

f2b2

BAND 6

LASS SIE FRAGEN

Mit KI im Dialog.

Vom Prompt zur Zusammenarbeit.

Der Band, mit dem man auch anfangen kann.

6

f2b2

Eine Reihe für Menschen,
die keine Zeit für Vorworte haben.

Fünf Bände lang hat diese Reihe erklärt, wie man KI einrichtet, einspannt, führt und dabei den eigenen Kopf behält. Dieser Band holt nach, was vor all dem kommt: wie man mit dem Ding überhaupt redet. Er ist deshalb der Band, mit dem man die Reihe auch anfangen kann. Keiner der anderen wird vorausgesetzt. Wo dieser auf sie zeigt, sagt er es.

DAS IST INZWISCHEN EINE REIHE

Alle bisherigen Bände gibt es kostenlos, als PDF zum Lesen und zum Ausdrucken, unter einer Adresse. Neue Bände erscheinen dort zuerst.

tentler.ai/einstieg



Scannen, alle Bände
laden

f2b2 · Band 6

Lass sie fragen

Stand: 13. September 2026

Frank Tentler.ai

[Created with human/ai co-intelligence]

WER HIER SCHREIBT

Frank Tentler berät seit 2004 Unternehmen, Kommunen und Kulturinstitutionen bei der digitalen Transformation, seit 2020 mit Schwerpunkt auf Künstlicher Intelligenz. Er entwickelt KI-Strategien für Organisationen, die wissen wollen, wo die Technik ihnen wirklich Arbeit abnimmt und wo sie nur Aufwand verschiebt.

Er richtet lokale Modelle für Leute ein, die ihre Daten nicht hochladen dürfen, verbindet sie mit dem, was in der Cloud besser läuft, und bringt Teams bei, damit zu arbeiten, statt sie mit einem Zugang allein zu lassen. Agenten setzt er für die eigene Arbeit ein, vom Rechercheagenten bis zu einem System, das ihm Workshops entwirft und sich langsam für eine eigene Designabteilung hält.

Was heute läuft, ist die Anfängerstufe: Wir lassen die Maschine nachmachen, was wir vorher von Hand getan haben. Das ist bei jeder neuen Technik so gewesen, und es hat nie lange gehalten. Bei dieser wird es verdammt schnell gehen.

Spoiler Nr. 4: Eigentlich ist er auch ohne Megafon laut genug.



- > Jeden Schritt in diesem Band ist er selbst gegangen, mehrfach.
- > Alle Fehler in diesem Band sind selbst erprobt, leider auch mehrfach.

INHALT

VERSTEHEN

0	Durchschnitt rein, Durchschnitt raus	5
----------	--------------------------------------	---

1	Die drei Zutaten	7
----------	------------------	---

DIE ZUTATEN

2	Daten: Womit soll sie arbeiten?	9
----------	---------------------------------	---

3	Kontext: Warum, für wen, wozu?	11
----------	--------------------------------	----

4	Anschluss: Wie soll es draußen wirken?	13
----------	--	----

DER DIALOG

5	Vibe-Prompting: die Schleife	15
----------	------------------------------	----

6	Lass sie fragen	17
----------	-----------------	----

7	Neu anfangen statt reparieren	19
----------	-------------------------------	----

8	Widerspruch bestellen	21
----------	-----------------------	----

WAS BLEIBT

9	Kontext, der bleibt	23
----------	---------------------	----

10	Der Fahrplan	25
-----------	--------------	----

0

DURCHSCHNITT REIN, DURCHSCHNITT RAUS

Warum die Qualität nicht im Modell entsteht, sondern dazwischen

„Schreib mir einen guten Text für unser Stadtfest.“ Das ist eine Aufgabe, und die Maschine wird sie erledigen. Sie liefert in zehn Sekunden einen Text, der zu jedem Stadtfest in jeder Stadt passt. Genau das ist das Problem, denn zu jedem passen heißt zu keinem.

Die KI kennt weder deine Absicht noch deine Stadt. Sie kennt deine Zielgruppe nicht, deine Erfahrungen nicht, die Zahlen vom letzten Jahr nicht. Sie kann nur mit dem arbeiten, was sie bekommt. Wer Durchschnitt eingibt, bekommt Durchschnitt zurück, und zwar schnell und in tadellosem Deutsch.

DIE EINE VERSCHIEBUNG

Die meisten glauben, die Qualität einer Antwort entstehe im Modell. Dann wäre die Lösung ein besseres Modell, und man müsste nur warten. Aber die Qualität entsteht zwischen dir und der Maschine, in dem, was du ihr gibst und wie ihr miteinander weiterarbeitet. Das ist die gute Nachricht dieses Hefts: Es liegt an dir, und das kannst du lernen.

FÜR WEN DAS HIER IST

Für alle, die schon mit KI reden und sich wundern, warum die Ergebnisse so mittelmäßig sind. Für die, die gerade anfangen und es gleich richtig machen wollen. Und für die, die glauben, sie müssten den perfekten Prompt lernen. Müssen sie nicht. Sie müssen ein Gespräch führen können, und das hat mehr mit einem guten Briefing zu tun als mit Zauberformeln.

MACH ES GENAU SO

Nimm den letzten Prompt, den du geschrieben hast, und zähl die Wörter. Wenn es unter zwanzig sind, hast du eine Aufgabe gestellt, kein Briefing gegeben. Das ist keine Schande, aber es erklärt das Ergebnis.

Heb den Prompt auf. In Kapitel 5 baust du ihn um.

HIER ENDET DIE FREUDE

Der Durchschnittstext hat eine Eigenschaft, die ihn gefährlich macht: Er klingt gut. Er hat keinen Fehler, keinen Tippfehler, keinen Bruch. Deshalb geht er raus.

Und dann liest ihn jemand, der deine Stadt kennt, und merkt sofort, dass hier niemand zu Hause war. Der Text hat nicht versagt. Er hat nur nichts gewusst.

1

DIE DREI ZUTATEN

Daten, Kontext, Anschluss. Fehlt eine, verschenkst du Qualität.

Ein guter Arbeitsauftrag an eine KI besteht aus drei Zutaten, und sie sind schnell erklärt. Die Kunst liegt nicht im Verstehen, sondern darin, keine davon zu vergessen.



Daten geben Substanz. Kontext gibt Richtung. Anschluss gibt Wirkung.
Zusammen machen sie aus einer Anfrage einen Arbeitsauftrag.

DATEN

Fakten, Dokumente, Erfahrungen, vorhandenes Wissen. Alles, was die Maschine nicht wissen kann, weil es nur bei dir liegt. Das Programm vom letzten Stadtfest, die Besucherzahlen, die Beschwerde über die Lautstärke.

KONTEXT

Situation, Zielgruppe, gewünschte Wirkung, Tonalität, Rahmenbedingungen. Alles, was erklärt, warum dieser Text entsteht und was er bei wem auslösen soll.

ANSCHLUSS

Wie das Ergebnis draußen funktionieren muss. Ob es gelesen, gefunden, weitergeleitet oder von anderen Maschinen verstanden werden soll. Diese Zutat vergessen fast alle, deshalb bekommt sie in Kapitel 4 ein eigenes Kapitel.

WARUM DIE DREI ZUSAMMENGEHÖREN

Daten ohne Kontext sind ein Aktenordner ohne Auftrag. Kontext ohne Daten ist eine schöne Absicht ohne Substanz. Und beides ohne Anschluss ist ein Text, der im Laufwerk gut aussieht und draußen niemanden erreicht. In den Schnittflächen entsteht das, was einen Text brauchbar macht: Relevanz, Bedeutung, Sichtbarkeit.

MACH ES GENAU SO

Schreib die drei Wörter auf einen Klebezettel: Daten, Kontext, Anschluss. Vor jedem Prompt, der länger als eine Frage ist, gehst du sie durch. Drei Häkchen, dann abschicken.

Das dauert zwanzig Sekunden und erspart dir die ersten drei Korrekturrunden.

HIER ENDET DIE FREUDE

Die meisten liefern eine Zutat und wundern sich. Nur Daten: Die Maschine fasst brav zusammen und trifft keinen Ton. Nur Kontext: Sie schreibt einfühlsam über etwas, das sie nicht kennt, und erfindet die Fakten dazu.

Erfinden ist dabei kein Fehler, sondern ihr Auftrag: Wo du eine Lücke lässt, füllt sie sie mit dem Wahrscheinlichsten. Das klingt dann wie Wissen und ist keins.

2

DATEN: WOMIT SOLL SIE ARBEITEN?

Die Maschine weiß viel über die Welt und nichts über deinen Laden

Eine KI hat aus Milliarden Texten gelernt, wie Sprache funktioniert und was die Welt im Allgemeinen weiß. Über dich weiß sie nichts. Nicht, wie dein letztes Projekt lief, nicht, was der Kunde beim letzten Mal beanstandet hat, nicht, welche Zahlen in deinem Bericht stehen. Alles, was nur bei dir liegt, musst du ihr geben.

WAS DATEN SIND

Mehr, als die meisten denken. Zahlen und Fakten, klar. Aber auch Dokumente, alte Fassungen, Beispiele für gut und schlecht, Protokolle, Mails, die den Fall erklären. Und Erfahrungen: „Beim letzten Mal kamen die Beschwerden wegen der Parkplätze.“ Das ist ein Datum, und es ist mehr wert als jedes Adjektiv im Prompt.

WIE DU SIE GIBST

Anhängen, nicht abtippen. Fast alle Systeme nehmen Dateien entgegen. Das alte Programm als PDF, die Tabelle mit den Besucherzahlen, der Entwurf von der Kollegin. Was als Datei existiert, geht als Datei hinein. Was nur in deinem Kopf ist, kommt als Stichworte, nicht als Roman.

Und sag der Maschine, was die Daten sind. „Das ist das Programm vom Vorjahr, das war gut besucht, aber die Musik war zu laut“ ist ein anderer Auftrag als eine Datei ohne Kommentar.

WAS NICHT HINEIN DARF

Alles mit Personenbezug, das nicht dir gehört. Namen von Bürgern, Kundendaten, Gesundheitsangaben, Gehälter. Band 2 hat dafür die Zwei-Zonen-Regel: Solche Inhalte berühren nur Systeme im eigenen Haus, die Cloud sieht höchstens die

Struktur. Wer keine eigene KI hat, anonymisiert vorher oder lässt es. Ein guter Text ist kein Grund für einen Datenschutzverstoß.

MACH ES GENAU SO

Vor jedem größeren Auftrag drei Minuten Sammeln: Welche Datei erklärt den Fall? Welche Zahl entscheidet? Welche Erfahrung würde ich einem neuen Kollegen erzählen, bevor er anfängt? Alles drei kommt mit.

Wenn du nichts findest, ist das eine Information: Dann kann die Maschine nur raten, und du solltest ihr Ergebnis auch so behandeln.

HIER ENDET DIE FREUDE

Die häufigste Panne heißt „das weiß sie doch“. Du hast der Maschine vor zwei Wochen alles erklärt und wunderst dich, dass sie es nicht mehr weiß. Sie weiß es nicht. Jedes neue Gespräch beginnt bei null, es sei denn, du hast vorgesorgt.

Wie man vorsorgt, steht in Kapitel 9. Bis dahin gilt: Was nicht im Gespräch ist, existiert für sie nicht.

3

KONTEXT: WARUM, FÜR WEN, WOZU?

Der Unterschied zwischen einem Text und deinem Text

Kontext ist alles, was erklärt, warum dieser Text überhaupt entsteht. Wer ihn lesen wird, was er beim Lesen fühlen oder tun soll, welchen Ton dein Haus hat, was es nicht sagen darf. Ohne Kontext schreibt die Maschine für ein Publikum, das es nicht gibt: den Durchschnitt aller Leser aller Texte.

DIE FÜNF FRAGEN

Situation: Was ist passiert, und was steht an? Zielgruppe: Wer liest das, und was weiß diese Person schon? Wirkung: Was soll sie danach denken, fühlen oder tun? Ton: Wie redet dein Haus, förmlich, warm, knapp? Rahmen: Was ist vorgegeben, Länge, Form, Vorschriften, was darf nicht drinstehen?

Fünf Fragen, fünf Antworten, meist ein Satz pro Antwort. Mehr Kontext braucht fast kein Auftrag. Weniger ist der Grund für die meisten schlechten Ergebnisse.

DREI BEISPIELE

Die Sachbearbeiterin schreibt einen Bescheid. Kontext: Die Antragstellerin ist zum zweiten Mal abgelehnt worden, sie wird Widerspruch einlegen, der Text muss sachlich bleiben und jeden Einwand vorwegnehmen. Der Agentur-Texter schreibt für das Stadtfest. Kontext: Die Stadt will junge Familien erreichen, die letztes Jahr fehlten, und der Ton soll nach Nachbarschaft klingen, nicht nach Amt. Und der Elternbrief, der zum Kundenbrief wurde: Kontext ist, dass der Empfänger ein Kunde ist, kein Bekannter, und die Wirkung Vertrauen heißt, nicht Nähe.

MACH ES GENAU SO

Schreib die fünf Fragen einmal als Vorlage auf, ein Satz Platz pro Frage. Vor jedem Auftrag füllst du sie aus, in Stichworten, nicht in Prosa. Die ausgefüllte Vorlage ist dein Kontext, und du gibst sie der Maschine so, wie sie ist.

Nach einer Woche kennst du die Fragen auswendig und brauchst die Vorlage nicht mehr.

HIER ENDET DIE FREUDE

Die Versuchung heißt Adjektive. „Schreib einen lebendigen, ansprechenden, professionellen Text.“ Das ist kein Kontext, das ist ein Wunsch. Die Maschine weiß nicht, was für dich lebendig ist, und nimmt den Durchschnitt aller Texte, die jemand lebendig nannte.

Ein Beispiel schlägt jedes Adjektiv. „So wie dieser Absatz, nicht so wie jener“ sagt der Maschine mehr als zehn Eigenschaftswörter.

4

ANSCHLUSS: WIE SOLL ES DRAUSSEN WIRKEN?

Die vergessene Zutat, und warum sie über Sichtbarkeit entscheidet

Ein Text ist nicht fertig, wenn er im Laufwerk liegt. Er ist fertig, wenn er draußen funktioniert. Und draußen heißt heute drei Dinge gleichzeitig: Menschen lesen ihn, Suchmaschinen finden ihn, und immer öfter lesen auch andere KI-Systeme ihn, fassen ihn zusammen und geben ihn weiter.

WAS ANSCHLUSS HEISST

Dass du der Maschine sagst, wo der Text landet und was dort mit ihm passiert. Ein Bescheid muss vor einem Widerspruch bestehen. Eine Mail muss auf dem Handy in drei Zeilen verständlich sein. Ein Protokoll muss in einem Jahr noch erklären, was beschlossen wurde. Jedes davon ist ein anderer Anschluss, und jeder verändert den Text.

DER SPEZIALFALL FÜR ALLE, DEREN TEXTE NACH DRAUSSEN GEHEN

Wer für die Öffentlichkeit schreibt, für Websites, Veranstaltungen, Pressearbeit, Stadtmarketing, hat einen zusätzlichen Anschluss: Der Text soll gefunden, verstanden und zitiert werden. Von Menschen, von Suchmaschinen und inzwischen von KI-Systemen, die Antworten aus dem Netz zusammensetzen. Dafür gibt es einen Namen, GEO, und eine einfache Regel: Ein Text, den eine Maschine klar einordnen kann, wird auch von Menschen leichter verstanden. Klare Überschriften, eindeutige Aussagen, Zahlen mit Datum, Namen ausgeschrieben.

Das ist keine Suchmaschinen-Trickserei, sondern das Gegenteil: Was für Maschinen lesbar ist, ist meistens einfach gut geschrieben.

MACH ES GENAU SO

Ein Satz am Ende jedes Auftrags: „Der Text wird ... und muss deshalb ...“ Zum Beispiel: „Der Text wird auf der Website stehen und muss deshalb von Suchmaschinen und KI-Systemen als Veranstaltungshinweis erkannt werden.“ Oder: „Der Text wird ausgedruckt und muss deshalb ohne Links funktionieren.“

Dieser eine Satz ist die dritte Zutat. Er ist kurz, und er fehlt fast immer.

HIER ENDET DIE FREUDE

Ohne Anschluss optimiert die Maschine für den Bildschirm, auf dem du gerade sitzt. Der Text sieht im Chatfenster großartig aus, mit Überschriften, Absätzen und Rhythmus. Dann kopierst du ihn in das Formular, in die Pressemitteilung, in das Amtsblatt, und nichts davon passt.

Die Maschine hat nichts falsch gemacht. Sie wusste nur nicht, wohin die Reise geht.

5

VIBE-PROMPTING: DIE SCHLEIFE

Nicht den perfekten Prompt schreiben. Mit einer guten Richtung beginnen.

Es gibt Kurse, die dir den perfekten Prompt versprechen. Vergiss sie. Der perfekte Prompt existiert nicht, weil du am Anfang nicht wissen kannst, was am Ende gut ist. Was existiert, ist eine gute Richtung, und dann eine Schleife.

WOHER DER NAME KOMMT

Anfang 2025 beschrieb der KI-Forscher Andrej Karpathy, wie er mit KI programmiert: Er sagt, was er sehen will, führt aus, was kommt, und sagt dann, was anders soll. Er nannte das Vibe Coding, Programmieren nach Gefühl. Die Idee ist aufs Schreiben übertragbar, mit einem entscheidenden Unterschied: Karpathy ließ auch Code durchgehen, den er nicht verstand. Das darfst du beim Text nicht. Die Richtung kommt von dir, und das Urteil bleibt bei dir. Dazwischen liegt die Schleife, und die heißt hier Vibe-Prompting.

DIE SCHLEIFE

Kein gerader Weg vom Prompt zur Antwort, sondern eine Schleife zwischen dir und der Maschine. Der Prompt entsteht während der Zusammenarbeit.

Du beginnst mit den drei Zutaten, so gut du sie hast. Dann siehst du dir an, was kommt, und zwar wirklich, nicht nur der erste Absatz. Dann fragst du nach: Warum diese Reihenfolge, warum dieser Einstieg? Dann veränderst du, gezielt, eine Sache

auf einmal. Dann vertiefst du, was gut ist, und probierst eine neue Richtung, wo es hakt. Drei bis fünf Runden, und der Text ist deiner.

WAS DIE SCHLEIFE NICHT IST

Sie ist nicht planlos. Das Ziel bleibt klar, der Weg darf sich entwickeln. Und sie ist kein Ersatz fürs eigene Denken: Wer Band 5 kennt, weiß, dass die Richtung aus deinem Kopf kommen muss, bevor die Maschine sie ausfüllt. Vibe-Prompting beginnt nach den drei Minuten mit dem Stift, nicht statt ihrer.

MACH ES GENAU SO

Hol den Prompt aus Kapitel 0. Gib ihm die drei Zutaten, schick ihn ab, und dann die eiserne Regel: eine Änderung pro Runde. Nicht „mach es kürzer, wärmer und mit einer Zwischenüberschrift“, sondern erst kürzer, ansehen, dann wärmer, ansehen.

Nach fünf Runden vergleichst du mit dem ersten Ergebnis. Der Unterschied ist das, was du gerade gelernt hast.

HIER ENDET DIE FREUDE

Die Schleife hat einen Feind, und er heißt „passt schon“. Runde eins sieht gut aus, du nimmst sie. Das ist kein Vibe-Prompting, das ist der Durchschnitt aus Kapitel 0 mit besserer Verpackung.

Der andere Feind ist die zwanzigste Runde. Wenn du nach fünf Runden noch reparierst, ist die Richtung falsch, nicht der Text. Dafür gibt es Kapitel 7.

6

LASS SIE FRAGEN

Der eine Satz, der aus einem Auftrag eine Zusammenarbeit macht

Du musst nicht alle Fragen vorher kennen. Das ist die Erleichterung dieses Kapitels, und sie passt in einen Satz, den du vor jeden größeren Auftrag setzen kannst:

Bevor du beginnst: Welche Informationen fehlen dir noch, um die Aufgabe wirklich gut lösen zu können?
Stell mir zuerst die Fragen, die du brauchst.

Damit verändert sich etwas Grundsätzliches. Die Maschine beantwortet nicht mehr nur einen Auftrag. Sie hilft, den Auftrag besser zu machen. Sie fragt nach der Zielgruppe, die du vergessen hast. Nach der Länge, die du nicht genannt hast. Nach dem Ton, den du für selbstverständlich hieltest. Und sie fragt nach Dingen, an die du nie gedacht hättest, weil sie tausend ähnliche Aufträge kennt und weiß, woran sie scheitern.

WIE DU ANTWORTEST

Kurz. Die Maschine stellt fünf Fragen, du antwortest in fünf Zeilen, Stichworte reichen. Was du nicht weißt, sagst du: „Weiß ich nicht, nimm die übliche Länge.“ Was unwichtig ist, sagst du auch: „Egal, entscheide selbst.“ Jede Antwort ist Kontext, den du sonst nie gegeben hättest.

WARUM DAS SO GUT FUNKTIONIERT

Weil die Maschine besser fragen kann als du briefen. Du weißt, was du willst, aber nicht, was sie braucht. Sie weiß, was sie braucht, aber nicht, was du willst. Der

Fragesatz bringt beides zusammen, und zwar bevor sie anfängt, statt nachdem sie danebenlag.

Für die Sachbearbeiterin heißt das: Die Maschine fragt, ob es ein Erst- oder ein Wiederholungsbescheid ist. Für den Texter: Sie fragt, ob das Stadtfest Eintritt kostet. Für den Kundenbrief: Sie fragt, ob der Kunde schon einmal geschrieben hat. Jede dieser Fragen hätte sonst eine Korrekturrunde gekostet.

MACH ES GENAU SO

Der Fragesatz wird zum Standard. Er steht in deiner Vorlage aus Kapitel 3, ganz unten, und geht mit jedem Auftrag raus, der länger als drei Zeilen Antwort braucht.

Und dann die zweite Gewohnheit: Antworte auf alle Fragen, auch auf die, die du für dumm hältst. Gerade die dummen Fragen sind die, bei denen du etwas für selbstverständlich hältst, das die Maschine nicht wissen kann.

HIER ENDET DIE FREUDE

Es gibt einen Moment, in dem der Fragesatz nervt: wenn du es eilig hast und die Maschine sieben Fragen stellt. Dann antwortest du auf zwei und sagst „leg los“. Das Ergebnis ist entsprechend, und du gibst der Maschine die Schuld.

Die Fragen waren nicht das Problem. Sie waren die Rechnung für das Briefing, das du nicht geschrieben hast. Bezahlen musst du sie so oder so, vorher in Fragen oder nachher in Korrekturen.

7

NEU ANFANGEN STATT REPARIEREN

Ein gutes Gespräch kann trotzdem falsch abbiegen

Die Maschine trifft Annahmen, immer. Wo du etwas nicht gesagt hast, entscheidet sie, und manchmal entscheidet sie falsch. Dann läuft das Gespräch von der dritten Runde an in die falsche Richtung, und jede Korrektur macht es ein bisschen schlimmer, weil die falsche Annahme darunter bleibt.

DAS ERKENNEN

Das Zeichen ist einfach: Du korrigierst zum fünften Mal dieselbe Sorte Fehler. Der Ton ist wieder zu förmlich, obwohl du es dreimal gesagt hast. Die Struktur kommt zurück, die du zweimal gestrichen hast. Dann hilft nicht die zwanzigste Korrektur. Dann ist im Gespräch etwas verankert, das du nicht mehr herausbekommst.

DIE VIER SCHRITTE

Erstens die falsche Richtung benennen, für dich selbst, in einem Satz: „Sie hält das für eine Pressemitteilung, es ist aber ein Brief.“ Zweitens den bisherigen Stand verdichten. Du lässt dir von der Maschine zusammenfassen, was bisher gut war und was du entschieden hast, in zehn Zeilen. Drittens daraus sauberen Kontext bauen: die Zusammenfassung plus die richtige Annahme, ausdrücklich. Viertens neu beginnen, in einem frischen Gespräch, mit diesem Kontext als Start.

Das dauert fünf Minuten und fühlt sich wie Aufgeben an. Es ist das Gegenteil. Ein neues Gespräch ist oft produktiver als die Reparatur eines schlechten.

MACH ES GENAU SO

Die Fünf-Runden-Regel: Wenn du nach fünf Runden noch dieselbe Sorte Fehler korrigierst, brichst du ab. Nicht wütend, sondern methodisch: „Fass zusammen, was wir bisher entschieden haben, in zehn Zeilen.“ Kopieren, neues Gespräch, Zusammenfassung plus richtige Annahme, weiter.

Wer das einmal gemacht hat, macht es danach freiwillig. Es ist der schnellste Weg aus jeder Sackgasse.

HIER ENDET DIE FREUDE

Der Reparaturzwang ist menschlich. Du hast zwanzig Minuten investiert, und Aufhören fühlt sich an, als wären sie verloren. Also korrigierst du weiter, und nach vierzig Minuten hast du einen Text, der aus lauter Flicken besteht und von keiner Idee mehr getragen wird.

Die zwanzig Minuten waren nicht verloren. Sie haben dir gezeigt, welche Annahme falsch war. Das nimmst du mit, den Rest lässt du liegen.

8

WIDERSPRUCH BESTELLEN

Nicht Zustimmung bestellen. Denken erweitern.

Die Maschine ist ausgesprochen gut darin, plausibel zu klingen. Und sie ist erstaunlich bereit, dir recht zu geben. Beides zusammen ist eine Falle: Du bekommst Bestätigung in tadellosen Sätzen und hältst sie für Prüfung. Deshalb gehört Gegenrede zum Auftrag, und zwar ausdrücklich bestellt, denn von selbst kommt sie nicht.

DIE VIER FRAGEN

Was spricht gegen meine Idee? Welche Annahme könnte falsch sein? Wo liegt die schwächste Stelle? Welche Perspektive übersehe ich? Vier Fragen, jede einzeln gestellt, jede mit einer ehrlichen Antwort, die dir nicht gefallen wird. Das ist der Moment, in dem die Maschine vom Schreibgerät zum Gegenüber wird.

WANN DU SIE STELLST

Bevor etwas rausgeht, das deinen Namen trägt. Vor dem Bescheid, vor dem Angebot, vor der Pressemitteilung, vor der Entscheidung, die du der Chefin vorschlägst. Nicht bei jeder Mail, aber bei allem, was wehtut, wenn es falsch ist.

Wer Band 5 kennt, hat dafür das Widerspruchs-Briefing: eine Maschine, die von Haus aus erst Einwände liefert und dann Vorschläge. Für alle anderen reichen die vier Fragen, von Hand gestellt, nach jedem wichtigen Text.

MACH ES GENAU SO

Nach dem Text, vor dem Absenden, ein einziger Prompt: „Jetzt das Gegenteil: Was spricht gegen diesen Text, welche Annahme ist wackelig, wo ist die schwächste Stelle, wen habe ich vergessen?“

Die Antwort liest du ganz, auch wenn sie unbequem ist. Dann entscheidest du, was du übernimmst. Du musst nicht alles ändern. Du musst nur wissen, was du ignorierst, und warum.

HIER ENDET DIE FREUDE

Die Schmeichelei ist eingebaut, nicht zufällig. Zustimmende Antworten werden besser bewertet, also lernt die Maschine, zuzustimmen. Wenn du fragst „ist das gut?“, sagt sie ja. Wenn du fragst „was ist schlecht daran?“, findet sie etwas. Beides ist dieselbe Maschine, und nur eine der beiden Fragen hilft dir.

Wer nie Widerspruch bestellt, bekommt nie welchen, und hält seine Texte irgendwann für so gut, wie die Maschine sagt.

9

KONTEXT, DER BLEIBT

Du musst der Maschine nicht jeden Montag erklären, wer du bist

Alles, was du in den Kapiteln 2 bis 4 gelernt hast, kostet bei jedem Gespräch Zeit. Wer dein Haus ist, wie ihr redet, für wen ihr arbeitet, was ihr entschieden habt. Das immer wieder einzutippen ist der Grund, warum die meisten es irgendwann lassen und wieder beim Durchschnitt landen.

Es geht anders. Wissen kann vorbereitet werden, einmal, und dann bleibt es.

WAS HINEIN GEHÖRT

Die Organisation: wer ihr seid, was ihr tut, für wen. Die Projekte, die gerade laufen. Die Zielgruppen, mit einem Satz pro Gruppe. Die Sprache: wie ihr klingt, drei Beispielsätze, drei verbotene Wörter. Die Regeln: was nie drinstehen darf, was immer drinstehen muss. Und die Entscheidungen, die schon gefallen sind, damit die Maschine sie nicht neu verhandelt.

Das alles passt auf zwei Seiten. Es ist das Briefing, das ein neuer Kollege in seiner ersten Woche bekommt, nur dass die Maschine es in jeder ersten Minute braucht.

WIE ES BLEIBT

Als Dokument, das du an den Anfang jedes Gesprächs stellst, oder als Grundlage eines Projekts, wenn dein System so etwas kann. Band 2 nennt das Bootdoc und zeigt, wie man es baut. Hier reicht die Idee: Das Wissen deines Hauses liegt in einer Datei, und die Datei geht mit, egal welche Maschine gerade dran ist.



Das Modell kann wechseln. Das Wissen deines Hauses bleibt.

MACH ES GENAU SO

Schreib die zwei Seiten diese Woche, mit der Maschine zusammen: Gib ihr drei deiner besten Texte und drei schlechte, und lass sie dich fragen, was sie über dein Haus wissen muss. Kapitel 6, angewandt auf dich selbst.

Dann liegt die Datei neben der Tastatur, und jedes Gespräch beginnt mit ihr statt bei null.

HIER ENDET DIE FREUDE

Der bleibende Kontext hat ein Verfallsdatum, und niemand schreibt es drauf. Das Projekt ist längst vorbei, der Ton hat sich geändert, die Chefin ist eine andere, und die Maschine schreibt noch immer für das Haus von vor einem Jahr.

Deshalb ein Datum in die erste Zeile, und alle drei Monate ein Blick. Was nicht mehr stimmt, fliegt raus. Kontext, der nicht gepflegt wird, ist nach einem Jahr schlimmer als keiner.

10

DER FAHRPLAN

Vor dem Gespräch, im Gespräch, danach. Zum Abhaken.

Alles aus diesem Heft passt auf eine Seite, und diese Seite gehört neben die Tastatur. Sie ist kein Bauplan, sondern ein Fahrplan: Du gehst ihn bei jedem Auftrag durch, der mehr ist als eine Frage. Jeder Punkt nennt sein Kapitel.

VOR DEM ERSTEN PROMPT

- ☐ Drei Minuten eigene Richtung, mit dem Stift, bevor du das Textfeld öffnest.
→ Kapitel 5 und Band 5
- ☐ Daten gesammelt: die Datei, die Zahl, die Erfahrung. Als Anhang, nicht abgetippt.
→ Kapitel 2
- ☐ Kontext ausgefüllt: Situation, Zielgruppe, Wirkung, Ton, Rahmen. → Kapitel 3
- ☐ Anschluss gesagt: „Der Text wird ... und muss deshalb ...“ → Kapitel 4
- ☐ Der bleibende Kontext hängt an, mit aktuellem Datum. → Kapitel 9
- ☐ Der Fragesatz steht am Ende: „Stell mir zuerst die Fragen, die du brauchst.“
→ Kapitel 6

IM GESPRÄCH

- ☐ Alle Fragen beantwortet, auch die dummen, in Stichworten. → Kapitel 6
- ☐ Eine Änderung pro Runde, ansehen, dann die nächste. → Kapitel 5
- ☐ Nach fünf Runden mit derselben Sorte Fehler: verdichten, neu anfangen.
→ Kapitel 7

BEVOR ES RAUSGEHT

- ☐ Widerspruch bestellt: die vier Fragen, ganz gelesen. → Kapitel 8

- ☐ Gegen die eigene Richtung gehalten: Was hat die Maschine besser, was du?
→ Kapitel 5

- ☐ Die Frage aus Band 5: Würde ich das ohne Maschine so unterschreiben? → Band 5

WAS ZUERST VERFÄLLT

Zuerst verfallen die Oberflächen: wo der Anhang-Knopf sitzt, wie ein Projekt heißt, ob das System Fragen stellt oder man es dazu bringen muss. Danach die Namen der Systeme, deshalb steht hier keins. Am längsten hält, was älter ist als jede KI: Ein guter Auftrag braucht Substanz, Richtung und Ziel, und ein gutes Gespräch braucht Nachfragen, Widerspruch und den Mut, neu anzufangen. Das galt für jeden Kollegen, den du je gebrieft hast.

DIE DREI SÄTZE

Daten geben der Maschine Wissen. Kontext gibt ihr Richtung. Anschluss gibt dem Ergebnis Wirkung.

Und der eine Satz, der alles trägt: Ein guter Prompt ist nicht das Ende der Vorbereitung. Er ist der Anfang einer Zusammenarbeit.

Frank Tentler.ai

[Created with human/ai co-intelligence]



f2b2

DIE QUALITÄT ENTSTEHT NICHT IM MODELL. SIE ENTSTEHT DAZWISCHEN.

Wer Durchschnitt eingibt, bekommt Durchschnitt zurück. Dieser Band zeigt die drei Zutaten eines guten Auftrags, die Schleife statt des perfekten Prompts, den einen Satz, der die Maschine zuerst fragen lässt, den Neustart statt der zwanzigsten Korrektur, den bestellten Widerspruch und den Kontext, der bleibt. Für alle, die mit KI reden und mehr als Mittelmaß zurückwollen. Der Band, mit dem man die Reihe auch anfangen kann.

Eine Reihe für Menschen, die keine Zeit für Vorworte haben.