

PRESENCE PAPER

Dein Kamera-Check

Du weißt, **was** du sagen willst. Aber du weißt nicht, **wie** du dabei wirkst. Diese Lücke schließt kein weiteres Seminar — sondern eine Aufnahme, die drei Minuten dauert, und ein Blick, der ehrlich hinschaut.

Kein Ratgeber zum Überfliegen. Ein Arbeitspapier mit acht Prüffeldern, einer Übung zu jedem Feld, einer Vier-Wochen-Routine und einem Check zum Ankreuzen.



Tim Christopher Gasse — Gründer von NEOP, Rhetoriktrainer seit 2010, ehemaliger Journalist und Moderator.

Sehen

Du siehst dich zum ersten Mal so, wie andere dich sehen.

Einordnen

Du bewertest fair statt hart — nach klaren Kriterien.

Verändern

Eine Sache pro Aufnahme. Sichtbar nach vier Wochen.

WORUM ES GEHT

Was andere sehen, siehst du nicht

Du kennst deine Absicht. Dein Gegenüber kennt nur deine Wirkung. Zwischen beidem liegt ein Abstand, den niemand von innen messen kann — und den fast alle unterschätzen.

Die Kamera schließt diesen Abstand. Nicht, weil sie schmeichelt, sondern weil sie beschreibt. Sie zeigt dir deinen ersten Satz, deine Hände, deine Pausen und dein Gesicht — in der Reihenfolge, in der andere sie erleben. Genau das ist das SELFIE-Coaching: **aufnehmen, ansehen, eine Sache anpassen.**

DER LEITGEDANKE

Reden lernst du nur durchs Reden. Wirkung veränderst du nur, wenn du sie zuerst siehst.

WAS DICH ERWARTET

- 01 Warum **Selbstbild und Fremdbild** auseinanderlaufen
- 02 Was sich **2026 im Arbeitsalltag** verändert hat
- 03 Die Methode: **SELFIE-Coaching** in drei Bewegungen
- 04 Dein **Setup** — in unter zwei Minuten startklar
- 05 Die **acht Prüffelder** deiner Wirkung
- 06 Die **Big 5** — ein Stilmittel pro Aufnahme
- 07 **Fair bewerten** statt hart urteilen
- 08 Das **echte Fremdbild** einholen
- 09 **KI** als Sparringspartner — und ihre Grenzen
- 10 Deine **Vier-Wochen-Routine** und der Check

DAS KERNPROBLEM

Der blinde Fleck im eigenen Auftritt

Solange du sprichst, bist du beschäftigt: mit dem Inhalt, mit der nächsten Zahl, mit der Frage, die gleich kommen könnte. Dein Gehirn hat keine Kapazität übrig, um gleichzeitig zu beobachten, wie du dabei aussiehst. Deshalb entsteht dein Selbstbild aus dem, was du **fühlst** — und nicht aus dem, was **ankommt**.

Der Denkfehler liegt nahe: Videokonferenzen zeigen doch ständig das eigene Bild. Nur hilft das nicht. Die Stanford-Forschung um Jeremy Bailenson hat über 10.000 Menschen zu Videokonferenzen befragt und dafür einen eigenen Begriff geprägt: **Spiegelangst**. Wer sich während des Gesprächs permanent selbst sieht, bewertet sich pausenlos — und schränkt genau deshalb seine Körpersprache ein.

SELBSTBILD — WAS DU GLAUBST

Die Selbstansicht im laufenden Call. Du korrigierst dich in Echtzeit, denkst an deine Frisur und redest weniger frei. Das kostet Wirkung, statt sie zu zeigen.

FREMDBILD — WAS ZU SEHEN IST

Die Aufnahme danach. Du siehst dieselbe Situation ohne Handlungsdruck — und kannst zum ersten Mal ruhig hinschauen, statt dich zu verteidigen.

Die Regel ist einfach: **Selbstansicht im Call aus. Aufnahme danach an**. Beobachten und Auftreten sind zwei verschiedene Aufgaben. Wer sie trennt, wird in beidem besser.

REFLEXION

Denk an deinen letzten wichtigen Auftritt. Wie hättest du dich selbst beschrieben — in drei Worten? Und was hätte wohl die Person gesagt, die dir gegenüber saß? Schreib beides auf. Diesen Zettel legst du neben dein erstes Video.

WARUM JETZT

Deine Wirkung wird aufgezeichnet

Kamerapräsenz war lange eine Zusatzqualifikation für Menschen mit öffentlichen Auftritten. Inzwischen ist sie Teil der normalen Berufsausübung — drei Entwicklungen haben das beschleunigt.



Der Auftritt vor der Linse ist Alltag — nur wird er selten trainiert.

Hybrid bleibt

Das ifo Institut misst im Februar 2026 einen stabilen Homeoffice-Anteil von rund 24 Prozent.

Alles wird Protokoll

Zoom, Teams und Meet transkribieren nativ. Was du sagst, wird durchsuchbar — auch für Abwesende.

Echtheit wird knapp

Seit August 2026 müssen KI-Videos gekennzeichnet werden. Ein echtes Gesicht wiegt wieder mehr.

Dazu die **Wahrnehmungslücke** aus der Haufe-Studie **Future Skills 2026**: Führungskräfte bewerten Kompetenzen anders als die Teams selbst. Auf persönlicher Ebene ist genau das dein Thema.

DIE METHODE

SELFIE-Coaching in drei Bewegungen

Die Methode ist bewusst klein gehalten. Nicht, weil mehr nicht ginge — sondern weil du sie sonst nicht durchhältst. Drei Bewegungen, zusammen unter zehn Minuten.

ERLEBEN

VERÄNDERN

01

Aufnehmen

Drei bis fünf Minuten frei sprechen. Ohne Skript, ohne Schnitt, ohne zweiten Versuch. Du erlebst die Situation körperlich, statt sie nur zu denken.

02

Ansehen

Du siehst dich so, wie andere dich sehen. Selbstbild und Fremdbild rücken zusammen — meist deutlich positiver, als du erwartest.

03

Anpassen

Eine Erkenntnis, eine neue Aufnahme. Keine Liste mit zwölf Vorsätzen, sondern ein einziger bewusster Unterschied.

MERKE

Der Kreislauf endet nie. Genau das macht ihn zur Routine — und Routine ist die Grundlage von Souveränität.

■ ÜBUNG • DER ERSTE DURCHLAUF

Führe den Kreislauf heute einmal komplett durch: aufnehmen, ansehen, eine Sache verändern, erneut aufnehmen. Insgesamt zehn Minuten. Nicht mehr — und heute, nicht morgen.

DAS SETUP

Zwei Minuten, dann läuft es

Du brauchst kein Studio. Du brauchst ein Smartphone und einen Platz, an dem dich niemand unterbricht. Je kürzer der Aufbau, desto häufiger übst du — und die Häufigkeit entscheidet, nicht die Bildqualität.

Technik

Smartphone auf Augenhöhe, Stativ oder Stick, Licht von vorn statt von hinten.

Thema

Kein Fantasiethema. Nimm das, was ohnehin ansteht — am besten mit etwas Respekt davor.

Zeit

Drei bis fünf Minuten am Stück. Kurz genug für jeden Tag, lang genug für Fortschritt.



Ein Tisch, ein Stativ, ein Notizbuch: Mehr braucht der Kamera-Check nicht. Was zählt, ist der Platz, an dem du ihn ohne Umbau wiederholen kannst.

DIE REGEL BEIM AUFNEHMEN

Einmal starten, nicht stoppen

Der häufigste Fehler passiert nicht vor der Kamera, sondern am Aufnahmeknopf: abbrechen, neu ansetzen, glätten. Damit trainierst du genau das, was im echten Auftritt nie zur Verfügung steht — einen zweiten Versuch.

DER ERFOLGSCODE

- **Nicht stoppen**, wenn ein „Ähm“ kommt. Es gehört dazu — und im Video hörst du später, dass es weniger stört, als du denkst.
- **Nicht abbrechen**, wenn ein Satz holprig war. Genau der Moment danach zeigt dir, wie gut du dich fängst.
- **Nicht perfektionieren**. Der zweite Take ist immer glatter — und immer weiter weg von der Situation, für die du trainierst.

WAS BEIM ERSTEN MAL PASSIERT

Fast alle brechen die erste Aufnahme in den ersten 30 Sekunden ab. Rechne damit — und lass es trotzdem laufen. Ab Minute zwei vergisst du die Kamera, und genau ab da wird die Aufnahme brauchbar.

■ ÜBUNG • DER ZWEI-MINUTEN-AUFBAU

Richte deinen Platz einmal fest ein: Stativ, Blickhöhe, Licht von vorn. Miss die Zeit vom Impuls bis zur laufenden Aufnahme. Ziel: unter zwei Minuten. Drei Wiederholungen an drei Tagen, bis der Aufbau keine Entscheidung mehr ist.

MERKE

Der Aufwand entscheidet über die Häufigkeit. Und die Häufigkeit entscheidet über deine Wirkung.

Acht Felder, ein Blick

Ein Video anzuschauen ohne Raster führt fast immer zum selben Ergebnis: Man findet sich komisch und macht es nicht wieder. Deshalb schaust du nicht auf dich — sondern nacheinander auf acht Felder. Sie führen von deiner inneren Haltung nach außen bis zum letzten Satz.

INNEN

AUSSEN

01

Mindset & Präsenz

Bist du wirklich da?

02

Kernbotschaft & Struktur

Worum ging es?

03

Blickkontakt & Mimik

Entsteht Verbindung?

04

Gestik & Körpersprache

Wo sind die Hände?

05

Sprache & Stimme

Versteht dich jeder?

06

Interaktion & Nähe

Sprichst du jemanden an?

07

Hilfsmittel & Raum

Hilft dir dein Umfeld?

08

Start & Ende

Wie kommst du an?

MERKE

Nimm dir pro Aufnahme genau ein Feld vor. Acht Felder auf einmal ergeben keinen Fortschritt, sondern schlechte Laune.

01

Mindset & Präsenz

Präsenz beginnt vor dem ersten Wort. Wenn du innerlich noch im letzten Meeting bist, sieht man das — lange bevor du etwas Kluges sagst. Im Video erkennst du es an den ersten fünf Sekunden: Kommst du an, oder liest du dich gerade selbst ein?

SELBSTBILD — WAS DU GLAUBST

Ich war konzentriert und sachlich. Meine Gedanken waren beim Inhalt — genau da sollten sie ja auch sein.

FREMDBILD — WAS ZU SEHEN IST

Angespannt. Der Blick sucht, die Schultern stehen hoch, das Gesicht startet neutral bis abweisend. Obwohl du gut gelaunt warst.

PRÜFFRAGEN IM VIDEO

- **Bist du bei dir?** Oder nur im Inhalt? Präsenz beginnt vor dem ersten Wort.
- **Spürst du Freude beim Sprechen?** Begeisterung ist ansteckend. Gleichgültigkeit leider auch.
- **Fokussierst du dich aufs Wie?** Wirkung entsteht durch Haltung, nicht allein durch Worte.
- **Wie starten die ersten fünf Sekunden?** Spul an den Anfang und sieh dir nur diesen Ausschnitt an.

■ ÜBUNG · DIE FÜNF SEKUNDEN DAVOR

Setz dich hin, atme zweimal bewusst aus, spür deine Füße auf dem Boden — und starte erst dann die Aufnahme. Eine Minute pro Durchlauf, vier bis fünf Wiederholungen, bis du zwischen Sekunde eins und Sekunde zehn keinen Unterschied mehr siehst.

MERKE

Dein Gegenüber entscheidet in wenigen Sekunden, ob es dir zuhört. Diese Sekunden gehören nicht deinem Inhalt, sondern deiner Haltung.

02

Kernbotschaft & Struktur

Wer keine Kernbotschaft hat, redet länger. Und wer länger redet, verliert. Im Video hörst du innerhalb einer Minute, ob es einen roten Faden gab — oder ob du dich beim Sprechen selbst sortiert hast.

SELBSTBILD — WAS DU GLAUBST

Ich hatte alles im Kopf und habe die wichtigen Punkte gebracht. Die Reihenfolge ergab sich von selbst.

FREMDBILD — WAS ZU SEHEN IST

Drei Themen, kein klarer Anfang, kein Ende. Die eigentliche Botschaft fällt in Minute zwei — als Nebensatz.

PRÜFFRAGEN IM VIDEO

- **Was ist deine klare Botschaft?** Sie ist dein rhetorischer Fels in der Brandung.
- **Gibt es einen roten Faden?** Eine Geschichte, ein Ziel, eine klare Richtung.
- **Wiederholst du deine Hauptaussage?** Am Ende noch einmal — mit Nachdruck.
- **Könntest du in einem Satz sagen, worum es ging?** Wenn nicht, konnte es dein Gegenüber auch nicht.

■ ÜBUNG · DER EINE SATZ

Schreib deine Kernbotschaft vor der Aufnahme in genau einen Satz auf und dreh den Zettel um. Sprich drei Minuten frei. Danach prüfst du: Ist dieser Satz mindestens zweimal gefallen? Zwei Durchläufe, an zwei aufeinanderfolgenden Tagen.

HÄUFIGSTER FEHLER

Die Botschaft steht am Ende der Vorbereitung statt am Anfang. Wer erst sammelt und dann zuspitzt, nimmt das Sammeln mit in den Auftritt.

03

Blickkontakt & Mimik

Die Linse ist kein Objektiv, sondern ein Augenpaar. Wer sie ansieht, schafft Verbindung. Wer daneben schaut, wirkt unsicher — auch dann, wenn er nur auf sein eigenes Vorschaubild blickt.

SELBSTBILD — WAS DU GLAUBST

Ich habe die ganze Zeit ins Bild geschaut und war freundlich dabei.

FREMDBILD — WAS ZU SEHEN IST

Der Blick wandert nach links unten, dorthin, wo die Notizen liegen. Und das Gesicht bleibt neutral, obwohl der Inhalt eine gute Nachricht war.

PRÜFFRAGEN IM VIDEO

- **Schaust du in die Linse?** Oder fliehen deine Augen durch den Raum?
- **Hast du ein echtes Lächeln?** Kein Zahlen-Gesicht, sondern eine Verbindung.
- **Wirkt deine Mimik lebendig oder verkrampft?** Das erkennst du am besten ohne Ton.
- **Passt dein Gesicht zu deinem Inhalt?** Gute Nachricht mit ernster Miene — das irritiert mehr als jeder Versprecher.

■ ÜBUNG · EINE MINUTE OHNE TON

Sieh dir 60 Sekunden deiner Aufnahme stumm an. Notiere in genau einem Wort, welche Stimmung dein Gesicht sendet. Drei Wiederholungen an drei verschiedenen Stellen des Videos — Anfang, Mitte, Ende.

PRAXISTIPP

Kleb einen kleinen Punkt direkt neben die Linse. Dein Blick braucht ein Ziel — sonst sucht er sich eines, und zwar meistens dein eigenes Bild.

04

Gestik & Körpersprache

Hände sind der ehrlichste Teil deiner Wirkung. Sie zeigen Sicherheit, bevor deine Stimme es tut — oder sie verraten Anspannung, während du souverän klingst.

SELBSTBILD — WAS DU GLAUBST

Ich habe ruhig dagesessen und mich auf das Wesentliche konzentriert.

FREMDBILD — WAS ZU SEHEN IST

Die Hände kneten sich, ein Stift wandert hin und her, die Schultern ziehen nach oben. Wirkt wie ein Vortrag unter Aufsicht.

PRÜFFRAGEN IM VIDEO

- **Wo sind deine Hände?** Ruhig geführt oder flatterhaft?
- **Hast du eine Sicherheitsposition?** Eine Haltung, in die du zwischen den Sätzen zurückkehren kannst.
- **Begleitest du Aussagen mit klarer Gestik?** Große Zahlen brauchen große Gesten.
- **Sieht man deine Hände überhaupt?** Ein zu enger Bildausschnitt schneidet die Hälfte deiner Wirkung ab.

■ ÜBUNG · DIE AUSGANGSPOSITION

Nimm zwei Minuten auf und achte nur auf eine Sache: Nach jeder Geste kehren die Hände in dieselbe ruhige Ausgangsposition zurück. Vier Wiederholungen, bis du die Position nicht mehr suchen musst.

MERKE

Ruhige Hände entstehen nicht durch Stillhalten. Sie entstehen, weil du weißt, wohin sie zwischen den Sätzen gehören.

05

Sprache & Stimme

Im Video hörst du dich zum ersten Mal so, wie andere dich hören — nicht über die Knochenleitung im eigenen Kopf. Das ist unangenehm und gleichzeitig die schnellste Korrekturschleife, die es gibt.

SELBSTBILD — WAS DU GLAUBST

Ich habe es verständlich und ruhig erklärt, in normalem Tempo.

FREMBILD — WAS ZU SEHEN IST

Schnell, ohne Pausen, mit drei Fachbegriffen im ersten Satz. Die Endungen verschlucken sich, sobald du sicher wirst.

PRÜFFRAGEN IM VIDEO

- **Vermeidest du Fachchinesisch?** Sprich so, dass dich auch jemand aus einer anderen Abteilung versteht.
- **Machst du Pausen?** Zwei bis drei Sekunden Stille wirken souverän — und fühlen sich nur für dich lang an.
- **Nutzt du bildhafte Sprache?** Weniger Behördendeutsch, mehr Bild.
- **Wie enden deine Sätze?** Nach unten wirkt entschieden, nach oben klingt nach Rückfrage.

■ ÜBUNG · DIE DREIFACHE PAUSE

Sprich drei Minuten und setze bewusst drei Pausen von je zwei Sekunden: vor deiner Kernbotschaft, nach deiner wichtigsten Zahl und vor deinem letzten Satz. Vier bis fünf Wiederholungen, bis die Pausen im Video nicht mehr auffallen.

WAS DU SOFORT HÖRST

Sprechtempo und Füllwörter sind die beiden Dinge, die im ersten eigenen Video fast jeder bemerkt — und beide lassen sich in wenigen Durchläufen spürbar verändern.

06

Interaktion & Nähe

Auch ohne Publikum sprichst du zu jemandem. Das Video verrät schonungslos, ob du gerade einen Vortrag hältst oder ein Gespräch führst — und der Unterschied entscheidet, ob man dir folgt.

SELBSTBILD — WAS DU GLAUBST

Ich habe das Thema sauber vorgestellt und alle wichtigen Punkte abgedeckt.

FREMDBILD — WAS ZU SEHEN IST

Ein Referat. Keine Frage, keine Ansprache, kein Blick, der jemanden meint. Man hört zu, aber man fühlt sich nicht gemeint.

PRÜFFRAGEN IM VIDEO

- **Sprichst du direkt an?** Nicht „man“, sondern „du“ oder „Sie“.
- **Stellst du Fragen?** Nicht nur rhetorisch, sondern wirklich einladend.
- **Traust du dich näher an die Kamera?** Nähe schafft Wirkung, Distanz schafft Vortrag.
- **Sprichst du zu einer Person oder zu einem Raum?** Eine gedachte Person verändert deinen Tonfall sofort.

■ ÜBUNG · EINE PERSON

Stell dir vor der Aufnahme eine konkrete Person vor — mit Namen, mit ihrer typischen Frage. Sprich drei Minuten nur zu ihr. Zwei Durchläufe: einmal zu einem Raum, einmal zu dieser Person. Der Unterschied im Video ist größer, als du erwartest.

MERKE

Menschen folgen keiner Information. Sie folgen jemandem, der sie gemeint hat.

07

Hilfsmittel & Raum

Dein Umfeld spricht mit. Ein Gegenstand in der Hand kann Spannung abbauen und Inhalte greifbar machen — ein schlecht ausgeleuchteter Raum kann dagegen alles zunichtemachen, was du dir an Haltung erarbeitet hast.

SELBSTBILD — WAS DU GLAUBST

Der Raum ist neutral, das reicht. Auf so etwas achtet doch niemand.

FREMDBILD — WAS ZU SEHEN IST

Gegenlicht vom Fenster, Kamera von unten, Hall im Ton. Man hört und sieht dich schlechter — und schreibt das unbewusst dir zu, nicht der Technik.

PRÜFFRAGEN IM VIDEO

- **Kommt das Licht von vorn?** Fenster im Rücken macht aus dir eine Silhouette.
- **Steht die Kamera auf Augenhöhe?** Von unten wirkt jeder Mensch unvorteilhaft und unsicher.
- **Wie klingt der Raum?** Ton entscheidet stärker über Glaubwürdigkeit als Bildschärfe.
- **Hast du etwas in der Hand, das dir Sicherheit gibt?** Bewusst eingesetzt hilft es — unbewusst wird es zum Spielzeug.

■ ÜBUNG · DER 90-SEKUNDEN-RAUMCHECK

Nimm 30 Sekunden auf, ohne inhaltlich vorzubereiten. Prüfe nur drei Dinge: Licht von vorn, Kamera auf Augenhöhe, kein Hall. Korrigiere eine Sache, nimm erneut auf. Drei Durchgänge — danach steht dein Platz dauerhaft.

PRAXISTIPP

Richte den Platz einmal ein und fotografiere ihn. Beim nächsten Mal stellst du alles in unter einer Minute wieder her, statt neu zu suchen.

08

Start & Ende

Anfang und Ende bleiben hängen, der Rest wird zusammengefasst. Genau diese beiden Stellen überspringen die meisten beim Ansehen ihrer Videos — weil sie dort am unsichersten wirken.

SELBSTBILD — WAS DU GLAUBST

Ich bin normal reingestartet und habe mich am Ende bedankt.

FREMDBILD — WAS ZU SEHEN IST

Der erste Satz ist eine Entschuldigung, der letzte ein leises „Ja, das war es dann“. Dazwischen war es gut.

PRÜFFRAGEN IM VIDEO

- **Wie steigst du ein?** Der erste Satz entscheidet über die Aufmerksamkeit der nächsten zwei Minuten.
- **Beginnst du mit einer Entschuldigung?** „Ich habe mich gar nicht richtig vorbereitet“ ist der häufigste Fehlstart überhaupt.
- **Wie beendest du?** Nicht einfach „Danke“ — sondern mit Haltung, Klarheit und einer Aufforderung.
- **Bleibst du nach dem letzten Wort noch im Bild?** Zwei Sekunden Ruhe wirken souverän, hektisches Abbrechen nicht.

■ ÜBUNG · NUR ANFANG UND ENDE

Nimm fünfmal hintereinander ausschließlich deinen ersten und deinen letzten Satz auf — jeweils 20 Sekunden. Fünf Wiederholungen, bis beide Sätze ohne Anlauf sitzen. Das ist die höchste Wirkung pro investierter Minute in diesem ganzen Papier.

MERKE

Wer seinen ersten und letzten Satz sicher kann, übersteht auch eine unruhige Mitte.

Die Big 5 der Rhetorik

Wenn du an allem gleichzeitig arbeitest, verändert sich nichts. Deshalb trainierst du mit jedem Video **genau ein** Stilmittel. Fünf Elemente reichen für ein ganzes Trainingsjahr — und sie wirken in jedem Format, vom Meeting bis zur Bühne.

01

Kernbotschaft

Ein Satz, der hängen bleibt
— und zweimal fällt.

02

Pause & Stimme

Stille als Betonung.
Endungen nach unten.

03

Hände & Gestik

Sichtbar, ruhig geführt, zur
Aussage passend.

04

Mimik

Das Gesicht bestätigt, was
der Inhalt behauptet.

05

Interaktion

Ansprache, Frage, Nähe —
statt Vortrag.

■ ÜBUNG · FÜNF VIDEOS, FÜNF ELEMENTE

Nimm in dieser Woche fünf Videos zu je drei Minuten auf — jedes mit dem Fokus auf genau einem Element. Sprich trotzdem jedes Mal über ein echtes berufliches Thema. So bleibt dein Fokus klar und dein Fortschritt messbar.

MERKE

Ein Element pro Aufnahme. Nach fünf Wochen hast du fünf Veränderungen — statt fünfundzwanzig guter Vorsätze.

DIE AUSWERTUNG

Fair bewerten, nicht hart urteilen

Der häufigste Grund, warum Menschen nach dem ersten Video aufhören, ist nicht das Ergebnis. Es ist die Art, wie sie es bewerten. Wer sich beim Ansehen selbst zerlegt, produziert keine Erkenntnis, sondern Vermeidung.

Nutze deshalb ein festes Raster. Drei Fragen, eine Skala, eine Erkenntnis — und danach schließt du das Video.

DIE DREI FRAGEN

- **Was war gut?** Mindestens zwei Dinge, bevor du weitergehst.
- **Was war anders als gedacht?** Hier liegt der eigentliche Abgleich.
- **Was ändere ich beim nächsten Mal?** Genau eine Sache.

DIE SKALA

Bewerte deine Wirkung von 1 bis 10 — nicht deinen Inhalt, nicht deine Frisur. Notiere die Zahl mit Datum. Nach vier Wochen siehst du eine Linie statt eines Gefühls.

DER MASSSTAB

Vergleiche dich mit deinem letzten Video — nicht mit der Person, die auf einer Bühne steht und dafür bezahlt wird.

■ ÜBUNG · ZWEI ZU EINS

Formuliere zu jeder Kritik an dir selbst zuerst zwei konkrete Beobachtungen, die funktioniert haben. Eine Minute, direkt nach dem Ansehen, schriftlich. Vier bis fünf Wiederholungen — bis die Reihenfolge automatisch stimmt.

DER ABGLEICH

Hol dir das echte Fremdbild

Das Video zeigt dir eine Aufzeichnung. Ein Fremdbild zeigt dir eine **Wirkung** — und die entsteht erst in einem anderen Menschen. Deshalb gehört zum Kamera-Check ein zweiter Schritt: gezielt fragen.



Einmal aufnehmen lassen statt selbst halten — und danach genau eine konkrete Frage stellen.

- 01 **Drei Personen wählen.** Aus dem Team, aus einem anderen Bereich, von außerhalb.
- 02 **Konkret fragen.** „Wie war ich?“ liefert Höflichkeit. „Was war meine Kernbotschaft?“ liefert Wahrheit.
- 03 **Zuhören, nicht erklären.** Wer begründet, bekommt keine zweite ehrliche Antwort.

■ ÜBUNG · DER ABGLEICH IN ZEHN MINUTEN

Notiere in drei Worten, wie du im Video gewirkt hast. Stelle einer Person genau eine der drei Fragen und vergleiche beide Antworten. Eine Wiederholung pro Woche, vier Wochen lang.

KI als Sparringspartner

2026 liegt zu fast jedem Gespräch ein Transkript vor. Das ist eine Chance für dein Training — wenn du weißt, was du davon erwarten darfst und was nicht.

DAFÜR IST KI STARK

- Füllwörter und Wiederholungen zählen
- Sprechtempo und Redeanteile messen
- Deine Kernbotschaft aus dem Transkript zurückspiegeln
- Struktur prüfen: Gab es einen roten Faden?

DAFÜR NICHT

- Ob Vertrauen entstanden ist
- Ob dein Gesicht zum Inhalt gepasst hat
- Ob der Raum dich getragen oder gestört hat
- Ob man dir morgen noch folgen will

Der beste Prompt ist deshalb kein Urteil, sondern eine Rückspiegelung: **„Fasse in einem Satz zusammen, was die Kernbotschaft dieses Textes ist — ohne sie zu verbessern.“** Weicht die Antwort von deiner Absicht ab, hast du dein Ergebnis. Ohne dass dich jemand bewertet hat.

ZWEI DINGE VORHER KLÄREN

Erstens: Aufnahmen mit Kolleginnen und Kollegen brauchen eine Einwilligung und häufig die Zustimmung des Betriebsrats. Zweitens: Für dein SELFIE-Coaching brauchst du beides nicht — du nimmst nur dich selbst auf, und das Video bleibt auf deinem Gerät.

■ ÜBUNG • DER TRANSKRIPT-CHECK

Lass ein Transkript deines letzten Videos erstellen und stelle genau eine Frage: Was ist die Kernbotschaft? Vergleiche die Antwort mit dem Satz, den du vorher aufgeschrieben hast. Zwei bis drei Wiederholungen, verteilt über zwei Wochen.

DEINE ROUTINE

Vier Wochen, vier Aufnahmen

Einmal aufnehmen ist ein Erlebnis. Viermal aufnehmen ist eine Entwicklung. Der folgende Plan kostet dich rund 20 Minuten pro Woche — und er ist bewusst so klein, dass keine Ausrede greift.

WOCHE 1

Sehen

Drei Minuten aufnehmen, ohne Ziel. Ansehen, aushalten, zwei gute Dinge notieren. Mehr nicht.

WOCHE 2

Fokussieren

Ein Feld aus der Landkarte wählen. Zwei Aufnahmen mit genau diesem Fokus, dazwischen eine Korrektur.

WOCHE 3

Abgleichen

Ein Video an eine Person deines Vertrauens schicken und eine konkrete Frage stellen. Antwort danebenlegen.

WOCHE 4

Messen

Erstes und letztes Video hintereinander ansehen. Der Unterschied ist größer, als dein Gefühl sagt.

DER MASSSTAB

Wenn du drei Minuten frei über dein Thema sprechen kannst, ohne zu stoppen, bist du besser vorbereitet als mit jeder fertigen Folie.

Zwei feste Termine pro Woche im Kalender, jeweils zehn Minuten. Am besten direkt vor einem Meeting, in dem du ohnehin sprechen wirst.

ZUM AUSDRUCKEN & ANKREUZEN

Dein Kamera-Check

Vor jeder Aufnahme und nach jedem wichtigen Auftritt: alle Punkte, die den Unterschied machen — auf einen Blick.

Setup

- ☐ Kamera auf Augenhöhe
- ☐ Licht kommt von vorn
- ☐ Ton ohne Hall geprüft
- ☐ Ort ist ungestört
- ☐ Aufbau unter zwei Minuten

Aufnahme

- ☐ Thema aus dem echten Alltag
- ☐ Kernbotschaft in einem Satz
- ☐ Drei bis fünf Minuten am Stück
- ☐ Kein vorzeitiges Stoppen
- ☐ Blick in die Linse

Auswertung

- ☐ Zuerst zwei gute Dinge
- ☐ Eine Minute ohne Ton angesehen
- ☐ Wirkung von 1 bis 10 notiert
- ☐ Genau eine Erkenntnis
- ☐ Fair bewertet, nicht hart

Abgleich

- ☐ Drei Worte zum Selbstbild notiert
- ☐ Eine Person konkret gefragt
- ☐ Zugehört statt erklärt
- ☐ Antworten nebeneinandergelegt
- ☐ Nächster Fokus festgelegt

MERKE

Ausdrucken, danebenlegen, ankreuzen. Ein Check, den du siehst, wirkt stärker als ein Vorsatz, den du dir merkst.

DIE ESSENZ

Was bleibt

Wenn du dieses Papier zuklappst und nur fünf Sätze mitnimmst, dann diese.

- 01 **Du kannst deine Wirkung nicht von innen messen.** Solange du sprichst, bist du beschäftigt. Die Aufnahme übernimmt das Beobachten für dich.
- 02 **Die Selbstansicht im Call ist kein Training.** Beobachten und Auftreten sind zwei Aufgaben. Trenne sie: im Call aus, danach an.
- 03 **Ein Feld pro Aufnahme.** Acht Felder auf einmal ergeben keinen Fortschritt. Eine bewusste Veränderung ergibt einen.
- 04 **Fair bewerten entscheidet über das Durchhalten.** Zuerst zwei gute Beobachtungen, dann eine Erkenntnis, dann Schluss.
- 05 **Das Fremdbild musst du dir holen.** Konkret fragen, zuhören, nicht erklären. Genau dort schließt sich die Lücke.

Was du heute tust

Smartphone auf Augenhöhe, drei Minuten über ein Thema, das ohnehin ansteht. Ansehen. Zwei gute Dinge notieren. Eine Sache festlegen, die beim nächsten Mal anders wird.

Was du in vier Wochen siehst

Ein ruhigerer Einstieg, kürzere Sätze, Pausen, die du aushältst. Und die Erfahrung, dass dein Selbstbild strenger war als jedes Fremdbild.

DER LEITSATZ

Ich wirke, weil ich präsent bin — nicht, weil ich perfekt bin.

ÜBER NEOP

New Era of Presence

New Era of Presence entwickelt Kommunikation dort, wo sie entsteht: im Menschen. Gegründet von **Tim Christopher Gasse** — ehemaliger Journalist und Moderator, Rhetoriktrainer seit 2010, Gründer und bis 2024 Geschäftsführer der Rhetorikhelden.

Das SELFIE-Coaching ist seit Jahren fester Bestandteil jedes Trainings. Du bringst deine Aufnahme mit, wir schauen gemeinsam hin — ehrlich, konkret und ohne Show. Zwischen den Terminen trainierst du eigenständig weiter.



DER LEITGEDANKE

Wir trainieren Menschen. Und keine Situationen.

Seit 2014 sind daraus mehrere tausend Trainingsstunden geworden — mit Fach- und Führungskräften aus Mittelstand, Konzernen und öffentlichen Einrichtungen. Der rote Faden ist immer derselbe: keine Rollenspiele für gedachte Situationen, sondern Arbeit an echten Auftritten aus dem Kalender der Teilnehmenden.

Seit 2010

Rhetoriktraining aus der Praxis — entstanden aus Journalismus und Moderation, nicht aus dem Lehrbuch.

Fach & Führung

Mittelstand, Konzerne und öffentliche Einrichtungen — vom Teamlead bis zur Geschäftsführung.

Immer mit Kamera

Das SELFIE-Coaching läuft in jedem Programm mit — als Brücke zwischen den Terminen.

Deine Ansprechpartnerinnen für Termine, Programme und Inhouse-Anfragen: **Malena Gahr** und **Natalie Bertram**.

SO GEHT ES WEITER

Drei Wege zu mehr Präsenz

Kein Einzeltraining von der Stange, sondern Entwicklung über Zeit — passend zu deiner Rolle und deinem Ziel. In allen drei Programmen ist das SELFIE-Coaching fester Bestandteil.

 PRESENCE AND PERFORMANCE LAB	 SPEAKING LEADERS	 THE NEW SPEAKER CODE
WIRKUNG MIT SYSTEM Presence & Performance Lab Systemisches Kommunikationstraining für Fach- und Führungskräfte — mit Live-Calls, Praxisaufgaben und SELFIE-Coaching zwischen den Terminen. presence-performance-lab.de	EXECUTIVE MENTORING Speaking Leaders 1:1-Mentoring für souveräne Kommunikation auf Geschäftsführungs- und C-Level. Vertraulich, terminflexibel, an echten Anlässen. speaking-leaders.de	INHOUSE-AUSBILDUNG The New Speaker Code Speaker-Ausbildung im Unternehmen. Menschen machen den Unterschied, wenn sie Bedeutung schaffen — im Team, auf der Bühne, vor der Kamera. thenewspeakercode.de

MERKE

Der einfachste erste Schritt ist kein Vertrag, sondern ein Video: dein SELFIE-Coaching und eine ehrliche Ersteinschätzung.

Alle Programme bauen auf derselben Grundlage auf — praktisch statt theoretisch, mit echten Auftrittssituationen aus deinem Arbeitsalltag. Begleitet werden sie von der **Presence Academy**, unserer E-Learning-Plattform für die Zeit zwischen den Terminen.

DER NÄCHSTE SCHRITT

Vom ersten Video zur Routine

Die drei Minuten kannst du ab heute allein aufnehmen. Richtig wirksam wird der Kamera-Check mit Begleitung: In allen Programmen übst du zwischen den Terminen — und in den Live-Calls schauen wir gemeinsam auf deine Aufnahmen.



Malena Gahr und Natalie Bertram

Deine Ansprechpartnerinnen bei NEOP — für Termine, Programme und Inhouse-Anfragen.

Erstgespräch buchen

30 Minuten, kostenfrei und unverbindlich — mit einer ersten Einschätzung zu deiner Wirkung.

TELEFON

0800 / 88 111 80

WEBSEITE

neweraofpresence.de

E-MAIL

info@neop-consulting.de

Presence Academy — deine E-Learning-Plattform zu jedem Programm: Videoimpulse, Übungen und deine SELFIE-Aufnahmen an einem Ort, jederzeit abrufbar.