die du selbst gemacht hast — und die du dir abrufbar halten musst.

- 1 **Beleg sammeln.** Notiere nach jedem Auftritt einen Satz darüber, was funktioniert hat. Nicht was schief lief — das merkst du dir ohnehin.
- 2 **Beleg prüfen.** Frag eine Person, die dabei war, nach einer konkreten Beobachtung. Fremdbild schlägt Selbstzweifel.
- 3 **Beleg abrufen.** Lies die Liste vor dem nächsten Termin. Zwei Minuten reichen, damit dein Kopf mit Belegen arbeitet statt mit Vermutungen.

Was nicht funktioniert

Sich selbst Mut zusprechen, ohne etwas in der Hand zu haben. Der Kopf glaubt keine Behauptung, die er nicht prüfen kann.

Was funktioniert

Ein konkreter Satz mit Datum und Situation:
Im März habe ich vor vierzig Leuten frei gesprochen, und drei haben danach nachgefragt.

ÜBUNG · DIE BELEGLISTE

Leg eine Notiz auf dem Telefon an. Titel: Das kann ich. Trag drei Situationen ein, in denen du überzeugt hast, mit je einem Satz, woran du das gemerkt hast. Ergänze sie nach jedem Auftritt um eine Zeile.

10 MINUTEN · DANN WÖCHENTLICH

Die Liste wirkt banal, solange du sie nicht brauchst. Sie wirkt genau dann, wenn dein Kopf zehn Minuten vor dem Termin nach Gründen sucht, warum es schiefgehen könnte.

Gegenwind ist Beteiligung

Eine kritische Frage bedeutet zuerst einmal: Jemand hat zugehört. Wer das spürt, verteidigt nicht mehr, sondern führt.

- 1 **Aufnehmen.** Die Frage in einem Satz zurückgeben, ohne sie zu bewerten. Das zeigt, dass du verstanden hast, und verschafft dir zwei Sekunden.
- 2 **Einordnen.** Sag, worauf deine Antwort sich bezieht — auf die Zahl, den Zeitraum, das Risiko. Einordnen heißt Zusammenhang liefern, nicht rechtfertigen.
- 3 **Zurückführen.** Antworten und dann zurück zum Kernsatz. Wer nach der Antwort einfach weiterredet, verliert den Faden an die Frage.

DER SATZ FÜR DEN NOTFALL

Wenn du eine Antwort nicht hast: „Das weiß ich nicht genau — ich liefere es bis Freitag nach.“ Das kostet dich nichts und bringt dir mehr Glaubwürdigkeit als jede Schätzung.

Angriff oder Frage

Die meisten Einwände sind Fragen in scharfem Ton. Antworte auf die Frage, nicht auf den Ton — dann entschärft sich der Rest von selbst.

Die Ausnahme

Wer nur stört, bekommt einen Termin: Lass uns das im Anschluss zu zweit klären. Das schützt die Gruppe und dich.

ÜBUNG · DIE DREI HÄRTESTEN FRAGEN

Schreib die drei Fragen auf, die du am wenigsten hören willst. Beantworte jede laut in höchstens drei Sätzen. Wiederhole, bis keine Antwort mehr länger wird.

15 MINUTEN · VOR WICHTIGEN TERMINEN

Langsam wirkt sicher

Unter Druck steigt das Tempo, und mit dem Tempo verschwindet die Wirkung. Die gute Nachricht: Tempo ist die am leichtesten zu ändernde Größe im ganzen Auftritt.

- **Pause nach dem ersten Satz.** Sie gehört dem Publikum, nicht dir. In dieser Sekunde entscheidet sich, ob man dir zuhört.
- **Punkt statt Komma.** Kurze Sätze zwingen zum Atmen. Wer in Nebensätzen spricht, verliert Luft und Zuhörer gleichzeitig.
- **Blick halten, dann weitersprechen.** Erst ankommen, dann senden. Wer beim Sprechen sucht, wirkt unsicher.
- **Stehen bleiben.** Bewegung gehört zu Übergängen, nicht zu Kernaussagen. Beim wichtigsten Satz stehst du still.

Die Pause fühlt sich falsch an

Für dich dauert sie doppelt so lang wie für alle anderen. Das ist kein Grund, sie zu streichen — das ist der Grund, sie zu üben.

Füllwörter verschwinden von selbst

Wer Pausen zulässt, braucht kein **ähm**. Füllwörter sind Platzhalter für Stille, die man sich nicht erlaubt.

ÜBUNG · DAS METRONOM

Sprich deinen Kernsatz einmal im normalen Tempo und einmal mit einer vollen Sekunde Pause nach jedem Satzzeichen. Nimm beides auf. Der zweite Durchlauf fühlt sich falsch an und klingt richtig.

8 MINUTEN · WÖCHENTLICH

Sprich es einmal laut

Der größte Sprung liegt zwischen null und eins: zwischen gedacht und einmal ausgesprochen. Alles danach ist Feinarbeit.

Die mentale Probe

Du gehst den Ablauf im Kopf durch und fühlst dich vorbereitet. Geübt hast du dabei nur das Denken.

Die praktische Probe

Du sprichst laut, hörst dich und erlebst die Situation, bevor sie stattfindet — dort, wo Fehler folgenlos bleiben.

- **Stehend, nicht sitzend.** Der Körper arbeitet im Auftritt anders als am Schreibtisch. Übe in der Haltung, in der du später sprichst.
- **Ohne Anhalten.** Beim ersten Durchlauf nicht korrigieren. Wer jeden Satz repariert, probt das Stocken statt den Auftritt.
- **Mit Ziel.** Vorher festlegen, worauf du achtest: Tempo, Einstieg, Übergänge. Ein Durchlauf, ein Punkt.

WARUM ES SICH FALSCH ANFÜHLT

Laut sprechen ohne Publikum ist unangenehm, und genau das ist der Punkt: Du triffst deine Unsicherheit dort, wo sie nichts kostet. Wer diesen Moment überspringt, verlegt ihn in den Ernstfall.

ÜBUNG · DER ERSTE DURCHLAUF

Sprich deinen nächsten Beitrag einmal vollständig laut durch — stehend, ohne anzuhalten, ohne zu korrigieren. Notiere danach die drei Stellen, an denen du gestockt hast.

12 MINUTEN · VOR JEDEM TERMIN

Sieh dir selbst zu

Die Kamera ist das ehrlichste Feedback, das du bekommst — und das billigste. Sie zeigt dir das Fremdbild, das du sonst nur vermutest.

- 1 **Aufnehmen.** Telefon quer, Brusthöhe, zwei Meter Abstand. Neunzig Sekunden genügen: Intro und Kernsatz.
- 2 **Ansehen.** Einmal ohne Ton — was sieht man. Einmal ohne Bild — was hört man. Getrennt erkennst du mehr als im ganzen Durchlauf.
- 3 **Anpassen.** Eine einzige Änderung für den nächsten Versuch. Nicht drei. Wer alles gleichzeitig ändert, ändert nichts.

DER UNTERSCHIED ZUR LIVE-ANSICHT

Während eines Videocalls schadet dir das eigene Bild — es zieht Aufmerksamkeit ab und macht eng. Danach hilft es. Sich währenddessen anzuschauen ist Störung, sich danach anzuschauen ist Training.

Ohne Ton

Haltung, Blick, Hände. Du siehst in dreißig Sekunden mehr als in drei Gesprächen darüber.

Ohne Bild

Tempo, Pausen, Füllwörter. Der Ton verrät die Unsicherheit, die das Bild noch überspielt.

ÜBUNG · NEUNZIG SEKUNDEN

Nimm dein Intro und deinen Kernsatz auf. Sieh die Aufnahme zweimal an, stumm und blind. Nimm sie mit genau einer Änderung noch einmal auf.

15 MINUTEN · WÖCHENTLICH

Feedback, das trägt

Gut gemacht hilft nicht. Brauchbares Feedback nennt eine Beobachtung, eine Wirkung und einen nächsten Schritt — mehr nicht.

01

Beobachtung

Was war zu sehen oder zu hören, ohne Wertung. „Du hast in den ersten drei Sätzen dreimal auf die Folie geschaut“ statt „Du wirktest unsicher“.

02

Wirkung

Was das bei der beobachtenden Person ausgelöst hat. Wirkung ist subjektiv und genau deshalb wertvoll — sie ist das Fremdbild, das du nicht selbst herstellen kannst.

03

Schritt

Eine konkrete Änderung für den nächsten Durchlauf. Klein genug, dass sie im nächsten Versuch wirklich passiert.

DIE BITTE RICHTIG STELLEN

Ungerichtete Bitten liefern ungerichtete Antworten. Sag vorher, worauf geachtet werden soll: auf den Einstieg, auf das Tempo, auf den Umgang mit der Rückfrage. Eine Sache pro Durchlauf.

ÜBUNG · DIE BITTE

Bitte vor deinem nächsten Termin eine Person um genau dieses Feedback: eine Beobachtung, eine Wirkung, ein Schritt. Nenne dazu den einen Punkt, auf den sie achten soll.

5 MINUTEN · JE TERMIN

Die richtige Dosis

Proben heißt nicht auswendig lernen. Es heißt, oft genug zu wiederholen, dass der Ablauf sitzt — und selten genug, dass der Text lebendig bleibt.

- **Drei Durchläufe.** Der erste klärt den Ablauf, der zweite die Sprache, der dritte das Tempo. Ab dem vierten wird es Routine ohne Gewinn.
- **Verteilt statt am Stück.** Dreimal zehn Minuten an drei Tagen schlägt eine halbe Stunde am Vorabend.
- **Immer laut.** Stilles Durchgehen zählt nicht als Durchlauf. Nur was gesprochen wurde, ist geübt.
- **Nie wörtlich.** Feste Sätze nur im Intro und im Kernsatz. Der Rest bleibt frei, sonst hört man das Skript.

Zu wenig

Ein Durchlauf am Vorabend. Der Ablauf sitzt, die Sprache nicht — im Raum suchst du nach Worten.

Genau richtig

Drei kurze Durchläufe an drei Tagen, laut und stehend, je ein Fokus. Der Text bleibt beweglich.

Zu viel

Zehn Durchläufe mit festem Wortlaut. Es klingt auswendig gelernt, und jede Rückfrage wirft dich aus der Spur.

ÜBUNG · DER DREITAGEPLAN

Leg für deinen nächsten wichtigen Termin drei Termine mit dir selbst in den Kalender, je zehn Minuten. Ein Durchlauf pro Termin, laut, stehend.

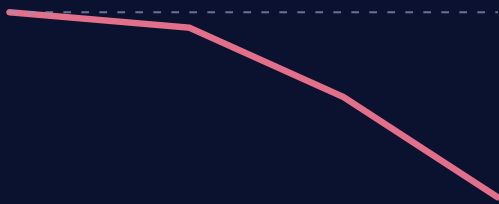
3 X 10 MINUTEN · JE TERMIN

Für kurze Beiträge im Meeting genügt ein Durchlauf. Die drei Durchläufe gelten für alles, was länger als fünf Minuten dauert oder eine Entscheidung bewegen soll.

Gesund heißt wiederholbar

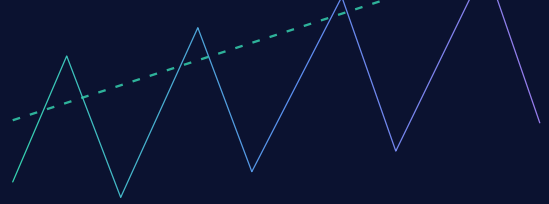
High Performance wird oft mit Dauerbelastung verwechselt. Wer immer oben fährt, verliert zuerst die Präsenz, dann das Urteilsvermögen — und zuletzt die Leistung, um die es ging.

DAUERLAST



Immer oben. Die Kurve fällt.

ZYKLUS



Spitze, Erholung, Spitze. Die Kurve steigt.

WAS DAS PRAKTISCH HEISST

Plane nach dem wichtigsten Termin der Woche keinen zweiten wichtigen Termin. Leg die Probe auf den Tag davor, nicht auf den Abend davor. Und behandle Erholung als Teil der Vorbereitung, nicht als das, was übrig bleibt.

ÜBUNG · DER BLICK AUF DIE WOCHE

Markiere in der kommenden Woche den einen Termin, der wirklich zählt. Sperr dir die zwei Stunden davor und die Stunde danach. Wenn das nicht geht, ist das die eigentliche Erkenntnis.

5 MINUTEN · SONNTAGS

Warum wir es Labor nennen

Presence and Performance Lab heißt nicht Lab, weil es modern klingt. Ein Labor ist der Ort, an dem etwas ausprobiert wird, bevor es angewendet wird. Genau das fehlt in den meisten Arbeitsalltagen.

01

Annahme

Du kommst mit einer Vermutung: So wirke ich. Im Labor wird daraus eine Frage, die man prüfen kann.

02

Bedingungen

Kamera, Publikum, Zeitdruck, Gegenwind — herstellbar und dosierbar statt dem Zufall überlassen.

03

Wiederholung

Derselbe Beitrag mehrfach, mit je einer Änderung. Nur so siehst du, was die Änderung bewirkt.

DER EIGENTLICHE PUNKT

Im Labor kosten Fehler nichts. Das ist kein Nebeneffekt, sondern der Zweck: Du kannst etwas versuchen, das schiefgehen darf. Wer nur im Ernstfall spricht, probiert nie etwas aus — und bleibt bei dem, was er ohnehin schon kann.

ÜBUNG · DEIN EIGENES LABOR

Bestimme einen Ort und eine feste Zeit für deine Durchläufe: ein Raum, ein Wochentag, zehn Minuten. Ein Labor ist zuerst eine Verabredung mit dir selbst, dann ein Programm.

5 MINUTEN · EINMALIG

So läuft ein Performance Day

Ein Tag im Lab, an dem geübt wird, was sonst ungeprobt live geht. Keine Theorie vom Band, sondern deine eigenen Situationen — mit Kamera, Publikum und so vielen Durchläufen, wie der Tag hergibt.

- ANKOMMEN** Standortbestimmung: Wo stehst du, welche Situation steht an, was soll sich ändern.
- HANDWERK** Aufbau und Kernbotschaft für deinen echten nächsten Termin — nicht für ein Beispiel.
- KAMERA** SELFIE-Coaching: aufnehmen, ansehen, anpassen. Erst allein, dann gemeinsam.
- DRUCK** Simulation mit Publikum, Zeitdruck und Gegenwind. Mehrere Durchläufe, je eine Änderung.
- GEGENWIND** Die harten Fragen aus deinem eigenen Umfeld, gestellt von Menschen, die dich nicht schonen.
- LANDUNG** Der letzte Durchlauf ohne Unterbrechung, aufgezeichnet. Dazu dein Plan für die Wochen danach.
- DANACH** Die Aufnahme bleibt bei dir. Im Lab arbeiten wir in den Live-Calls daran weiter.

WAS DU MITBRINGST

Einen echten Anlass aus den nächsten Wochen. Kein Thema, sondern einen Termin — mit Datum, Publikum und Ziel. Alles andere entsteht am Tag. Wer nichts Konkretes mitbringt, übt an einem Beispiel und nimmt entsprechend weniger mit. Bring lieber den Termin mit, vor dem dir etwas mulmig ist, als den, der ohnehin gut läuft.

Der Performance Day ist Teil des Presence and Performance Lab und lässt sich auch als Inhouse-Tag für ein ganzes Team buchen.

Deine Checkliste

Zwanzig Punkte. Wenn fünfzehn davon stehen, bist du besser vorbereitet als die meisten im Raum.

VOR DEM TERMIN

- ☒ Kernsatz steht in zehn Wörtern
- ☒ Intro liefert Nutzen, nicht Agenda
- ☒ Drei Punkte, nach Relevanz sortiert
- ☒ Plädoyer ist konkret
- ☒ Ziel in einem Satz notiert

MATERIAL

- ☒ Eine Aussage je Folie
- ☒ Keine Folie zum Vorlesen
- ☒ Jede Zahl hat einen Bezug
- ☒ Bild aus, wenn es wichtig wird
- ☒ Auftritt läuft auch ohne Technik

PROBE

- ☒ Mindestens dreimal laut gesprochen
- ☒ Stehend geübt, nicht sitzend
- ☒ Einmal aufgenommen und angesehen
- ☒ Drei harte Fragen beantwortet
- ☒ Eine Änderung je Durchlauf

IM RAUM

- ☒ Vier Atemzüge vor der Tür
- ☒ Pause nach dem ersten Satz
- ☒ Beim Kernsatz stehen bleiben
- ☒ Nach der Antwort zurück zum Kern
- ☒ Ein Beleg für die Belegliste notiert

Ausdrucken, abhaken, mitnehmen. Was bei dir regelmäßig offen bleibt, ist kein Versäumnis, sondern dein nächstes Trainingsthema — und genau der Punkt, an dem wir im Lab ansetzen.

Was bleibt

Sechs Sätze, die den Rest dieses Papiers zusammenhalten.

- Performance ist nicht, was du weißt, sondern was im Moment davon ankommt.
- Die Lücke dazwischen entsteht aus Störung — und Störung lässt sich trainieren.
- Präsenz ist kein weiches Gegenstück zur Leistung, sondern ihre Bedingung.
- High Performance heißt abrufbar, nicht maximal.
- Der größte Sprung liegt zwischen gedacht und einmal laut gesprochen.
- Gesund heißt wiederholbar: Spitze, Erholung, Spitze.

Heute

Zehn Wörter für deinen Kernsatz. Mehr braucht der erste Schritt nicht.

Diese Woche

Ein Durchlauf laut und stehend, einmal aufgenommen und angesehen.

Dieser Monat

Drei Termine mit dir selbst im Kalender — und ein Beleg mehr auf deiner Liste.

WENN DU NUR EINES BEHÄLTST

Sprich es einmal laut, bevor es zählt. Alles in diesem Papier ist eine Ausbaustufe dieses einen Satzes.

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

LEITSATZ

Wer dahinter steht

New Era of Presence entwickelt Kommunikation dort, wo sie entsteht: im Menschen. Wir arbeiten mit Fach- und Führungskräften, die viel können und im entscheidenden Moment nicht danach wirken.



Tim Christopher Gasse

Gründer und leitender Coach von New Era of Presence, ehemaliger Journalist und Moderator. Er arbeitet mit Fach- und Führungskräften an dem, was im Moment des Auftritts wirklich passiert — praktisch, mit echten Situationen aus dem Arbeitsalltag.

Die Werkzeuge in diesem Papier stammen aus seinen Trainings im Presence and Performance Lab und aus dem Performance Day.

Praktisch

Wir arbeiten an echten Auftritten aus deinem Alltag, nicht an Fallbeispielen.

Über Zeit

Entwicklung entsteht zwischen den Terminen. Deshalb arbeiten wir in Programmen statt in Einzeltagen.

Ehrlich

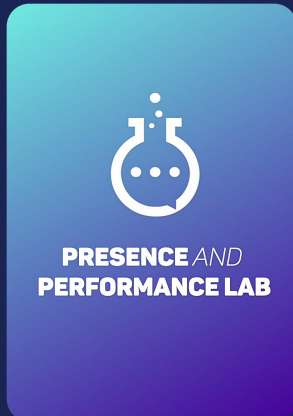
Du bekommst eine klare Einschätzung, auch wenn sie unbequem ist. Alles andere kostet dich nur Zeit.

Wir trainieren Menschen. Und keine Situationen.

UNSER PRINZIP

Entwicklung über Zeit

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



Presence and Performance Lab

WIRKUNG MIT SYSTEM

Systemisches Kommunikationstraining für Fach- und Führungskräfte, mit Live-Calls, SELFIE-Coaching und Präsenztagen wie dem Performance Day.

presence-performance-lab.de/



Speaking Leaders

EXECUTIVE PRESENCE MENTORING

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

www.speaking-leaders.de/



The New Speaker Code

INHOUSE SPEAKER-AUSBILDUNG

Speaker-Ausbildung im Unternehmen. Menschen machen den Unterschied, wenn sie Bedeutung schaffen.

thenewspeakercode.de/

Zwischen den Terminen trainierst du eigenständig weiter — mit der Presence Academy als Plattform für die Zeit dazwischen.

Sprich mit uns

Du hast jetzt elf Werkzeuge und eine Checkliste. Wenn du wissen willst, wie das mit deiner nächsten echten Situation aussieht, sprich uns an.

- Wir schauen auf deinen nächsten wichtigen Termin.
- Du bekommst eine ehrliche Einschätzung, kein Angebot per Gießkanne.
- Danach weißt du, ob ein Performance Day für dich passt.

**Malena Gahr**

Deine Ansprechpartnerin

**Natalie Bertram**

Deine Ansprechpartnerin

Ein Gespräch, kein Verkauf

Wir schauen gemeinsam auf deine nächste Situation und sagen dir ehrlich, was zu dir passt.

Erstgespräch buchen**TELEFON**

0800 / 88 111 80

WEBSEITE

neweraofpresence.de

E-MAIL

info@neop-consulting.de