

Du hast das Wort

Raus aus dem Tunnel, rein in den Raum

Jemand sagt deinen Namen, und du hast das Wort. Genau dann greifen viele nach Zahlen, Daten und Fakten, sprechen schneller und verschwinden im Tunnel. Dieses Arbeitspapier zeigt dir, wie du in allen vier Momenten des Wortes bei dir bleibst: im **Meeting**, in der **Präsentation**, im **Vortrag** und im **Pitch**.



Sekunde null

Du kommst an, bevor du anfängst.

Mittendrin

Du sprichst mit Menschen, nicht mit Folien.

Zum Schluss

Deine Botschaft bleibt, nicht deine Zahlen.

Der Moment nach deinem Namen

Jemand sagt: „Dann bist du jetzt dran.“ Alle Blicke gehen zu dir. Und in genau diesem Moment passiert bei vielen etwas Merkwürdiges: Sie verschwinden. Nicht aus dem Raum, sondern aus sich selbst. Sie greifen nach dem Material, sprechen schneller und schauen auf die Folie statt auf die Menschen.

Fachlich ist dabei fast immer alles da. Was fehlt, ist der Mensch dazu. Dieses Paper führt dich durch die vier Momente des Wortes und gibt dir zu jedem Werkzeuge, die du beim nächsten Termin einsetzt. Nicht alles auf einmal: ein Moment, eine Übung, ein Auftritt.

Tim Christopher Gasse · Gründer und leitender Coach

EINSTIEG

03 Der Tunnel

04 Warum wir hineingehen

05 Das Modell

VORHER

06 Ein Satz, der trägt

07 Erst der Punkt, dann der Beweis

08 Laut proben

SEKUNDE NULL

09 Erst ankommen, dann anfangen

10 Der erste Satz ist keine Zahl

MITTENDRIN

11 Die Pause holt dich zurück

12 Zahlen brauchen dich

13 Sprich mit Menschen

14 Wenn der Faden reißt

ZUM SCHLUSS

15 Gib das Wort bewusst zurück

16 Nach dem Wort ist vor dem Wort

ABSCHLUSS

17 Vier Formate, ein Moment

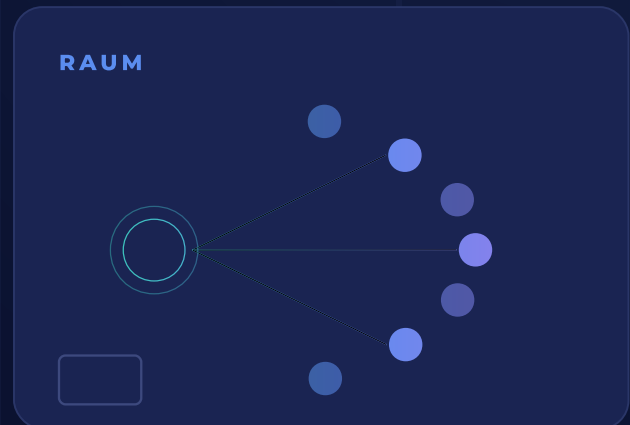
18 Dein Check

19 Über NEOP und Kontakt

Der Tunnel

Viel gesagt, nichts angekommen

Tunnel heißt: Deine Aufmerksamkeit ist beim Material und nicht bei den Menschen. Von außen ist das in Sekunden zu erkennen. Von innen fühlt es sich an wie Konzentration.



Im Tunnel geht der Blick zum Material. Im Raum geht er zu den Menschen.

Tempo

Du sprichst schneller,
als du denkst. Die
Pausen verschwinden.

Blick

Er geht zur Folie, zum
Laptop, zur Decke. Nicht
zu den Menschen.

Satz

Zahl reiht sich an Zahl.
Was sie bedeuten, bleibt
offen.

MERKE

Nicht deine Zahlen sind das Problem. Sondern Zahlen ohne dich.

Material fühlt sich wie Sicherheit an

Niemand geht absichtlich in den Tunnel. Er wirkt wie Schutz: Wer alles sagt, kann nichts vergessen. Wer auf die Folie schaut, muss niemandem in die Augen sehen. Vier Überzeugungen halten ihn offen.

„Fakten überzeugen“

Fakten informieren. Überzeugen tut der Mensch, der sagt, was sie bedeuten.

„Viel hilft viel“

Je mehr du sagst, desto weniger bleibt. Am Ende steht Erschöpfung statt Erkenntnis.

„Ich halte mich gern kurz“

Kurz ist stark, wenn es klar ist. Oft ist es ein Rückzug, bevor Kontakt entsteht.

„Ich muss perfekt vorbereitet sein“

Perfektion macht abhängig vom Material. Sicherheit entsteht durch Wiederholung.

DER KERN

Der Tunnel schützt dich vor dem Raum. Aber genau dort entsteht Wirkung.

REFLEXION

Denk an deinen letzten Redebeitrag. Welchen dieser vier Sätze hast du dir vorher selbst gesagt?

Das Wort hat vier Momente

Jeder Redebeitrag durchläuft dieselben vier Momente, egal ob im Meeting, in der Präsentation, im Vortrag oder im Pitch. In jedem Moment kannst du in den Tunnel gehen. Und in jedem gibt es einen Weg in den Raum.


01
Vorher

Du legst fest, was bleiben soll, und sprichst es laut, bevor es zählt.

02
Sekunde null

Du kommst an, bevor du anfängst. Dein erster Satz ist dein Punkt, nicht deine erste Zahl.

03
Mittendrin

Du hältst Tempo und Kontakt, übersetzt Zahlen und findest zurück, wenn der Faden reißt.

04
Zum Schluss

Du endest mit der Botschaft, gibst das Wort bewusst zurück und wertest ehrlich aus.

DER LEITSATZ

Wenn du das Wort hast, gehört es dir. Nicht deinen Zahlen.

Ein Satz, der trägt

Die Kernbotschaft ist dein Ausgang aus dem Tunnel. Wer weiß, worauf alles einzahlt, muss nicht alles sagen. Und findet zurück, wenn es unruhig wird.

Kurz

In einem Atemzug
sprechbar. Nicht in drei
Absätzen.

Konkret

Ohne Sammelbegriffe.
Mit einem Verb, das
etwas tut.

Positioniert

Eine Aussage, keine
Themenüberschrift.

THEMA

„Update zum Projektstand“

AUSSAGE

„Das Projekt läuft, der Zeitplan braucht
heute eure Entscheidung.“

► ÜBUNG · DER LIPPEN-TEST

Vervollständige: „Wenn die anderen morgen nur einen Satz erinnern, dann diesen: ...“ Sprich den Satz dreimal laut. Stolperst du, ist er noch nicht fertig. Kürze, bis er ohne Luftholen sitzt. Zwei Minuten.

MERKE

Alles, was nicht auf diesen Satz einzahlt, ist Material. Material darf in den Anhang.

Erst der Punkt, dann der Beweis

Der Tunnel erzählt chronologisch: erst Hintergrund, dann Ablauf, am Ende der Punkt. Dann hört kaum noch jemand zu. Dreh die Reihenfolge um. Drei Teile reichen für jeden Beitrag, ob zwei Minuten im Meeting oder zwanzig auf der Bühne.

01

Power-Intro

Nutzen und Kernbotschaft zuerst, gern mit einem Beispiel, das sie erlebbar macht.

02

Mittelteil

Drei tragende Gedanken. Hier gehört deine Fachexpertise hin.

03

Plädoyer

Eine Empfehlung, ein nächster Schritt, etwas Konkretes zum Mitnehmen.

► ARBEITSBLATT · DEIN NÄCHSTER BEITRAG

POWER-INTRO

Nutzen plus Kernbotschaft

GEDANKE 1

Warum das gilt

GEDANKE 2

Was das für euch heißt

GEDANKE 3

Ein Beispiel

PLÄDOYER

Was jetzt passieren soll

Sprich es, bevor es zählt

Die meisten bereiten ihren Beitrag im Kopf vor. Sie lesen, sortieren, formulieren und sprechen ihn kein einziges Mal laut. Dann ist der Termin das erste Mal, dass die Worte den Mund verlassen. Genau dort beginnt der Tunnel.

DEINE WIRKUNG

SELFIE-Coaching

Smartphone, drei Minuten, kein Skript, kein Schnitt. Aufnehmen, ansehen, eine Sache anpassen, erneut aufnehmen.

DEINE GEDANKEN

KI im Audiomodus

Sprich fünf Minuten am Stück mit deinem Chatbot über dein Thema. Lass dir deine Kernbotschaft zurückspeiegeln und sprich sie erneut.

SATZANFÄNGE FÜR DEINE PROBE

- „Wenn ihr nur einen Punkt mitnehmt, dann ...“
- „Das bedeutet für uns konkret ...“
- „Ein Einwand, den ich kenne, lautet ... Meine Antwort darauf ist ...“

► ÜBUNG · DREIMAL LAUT, EINMAL ANSEHEN

Nimm deinen nächsten Beitrag dreimal hintereinander mit dem Handy auf. Stoppe nie vorzeitig, auch nicht beim Stocken. Sieh dir nur die dritte Aufnahme an. Rund zehn Minuten.

Zahlen, Quellen und Inhalte prüfst du selbst. Die KI ist Sparringspartner, kein Faktencheck.

Erst ankommen, dann anfangen

Die heikelste Sekunde ist die direkt nach deinem Namen. Wer sofort losspricht, nimmt den Puls mit in den ersten Satz und landet im Tunnel, bevor er den Raum gesehen hat. Ankommen dauert fünf Sekunden.



Im Online-Meeting gilt dasselbe: Kamera an, Blick in die Linse, dann sprechen.

► ÜBUNG · FÜNF SEKUNDEN VOR DEM ERSTEN SATZ

Übe den Einstieg allein im Raum: aufrichten, einmal lang ausatmen, Blick zu einer Person, einmal bewusst lächeln. Erst dann sprichst du. Fünfmal hintereinander, bis sich die Stille nicht mehr lang anfühlt.

MERKE

Die Stille fühlt sich innen endlos an. Außen wirkt sie souverän.

Wenn Anspannung vor Auftritten dich über lange Zeit stark belastet, sprich mit einer Ärztin oder einem Therapeuten. Wir sind Coaches. Training und Therapie schließen sich nicht aus.

Der erste Satz ist keine Zahl

Im Tunnel beginnt der erste Satz mit Vorgeschichte oder der ersten Zahl. Im Raum beginnt er mit dem, was die anderen davon haben.

TUNNEL

„Ich fange mal mit den Zahlen aus dem letzten Quartal an.“

RAUM

„Wir können das Budget halten, wenn wir heute die Priorität festlegen.“

EINSTIEG ÜBER

Nutzen

Was die anderen davon haben, in einem Satz.

EINSTIEG ÜBER

Szene

Ein konkretes Beispiel statt einer Übersicht.

EINSTIEG ÜBER

Frage

Eine echte Frage, die deinen Punkt vorbereitet.

STREICHE DIESE EINSTIEGE

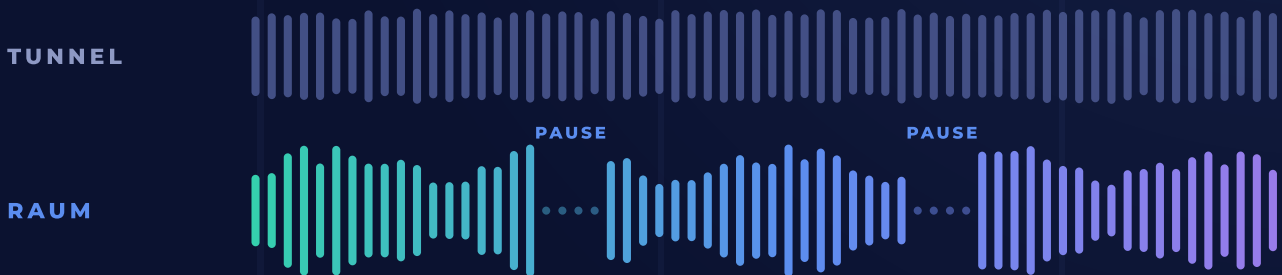
- „Ich würde gern kurz ...“ kündigt an, statt anzufangen.
- „Bevor ich anfangen ...“ schiebt den Punkt nach hinten.
- „Zur Ausgangslage ...“ ist der direkte Weg in die Chronologie.

► ÜBUNG · DIE UMKEHRPROBE

Nimm deinen letzten Beitrag und lies nur den Schluss. Dort steht meist, womit du hättest anfangen sollen. Formuliere daraus deinen ersten Satz und sprich ihn laut.

Die Pause holt dich zurück

Rattern ist das hörbare Zeichen des Tunnels. Das Tempo steigt, die Pausen verschwinden, jeder Satz klingt gleich wichtig. Die Pause ist der schnellste Weg zurück, für dich und für die anderen.



Dieselbe Botschaft zweimal gesprochen: gleichförmig im Tunnel, mit Tempo, Pause und Betonung im Raum.

Tempo

Wichtige Gedanken langsamer sprechen als den Rest.

Pause

Vor und nach der Kernbotschaft bewusst innehalten.

Betonung

Schlüsselwörter hörbar machen, Satzenden nicht anheben.

► ÜBUNG · PAUSEN SETZEN

Markiere in deinem Beitrag drei Stellen mit einem Schrägstrich: vor der Kernbotschaft, direkt danach und vor dem Plädoyer. Sprich den Text laut und halte an jeder Stelle kurz inne. Nach einer Frage an den Raum wartest du länger.

Die Pause ist kein Leerraum. Sie ist ein Führungsinstrument.

Zahlen brauchen dich

Zahlen sind nicht das Problem. Das Problem sind Zahlen ohne einen Menschen, der sagt, was sie bedeuten. Im Tunnel liest du vor, was ohnehin auf der Folie steht. Im Raum machst du aus der Zahl eine Erkenntnis.

DIE ÜBERSETZUNG IN DREI SCHRITTEN

- 1 **Die Zahl.** Nenne sie einmal, klar und ohne Vorrede.
- 2 **Der Vergleich.** Im Vergleich wozu? Zum Vorjahr, zum Ziel oder zu einer Größe, die jeder kennt.
- 3 **Die Folge.** „... und das heißt für uns: ...“ Erst dieser Teil macht die Zahl wertvoll.

TUNNEL

„Hier sehen wir die Durchlaufzeiten der letzten Quartale, aufgeschlüsselt nach Standort ...“

RAUM

„Unsere Kunden warten länger als je zuvor, und das kostet uns Aufträge. Die Zahlen dazu seht ihr hier.“

► ÜBUNG · DER UND-DAS-HEISST-SATZ

Geh deinen Beitrag durch und sprich jede Zahl in diesem Muster: „... und das heißt für uns: ...“
Fällt dir der zweite Teil nicht ein, streiche die Zahl oder schieb sie in den Anhang.

Blick statt Klick: Sprich den Satz zur Zahl, halte Blickkontakt und klicke erst danach weiter.

Sprich mit Menschen, nicht mit der Folie

Im Tunnel sprichst du zur Folie, zum Laptop oder über die Köpfe hinweg. Im Raum sprichst du mit Menschen. Den Unterschied spüren die anderen, lange bevor sie ihn benennen können.

Blick

Einen Gedanken mit einer Person teilen, dann zur nächsten. Nicht den Raum abscanen.

Hände

Sichtbar und oberhalb der Hüfte. Eine Geste pro Gedanke statt Dauerbewegung.

Stand

Fester Stand, Gewicht mittig. Dorthin kehrst du zurück, wenn es unruhig wird.

PRÄSENZ

Im Raum

Kernsatz sprechen, Blickkontakt halten, dann weiter. Die Folie darf warten.

VIDEO-CALL

Online

Bei der Kernbotschaft in die Linse schauen, nicht auf die eigene Kachel.

► ÜBUNG · EINE FRAGE STATT EINER FOLIE

Streiche in deinem nächsten Beitrag eine Folie und ersetze sie durch eine echte Frage an den Raum. Warte die Antwort ab, bevor du weitersprichst. Eine echte Frage schafft mehr Kontakt als jede zusätzliche Folie.

Wenn der Faden reißt

Ein Blackout oder eine kritische Frage ist der Moment, in dem viele zurück in den Tunnel flüchten: mehr Material, mehr Tempo, mehr Erklärung. Du brauchst stattdessen zwei vorbereitete Wege.

WENN DER FADEN REISST

Irgendwann fehlt der nächste Gedanke. Das passiert jedem. Entscheidend ist, ob du ins Gedankenkarussell kippst oder ruhig bleibst.

- 1 Pause machen und ausatmen. Niemand hält sie für einen Fehler.
- 2 Anker-Satz sprechen: „Der wichtigste Punkt dabei ist ...“
- 3 Zurück zur Kernbotschaft und von dort weiter.

WENN DER EINWAND KOMMT

Wer im Tunnel ist, antwortet mit mehr Zahlen und mehr Rechtfertigung. Wer im Raum ist, antwortet in vier Schritten.

- 1 **Pause.** Sie nimmt dem Einwand das Tempo.
- 2 **Verstehen.** „Wenn ich dich richtig verstehe, geht es um ...“
- 3 **Position.** Ein Satz, klar und ohne Rechtfertigung.
- 4 **Brücke.** Zurück zum roten Faden.

► ÜBUNG · DEINE DREI SÄTZE

Schreib die drei kritischsten Fragen auf, die zu deinem Thema kommen können. Formuliere zu jeder genau einen Antwortsatz. Sprich jeden laut, bis er ohne Nachdenken sitzt.

MERKE

Der Einwand gilt der Sache, nicht dir als Person.

Gib das Wort bewusst zurück

Der Tunnel endet mit der letzten Folie oder einem Satz wie „Das wär's von meiner Seite“. Dann ist das Letzte, was bleibt, eine Zahl. Dabei gilt: Der erste Eindruck zählt, der letzte bleibt hängen.

TUNNEL

„So, das wär's von meiner Seite. Gibt es noch Fragen?“

RAUM

„Mein Vorschlag: Wir starten am Montag mit Standort Nord. Dafür brauche ich heute euer Ja.“

01

Botschaft

Dein Kernsatz ein letztes Mal, wörtlich wie am Anfang.

02

Schritt

Was jetzt passieren soll, durch wen und bis wann.

03

Übergabe

Das Wort bewusst weitergeben, statt es fallen zu lassen.

► ÜBUNG · DER LETZTE SATZ ZUERST

Formuliere deinen letzten Satz, bevor du den ersten schreibst. Sprich ihn laut und halte danach Blickkontakt, bis jemand anderes spricht. Nichts nachschieben.

Wer mit einer Frage übergibt, führt weiter: „Wie seht ihr das?“ öffnet mehr als „Noch Fragen?“

Nach dem Wort ist vor dem Wort

Nach dem Termin läuft in dir ein Urteil ab, meist unscharf und meist zu streng. „Das war nichts“ hilft dir nicht weiter. Ein Wert, ein Grund und eine Veränderung schon. So wird jeder Beitrag zur Vorbereitung auf den nächsten.

01

Wie war es?

Eine Zahl von 1 bis 10,
spontan und ohne
Diskussion.

02

Was genau?

Ein Grund für den Wert.
Nur einer.

03

Was ändere ich?

Genau eine
Veränderung für das
nächste Mal.

SELBSTBILD

Was du siehst

Zu schnell, zu viele Ähms, zu unruhig. Dein
Urteil ist fast immer strenger als die
Wirkung.

FREMDBILD

Was andere sehen

Puls und innere Pausen sieht kaum jemand.
Was ankommt, ist Haltung, nicht Perfektion.

► ÜBUNG · ZWEI WERTE, EINE DIFFERENZ

Bewerte deinen Beitrag direkt danach von 1 bis 10. Sprich ihn am selben Tag noch einmal drei Minuten ins Handy, sieh die Aufnahme an und bewerte erneut. Die Differenz zwischen beiden Werten ist deine eigentliche Erkenntnis.

Vier Formate, ein Moment

Der Moment ist immer derselbe: Jemand übergibt dir das Wort. Was sich unterscheidet, sind Länge, Rahmen und das, was danach passieren soll. Hier die vier Momente für jedes Format auf einen Blick.

Redebeitrag im Meeting

VORHER

Ein Satz und eine Bitte.

SEKUNDE NULL

Aufrichten, Blick in die Runde.

MITTENDRIN

Höchstens drei Gedanken, keine Folie.

ZUM SCHLUSS

Mit der Bitte enden.

Präsentation

VORHER

Erst frei erzählen, dann Folien bauen.

SEKUNDE NULL

Der erste Satz ohne Folie.

MITTENDRIN

Blick statt Klick, Zahlen übersetzen.

ZUM SCHLUSS

Kernsatz statt Danke-Folie.

Vortrag

VORHER

Die ersten drei Minuten fünfmal laut.

SEKUNDE NULL

Ankommen, Pause, Kontakt.

MITTENDRIN

Kernbotschaft am Anfang, in der Mitte, am Ende.

ZUM SCHLUSS

Ein Bild, das bleibt, und ein Schritt.

Pitch

VORHER

Nutzen in einem Satz, Einwände vorbereitet.

SEKUNDE NULL

Nutzen zuerst, nicht die Firmengeschichte.

MITTENDRIN

Ein Beleg pro Behauptung.

ZUM SCHLUSS

Klare Frage nach dem nächsten Schritt.

DER CHECK

Dein Check in vier Momenten

Vor jedem Beitrag solltest du jede dieser Fragen mit Ja beantworten können.

Vorher

- ✓ Steht meine Kernbotschaft in einem Satz?
- ✓ Stehen Power-Intro, Mittelteil und Plädoyer?
- ✓ Habe ich den Beitrag mindestens einmal laut gesprochen?
- ✓ Habe ich Antwortsätze für drei kritische Fragen?

Sekunde null

- ✓ Plane ich fünf Sekunden zum Ankommen ein?
- ✓ Beginne ich mit Nutzen oder Botschaft?
- ✓ Suche ich Blickkontakt vor dem ersten Wort?
- ✓ Habe ich Leerlauf-Einstiege gestrichen?

Mittendrin

- ✓ Sind Pausen vor und nach der Botschaft markiert?
- ✓ Hat jede Zahl ihren Und-das-heißt-Satz?
- ✓ Liegt mein Anker-Satz bereit?
- ✓ Habe ich eine echte Frage an den Raum?

Zum Schluss

- ✓ Steht mein letzter Satz?
- ✓ Ist der nächste Schritt benannt?
- ✓ Gebe ich das Wort bewusst zurück?
- ✓ Notiere ich danach Wert, Grund und Veränderung?

DER MASSSTAB

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

Wir trainieren Menschen, keine Situationen

NEOP steht für eine neue Ära der Präsenz. Wir glauben nicht an das nächste isolierte Training. Wir entwickeln die Ebene darunter, damit deine Wirkung trägt, egal wer dir das Wort gibt.



GRÜNDER UND LEITENDER COACH

Tim Christopher Gasse

Ehemaliger Journalist und Moderator. Arbeitet mit Fach- und Führungskräften an dem, was in jedem Auftritt trägt: Präsenz, Klarheit und innere Führung.

„Wirkung ist kein Talent.
Wirkung ist Wiederholung.“



PRESENCE AND PERFORMANCE LAB

Presence & Performance Lab

Wirkung mit System



SPEAKING — LEADERS —

Speaking Leaders

Executive Presence
Mentoring



THE NEW SPEAKER CODE

The New Speaker Code

Inhouse Speaker-Ausbildung

Jetzt hast du das Wort

Welcher der vier Momente kostet dich gerade am meisten? Lass es uns in einem kurzen Gespräch herausfinden, unverbindlich und ohne Verkaufsdruck.

- Wir hören zu, in welchen Situationen du das Wort bekommst.
- Du bekommst eine ehrliche Einschätzung, wo der Tunnel beginnt.
- Wir zeigen dir, welches Programm dazu passt.



Malena Gahr
Deine Ansprechpartnerin



Natalie Bertram
Deine Ansprechpartnerin

Lerne, dir selbst zu vertrauen – statt deinen
Zahlen und Folien.

Erstgespräch buchen

TELEFON

0800 / 88 111 80

WEBSEITE

neweraofpresence.de

E-MAIL

info@neop-consulting.de