NEOP

GUIDE · DU BIST DER REDE WERT · BLICKKONTAKT

Wen du anschaust, der hört dir zu.



Das aus dem Reel, nur komplett: meine Übungen für Blickkontakt vor Gruppen. Damit sich nicht nur einer gemeint fühlt, sondern alle.

TIM CHRISTOPHER GASSE · @TIMCHRISTOPHERGASSE · NOVEMBER 2026

1
Das Prinzip
Ein Gedanke, ein Mensch: so verteilst du deinen Blick.

2
Fünf Übungen
Vom Gespräch zu zweit bis zur Gruppe mit 30 Leuten.

3
Ein Beispiel
Derselbe Vortrag, einmal an die Wand, einmal an die Menschen.

TEIL 1 · WORUM ES GEHT

Nicht desinteressiert. Nicht gemeint.

Du redest vor 20, 30 Leuten und schaust die ganze Zeit auf die Wand hinter ihnen. Oder auf deine Folien. Oder immer auf den einen, der so freundlich nickt.

Blickkontakt ist die direkteste Form von Ansprache. Wen du anschaust, der fühlt sich gemeint. Wen du nicht anschaust, der schaltet ab, manchmal nach wenigen Augenblicken. Das Problem ist selten Schüchternheit. Meistens suchst du unbewusst einen sicheren Punkt: die Wand, die Folie, das freundliche Gesicht. Alle anderen bleiben außen vor.

EIN GEDANKE, EIN MENSCH

01
Person wählen
Du suchst dir eine Person im Raum.

02
Gedanke
Du sagst ihr einen ganzen Gedanken, bis zum Satzende.

03
Wechseln
Dann wechselt dein Blick zur nächsten Person.

04
Verteilen
Links, Mitte, rechts und auch mal ganz hinten. Nicht im Uhrzeigersinn, sondern nach Gefühl.

05
Halten
Drei bis fünf Sekunden pro Person. Kürzer wirkt unruhig, länger wird unangenehm.

GUT ZU WISSEN

Wer einen Satz an eine Person richtet, spricht automatisch langsamer, klarer und mit mehr Betonung. Der Blick macht nicht nur das Publikum aufmerksamer, sondern auch dich. **Wen du anschaust, der hört dir auch zu.**

TEIL 2 · DIE ÜBUNGEN

Fünf Übungen für Blickkontakt vor Gruppen

Die Übungen bauen aufeinander auf. Starte im Kleinen und steigere dich. Trag in die **[eckigen Klammern]** ein, wann und wo du übst.

FÜNF ÜBUNGEN · BLICKKONTAKT VOR GRUPPEN

ÜBUNG 1 · DER GANZE SATZ

Im nächsten Gespräch zu zweit:
Schau dein Gegenüber bis zum Satzende an.
Wann: [.....]

ÜBUNG 2 · DREI GESICHTER

Im nächsten Meeting mit drei bis fünf Personen:
Jeder bekommt mindestens einen ganzen Satz.
Wann: [.....]

ÜBUNG 3 · DIE ZONEN

Stell dir für deinen nächsten Vortrag vier Zonen vor.
Schreib für jede Zone eine Person auf:
Links vorne: [.....] Rechts vorne: [.....]
Links hinten: [.....] Rechts hinten: [.....]

ÜBUNG 4 · WEG VON DER FOLIE

Lies einen Satz von der Folie, dreh dich zum Publikum,
sag den Satz einer Person. Erst dann weiter.

WEITER AUF DER NÄCHSTEN SEITE →

ÜBUNG 5 · DER STUHL-TEST

Stell zu Hause fünf Stühle auf und leg auf jeden einen Zettel mit einem Namen. Halte deinen Einstieg und gib jedem Stuhl einen Gedanken.

DIE GOLDENE REGEL

Ein Gedanke, ein Mensch.
Erst der Satz zu Ende, dann der nächste Blick.

DREI PROMPTS, MIT DENEN CLAUDE DIR HILFT

„Hier ist mein Vortrag. Teile ihn in Gedanken auf, also Abschnitte, die ich jeweils einer Person sagen kann, und markiere die Wechsel."

„Ich schaue beim Präsentieren immer auf die Wand oder auf eine Person, die nickt. Gib mir drei Übungen für meine nächsten drei Meetings."

„Ich habe nächste Woche einen Vortrag vor 30 Leuten in einem langen Raum. Wie verteile ich meinen Blick, damit auch die letzte Reihe sich gemeint fühlt?"

PROFI-TIPP · DER ZONEN-TRICK

Teil den Raum gedanklich in vier Zonen: links vorne, rechts vorne, links hinten, rechts hinten. Achte darauf, dass jede Zone in jeder Minute mindestens einmal dran war.

UND BEI SEHR GROSSEN GRUPPEN?

Ab etwa 50 Personen kannst du nicht mehr jeden einzeln anschauen. Dann wählst du pro Zone eine Person. Alle um sie herum fühlen sich mit angeschaut.

SPICKZETTEL FÜR DIE HOSENTASCHE

Ein Gedanke, ein Mensch. Satz zu Ende. Dann der Nächste. Links, Mitte, rechts, hinten.

TEIL 3 · ANLEITUNG

So machst du die Übungen richtig

Eine Übung pro Woche reicht. Wichtig ist, dass du sie in echten Situationen machst, nicht nur im Kopf.

1 **Klein anfangen**
Gespräche zu zweit zuerst. Dort ist der ganze Satz am leichtesten.

2 **Meeting nutzen**
Jedes Meeting ist ein Übungsraum: Wer hat heute noch keinen Satz von dir bekommen?

3 **Zonen planen**
Vor dem Vortrag den Raum anschauen und die vier Zonen festlegen.

4 **Folie loslassen**
Wer von der Folie liest, hat keinen Blickkontakt. Schauen, umdrehen, sprechen.

5 **Rückmeldung holen**
Frag nach dem Vortrag eine Person aus der letzten Reihe: Hast du dich angesprochen gefühlt?

TIPP · AUF DIE NASENWURZEL

Wem direkter Augenkontakt schwerfällt, schaut auf die Nasenwurzel. Für dein Gegenüber ist das nicht zu unterscheiden.

ACHTUNG · NICHT SCANNEN

Wer den Blick ständig wandern lässt, ohne bei jemandem anzukommen, wirkt nervös. Der Blick bleibt, bis der Gedanke fertig ist.

TEIL 4 · BEISPIEL-ERGEBNIS

Derselbe Vortrag, zwei Blicke

Eine IT-Leiterin stellt 25 Führungskräften das neue Sicherheitskonzept vor. Beispiel gekürzt, alle Angaben erfunden.

VORHER	Sie schaut auf die Folie, dann auf die Wand über der letzten Reihe, dann zum Bereichsleiter, der nickt. Nach fünf Minuten tippen hinten die ersten auf dem Handy.
ZONE 1	„Ab März gilt die Zwei-Faktor-Anmeldung für alle." Blick zum Vertriebsleiter links vorne.
ZONE 2	„Für Ihre Teams heißt das: einmal zehn Minuten Einrichtung." Blick zur Kollegin rechts hinten.
ZONE 3	„Danach ändert sich im Alltag nichts." Blick in die Mitte, ganz hinten.
ERGEBNIS	**In der Fragerunde melden sich Leute aus allen Ecken des Raums.**

WAS DU HIER SIEHST

Sie hat dieselben Folien gezeigt. Aber jeder im Raum hatte das Gefühl, mindestens einmal persönlich gemeint gewesen zu sein.

DEINE AUFGABE FÜR HEUTE

Gib in deinem nächsten Meeting jeder Person mindestens einen ganzen Satz mit Blickkontakt. Achte darauf, wen du sonst vergisst.

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.