

---

Robert Steffen

**DAS ESPRESSO-PRINZIP**

Dieses Buch widme ich meinen beiden Opas, die mich mit ihrer Haltung  
und ihrer Freude an der Kommunikation inspiriert und geprägt haben.

Johann Steffen und Ernst Fröse  
Pastoren, Prediger & Storyteller

Robert Steffen

## **DAS ESPRESSO-PRINZIP**

Wie du wirksam und überzeugend kommunizierst



**Frankfurter  
Allgemeine  
Buch**

## **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

### **Hinweis**

Wir sind uns bewusst, dass die Haltung zum Thema Gendern durchaus vielfältig ist. In dieser Publikation haben wir zugunsten einer besseren Lesbarkeit hauptsächlich das generische Maskulinum verwendet, womit wir immer zugleich weibliche, männliche und diverse Personen meinen.



**Frankfurter  
Allgemeine  
Buch**

© Fazit Communication GmbH  
Frankfurter Allgemeine Buch  
Pariser Straße 1  
60486 Frankfurt am Main  
[buch@fazbuch.de](mailto:buch@fazbuch.de)

Umschlag: Nina Hegemann  
Satz: Jan Walter Hofmann  
Druck: UAB BALTO print, Vilnius  
Printed in the EU

1. Auflage  
Frankfurt am Main 2026  
ISBN 978-3-96251-234-7

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, vorbehalten.

Frankfurter Allgemeine Buch hat sich zu einer nachhaltigen Buchproduktion verpflichtet und erwirbt gemeinsam mit den Lieferanten Emissionsminderungszertifikate zur Kompensation des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes.



Druckprodukt mit finanziellem  
**Klimabeitrag**  
ClimatePartner.com/18507-2601-1005

# Inhaltsverzeichnis

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Vorworte</b>  | <b>8</b>  |
| Mit Menschlichkeit dienen  | 8         |
| Das Espresso-Prinzip – Reduktion auf das Wesentliche                       | 10        |
| Die Magie des Storytellings  | 12        |
| <b>Process of Roasting: Wie du zur echten Speaker-Persönlichkeit wirst</b> | <b>15</b> |
| „I have a dream“ – Botschaften brauchen Seele                              | 15        |
| Informierst du nur oder inspirierst du schon?                              | 17        |
| Fachexpertise wird gefühlt und nicht gehört                                | 18        |
| Ist jeder ein Speaker?   | 19        |
| Espresso Yourself – von der Botschaft bis zur Bühne                        | 20        |
| Am Anfang steht das Wort und das Wort beginnt mit dir!                     | 22        |
| Bereit, geröstet zu werden?  | 24        |
| Ein guter Espresso braucht Zeit. Ein guter Speaker auch                    | 26        |
| <b>Das Fundament seit über 2000 Jahren: Ethos, Logos, Pathos</b>           | <b>29</b> |
| <b>Die sieben Röststufen deiner Speaker-Persönlichkeit</b>                 | <b>35</b> |
| 1. Stufe: Deine Glaubwürdigkeit – alles steht und fällt mit ihr            | 35        |
| 2. Stufe: Verbanne Bitterstoffe aus deiner Sprache                         | 40        |
| 3. Stufe: Worte, die wie ein Espresso wirken                               | 45        |
| 4. Stufe: Du bist, was du dir sagst  | 53        |

|  |    |
|--|----|
| 5. Stufe: Werte – die Rösttemperatur deiner Persönlichkeit | 56 |
| 6. Stufe: Dein Warum – der Druck hinter deinem Espresso    | 58 |
| 7. Stufe: Der Duft, der vorausgeht                         | 67 |
| Röstprozess completed                                      | 73 |

## **Process of Brewing: Wie du deine Botschaft auf den Punkt bringst** **75**

---

### **1. Schritt: Kläre den inhaltlichen Rahmen** **81**

---

|  |    |
|--|----|
| Verdien dir den Platz im Kopf deines Gegenübers          | 81 |
| Der Held – entdecke die Welt deiner Zuhörer              | 88 |
| Das Problem – erkennen, verstehen und behandeln          | 94 |
| Der Mentor – die Schlüsselposition für deine Wirksamkeit | 97 |
| Der Plan – deine Lösung für die Zuhörer                  | 98 |
| Call-to-Action – definieren und kommunizieren            | 99 |

### **2. Schritt: Kernbotschaft und roten Faden finden** **105**

---

|  |     |
|--|-----|
| Dein Inhalt – wo Struktur ist, kann Kreativität fließen                            | 105 |
| Deine Kernbotschaft – einfach, klar, einprägsam                                    | 105 |
| Die TED-Formel   | 109 |
| Die Kraft der Dreierstruktur – Warum gute Reden immer in drei Akten erzählt werden | 115 |

### **3. Schritt: Brüh deine Inhalte. Von der Einleitung bis zum Schluss** **121**

---

|  |     |
|--|-----|
| Einleitung – der Start in deine Speech     | 121 |
| Schluss – wie du deine Rede beenden kannst | 140 |
| Üben, üben, üben                           | 148 |
| Weitere wichtige Prinzipien                | 154 |
| Framing                                    | 158 |
| Storytelling                               | 160 |

---

**Process of Serving: Wie du auf der Bühne Wirkung entfaltest 171**

|   |     |
|---|-----|
| Individualität als Schlüssel zur Wahrnehmung                | 173 |
| Positioniere dich innerlich, bevor du dich äußerlich zeigst | 178 |
| Die Vorbereitung vor der Bühne                              | 198 |
| Vor deiner Rede   | 208 |
| Die Präsenz auf der Bühne selbst                            | 212 |

---

**Der Espresso ist leer und es ist alles gesagt 235**

---

**Literatur 237**

---

**Autorenvita 239**

## Vorworte

### Mit Menschlichkeit dienen

Deniz Aytekin, Schiedsrichter & Keynote Speaker

Wenn ich an Robert Steffen denke, dann denke ich an einen Menschen, der das Wesen des Redens tiefer verstanden hat als viele, die ich in all den Jahren auf und neben Bühnen erleben durfte. Ich denke an jemanden, der nicht nur Worte formt – sondern Menschen. Der nicht nur Reden baut – sondern Haltung. Und der nicht nur Techniken vermittelt – sondern Würde.

Ich habe Robert in einer Phase kennengelernt, in der ich mich intensiv mit meiner eigenen Entwicklung als Speaker auseinandergesetzt habe. Als Coach, Berater und Wegbegleiter hat er mich durch die Entwicklung meiner Keynote geführt – und es dauerte nicht lange, bis aus dieser Zusammenarbeit eine Freundschaft wurde. Uns verbinden viele Gespräche, viele Erkenntnisse und auch gemeinsame Erlebnisse – wie das Konzert von Paul Kalkbrenner, das wir nie vergessen werden.

Was Robert ausmacht, ist diese einzigartige Fähigkeit, sich in Menschen hineinzusetzen. Er hört nicht nur zu – er versteht. Er greift Geschichten auf, erkennt die Haltung dahinter und bringt sie in Worte,

die zu einem Menschen passen wie ein maßgeschneiderter Anzug. Viele Trainer vermitteln das Handwerk der Kommunikation. Robert aber sieht den Menschen. Er erkennt die Essenz. Und er bringt sie in eine Sprache, die authentisch, glaubwürdig und zutiefst menschlich ist.

Von ihm habe ich eines der wichtigsten Prinzipien gelernt: Auf der Bühne sind wir nicht die Hauptdarsteller. Wir dienen. Wir dienen dem Publikum, wir dienen der Botschaft, wir dienen dem Moment.

Als Schiedsrichter in der Bundesliga weiß ich, wie entscheidend Haltung ist – auf dem Fußballfeld, in Drucksituationen, in der Führung von Menschen. Im Business ist es nicht anders. Und Robert zeigt mit jeder Zeile dieses Buches, dass dieselben Werte, die im Sport und in der Wirtschaft unverzichtbar sind – Haltung, Klarheit, Würde und Menschlichkeit – auch auf der Bühne gelten. Vielleicht dort sogar am meisten.

Robert hat mir geholfen, meine Geschichten zu ordnen, meine Gedanken zu schärfen und meinen eigenen Weg als Speaker zu gehen. Vieles von dem, was ich heute auf den Bühnen des Landes lebe, trägt seine Handschrift – nicht sichtbar, aber spürbar.

Wir leben in einer Zeit, die immer schneller, lauter und technischer wird. Eine Zeit, in der Informationen im Überfluss vorhanden sind, aber echte Begegnungen selten werden. Eine Zeit, in der Worte oft laut sind, aber selten wahr.

Umso wichtiger sind Menschen wie Robert. Menschen, die erinnern, dass Kommunikation nicht Performance ist, sondern Verantwortung. Dass es nicht reicht, laut zu sein – sondern dass wir wieder lernen müssen, wahrhaftig zu sprechen.

Haltung wird in Zukunft entscheidender sein als jemals zuvor. Menschlichkeit wird das stärkste Argument sein. Würde wird die Grundlage jeder Führung – auf der Bühne, im Unternehmen, in unserer Gesellschaft.

Dieses Buch ist mehr als ein Leitfaden. Es ist eine Einladung. Eine Erinnerung daran, dass jeder Auftritt – ob vor Tausenden oder vor drei Menschen – ein Dienst ist: am Gegenüber, an der eigenen Wahrheit und an der gemeinsamen Zukunft.

Ich wünsche jedem Leser, dass er nicht nur Techniken findet, sondern etwas viel Größeres: Die eigene Stimme.

Die eigene Haltung.

Die eigene Menschlichkeit.

Und ich wünsche Ihnen, dass Sie – wie ich – erleben, was passiert, wenn ein Mensch wie Robert Steffen diese Stimme entfaltet.

Dieses Buch hat eine Seele. Weil sein Autor eine hat.

---

### **Das Espresso-Prinzip – Reduktion auf das Wesentliche**

Ben Schulz, Vorstand & Bestsellerautor

Aktuell leben wir in einer Zeit, in der fast alles laut ist – und trotzdem kaum jemand wirklich gehört wird. Es gibt viele, die reden und wenige, die was zu sagen haben. Wir posten, präsentieren, performen. Und doch fehlt etwas: Substanz und Echtheit. Wirkung, die hängen bleibt.

Ich begegne immer wieder Menschen, die viel können, aber sich selbst nicht mehr spüren. Die wissen, wie man überzeugt, aber nicht mehr wissen, wofür. Und genau da liegt der Bruch. Echte Wirksamkeit entsteht nicht durch Technik und KI. Nicht durch den perfekten Pitch, die Folie oder den Applaus. Sie entsteht, wenn du aus Überzeugung sprichst. Wenn das, was du sagst, mit dem übereinstimmt, was du lebst. Das klingt einfach. Ist es aber nicht. Denn Haltung hat einen Preis. Sie zwingt dich,

ehrlich zu werden, zu dir selbst und zu anderen. Sie bedeutet, dich nicht hinter Rollen, Erwartungen oder Gewohnheiten zu verstecken.

Und genau hier kommt Hoffnung ins Spiel. Nicht als schönes Wort. Sondern als Haltung, die trägt, wenn alles andere wackelt. Hoffnung heißt: Du entscheidest dich, nicht zynisch zu werden. Du glaubst daran, dass Sinn, Echtheit und Haltung Wirkung haben, auch wenn die Welt gerade das Gegenteil beweist. Hoffnung ist kein Gefühl. Sie ist Widerstand. Sie ist der Moment, in dem du sagst: Ich lasse mich vom Lärm da draußen nicht entleeren. Ich bleibe bei mir.

Dieses Buch erinnert genau daran. Es geht nicht um mehr Performance, sondern um Tiefe. Nicht um Lautstärke, sondern um Klarheit. Darum, die eigene Essenz zu finden – das, was bleibt, wenn du alles Überflüssige weglässt.

Wir brauchen mehr Menschen, die aus dieser Haltung heraus wirken. Die nicht auf Wirkung zielen, sondern Wirkung sind. Menschen, die den Mut haben, sich zu zeigen, ungeschönt, echt und präsent.

Denn das ist das Espresso-Prinzip: reduziert auf das Wesentliche.

Konzentriert – Klar – Ehrlich.

Wenn du bereit bist, dich darauf einzulassen, dann wirst du hier nicht nur lernen, wie du wirkst, du wirst verstehen, warum du wirkst.

Und vielleicht ist das mit eines der stärksten Formen von Hoffnung, die es gibt.

## Die Magie des Storytellings

Alexander Christiani, Autor & Mentor für Storytelling im Business

Bevor du eine einzige Zeile in diesem Buch liest, möchte ich dir etwas gestehen. Dieses Vorwort ist nicht neutral. Es kann es gar nicht sein. Denn ich bin ein großer Fan von Robert Steffens Espresso-Prinzip. Und ich bin ein großer Fan von Robert als Mensch. Robert ist ein Freund, dessen Art zu denken, zu erklären und zu inspirieren mich seit Jahren begleitet. Wenn du ihn einmal erlebt hast, verstehst du sofort, warum. Daher ist dieses Vorwort zwangsläufig parteiisch, warm, persönlich. Aber vielleicht ist genau das die ehrlichste Form, ein Buch einzuleiten, das selbst so persönlich, so klar und so mutig ist. Trotz dieser Parteilichkeit glaube ich fest: Was du in den nächsten Kapiteln entdecken wirst, gehört zum Besten, was im deutschsprachigen Raum über Rhetorik, Präsentation und Storytelling geschrieben wurde.

### „Redner werden gemacht.“ – Der Anfang einer jahrzehntelangen Reise

Die alten Römer sagten: *Poeta nascitur, orator fit*. Dichter werden geboren, Redner werden gemacht. Ich selbst beschäftige mich seit über 30 Jahren mit dieser Frage: Was macht einen Menschen zu einem außergewöhnlichen Sprecher? Ich liebte diese Arbeit — aber ich glaubte lange, dass der langsame, mühsame Fortschritt normal sei. Bis ich zum ersten Mal erlebte, wie eine gut gewählte Geschichte innerhalb weniger Minuten mehr Wirkung erzeugt als drei Stunden Rhetoriktraining.

**Der Moment, der alles änderte**

Als ich begann, mit Vorständen und Top-Leadern Storytelling zu nutzen, sah ich etwas, das mich tief überrascht hat: Menschen lernen durch Storytelling schneller, tiefer und nachhaltiger. Eine einzige gut erzählte Geschichte verwandelte eine ganze Präsentation. Unklare Argumente bekamen Struktur. Trockene Botschaften bekamen Energie. Unsichere Sprecher fanden auf einmal Kraft und Persönlichkeit.

**Warum Robert etwas Besonderes ist**

Robert ist einer der seltenen Menschen, die Rhetorik nicht einfach verstehen — er verkörpert sie. Sein Großvater weckte in Robert früh ein Gespür für Dramaturgie, für Menschlichkeit, für den Kern einer Botschaft. Während seines Studiums landete Robert bei Apple und lernte dort die Schule von Steve Jobs kennen. Danach arbeitete er als Experte in meiner Unternehmung und verfeinerte die Fähigkeiten, komplexe Gedanken in klare Worte zu bringen. Kein Zufall, dass Robert heute einer der besten Story-Coaches ist, die ich kenne.

**Warum ich dieses Buch nicht aus der Hand legen konnte**

Ich habe viele Bücher über Rhetorik und Storytelling gelesen. Wirklich viele. Aber das Espresso-Prinzip ist anders. Es ist gleichzeitig leicht und tief, unterhaltsam und hochpräzise, voller Herz und Handwerk. Was dieses Buch für mich außergewöhnlich macht, ist die Kombination aus:

- der tiefen Weisheit jahrzehntelanger Story-Praxis,
- der eleganten Klarheit von Steve-Jobs-Storytelling,
- der menschlichen Wärme eines echten Coaches,
- und der Präzision eines Denkhandwerkers.

### Mein Rat an dich

Lies dieses Buch nicht wie ein Fachbuch, sondern wie ein Trainingspartner. Wenn du dieses Buch ernst nimmst – wirklich ernst – dann könnte es sein, dass du nach diesen Seiten nie wieder so präsentierst, wie du es heute tust. Du wirst klarer sprechen, mutiger auftreten und Bilder erzeugen statt Informationen. Ich wünsche dir, dass du in diesem Buch denselben Funken spürst, den ich gespürt habe. Es ist wirklich ein Espresso: konzentriert, kraftvoll, aromatisch, ohne Schnickschnack. Und Robert ist der Barista, der ihn dir nicht einfach serviert – sondern dich lehrt, wie du ihn selbst zubereitest.

## Process of Roasting: Wie du zur echten Speaker-Persönlichkeit wirst

### „I have a dream“ – Botschaften brauchen Seele

Am 28. August 1963 standen 250.000 Menschen in der Hitze von Washington beim „March on Washington for Jobs and Freedom“. Sie waren aus allen Ecken der USA angereist – Afroamerikaner und weiße Unterstützer –, um gegen die Rassendiskriminierung zu demonstrieren. Auf der Bühne folgte Programmpunkt auf Programmpunkt: Reden, Musik, Tanz. Gegen 15 Uhr trat der letzte Redner an das Mikrofon: Martin Luther King Jr. Die Menschen waren müde, sie standen seit Stunden in der Sonne. Niemand ahnte, dass in den nächsten Minuten Geschichte geschrieben würde, und selbst Martin Luther King war es zu diesem Zeitpunkt nicht bewusst. Denn die Worte „I have a dream“ waren überhaupt nicht im Manuskript eingeplant. Er hatte eine ganz andere Rede vorbereitet.

King begann mit einem historischen Rückblick und der kraftvollen Metapher vom ungedeckten Scheck. Es war eine gute Rede und das Publikum applaudierte, aber irgendetwas fehlte. Die Botschaft sprang nicht wirklich über. Die Rede war rhetorisch gut vorbereitet, aber sie traf nicht ins Herz. Das spürte auch Mahalia Jackson, Sängerin, Freundin und

Weggefährtin, und rief ihm deshalb aus der Nähe des Podiums zu: „Martin, erzähl ihnen von deinem Traum!“

Martin legte sein Manuskript zur Seite, öffnete sein Herz und begann voller Inbrunst, seinen großen Traum mit allen Menschen zu teilen. Worte mit Seele. Worte, die bis heute berühren und so aktuell wie damals sind.

Da Martin Luther King schon sehr oft auf Veranstaltungen über diesen Traum gesprochen hatte, hatte er ihn für diesen Tag nicht eingeplant. Er wollte etwas Neues bringen. Aber zum Glück appellierte Mahalia nicht an sein Skript, sondern an etwas Tieferes in ihm. An den großen Traum in seiner Seele. Und der Rest ist Geschichte.

Nicht nur die 250.000 Menschen vor Ort, auch Millionen vor den Fernsehern in den USA und auf der ganzen Welt wurden in diesem Augenblick berührt. „I have a dream“ hat bis heute nichts von seiner Kraft verloren, weil diese Worte nicht aus einem Manuskript, sondern aus der Seele eines Menschen kamen. King hatte eine gute Rede vorbereitet – mit Pathos, Pausen, präzisen Formulierungen. Aber ohne die Ansprache seines Traums wäre es wohl einfach eine gute Rede geblieben. Es ist die Seele, die Persönlichkeit, das Herz, die einer Rede Resonanz verleihen. Und manchmal braucht es jemanden in der ersten Reihe, der uns daran erinnert.

Ich bin von klein auf geprägt durch meine beiden Großväter, beide Pastoren, die oft predigten. Mit 16 habe ich selbst vor knapp 300 Menschen meine erste Rede gehalten, mit 18 durfte ich vor 800 Menschen das erste Mal moderieren. Seitdem fasziniert mich, was es braucht, um Menschen wirklich zu erreichen – ob privat oder beruflich. Ich habe Redner gesehen, von Los Angeles bis Sydney, deren Worte mich gepackt haben. Und ich habe ebenso viele erlebt, bei denen ich nach wenigen Minuten am liebsten den Raum verlassen hätte. Heute begleite ich Unternehmer

aus dem Mittelstand, CEOs von Konzernen und ihr Führungspersonal, Olympiasieger, Personen aus dem TV und Experten und helfe ihnen, ihre Botschaft zu finden und diese wirksam zu kommunizieren. Besondere Leidenschaft habe ich für das großartige TEDx-Format, für welches ich auf der einen Seite regelmäßig Speaker vorbereiten darf und auf der anderen Seite als Coach angefragt werde, und auf diese Weise direkt mit dem Format in unterschiedlichen Städten zusammenarbeite. Umso mehr habe ich mich gefreut, während des Schreibens an diesem Buch eine Einladung für meinen ersten TEDx Talk erhalten zu haben und über dieses wichtige Thema sprechen zu können.

### **Informierst du nur oder inspirierst du schon?**

Leider erlebe ich häufiger Präsentationen, die eher informieren als inspirieren. Ich wünschte, in jedem Meeting, auf jeder Jahresauftaktveranstaltung, bei jedem Event säße eine Mahalia Jackson in der ersten Reihe. Eine Person, die zwinkert und dir zuruft: „Hey, worum geht’s dir eigentlich wirklich? Womit möchtest du die Welt bewegen?“ In unserer Sprache hier im Buch: Was ist der Espresso, den du servieren willst? Was ist die Essenz?

Gerade jetzt, in einer Zeit, in der die Digitalisierung ein ganz neues Kapitel aufschlägt, ist die Versuchung groß, sich eine Rede innerhalb weniger Minuten von einer KI schreiben zu lassen, Folien per Knopfdruck zu erstellen und zu glauben, man sei fertig. Und ja, ob ein gut ausgebildeter Redenschreiber oder eine fortschrittliche KI – inhaltlich werden sie eine gute Präsentation mit schönen Folien und spannenden Grafen erstellen. Doch dann kommt der Punkt, an dem du sie präsentieren musst und alles fällt auf die Fähigkeit zurück, einen Raum mit Worten einzunehmen, zu führen und zu bewegen.

Dein Produkt ist nur so gut wie deine Fähigkeit, es zu pitchen. Deine Geschichte erzielt nur so viel Wirkung, wie du sie mit Worten in den Köpfen und Herzen deiner Zuhörer aufgehen lässt.



*Meine These:  
Deine Botschaft  
ist nur so viel  
wert, wie deine  
Fähigkeit, sie zu  
kommunizieren.*

Ich nutze selbst gerne fortschrittliche Techniken und Hilfsmittel, aber am Ende musst du deinen Inhalten das Leben einhauchen.

In jedem Hotel kann ich einen Espresso per Knopfdruck bekommen. Selten schmecken sie, und der Nachgeschmack klebt noch lange auf der Zunge. Aber wenn ein guter Barista mit handwerklichem Geschick einen Espresso zubereitet, belebt er meinen Geist, bewegt mein Gemüt ins Positive und mundet nachhaltig.

Mit meiner Arbeit und diesem Buch möchte ich einen Beitrag leisten, dass durchschnittliche Präsentationen aus der Maschine immer weniger werden und wir wieder zurückgehen zu dem handwerklichen Geschick, mit jedem Wort und jeder Botschaft wirklich nachhaltig zu wirken.

### **Fachexpertise wird gefühlt und nicht gehört**

Stell dir eine Skala von 1 bis 10 vor: 1 steht für keine Expertise, 10 für absolute. Vielleicht ist deine Fachexpertise oder der Impact von deinem Produkt eine 9 oder 10 – aber deine Kommunikationsfähigkeit liegt leider bei einer 3 oder 4. Dann wirst du mit deinem Produkt oder deiner Botschaft auch als eine 3 oder 4 wahrgenommen. Egal, wie groß deine Expertise oder wie wichtig dein Anliegen ist. Was wir oft erleben, ist, dass sogenannte Experten Produkte, die inhaltlich auf einer 3 oder 4 sind,

nach Außen mit dem Selbstbewusstsein einer 9 oder 10 präsentieren. Und darauf fallen die Laien häufig rein. Das muss aufhören. Echte Expertise, Top-Produkte und außergewöhnliche Ideen dürfen an der Kommunikationsfähigkeit nicht mehr scheitern. Genau das treibt mich an. Meine Leidenschaft ist, Menschen auszubilden und mit ihnen die richtigen Worte zu finden, damit sie echten Impact schaffen können.

### **Ist jeder ein Speaker?**

Viele glauben, Public Speaking sei nur etwas für Menschen, die auf großen Bühnen stehen oder für ein TEDx-Format eingeladen werden. Das ist ein Irrglaube. Jeden Tag betreibt jeder Public Speaking, sobald er vor mehreren Personen spricht. Sei es im lokalen Verein, im Teammeeting im Unternehmen, ein Beitrag auf Social Media oder eine Sprachnachricht in der Freundesgruppe. Täglich nutzen wir auf den kleinen und großen Bühnen der Welt Worte, um unser Gegenüber zu überzeugen. Ob du deinen Partner von deiner Urlaubsidee überzeugen willst, im Verein für dein Anliegen wirbst, im Meeting deine Arbeit präsentierst oder auf einem Event sprichst – jeder, der Verantwortung übernimmt, sollte lernen, große Gedanken in wenige Worte zu fassen. Immer wieder erlebe ich in Trainings, wie Teilnehmer plötzlich verstehen, was es heißt, nicht nur zu reden, sondern wirklich zu bewegen.

Ich wollte ein Format schaffen, das dich zu deinem eigenen „I have a dream“-Moment bringt. Nicht, weil du irgendetwas brav auswendig gelernt hast, sondern weil du etwas zu sagen hast – und zwar mit Substanz. Weil du aus deiner Tiefe sprichst. Weil du spürst, dass du etwas bewegen kannst. Dass du mit deiner Stimme etwas in anderen auslöst.

Dieses Buch ist die Essenz. Mein Espresso für dich. Aber ich habe noch mehr geröstete Inhalte – für Herz, Haltung und Wirkung.

Hol dir alle Bonus-Inhalte kostenlos auf: [www.dasespressoprinzip.de](http://www.dasespressoprinzip.de)

