

Komm zum Punkt!

So drücken Sie sich klar aus

In diesem Onlineseminar vermittelt Klartextexperte Thilo Baum die Kunst des klaren Ausdrucks. Der Kanal ist Zoom (mit Chat) oder datenschutzkonform Ecosero (mit einem Texteditor, auf den alle gleichzeitig zugreifen können). Technische Mittel sind Bildregie, Sounds, Tischkamera und andere. Die Teilnehmer sehen stets nur das große, worum es geht. Zudem kann Thilo Baum in bestehende Webseiten hineinschreiben, um zu zeigen, wie ein anderer Text wirken würde (ohne den HTML-Code zu ändern).

Das Onlineseminar besteht aus folgenden Modulen:

- 1. Grundlagen der empfängerorientierten Kommunikation (2,5 Stunden)**
 - 2. Planung und Aufbau einer Botschaft (2,5 Stunden)**
 - 3. Formulieren der Botschaft (2,5 Stunden)**
 - 4. Entwicklung einer Überschrift (2,5 Stunden)**
 - 5. Entwicklung eines Teasers (2,5 Stunden)**
- Follow-up-Termin zwei Wochen später (optional je nach Bedarf; 1 bis 2 Stunden)**

Zwischen den Modulen ist Zeit für Hausaufgaben. Die Teilnehmer/-innen arbeiten dabei an ihren Botschaften und schicken ihre Texte als Word-Dateien per E-Mail an Thilo Baum. Dazu bekommen die Teilnehmer/-innen am folgenden Termin ein qualifiziertes Feedback, bei dem sie ihre Texte (vorher/nachher) groß auf dem Bildschirm sehen. Das Feedback zur fünften Hausaufgabe vom letzten Termin erhalten die Teilnehmer/-innen im Nachgang individuell per E-Mail. Denkbar ist hier auch ein kurzes bilaterales Zoom-Meeting.

Die 12,5 Stunden der Module 1 bis 5 entsprechen etwas mehr als einem zweitägigen Seminar von 7,5 Stunden pro Tag. Hinzu kommt die Prüfung der fünf Hausaufgaben sowie der Follow-up-Termin. Der gesamte Aufwand beträgt also ungefähr drei Tage.

Ein beispielhafter Zeitplan für das Onlineseminar könnte so aussehen:

Modul 1:	KW 39, Di., 9–11.30 Uhr	Modul 4:	KW 40, Di., 9–11.30 Uhr
Modul 2:	KW 39, Mi., 9–11.30 Uhr	Modul 5:	KW 40, Di., 9–11.30 Uhr
Modul 3:	KW 39, Do., 9–11.30 Uhr	Follow-up:	KW 42, Di., 9–10 Uhr

Die Module im Einzelnen



1. Grundlagen der empfängerorientierten Kommunikation

Inhalt: Viele Unternehmen denken, es sei wichtig, was sie zu sagen haben. Tatsächlich ist wichtig, was ankommt. Oft liegt dazwischen ein enormer Unterschied. Anhand konkreter Praxisbeispiele zeigt Thilo Baum, wie sich die Empfängerperspektive einnehmen lässt und weshalb das wichtig ist – sowohl extern als auch intern.

Lernerfolg: Die Teilnehmer/-innen verstehen, wie sie ihre Botschaften aus der Sicht derjenigen formulieren, die diese Botschaften am Ende lesen oder hören.

Konkreter Transfer: Anhand ihrer eigenen Botschaft entwickeln die Teilnehmer/-innen die wesentlichen Aussagen aus Sicht ihrer Kundinnen und Kunden.

Didaktik/Technik: Thilo Baum demonstriert Beispiele über Powerpoint und bei Bedarf über einen Internet-Browser zu den Webseiten der Teilnehmer/-innen. Hier kann Thilo Baum live in die Seite hineinschreiben und andere Schwerpunkte vorschlagen.

Hausaufgabe: Die Teilnehmer formulieren die Bedeutung ihrer Botschaft aus Empfänger-sicht und erklären, inwiefern ihre Botschaft für den/die Empfänger/-in relevant ist.

Die Teilnehmer/-innen können Botschaften aller Art mitbringen – ob intern oder extern, ob schriftlich oder mündlich: geplante E-Mails, Berichte, Anträge, Entscheidungsvorlagen, Pressemitteilungen, Newsletter. Natürlich können die Teilnehmer/-innen übers Seminar hinweg auch an mehreren verschiedenen Texten arbeiten.

Die Module im Einzelnen



2. Planung und Aufbau einer Botschaft

Inhalt: Viele Menschen fangen an zu schreiben, obwohl sie noch gar nicht wissen, was am besten in welcher Reihenfolge kommt. In diesem Modul strukturieren wir die Botschaften einiger Teilnehmer/-innen.

Lernerfolg: Die Teilnehmer/-innen verstehen, weshalb es oft klug ist, vor dem Formulieren eine Struktur zu entwickeln. Bei E-Mails dauert das meist nicht länger als fünf Minuten. Bei längeren Texten braucht es natürlich mehr Zeit, aber im Nachhinein lohnt es sich: Wir müssen am Ende viel weniger umstellen und umformulieren. Soll die Botschaft mündlich sein, ergibt sich so eine Argumentationsstruktur oder ein Gesprächsleitfaden.

Konkreter Transfer: Die Teilnehmer/-innen ordnen ihre Argumente so, dass ihre Botschaft bestmöglich ankommt. Die Teilnehmer/-innen erfahren außerdem, dass die Auswahl der Inhalte auch von der Zielgruppe abhängt: Eine Information über ein neues Medikament enthält als Nachricht für Mediziner andere Details als für die Wirtschaftspresse. Auch ergibt sich ein anderer Aufbau.

Didaktik/Technik: Mit seiner Tischkamera simuliert Thilo Baum ein Flipchart. Damit lassen sich ganz einfach Aspekte für den Textaufbau auf Post-its deutlich machen. Zum Sammeln eignet sich auch der Chat in Zoom oder der gemeinsame Texteditor in Ecosero.

Hausaufgabe: Die Teilnehmer entwickeln mehrere mögliche Abfolgen ihrer Argumente und stellen dar, welche Versionen welche Vor- und Nachteile haben. Sie begründen, weshalb sie sich für welche Version als Favoriten entscheiden.

Die Module im Einzelnen



3. Formulieren der Botschaft

Inhalt: Ein weitverbreiteter Irrglaube ist, eine komplizierte Sprache mache Eindruck. Tatsächlich erschwert komplizierte Sprache das Verständnis und schafft Distanz. Ein weiterer Irrglaube ist, komplizierte Inhalte ließen sich nur kompliziert sagen. Dabei lassen sie sich natürlich auch einfach sagen. In diesem Modul präsentiert Thilo Baum sein Konzept für klare Sprache und zeigt, wie sich auch fachlich komplexe Dinge einfach sagen lassen.

Lernerfolg: Die Teilnehmer/-innen bekommen fünf konkrete Sprachregeln an die Hand, mit denen sie ihre Texte klar und verständlich machen können. Diese Regeln helfen beim Schreiben und auch beim Bearbeiten von Texten. Auf lange Sicht und mit kontinuierlichem Training werden die Teilnehmer auch verständlicher sprechen.

Konkreter Transfer: Die Teilnehmer/-innen formulieren Teile ihrer Botschaft gemeinsam mit Thilo Baum und mit der Gruppe. Dabei diskutieren wir die jeweiligen Formulierungen und prüfen, welche Formulierungen sich weshalb genau für die Kommunikation eignen oder nicht. So nutzen die Teilnehmer das Onlineseminar, um Teile ihrer Botschaft konkret auszuformulieren.

Didaktik/Technik: Thilo Baum macht hier die Oberfläche von Word zum Webcam-Bild, schreibt deutlich sichtbar einzelne Formulierungen und bearbeitet Teilnehmertexte. In Ecosero nutzen wir bei Bedarf auch den gemeinsamen Texteditor.

Hausaufgabe: Die Teilnehmer schreiben einen oder zwei Absätze ihrer Botschaft, die bisher noch nicht Thema waren.

Die Module im Einzelnen



4. Entwicklung einer Überschrift

Inhalt: Eine Überschrift soll Interesse wecken oder das Ranking bei Suchmaschinen verbessern. Darum unterscheiden wir hier zwischen Überschriften für den Menschen und Überschriften für die Maschine. Anhand konkreter Beispiele zeigt Thilo Baum, wie gute Überschriften funktionieren und gelingen.

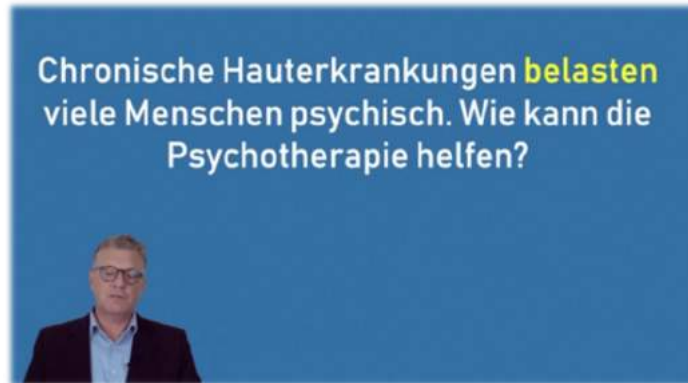
Lernerfolg: Die Teilnehmer/-innen erfahren, wie sie den Kern ihrer Botschaften auf den Punkt bringen und in einer Überschrift formulieren. Sie erfahren, worauf es bei suchmaschinenoptimierten Überschriften ankommt und was diese Headlines von herkömmlichen Überschriften für den Menschen unterscheidet.

Konkreter Transfer: Die Teilnehmer/-innen finden für ihre konkrete Botschaft eine geeignete Überschrift.

Didaktik/Technik: Über die Tischkamera zeigt Thilo Baum, wie aktuelle Zeitungen Überschriften schreiben und wie Buchtitel funktionieren. Einige Überschriften demonstriert Thilo Baum über Powerpoint. In Word demonstriert er gut sichtbar, wie er Überschriften für die Botschaften der Teilnehmer/-innen konzipieren würde. Den Zoom-Chat beziehungsweise den Texteditor in Ecosero nutzen wir fürs Brainstorming.

Hausaufgabe: Die Teilnehmer schreiben mehrere Entwürfe für Überschriften für ihr Thema – sowohl an den Menschen adressiert als auch an die Maschine.

Die Module im Einzelnen



5. Entwicklung eines Teasers

Inhalt: Wie skizzieren wir kurz, worum es geht? Der berühmte »Elevator Pitch« im Aufzug ist mit seinen 30 Sekunden oft viel zu lang – ein guter Teaser besteht aus wenigen Sätzen. In diesem Modul formulieren wir attraktive Teaser für die Botschaften der Teilnehmerinnen und Teilnehmer, damit deren Adressaten neugierig werden. Vor allem für Verkaufstexte und Webseitentexte ist dieses Modul spannend – aber auch für Zusammenfassungen von Studien (»Abstract«) oder auch für Entscheidungsvorlagen.

Lernerfolg: Die Teilnehmer/-innen erfahren, wie »nachrichtliches Denken« geht. Sie lernen, in aller Kürze zusammenzufassen, was die Story ist. Dabei verstehen sie auch den Unterschied zwischen den Fragen: »Was will ich sagen?« und »Worum geht es?«.

Konkreter Transfer: Die Teilnehmer/-innen finden für ihre konkrete Botschaft einen Teaser, der sich in vielfältiger Weise als Zusammenfassung nutzen lässt – zum Beispiel als Vorspann vor einem Fachtext, einem Zeitschriftenbeitrag oder einer Pressemitteilung. Auch einen fertigen Startseitentext für die Homepage können die Teilnehmer/-innen mitnehmen.

Didaktik/Technik: Thilo Baum demonstriert Beispiele über Word und Powerpoint. Auch schaut er sich bei Bedarf bestehende Teaser der Teilnehmer/-innen über den Browser an und verändert sie. Zugleich nutzen wir den Zoom-Chat und in Ecosero den Texteditor.

Hausaufgabe: Die Teilnehmer schreiben mehrere Teaser für ihre Botschaft und legen dar, welche Version sie für die beste halten.

Die Module im Einzelnen



Der Follow-up-Termin

Der Follow-up-Termin ist ein optionales Angebot. Manchmal haben Teilnehmer/-innen infolge des Seminars noch Fragen, manche wollen von ihren Erfahrungen berichten. Insgesamt ist es spannend für die Gruppe zu erfahren, wie die anderen ihren Blick auf Sprache und Botschaften möglicherweise geändert haben. Die Hausaufgaben aus Modul 5 haben die Teilnehmer/-innen bereits vorher zeitnah zurückbekommen.

Der Nutzen für Unternehmen

- Mit Thilo Baum bringen Sie Ihre Aussagen auf den Punkt.
- Mit Thilo Baum formulieren Sie den Nutzen Ihrer Produkte.
- Mit Thilo Baum gelingen Ihnen treffende Teaser.
- Mit Thilo Baum schreiben Sie treffende Überschriften.
- Mit Thilo Baum strukturieren Sie Ihre Argumentationen.
- Mit Thilo Baum planen Sie Ihren Vortrag und Ihr Buch.
- Mit Thilo Baum reduzieren Sie Missverständnisse.
- Mit Thilo Baum vermitteln Sie fachliche Inhalte verständlich.
- Mit Thilo Baum schreiben Sie kürzere E-Mails.
- Mit Thilo Baum kürzen Sie Standardbriefe um bis zu 60 Prozent.
- Mit Thilo Baum finden Sie zu einer menschlichen Unternehmenssprache.
- Mit Thilo Baum bauen Sie auf Antrieb verständliche Präsentationen.

- **Mit Thilo Baum kommen Sie und Ihr Unternehmen besser rüber.**

Die Onlineseminar-Technik



Thilo Baum arbeitet in einem Videostudio mit Greenscreen. Der grüne Hintergrund lässt sich durch Fotos ersetzen, durch Videos oder auch durch eine Powerpoint-Präsentation. So steht Thilo Baum in der Präsentation und ist je nach Bedarf groß, klein oder unsichtbar. Oder er ersetzt das Grün durch eine Word-Datei mit einem Teilnehmertext und arbeitet darin.

Das komponierte Bild streamt Thilo Baum als Webcam-Signal und kann es zugleich aufzeichnen – als Seminar-Video.



Mit seiner Bildregie wechselt Thilo Baum zwischen Kamerabildern und seiner Präsentation. Von hier aus steuert er, wo und wie er in seiner Präsentation zu sehen ist. Oder er schaltet auf seine Tischkamera, mit der er handschriftliche Notizen und Skizzen zeigt.

Über einen Bildregie-Monitor sieht Thilo Baum, welche Bilder die bis zu acht Videoquellen senden. Per Tastendruck wechselt Thilo Baum on air zwischen diesen Perspektiven – eine geht als Webcam-Signal raus. Bei Bedarf nimmt er dieses Video als MP4 auf einer externen Festplatte auf.



Auch Soundeffekte sind möglich – sie spielt Thilo Baum über sein Audio-Mischpult ein. Hierüber fährt er O-Töne ab oder schaltet per iPhone Gesprächspartner dazu. Hierüber nimmt er die Audiospur des Seminars auf. Mit einem speziellen Mikrophon produziert er darüber Podcasts und Radiobeiträge.

Mit dieser Technik lassen sich Online-Seminare aufzeichnen, ohne dass die Gesichter und Namen der Teilnehmer/-innen sichtbar sind. Sollen auch ihre Stimmen nicht zu hören sein, lassen sie sich im Nachgang herauschneiden.

Über Thilo Baum



Thilo Baum ist Kommunikationswissenschaftler, Autor und ausgebildeter Tageszeitungsredakteur. Er hilft Unternehmen und anderen Organisationen, sich klar auszudrücken. Hin und wieder produziert Thilo Baum Radiobeiträge für den Südwestrundfunk.

Thilo Baums Motto: Wir können alles – wirklich alles – einfach sagen. Da Thilo Baum bei Texten von Kunden nur an der Sprache arbeitet und nicht am Inhalt, funktioniert seine Methode bei medizinischen Inhalten ebenso wie bei juristischen oder ingenieurtechnischen Inhalten. Alle diese Inhalte bringt Thilo Baum auf den Punkt. Gemeinsam mit den Fachleuten im Unternehmen macht er deren Aussagen fachlich präzise und sprachlich prägnant – ohne Inhalte zu simplifizieren oder zu verfälschen.

Thilo Baum ist Jahrgang 1970 und lebt im Münsterland. Privat spielt er Klavier und engagiert sich für den Tierschutz.



Alle Teilnehmer/-innen bekommen gratis das PDF des Buches »Schluss mit förmlich! So geht menschliche Unternehmenskommunikation«.



SENTINEL HAUS
INSTITUT



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra



FRIEDRICH NAUMANN
STIFTUNG Für die Freiheit.

SWR
SÜDWESTRUNDFUNK



Studienleiter
GSA Akademie



WDR



MIGROS
Einfach gut leben

Der Link zum Video



Sie wollen sehen, wie sich dieses Onlineseminar konkret darstellt?

Dann schauen Sie sich doch einfach Ausschnitte an! In sechs Minuten Video zeigt Thilo Baum, wie er technisch-didaktisch vorgeht. Im Video sehen Sie das Bild, das Thilo Baum als Webcam-Signal ausgibt und das die Teilnehmer/-innen groß sehen, wenn sie in Zoom die Sprecheransicht einschalten.

[Hier geht es zum Video](#)

Kontakt

Thilo Baum
Eschstraße 18
D-46342 Velen
Tel.: +49 2863 9237427
Fax: +49 2863 9245361
E-Mail: thilo@thilo-baum.de
Web: <https://www.thilo-baum.de>