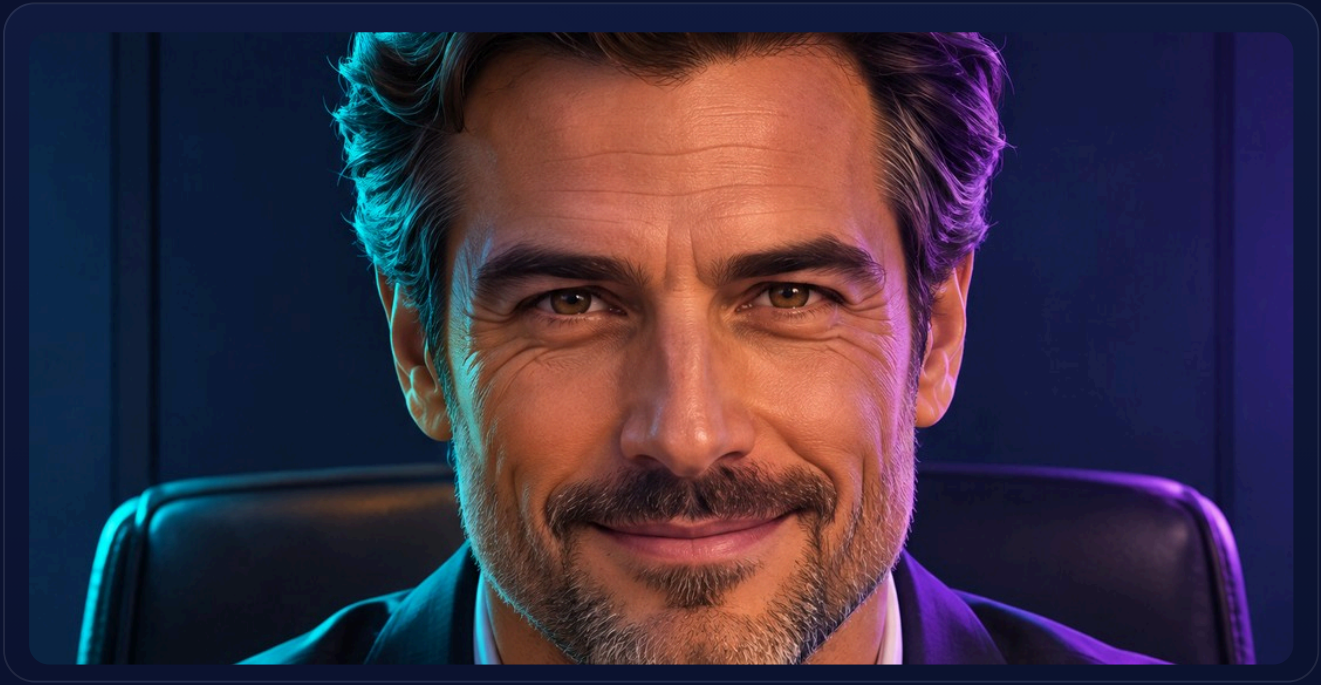
NEOP

GUIDE · DU BIST DER REDE WERT · VIDEO-CALLS

# Die Linse ist das Gesicht deines Gegenübers.



Das aus dem Reel, nur komplett: meine Setup-Checkliste für Video-Calls. Damit dein Kunde mit dir redet und nicht mit deinem Bildschirm.

TIM CHRISTOPHER GASSE · @TIMCHRISTOPHERGASSE · NOVEMBER 2026

1
**Die Checkliste**
Kamera, Licht, Ton, Hintergrund und Blick in zehn Minuten eingerichtet.

2
**Die Anleitung**
So trainierst du den Blick in die Linse, ohne steif zu wirken.

3
**Ein Beispiel**
Derselbe Call, zwei Setups: abwesend und präsent.

TEIL 1 · WORUM ES GEHT

# Kein Präsenzproblem. Ein Blickproblem.

Im Video-Call schaust du deinen Kunden an. Und er sieht nur, wie du nach unten guckst.

Die Gesichter auf dem Bildschirm sitzen in der Mitte. Die Kamera sitzt oben. Wer auf die Gesichter schaut, schaut für alle anderen an ihnen vorbei, nach unten, als wäre er mit etwas anderem beschäftigt. Das hat nichts mit Ausstrahlung zu tun. Es ist reine Geometrie. Und genau deshalb lässt es sich in zehn Minuten lösen.

PRÄSENZ IM VIDEO-CALL IN FÜNF PUNKTEN

**01**

### Kamera auf Augenhöhe

Die Linse sitzt auf Höhe deiner Augen, nicht darunter.

**02**

### Abstand

Eine Armlänge. Kopf und Schultern sind im Bild, oben bleibt etwas Luft.

**03**

### Licht von vorn

Das Fenster oder die Lampe steht hinter der Kamera, nicht hinter dir.

**04**

### Ton

Ein Headset oder ein externes Mikrofon schlägt jedes Laptop-Mikro.

**05**

### Blick in die Linse

Bei jedem wichtigen Satz schaust du in die Kamera, nicht auf die Gesichter.

GUT ZU WISSEN

Im Raum entsteht Kontakt über den Blick. Im Video-Call auch, nur dass das Auge deines Gegenübers jetzt ein kleiner schwarzer Punkt ist. **Im Video-Call ist die Linse das Gesicht deines Gegenübers.**

# Die Setup-Checkliste für Video-Calls

Geh die Liste vor deinem nächsten wichtigen Call einmal komplett durch. Danach brauchst du jeweils nur noch zwei Minuten. Die **[eckigen Klammern]** füllst du für deinen Arbeitsplatz aus.

**SETUP-CHECKLISTE · VIDEO-CALLS**

**1 · KAMERA**
- Linse auf Augenhöhe (Laptop auf Bücher oder Ständer)
- Abstand eine Armlänge
- Kopf und Schultern im Bild, eine Handbreit Luft über dem Kopf

Mein Setup: [z. B. Laptop auf zwei Ordnern, externe Kamera]

**2 · LICHT**
- Lichtquelle vor dir, hinter der Kamera
- Kein Fenster im Rücken
- Abends: eine Tischlampe, gegen eine helle Wand gerichtet

Meine Lichtquelle: [ ..... ]

**3 · TON**
- Headset oder externes Mikrofon
- Benachrichtigungen aus, Handy auf lautlos
- Tür zu, Fenster zu

Mein Mikrofon: [ ..... ]

**4 · HINTERGRUND**
- Ruhig, aufgeräumt, nichts Privates
- Lieber echte Wand als künstlicher Hintergrund
- Ein Element mit Tiefe (Regal, Pflanze) wirkt wärmer

WEITER AUF DER NÄCHSTEN SEITE →

**5 · DER BLICK**

- Gesprächsfenster direkt unter die Kamera ziehen
- Bei jedem wichtigen Satz in die Linse schauen
- Beim Zuhören darfst du auf die Gesichter schauen

Meine drei wichtigsten Sätze im nächsten Call:

1. [ ..... ]
2. [ ..... ]
3. [ ..... ]

**DER TEST VOR DEM CALL**

Öffne die Kamera-App, nimm zehn Sekunden auf und schau sie dir an. Siehst du dir selbst in die Augen? Dann sitzt es.

## DREI PROMPTS, MIT DENEN CLAUDE DIR HILFT

„Ich habe morgen einen wichtigen Video-Call mit [Kunde]. Hilf mir, die drei Sätze zu finden, die wirklich ankommen müssen, und formuliere sie so, wie ich rede."

„Hier ist eine Beschreibung meines Arbeitsplatzes. Was muss ich ändern, damit ich im Video-Call professioneller wirke? Nur Dinge, die nichts kosten."

„Bereite mich auf den Call vor: Stell mir die Fragen, die der Kunde wahrscheinlich stellen wird, eine nach der anderen."

### PROFI-TIPP · DER KLEBEPUNKT

Kleb einen kleinen farbigen Punkt direkt neben die Kamera. Er erinnert dich bei jedem wichtigen Satz daran, wohin du schauen sollst.

### WARUM AUGENHÖHE SO VIEL AUSMACHT

Eine Kamera von unten lässt dich größer und von oben herab wirken, eine Kamera von oben kleiner. Auf Augenhöhe begegnest du deinem Gegenüber auf Augenhöhe, im wörtlichen Sinn.

### SPICKZETTEL FÜR DIE HOSENTASCHE

**Kamera auf Augenhöhe. Licht von vorn. Fenster unter die Linse. Drei Sätze in die Kamera.**
Und vor jedem Call zehn Sekunden Probeaufnahme.

TEIL 3 · ANLEITUNG

# So trainierst du den Blick in die Linse

Der Blick in die Kamera fühlt sich am Anfang falsch an, weil du dein Gegenüber dabei nicht siehst. Nach einer Woche Training ist er selbstverständlich.

1. **Setup einmal einrichten**
   Geh die Checkliste komplett durch. Kamera hoch, Licht nach vorn, Ton prüfen.

2. **Fenster unter die Kamera**
   Zieh das Video-Fenster direkt unter die Linse. So ist der Blickwinkel kleiner.

3. **Sätze markieren**
   Leg vor jedem Call fest, welche drei Sätze in die Linse gehen: Begrüßung, Kernaussage, nächster Schritt.

4. **Aufnehmen**
   Nimm dich zwei Minuten lang auf, während du deine Kernaussage in die Linse sprichst. Anschauen, nachjustieren.

5. **Eine Woche üben**
   In jedem Call bewusst die drei Sätze in die Linse. Danach geht es von allein.

TIPP · ZUHÖREN DARF ANDERS AUSSEHEN

Beim Zuhören darfst du auf die Gesichter schauen. Dein Gegenüber merkt, dass du aufmerksam bist. Nur wenn du selbst etwas Wichtiges sagst, gehört der Blick der Linse.

ACHTUNG · NICHT STARR STARREN

Wer die ganze Zeit ohne Pause in die Linse schaut, wirkt wie ein Nachrichtensprecher. Schau zwischendurch auf deine Notizen oder die Gesichter und komm für die wichtigen Sätze zurück.

TEIL 4 · BEISPIEL-ERGEBNIS

# Derselbe Call, zwei Setups

Ein Vertriebsleiter stellt einem Neukunden per Video-Call sein Angebot vor. Beispiel gekürzt, alle Angaben erfunden.

| | |
|---|---|
| VORHER | Laptop auf dem Schreibtisch, Kamera von unten, Fenster im Rücken. Er schaut die ganze Zeit auf das Gesicht des Kunden in der Bildschirmmitte. Für den Kunden wirkt er abgelenkt und blickt an ihm vorbei. Nach 20 Minuten: „Wir melden uns." |
| KAMERA | Laptop auf zwei Ordnern, Linse auf Augenhöhe, eine Armlänge Abstand. |
| LICHT | Schreibtisch um 90 Grad gedreht, das Fenster liegt jetzt vor ihm. |
| BLICK | **Drei Sätze in die Linse: „Schön, dass Sie sich die Zeit nehmen." · „Damit sparen Sie 30 Prozent Rüstzeit." · „Wollen wir den Test im Januar starten?"** |
| ERGEBNIS | Der Kunde antwortet direkt auf den letzten Satz: „Ja, lassen Sie uns das machen." |

WAS DU HIER SIEHST

Am Angebot hat sich nichts geändert. Geändert hat sich, dass der Kunde sich angesprochen fühlt. Drei Sätze in die Linse reichen, damit aus einem Bildschirmgespräch ein echtes Gespräch wird.

DEINE AUFGABE FÜR HEUTE

Stell deinen Laptop vor dem nächsten Call auf zwei Ordner und zieh das Video-Fenster direkt unter die Kamera. Leg fest, welcher eine Satz in die Linse geht, und schau, wie dein Gegenüber reagiert.

# Tim Christopher Gasse

Ich habe die Bundeskanzlerin moderiert. Heute coache ich Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte, damit sie wirken, wenn es darauf ankommt.



ALS MODERATOR FÜR BUNDESKANZLERIN DR. ANGELA MERKEL

**2015–2018**
Moderator für Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel

**TV & Radio**
Journalist und Moderator, u. a. Sat.1 und WELT

**13+ Jahre**
Coach für Auftritt, Rhetorik und Executive Presence

**Keynote**
Speaker und Gründer von NEOP in Hannover

Ich weiß, wie es sich anfühlt, wenn die Kamera läuft und es keine zweite Chance gibt. Genau dieses Handwerk gebe ich weiter: im Einzelcoaching mit Geschäftsführern, in der Speaker-Ausbildung und in Trainings mit ganzen Teams. Und weil Vorbereitung heute anders geht, gehört KI für mich fest dazu.



Speaker-Ausbildung




Geschäftsführer-Training



Kommunikationstraining mit Teams

## SO ARBEITE ICH

**1**

### Kernbotschaft zuerst

Ein Satz, der trägt. Jeder Auftritt beginnt mit der einen Aussage, die im Raum bleiben soll.

**2**

### Selfie-Coaching

Du nimmst dich auf und siehst, wie du wirklich wirkst. So schließt sich die Lücke zwischen Selbstbild und Wirkung.

**3**

### Proben unter Druck

Mit Kamera, kritischen Fragen und Zeitlimit. Wir wiederholen, bis es sitzt.

NEOP

VOM PROMPT ZUM AUFTRITT

# Die KI bereitet vor. Sprechen musst du.

Der Prompt bringt dir Botschaft und Struktur. Was im Raum passiert, wenn alle dich ansehen, ist Handwerk: Stimme, Pausen, Blick, der eine Satz im richtigen Moment. So arbeiten wir mit dir:

FÜR GESCHÄFTSFÜHRER

## Speaking Leaders

1:1-Mentoring für souveränes Auftreten vor Beirat, Belegschaft, Kunden und Presse. Diskret, persönlich, auf deinen nächsten großen Termin ausgerichtet.

speaking-leaders.de →

MIT KI VORBEREITET

## Führe mit KI

KI-Mentoring: Wie du Reden, Gespräche und Entscheidungen mit KI vorbereitest und dabei klingst wie du selbst.

fuehremitki.de →

FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

## Du bist der Rede wert

Speaker-Coaching, Mentoring und die Speaker-Ausbildung mit Auftritt vor Publikum. Mit Selfie-Coaching, damit du siehst, wie du wirklich wirkst.

dubistderredewert.de →

FÜR TEAMS UND UNTERNEHMEN

## Kommunikationstrainings

Präsentation, Storytelling, Führungskommunikation und Kommunikation unter Druck. Als Seminar oder als Presence & Performance Lab über mehrere Monate.

neweraofpresence.de →




PERSÖNLICH · KOSTENLOS

## Lass uns über deinen nächsten Auftritt sprechen.

Im Erstgespräch klären wir, wo du stehst und welcher Weg zu dir passt.

**Kostenloses Erstgespräch buchen →**

Kostenloses Videotraining: **dubistderredewert.de** · Alle Guides: **fuehremitki.de/prompts**

**Wirkung ist kein Talent. Wirkung ist Handwerk.**