

# MOTIVATION ERFOLG

Stand Oktober 2019  
Alle Rechte vorbehalten  
Version 1.3

von Christian Hoffmann

## Dein Rockstar Auftritt

### Inhalt

- Einführung 2
- Der IKEA Effekt 3
- Die Macht der Stille 4
- Allgemeines 5
- Checkliste 6
- Über den Autor 7





# Einführung

Als Erstes sei gesagt, dass egal welches Ziel Du mit Deiner Präsentation verfolgst, Du immer die volle Aufmerksamkeit Deines Publikums brauchst. Es kommt also nicht nur auf eine gute inhaltliche Vorbereitung an, sondern vor allem darauf, wie Du Deine Inhalte präsentierst.

Um zu verstehen, warum das WIE so wichtig ist, ist es hilfreich sich die Kommunikationspyramide und das sogenannte Eisbergprinzip vor Augen zu führen. Wie viele Entscheidungen werden auf Basis von Fakten und wie viele auf Basis vom Unterbewusstsein gefällt?



Den größten Effekt erzielen wir also, wenn wir das Unterbewusstsein unseres Publikums ansprechen. Doch wie werden heute, egal ob es ein Verkaufsgespräch oder ein Vortrag ist, Präsentationen gehalten? Richtig, basierend auf Daten, Fakten und Zahlen, also genau so wie man es eben nicht tun sollte. Danach sind wir dann überrascht, dass wir nicht das gewünschte Resultat erzielt haben «Aber ich hab doch alles erklärt».

## Wir unterscheiden drei Möglichkeiten, um eine Präsentation zu halten

1. Mit der Hilfe von PowerPoint
2. mit der Hilfe eines Flipcharts oder
3. Präsentieren ohne Hilfsmittel

Für den Einsatz der Hilfsmittel PowerPoint und Flipchart möchte ich Dir hier ein paar grundsätzliche Regeln und Tipps mit an die Hand geben. Vorab gilt es zu sagen dass, unabhängig von der Variante, Du Deine Präsentation immer frei, also auch ganz ohne Hilfsmittel halten können musst. Technik darf nie Deine Art oder Deine Inhalte diktieren und sollte immer nur zur Unterstützung eingesetzt werden.



# Der IKEA Effekt

Wikipedia definiert den «IKEA Effekt» als ein Prinzip aus der Verhaltensökonomik, das den Zuwachs an Wertschätzung beschreibt, den selbst entworfenen oder zumindest selbst zusammengebauten Gegenständen im Vergleich zu fertig gekauften Massenprodukten entgegengebracht wird.

## Was wir selbst erschaffen haben erhält einen höheren Wert

Was für Möbel seine Gültigkeit hat, trifft auch auf Dich und Deine Präsentationsvorbereitungen zu. Je mehr Inhalte Du selbst erstellst, seien es nun Flipcharts, PowerPoint Präsentationen oder Software Demos, umso höher ist Deine emotionale Verbundenheit. Dieser Effekt hat gleich mehrere Vorteile:

### Du spiegelst

Diese emotionale Bindung spiegelst Du. Dein Publikum spürt diese Bindung und Du erscheinst automatisch glaubwürdiger und kompetenter in

Deinem Auftritt.

### Die beste Vorbereitung

Selbst erstellte Inhalte sind die beste Vorbereitung für jedes Meeting und für jede Präsentation. Du kennst alle Einzelheiten und könntest im Notfall sogar Dinge überbrücken, ändern oder auch völlig frei sprechen.

Es gibt allerdings auch einen Nachteil, den der IKEA Effekt mit sich bringt. Durch die emotionale Bindung an Deine selbst erstellten Inhalte bist Du bei Kritik viel verwundbarer.

### Wer sich exponiert bietet Angriffsfläche

Das kann sogar so weit gehen, dass Dich Kritik und Ablehnung persönlich trifft.

Es gibt keine Ausreden mehr «das sind nun mal unserer Präsentationen» oder «Das gibt die Firma so vor». Du exponierst Dich und das bringt auch Risiken mit sich. Darum sei vorbereitet und nimm Kritik oder Ablehnung nie persönlich, sondern nutze es als Feedback, um Deine Inhalte zukünftig noch besser zu machen.



# Die Macht der Stille

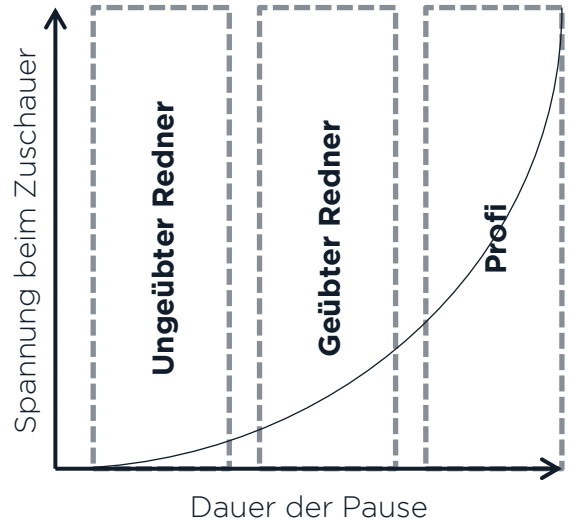
Wir denken, dass Pausen von unserem Publikum als was Unnatürliches empfunden werden, so als ob wir nicht mehr weiter wüssten. Dabei dienen Pausen dazu uns zu beruhigen und, wie jeder Schauspielschüler weiß, erhöhen Sie die Aufmerksamkeit unseres Publikums.

## Erst Pausen ab fünf Sekunden Länge werden als unangenehm empfunden

Durch Füllwörter (ähm) oder einen permanenten Redefluss versuchen ungeübte Redner den «Flow» aufrecht zu halten.

Verwende also lieber Pausen, anstatt Füllwörter. Nervosität ist der stärkste Auslöser für das Benutzen von Füllwörtern. Je besser Du vorbereitet bist, umso weniger nervös wirst Du sein und umso weniger Füllwörter wirst Du benutzen. Ein wenig Nervosität gehört immer dazu und zeigt auch Deinen Respekt vor dem Publikum.

Setz Pausen also bewusst vor wichtigen Momenten in Deiner Präsentation ein, um Dein Publikum zu fesseln. Es braucht ein wenig Übung und auch Überwindung, aber traue Dich die Stille auszuhalten. Ungeübte Redner machen so gut wie keine Pausen und reden ohne Punkt und Komma. Geübte Redner und Profis hingegen wissen die Macht der Stille für sich zu nutzen und ziehen so das Publikum in ihren Bann.



Kannst Du Dich noch an den Song «The Look» von Roxette erinnern? Welches war die beste, einprägsamste Stelle? Führe Dir diesen Vergleich immer wieder vor Augen und setz Pausen gekonnt ein, um den gleichen Effekt bei Deinem Publikum zu erzielen.



# Allgemeines

## Die richtige Art

Die Frage, welche Präsentationsart zu welcher Gelegenheit passt, kannst Du selbst entscheiden. Grundsätzlich kann jeder Inhalt, mit gewissen Einschränkungen, auf die ein oder andere Weise vorgetragen werden. Wichtig ist immer, dass die Art der Präsentation zu Dir passt. Sei also mutig und probier auch mal neue Dinge aus, es wird sich lohnen.

## Fehler sind menschlich

Fehler und Versprecher können immer passieren. Lass Dich davon nicht aus der Ruhe bringen und mach einfach weiter. Fehler lassen Dich menschlich erscheinen und bringen Dich Deinem Publikum näher. Manchmal kann es sogar gut sein damit ein wenig zu kokettieren.

## Copy & Paste

Lass Dich von anderen Menschen inspirieren. Besuch Veranstaltungen, Rednernächte oder schau einfach bei Google oder Youtube. Übernimm das, was Dir gefällt und adaptiere es, so das es zu Deinem Style passt. Genauso habe ich es immer gemacht und mache es auch heute noch.

## Vorbereitung ist alles

Bereite Dich gewissenhaft vor! Das Erstellen von Inhalten ist nur ein Teil Deiner Präsentation. Was und wie Du es sagen willst, ist genauso wichtig und muss geübt werden. Die Faustformel hier lautet, dass Du Deine Präsentation im Notfall auch ohne PowerPoint oder Flipchart halten können musst.

## Leidenschaft überzeugt

Trage Deine Präsentation mit Überzeugung vor und glaub an das was Du sagst. Zeig Leidenschaft, stell Dich vor Dein Publikum und bleib in Bewegung. Das macht das Ganze viel dynamischer und packender.

## Geschichtenerzähler

Geschichten sind bestens geeignet um Deine Botschaft oder Aussage zu transportieren. Also nutze dieses mächtige Werkzeug und zieh so Dein Publikum in Deinen Bann.



# Checkliste

## PowerPoint

### Die 5 x 5 Regel

Ab einer gewissen Anzahl Wörter wird aus einer Präsentation ein Dokument und der Präsentator zum Vorleser. Anstatt mit dem Publikum zu sprechen, liest er nur noch vor, was eh jeder lesen kann.

Beachte aus diesem Grund die sogenannte «5 x 5 Regel». Diese besagt, dass nur maximal 5 Zeilen mit maximal 5 Wörtern auf eine Slide dürfen. PowerPoint ist ein visuelles Medium und Bilder sagen mehr als tausend Worte.

### Die 3 Sekunden Regel

Generell gilt für jede Slide Deiner Präsentation die «3 Sekunden Regel». Innerhalb dieser Zeit muss die Botschaft beim Publikum angekommen sein. Überladene Slides sind meistens das Resultat eines faulen Referenten. Versuch auf der anderen Seite aber auch nicht Seiten krampfhaft zu füllen.

### Agenda Folien

Zeig Deinem Publikum immer, wo es sich gerade befindet. Vor allem bei längeren Präsentationen ist es sinnvoll, durch Agenda Folien regelmäßig Kontext herzustellen.

## Flipchart

### «Keep it simple»

Versuch mit einfachen Formen und wenig Text zu arbeiten. Setze Farben und Kontraste gezielt ein. Mach Dir dabei nicht zu viele Gedanken, Du musst kein Picasso sein. Leg einfach los und «Keep it simple».

Wenn Du sehen könntest, wie einfach meine Flipcharts aufgebaut sind. Trotzdem machen sich Kunden regelmäßig Fotos davon, weil sie die Story dahinter verstanden haben.

### Dein Spickzettel

Wenn Du ein wenig Unterstützung brauchst, dann zeichne doch mit einem Bleistift auf dem Flipchart vor, was Du später visualisieren möchtest, egal ob es nun Diagramme oder Texte sind. Für das Publikum sind diese Notizen unsichtbar und Dir dienen sie während Deiner Präsentation als Spickzettel und geben Dir dadurch zusätzliche Sicherheit.

### Die Alternative

Sollte es nicht möglich sein, einen Flipchart einzusetzen, zum Beispiel in einem persönlichen Verkaufs- oder Beratungsgespräch, so kannst Du alternativ auch ein Blatt Papier verwenden. Ich habe damit immer gute Erfahrungen gemacht, denn es wird aktiv etwas getan und ist im besten Falle interaktiv. Im Zweifel zeichnest Du lieber selbst etwas auf ein Stück Papier, als Dich auf 08/15-Inhalte zu verlassen.





# Über den Autor



## Christian Hoffmann

geboren 1975 in Basel und gelernter Bankkaufmann, ist heute als Software Produktmanager und Blogger tätig. Nach seinem Umzug von der Schweiz nach Deutschland im Jahr 2001 arbeitete er einige Jahre für ein

renommiertes Münchner Kreditinstitut, bevor er erfolgreich das Private Banking einer österreichischen Privatbank mit aufbaute. Nach seinem Wechsel zu einem Schweizer Softwareunternehmen betreut er heute weltweit zahlreiche Kunden und Projekte.

## Danksagung

Mein Dank geht an alle meine loyalen Blogleser, die mir mit ihren hilfreichen Feedbacks und Fragen immer wieder aufs Neue eine Inspiration sind. Danke auch an alle anderen Leser, die sich die Zeit genommen haben.

Besucht meinen Blog, um mehr zu erfahren und immer die neuesten Beiträge zu lesen. Wenn ihr Fragen, Kommentare, Anmerkungen oder Feedback habt, freue ich mich entweder über eine persönliche Nachricht oder einen Kommentar auf meinen sozialen Kanälen.

[christian@motivationerfolg.de](mailto:christian@motivationerfolg.de)  
[www.motivationerfolg.de](http://www.motivationerfolg.de)