



## Das Geheimnis toller Präsentationen 6 Erfolgsgeheimnisse der ZEN-Präsentation



## Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	3
Über den Autor.....	4
ZEN-Präsentation.....	5
Erfolgsfaktor 1 – Konzentration auf das Wesentliche.....	6
Erfolgsfaktor 2 – Die Vorgehensweise.....	7
Erfolgsfaktor 3 - Gestalten visuelle Folien .....	8
Erfolgsfaktor 4 - Storytelling.....	9
Erfolgsfaktor 5 – Nutze die Magie der Zahl 3.....	10
Erfolgsfaktor 6 – Ein Magischer Moment.....	11
Ich will noch mehr wissen.....	12

Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter oder Betreiber der Seiten verantwortlich. Die Seiten wurden zum Zeitpunkt der Verlinkung auf mögliche Verstöße überprüft. Rechtswidrige Inhalte waren zum Zeitpunkt der Verlinkung nicht erkennbar.

Eine kontinuierliche inhaltliche Kontrolle der Seiten ist jedoch ohne konkrete Hinweise zur Rechtsverletzung unzumutbar. Bei Bekanntwerden solcherlei Verstöße werden wir derartige Links umgehend entfernen.

## Vorwort

Es gibt wenige Menschen, denen es gelingt eigentlich langweilig erscheinende Dinge wie elektronische Hardware mit einer Präsentation in atemberaubende Produkte zu verwandeln. Steve Jobs hatte diese Begabung.

Von den 30 Millionen Präsentationen, die täglich weltweit gehalten werden, gelingt es nur einem sehr geringen Anteil, andere zu überzeugen und zum Handeln zu bewegen. Doch das liegt? Im hektischen Tagesgeschäft ist es einfach schwierig, zwischen unzähligen Terminen, Telefonaten und E-Mails eine gute Präsentation zu entwickeln. Die wenigsten von uns haben die erforderliche Zeit und die notwendigen grafischen Fähigkeiten, um nüchterne Zahlen und Fakten in eine fesselnde Präsentation zu verwandeln.

Großartige Präsentatoren wie Steve Jobs haben zweifellos eine besondere Gabe in die Wiege gelegt bekommen. Aber sei beruhigt: Ohne eine intensive Vorbereitung, jahrelange Übung und eine professionelle externe Unterstützung wäre auch Steve Jobs nicht zu einem der größten Kommunikatoren unserer Zeit aufgestiegen. Es ist nun mal noch kein Meister vom Himmel gefallen.

Steve Jobs nutzte bei seinen zahlreichen Präsentationen grundlegenden Erfolgsfaktoren, die auch dir dabei helfen werden Präsentationen auf einem völlig neuen Niveau zu halten.

## Über den Autor

Steffen Müller ist Mathematiker, IT-Architekt, agile Coach und Online-Trainer. Er praktiziert ZEN seit 2001.

Bereits nach wenigen Jahren Berufserfahrung lernte er die Vorteile der in Japan entwickelten agilen Vorgehensweisen wie frühes Feedback, automatisierte Messbarkeit, Vorgehen in Sprints oder die „Definition of Done“ kennen, leitete IT-Teams in der technischen Umsetzung von Datenhaltungs- und Datenversorgungsstrecken zunächst in der Projektsteuerung und später als agiler Coach.

2006 gründete er sein eigenes Unternehmen die Viskonz GmbH. Ob schwierige Projektsituation, Datenschutz oder Onlinetraining, stets spielen 3 aus der asiatischen Tradition des ZEN bekannte Aspekte eine wichtige Rollen:

Konzentration auf das Wesentliche

Einfachheit

Natürlichkeit

Das spezielle Know How steht auf der Homepage unter [www.viskonz.de](http://www.viskonz.de) in Gruppenseminaren und Online-Coachings zur Verfügung.

Steffen Müller  
s.mueller@viskonz.de



## **ZEN-Präsentation**

ZEN ist eine Lebenshaltung, die u.a. auf folgenden Grundlagen beruht:

### **Üben der Aufmerksamkeit**

Zen bedeutet, im Augenblick zu leben, den Augenblick wahrzunehmen; in der Konsequenz heißt das auch, ihn nicht zu beurteilen, da eine Beurteilung schon die Wahrnehmung einschränkt.

### **Den Geist beruhigen**

Zen bedeutet, die Gedanken zur Ruhe bringen, die in uns sind, z.B. durch Konzentration auf unseren Atem, eventuell kombiniert mit einfachen Zählübungen.

### **Konzentriertes Handeln**

Zen bedeutet, eins zu werden mit den eigenen Handlungen. Zenmeister praktizieren z.B. eine Teezeremonie, in deren Verlauf sie höchst konzentriert Tee für die Teilnehmer zubereiten.

### **Nichts erreichen wollen**

Zen bedeutet zu tun, was der Augenblick verlangt, ohne schon an das nächste oder größere Ziel zu denken.

### **Unabhängig sein von allem**

Zen bedeutet, weiter zu gehen und das zu tun, was dieser Moment verlangt, egal ob der Moment gut oder schlecht ist. Leben heißt, den Weg zu gehen, der im Augenblick vor Dir liegt.

**Grundlagen der ZEN-Präsentation** sind

Konzentration auf das Wichtigste

Einfachheit

Natürlichkeit

Die ZEN-PRÄSENTATIONS-IDEE stammt von Garr Reynolds aus den USA

## Erfolgsfaktor 1 – Konzentration auf das Wesentliche

Achte vor dem ersten Satz auf deine Haltung! Achte auf einen aufrechten Rücken, mache ein freundliches Gesicht und schaue das Publikum direkt an!

Starte mit etwas Unerwarteten, Neuartigen z.B. mit dem Satz „Du erfährst heute ...“ und wie wäre es wenn du hier bereits die **Kernbotschaft** deines Vortrages platzierst? Baue einen **Spannungsbogen** auf, in dem du dem Publikum für das Ende des Beitrages ein Versprechen gibst.

Wie findest du die **Kernbotschaft**?

Schauen wir uns folgende Geschichte an:

Anbei die Geschichte eines Mannes der ein Fischrestaurant an der japanischen Küste eröffnete. Am Eingang platzierte er ein Schild: „Hier verkaufen wir frischen Fisch!“

Sein Vater kam zu Besuch und sagte das Wörtchen „wir“ hat zu viel Gewicht auf den Verkäufer statt auf dem Kunden. „Wir“ solltest du streichen. Der Bruder kam zu Besuch und sagte das Wort „HIER“ sei überflüssig und die Schwester meinte es solle nur „Frischer Fisch“ darauf stehen, da eh Fisch verkauft wird. Er änderte sein Schild und dann kam der Nachbar zu Besuch und meinte die Kunden würden selbst sehen können das der Fisch tatsächlich auch frisch sei. Und er selbst fand heraus, dass die Kunden seinen Fisch schon weit vor dem Laden am Geruch erkennen konnten.

Er entfernte das Schild gänzlich und verkaufte erfolgreich seine Fische.

## **Erfolgsfaktor 2 – Die Vorgehensweise**

Starte niemals direkt mit der Erstellung der Präsentation in einer Software, sondern

1. Mache dir zunächst handschriftliche Notizen
2. gestalte oder suche ein paar Bilder
3. erst dann gestalte deine Folien

## **Erfolgsfaktor 3 - Gestalten visuelle Folien**

### **Erstelle keine Foliomente (Folie + Dokument)!**

Gemäß wissenschaftlichen Studien sind schriftliche Aufzählungen und Fließtext schlechte Optionen, um Informationen während einer Präsentation zu vermitteln. Unser Publikum kann einfach nicht gleichzeitig lesen und zuhören. Nutze diese Erkenntnis und verzichte auf wirkungslose Textdokumente, die mehr Langeweile als Nutzen stiften. Steve Jobs hat in seinen Präsentationen niemals Bullet Points oder Fließtext verwendet. Statt dessen benutzte er Bilder oder auch Cartoon's.

Vielleicht kannst du deine Präsentation um ein Handout ergänzen.



## **Erfolgsfaktor 4 - Storytelling**

Kennst du den Unterschied zwischen Fakten und einer Geschichte?

Erzähle deine Geschichte von Schwierigkeiten, Erkenntnissen, Emotionen und Visionen, um mit seinen Produktpräsentationen Spannung zu erzeugen. Denn weder emotionalen Bildern noch wissenschaftlichen Studien gelingt es so spielerisch, die Vorstellungskraft anderer anzuregen.

Hab **MUT** dazu Gefühle und Träume zu offenbaren und verstecke dich nicht hinter nüchternen Zahlen und Fakten, die die verschiedenen Aspekte deines Themas zum Ausdruck bringen sollen. Das Problem hierbei ist, dass nüchterne Zahlen und Fakten keine Emotionen wecken und nur selten jemanden dazu bewegen, sich zu verändern und selbst aktiv zu werden. Teile deine **Leidenschaft und deine Begeisterung** mit anderen!

Erzähle in lockeren einfachen Worten. Vielleicht macht es Sinn deine Präsentation mit einem Handout zu ergänzen und mehrfach vorher zu üben.

## **Erfolgsfaktor 5 – Nutze die Magie der Zahl 3**

Die Zahl 3 hat z.B. in der Literatur, Naturwissenschaft, Mythologie und Religion eine besondere Bedeutung. Wir haben so z.B. in der Märchenwelt "3 Wünsche" frei, glauben in der Religion an die "Heilige Dreifaltigkeit", vertrauen nach zwei fehlgeschlagenen Versuchen auf das Sprichwort "Aller guten Dinge sind 3" und unterstellen Menschen, die wir für nicht besonders intelligent halten, dass sie nicht "bis 3 zählen" können.

Verwende die Magie der Zahl 3 regelmäßig in deinen Präsentationen, um deinen Botschaften eine nachhaltige Wirkung zu verleihen.

## **Erfolgsfaktor 6 – Ein Magischer Moment**

Tausenden von Informationen bombardieren uns Tag für Tag. Doch wie viele haben wir am nächsten Tag wieder vergessen? Wenn du einen bleibenden Eindruck bei Ihrem Publikum hinterlassen willst, dann Sorge für einen "magischen Moment", der nachhaltig in Erinnerung bleibt.

Der magische Moment ist das Highlight jeder Präsentation.

An diesen Moment, soll sich dein Publikum noch lange erinnern denn der magische Moment lässt DEINE Idee lebendig werden und das Publikum fühlen was du sagen willst.

## Ich will noch mehr wissen

Du bist neugierig geworden und  
hast weiteren Gesprächs- oder Erklärungsbedarf?

Ich freue mich auf ein Gespräch.

Vereinbare unverbindlich und kostenlos einen Gesprächstermin

Steffen Müller

**Viskonz GmbH**  
**Hauptniederlassung**

Arastrasse 2  
85579 Neubiberg

Zweigstelle Thüringen  
Untere Gasse 5  
07407 Rudolstadt

Telefon 0170 7745382

**Gesprächstermin vereinbaren**