



# KOMMUNIZIEREN UND BEGEISTERN



Finanziert von der Europäischen Union. Die geäußerten Ansichten und Meinungen sind jedoch ausschließlich die des Autors/der Autoren und spiegeln nicht unbedingt die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können für diese verantwortlich gemacht werden.



Kofinanziert durch das  
Programm Erasmus+  
der Europäischen Union



**DER GEIST IST KEIN  
GEFÄß, DAS GEFÜLLT  
WERDEN MUSS,  
SONDERN EIN FEUER,  
DAS ENTFACHT WERDEN  
MUSS**

Plutarch





# BEVOR WIR BEGINNEN

Jedem von Ihnen wird ein zufälliger und völlig unzusammenhängender Gegenstand zugewiesen - das kann alles sein, von einer Gummiente bis zum Universum oder einer Zeitmaschine.

Ihre Aufgabe ist es, sich eine kurze, lustige Geschichte auszudenken, die diesen zufälligen Gegenstand irgendwie mit gelungener Kommunikation in Verbindung bringt. Je verrückter, desto besser!

# BRAINSTORMING

Keine Sorge, es ist alles nur ein Spaß. Nehmen Sie sich 5 Minuten Zeit für ein Brainstorming und denken Sie sich eine lustige Geschichte aus, die das Ihnen zugewiesene Element mit Kommunikation verbindet.



# Beispielgeschichten

## Kaffeetasse

Die Geschichte: "Es war einmal eine magische Kaffeetasse, die in dem Land der endlosen Meetings stand. Jedes Mal, wenn jemand einen Schluck nahm, fand er den Mut, das Wort zu ergreifen und seine Ideen mitzuteilen. Genau wie diese Kaffeetasse kann auch ein kleiner Schluck Selbstvertrauen zu einer effektiven Kommunikation beitragen.,,"

## Pinguin

Die Geschichte: "In einem abgelegenen Büro auf einem Eisberg hatten die Pinguine die Kunst der Teamarbeit und Koordination perfektioniert. Sie kommunizierten durch einen einzigartigen Tanz, der Botschaften der Unterstützung und Zusammenarbeit vermittelte.“

## Hier sind einige zufällige Wörter:

- Zauberspiegel
- Heißluftballon
- Puzzle
- Sinfonieorchester
- Leuchtturm
- Lupe
- Seifenblasen
- Eiscreme
- Trampolin

Sie können diese Elemente nach Belieben kombinieren oder sie als Inspiration für eigene Kreationen verwenden! Ziel ist es, die Kreativität anzuregen und die Teilnehmer zu ermutigen, unerwartete Verbindungen zwischen diesen Elementen und effektiver Kommunikation zu schaffen..

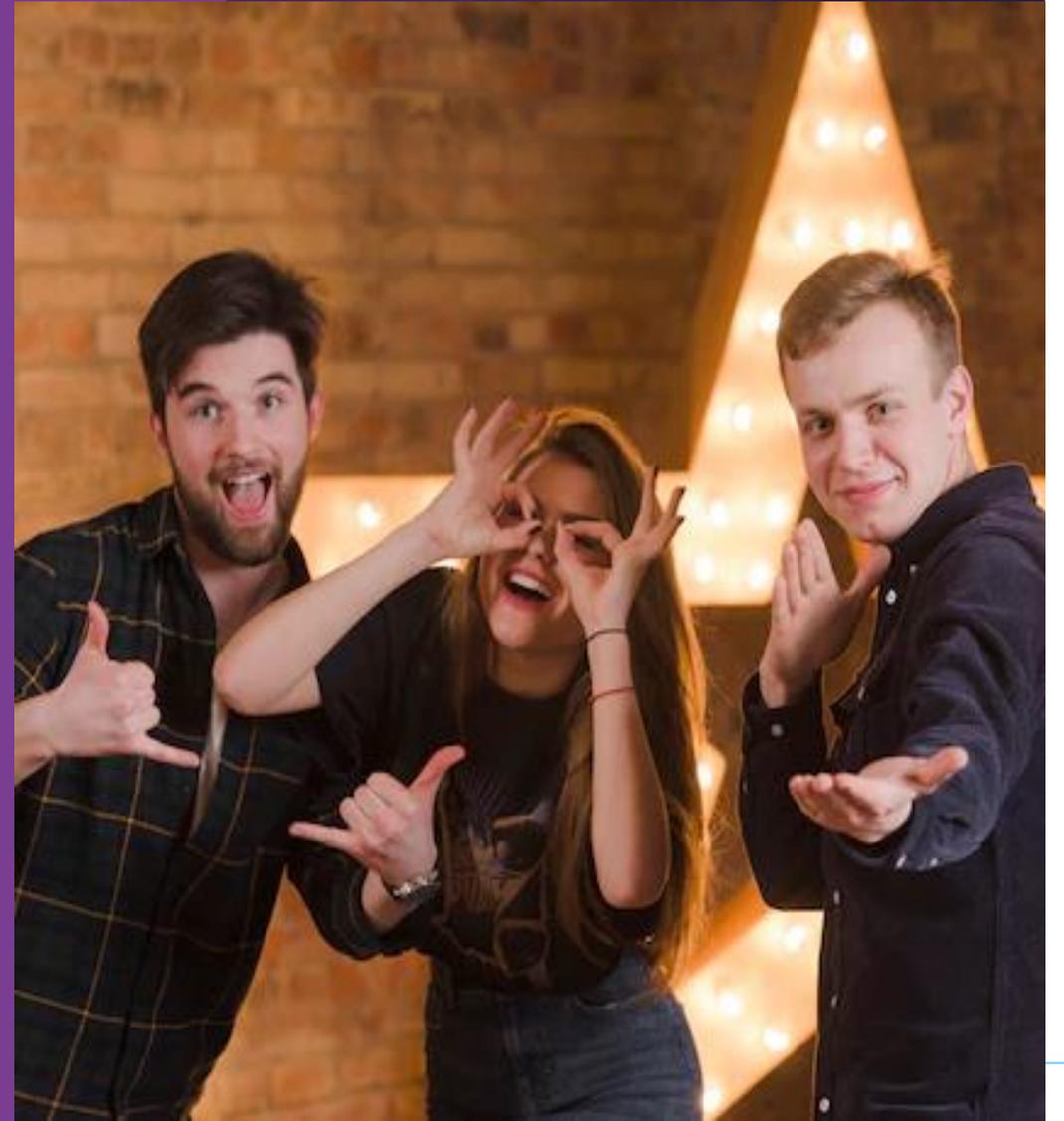
# TEILEN UND RATEN

Jetzt ist Showtime!

Erzählen Sie nacheinander Ihre Geschichten der Gruppe.

Nach jeder Geschichte sollen die anderen erraten, was das Element mit effektiver Kommunikation zu tun hat.

Machen Sie sich auf einige Überraschungen gefasst!



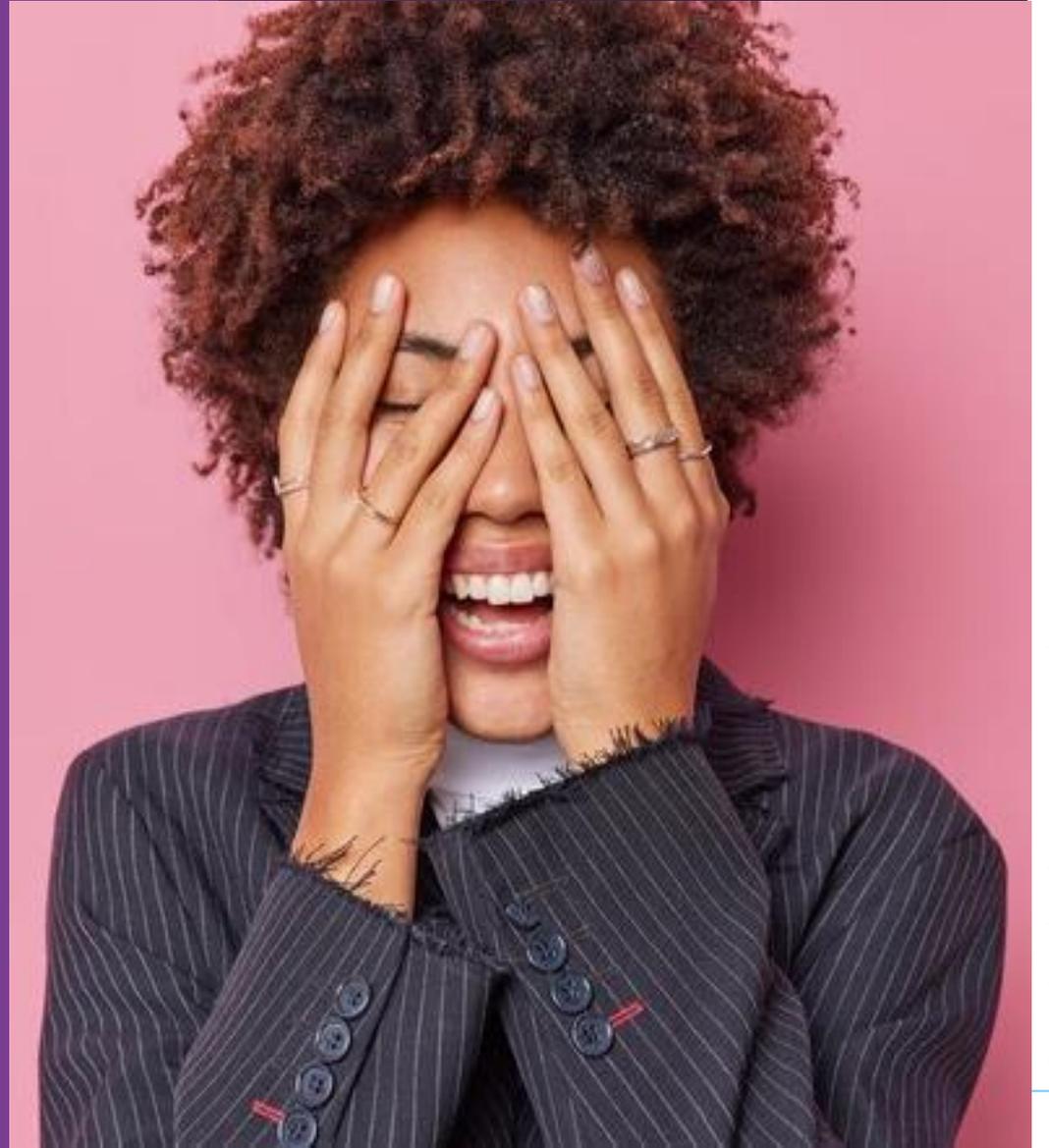
# LACHEN IST ERLAUBT

Denken Sie daran, dass es hier um Spaß und Kreativität geht. Nach jeder Geschichte werden wir kurz über die Kreativität und die unerwarteten Zusammenhänge nachdenken, die wir entdeckt haben

.Gute Arbeit, Leute!

Sind Sie bereit, in die Welt der effektiven Kommunikation einzutauchen?

Dann nichts wie los!



# INHALT

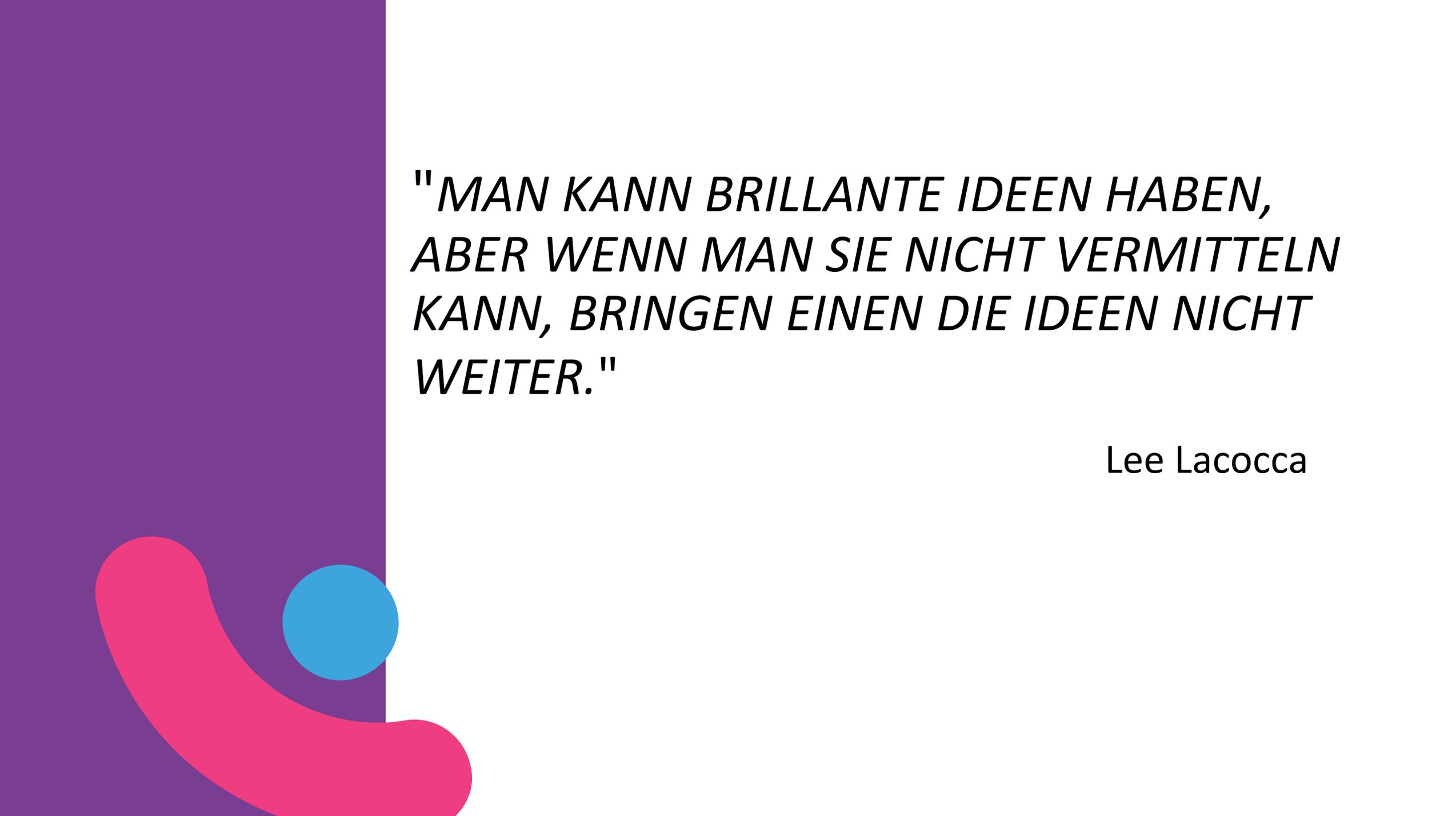
- 01 Einführung und Motivation
- 02 Konzepte und Grundlagen
- 03 Entwicklung praktischer Fähigkeiten
- 04 Reflektion



# 01

## EINFÜHRUNG UND MOTIVATION





*"MAN KANN BRILLANTE IDEEN HABEN,  
ABER WENN MAN SIE NICHT VERMITTELN  
KANN, BRINGEN EINEN DIE IDEEN NICHT  
WEITER."*

Lee Lacocca

# EINFÜHRUNG UND MOTIVATION

In diesem Modul untersuchen wir die Rolle, die Kommunikationsfähigkeit für erfolgreiches Unternehmertum spielt.

Es geht nicht nur darum, eine großartige Idee zu haben; es geht auch darum, diese Idee den verschiedenen Interessengruppen - seien es Teammitglieder, Investoren oder Kunden - effektiv zu vermitteln.



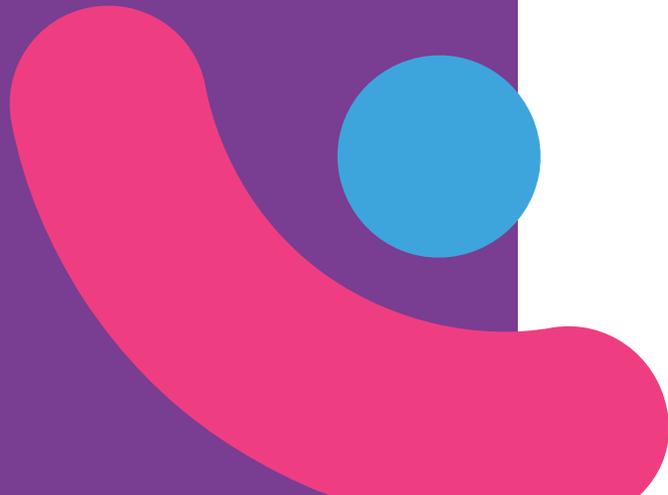
# KOMMUNIKATION ALS ERFOLGSBESTANDTEIL

Effektive Kommunikation ist das Fundament erfolgreichen Unternehmertums.

Sie ist die Brücke, die Ideen und Handeln, Vision und Ausführung sowie Innovation und Erfolg miteinander verbindet.

# DIE KUNST ERFOLGREICHER KOMMUNIKATION

Unternehmer müssen ihre Ideen überzeugend vermitteln, starke Beziehungen aufbauen und sich in der komplexen Geschäftswelt zurechtfinden.



# ERFOLGREICHE UNTERNEHMEN

Denken Sie an die Geschichte eines Start-ups, das nicht nur aufgrund seines innovativen Produkts erfolgreich war, sondern auch wegen der Fähigkeit des Gründers, seine Vision klar zu formulieren, Investoren zu gewinnen und ein motiviertes Team aufzubauen.

Kommunikationsfähigkeiten, sowohl verbal als auch nonverbal, sind oft das Unterscheidungsmerkmal zwischen einer guten Idee und einem nachhaltig erfolgreichen Unternehmen.



# 02

## KONZEPT UND GRUNDLAGEN



# MEHR ALS NUR WORTE

Grundlegende Theorien und Konzepte, die eine effektive Kommunikation im Geschäftsleben unterstützen.

Verbale  
und  
Non-verbale  
Kommunikation

Zielgruppengerecht  
kommunizieren

Entwicklung  
einer überzeugenden  
Botschaft

Aktives Zuhören

# MEHR ALS NUR WORTE

## **Verbale and Non-verbale Kommunikation:**

- Verbale Kommunikation umfasst die Verwendung von gesprochenen oder geschriebenen Worten, während nonverbale Kommunikation Gesten, Körpersprache, Mimik und andere visuelle Hinweise und Aspekte beinhaltet.
- Unternehmer müssen ihre verbalen und nonverbalen Kommunikationsbestandteile aufeinander abstimmen, um Authentizität, Vertrauen und Glaubwürdigkeit zu vermitteln. Mangelnde Übereinstimmung kann zu Missverständnissen führen und den Aufbau von Beziehungen behindern.

## **Zielgruppengerecht Kommunizieren:**

- Die Anpassung Ihrer Botschaft an die Eigenschaften, Bedürfnisse und Vorlieben Ihrer Zielgruppe und
- die Anpassung des Kommunikationsstils an die verschiedenen Interessengruppen - Investoren, Kunden und Teammitglieder - sorgt für eine erhöhte Resonanz und fördert das Involvement.

# MEHR ALS NUR WORTE

## **Aufbau einer überzeugenden Botschaft:**

- Eine überzeugende Botschaft ist eine Geschichte, die den Wert, den Zweck und die Vision Ihres Unternehmens auf eine Weise vermittelt, die fesselt und inspiriert.
- Unternehmer müssen ihre Geschichte artikulieren, um emotionale Verbindungen zu erzeugen. Eine gut formulierte Geschichte zieht nicht nur Investoren an, sondern motiviert auch das Team und findet bei den Kunden Anklang.

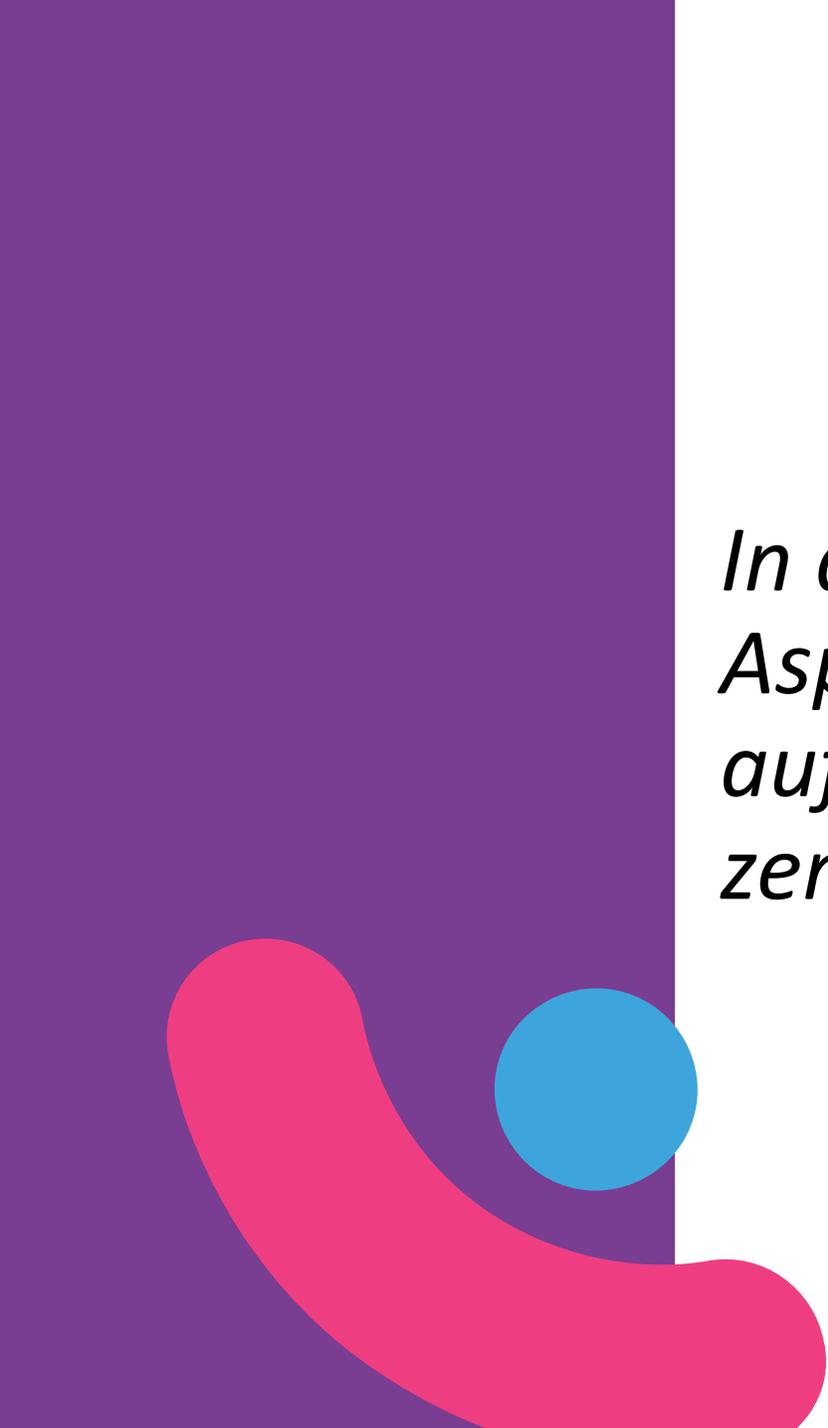
## **Aktives Zuhören:**

- Aktives Zuhören bedeutet, sich voll und ganz auf das Gesagte zu konzentrieren, es zu verstehen, darauf zu reagieren und sich daran zu erinnern.
- Unternehmer sammeln oft Erkenntnisse aus verschiedenen Quellen. Aktives Zuhören fördert ein besseres Verständnis, hilft beim Erkennen von Chancen und Herausforderungen und stärkt die Beziehungen. Es ist ein Grundstein für eine effektive Zusammenarbeit und Entscheidungsfindung.

# 03

## ENTWICKLUNG PRAKTISCHER FERTIGKEITEN





*In diesem Modul werden wir einen kritischen  
Aspekt der Kommunikation untersuchen, der  
auf dem Weg eines Unternehmers oft eine  
zentrale Rolle spielt.*

## **AKTIVITÄT 1: „Die Kraft der Stille“**

Die Übung "Die Kraft der Stille" zielt darauf ab, häufige nervöse Angewohnheiten beim Sprechen in der Öffentlichkeit anzusprechen. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, sich in Stille zu üben und sich darauf zu konzentrieren, ein selbstbewusstes Auftreten zu bewahren und gleichzeitig nervöse Gewohnheiten zu kontrollieren.

## **AKTIVITÄT 2: "Elevator pitch"**

Der Elevator Pitch ist sehr hilfreich, um die Kommunikationsfähigkeit zu verbessern, da es darum geht, kurz und prägnant zu kommunizieren. Er hilft, einen starken ersten Eindruck zu hinterlassen, verbessert Klarheit und Prägnanz dessen, was der Unternehmer vermitteln will, erleichtert effektives Networking und zeigt Professionalität. Ein gut vorbereiteter Elevator Pitch ermöglicht es, spontan und dennoch überzeugend vom Vorhaben zu erzählen und das Publikum durch prägnantes Erzählen zu fesseln.

# Aktivität 1: DIE KRAFT DER STILLE

## EINFÜHRUNG:

- Es ist nicht ungewöhnlich, dass Menschen nervös werden, wenn sie vor Publikum sprechen sollen. Die Nervosität kann sich auf verschiedene Weise äußern, von Zappeln über Herzrasen bis hin zu ungewollten ablenkenden Verhaltensweisen. Das Verständnis und die Bewältigung dieser häufigen nervösen Angewohnheiten ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Beherrschung der Fähigkeit zur effektiven Kommunikation.
- Die Art und Weise, wie wir uns bewegen, die subtilen Gesten, die wir machen, und die unerschütterliche Kraft der Stille können einen tiefgreifenden Einfluss darauf haben, wie unsere Botschaft wahrgenommen wird. Neben den Worten, die wir sprechen, sind es die nonverbalen Signale, die eine selbstbewusste und wirkungsvolle Präsenz erzeugen. Begeben wir uns also auf eine Reise, um die Kraft der Stille zu entdecken und zu erfahren, wie sie die Art und Weise, wie wir kommunizieren, verändern und einen bleibenden Eindruck bei unseren Zuhörern und Interessengruppen hinterlassen kann.

# Aktivität 1: DIE KRAFT DER STILLE

**Schritt 1: Körperhaltung und Atmung:** Beginnen Sie mit einer kurzen Diskussion über die Bedeutung von Körperhaltung und kontrollierter Atmung. Führen Sie die Teilnehmer durch eine angeleitete Übung, bei der sie aufrecht stehen, die Schultern zurücknehmen, tief einatmen und langsam ausatmen. Betonen Sie den Zusammenhang zwischen Körperhaltung, Atmung und Gelassenheit.

**Schritt 2: Achtsame Bewegung:** Diskutieren Sie die Auswirkungen unnötiger Bewegungen auf die Wahrnehmung von Selbstvertrauen. Lassen Sie die Teilnehmer üben, zielstrebig durch den Raum zu gehen und dabei gleichmäßige und bewusste Bewegungen zu machen. Ermuntern Sie sie, auf ihre Schritte und Körpersprache zu achten.

**Schritt 3: Blickkontakt:** Betonen Sie, wie wichtig es ist, Augenkontakt zu halten, um eine Verbindung mit dem Publikum herzustellen. Bilden Sie Paare und lassen Sie die Teilnehmer kurze Gespräche führen, während sie Blickkontakt halten. Wechseln Sie die Partner, um die Anpassungsfähigkeit zu erhöhen.

**Schritt 4: Stille beim Sprechen:** Diskutieren Sie die Tendenz, beim Sprechen zu zappeln oder nervöse Gewohnheiten anzunehmen. Lassen Sie die Teilnehmer eine kurze improvisierte Rede halten und dabei bewusst unnötige Bewegungen vermeiden. Ermutigen Sie sie, deutlich zu sprechen, Augenkontakt zu halten und ablenkende Gesten zu vermeiden.

**Schritt 5: Visualisierung:** Führen Sie das Konzept der Visualisierung als Instrument zum Aufbau von Selbstvertrauen ein. Führen Sie die Teilnehmer durch eine Visualisierungsübung, bei der sie sich vorstellen, selbstbewusst vor einem Publikum zu sprechen. Ermutigen Sie sie dazu, sich Stille und ein ruhiges Auftreten vorzustellen.

**Schritt 6: Peer-Feedback:** Betonen Sie die Bedeutung von konstruktivem Feedback für die persönliche Weiterentwicklung. Bilden Sie kleine Gruppen, in denen die Teilnehmer abwechselnd Feedback zu den Stille-Übungen der anderen geben und erhalten. Ermutigen Sie zu positiver Verstärkung und konkreten Verbesserungsvorschlägen.

[Public Speaking For Beginners \(youtube.com\)](#)

[Good vs Bad Public Speaking: Examples to learn from to improve your Presentation Skills \(youtube.com\)](#)

# Aktivität 2: ELEVATOR PITCH

**Einführung:** Bei dieser Aktivität geht es nicht nur um Kommunikationsfähigkeiten, sondern auch darum, den Moment zu nutzen.

## **Dein Elevator Pitch hat das Potential**

- um Türen zu öffnen,
- Partnerschaften zu bilden und
- den Weg für Ihre unternehmerische Reise zu ebnen

**Bedeutung:** Stellen Sie sich vor, Sie haben eine zufällige Begegnung mit einer wichtigen Person. Euer Elevator Pitch ist eure große Chance, das Interesse an eurer Idee zu wecken.

Hier finden Sie ein Video mit guten und schlechten Beispielen für einen Pitch:  
<https://www.youtube.com/watch?v=MzLtCn-c9sY>

# Junge Unternehmer, die Wellen schlagen

Brian Chesky, der Mitbegründer und CEO von Airbnb, hat seine Vision in Sekundenschnelle effektiv vermittelt, was ihm wichtige Partnerschaften und eine erfolgreiche Finanzierung ermöglicht hat.

**BRIAN CHESKY**  
**DESIGN-LED COMPANY**



# Schauen wir uns den Pitch von Airbnb an.

Er betonte

- das Problem der Suche nach einzigartigen, erschwinglichen Unterkünften,
- stellte Airbnb als Lösung vor und
- betonte die einzigartige Erfahrung, die Kunden damit machen würden.

Das ist die Vorlage für Ihren Erfolg.



# ANALYSE DES ELEVATOR PITCH VON AIRBNB



## **Problem:**

Airbnb hat festgestellt: Herkömmliche Unterkunftsmöglichkeiten waren oft begrenzt, teuer oder es fehlte an einer persönlichen Note.



## **Lösung:**

Airbnb bietet an: Eine Plattform, die Reisende mit einzigartigen, erschwinglichen und lokalen Unterkünften zusammenführt.



## **Unique Value Proposition (Einzigartiges Leistungsversprechen):**

Airbnb bietet: Die Möglichkeit, ein Reiseziel wie ein Einheimischer zu erleben und unvergessliche Erinnerungen zu schaffen.

# SNAPSHOT: DIE PRÄGNANTE ZUSAMMENFASSUNG IHRES UNTERNEHMENS

Lassen Sie uns nun Ihren eigenen Business-Snapshot entwerfen. Es ist, als ob Sie eine kurze, spannende Geschichte über Ihre großartige Idee erzählen würden.

## Kernelemente:

**Problem:** Welches Problem wird mit Ihrer Idee gelöst?

**Lösung:** Wie löst Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung dieses Problem?

**Einzigartiges Leistungsversprechen (UVP):**  
Wodurch zeichnet sich Ihre Idee aus?



# ÜBUNG MACHT DEN MEISTER

**Lassen Sie uns nun mit Ihrem eigenen Elevator Pitch beginnen**

**Schritt 1:** Nennen Sie klar und deutlich den Problembereich oder die Herausforderung, die Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung lösen soll. Seien Sie spezifisch und prägnant. Der Zuhörer sollte das Problem, das Ihre Idee löst, schnell verstehen.

**Schritt 2:** Erläutern Sie die Lösung, die Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung bietet. Konzentrieren Sie sich auf die Merkmale oder die Methodik, die Ihre Idee bei der Lösung des festgestellten Problems erfolgreich macht. Gehen Sie dabei so detailliert vor, dass die Einzigartigkeit Ihres Ansatzes deutlich wird.

**Schritt 3:** Heben Sie die einzigartigen Aspekte oder Merkmale hervor, durch die sich Ihre Idee von bestehenden Lösungen unterscheidet. Dies ist Ihre Gelegenheit, um zu zeigen, was Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung besonders und überzeugend macht.

# LEITFADEN FÜR DIE VORBEREITUNG

- 1)** Vermeiden Sie Jargon oder Fachsprache, die Ihr Publikum verwirren könnte.
- 2)** Bemühen Sie sich um eine Länge, die Sie bequem in 30 bis 60 Sekunden vortragen können - die typische Dauer eines Elevator Pitch.
- 3)** Gestalten Sie Ihre Präsentation so, dass sie die Aufmerksamkeit der Zuhörer fesselt und im Gedächtnis haften bleibt.
- 4)** Üben Sie Ihren Elevator Pitch, bis Sie ihn selbstbewusst vortragen können.
- 5)** Passen Sie Ihre Präsentation an Ihr Publikum an.
- 6)** Bringen Sie Leidenschaft und Selbstvertrauen in Ihren Vortrag ein.

# SCENARIO 1

## Die nachhaltige Fashionista

Sie begeistern sich für nachhaltige Mode und haben eine Kollektion umweltfreundlicher Kleidung aus innovativen Materialien entwickelt. Ihr Ziel ist es, Ihre Modemarke einer Gruppe von umweltbewussten Verbrauchern auf einem örtlichen Biomarkt vorzustellen. Entwickeln Sie einen Elevator Pitch, der die Essenz Ihrer nachhaltigen Modemarke auf den Punkt bringt.

## SCENARIO 2

### **Der Gesundheits- und Wellness-Guru**

Sie interessieren sich für Gesundheit und Wellness und haben eine Handy-App entwickelt, die personalisierte Trainingspläne und Ernährungsempfehlungen bietet. Ihre Zielgruppe sind Fitnessbegeisterte und Menschen, die ihr Wohlbefinden verbessern möchten. Verfassen Sie einen Elevator Pitch, der die einzigartigen Funktionen und Vorteile Ihrer Gesundheits- und Wellness-App kommuniziert.

## SCENARIO 3

### **Der Community Connector**

Sie haben eine Community-Plattform gegründet, die lokale Künstler mit potenziellen Kunden für Auftragsarbeiten zusammenbringt. Ihr Ziel ist es, Künstler zu fördern und einzigartige, personalisierte Kunst einem breiteren Publikum zugänglich zu machen. Entwickeln Sie einen Elevator Pitch, der geeignet ist, Ihre Community-zentrierte Plattform potenziellen Mitarbeitern oder Sponsoren auf einer lokalen Kunstveranstaltung vorzustellen.

# ES IST ZEIT, IHRE IDEE ZU PITCHEN!



**Bilden Sie Paare:** Nehmen Sie sich einen Partner und lassen Sie uns in die Praxis eintauchen.



**Aufgabe:** Jeder der Teilnehmer stellt abwechselnd sein Unternehmen vor.

# FEEDBACK RUNDE:

Klarheit: War der Pitch leicht zu verstehen?

Prägnanz: War der Pitch zu lang oder genau richtig?

Engagement: Wie interessant war der Pitch? Hat er Aufmerksamkeit erregt?

Diskussion: wie hätten kleine Veränderungen der Wortwahl oder der Betonung, einen Unterschied machen können?

# 04

## REFLEKTION



# REFLEKTION (ÜBUNG 1)

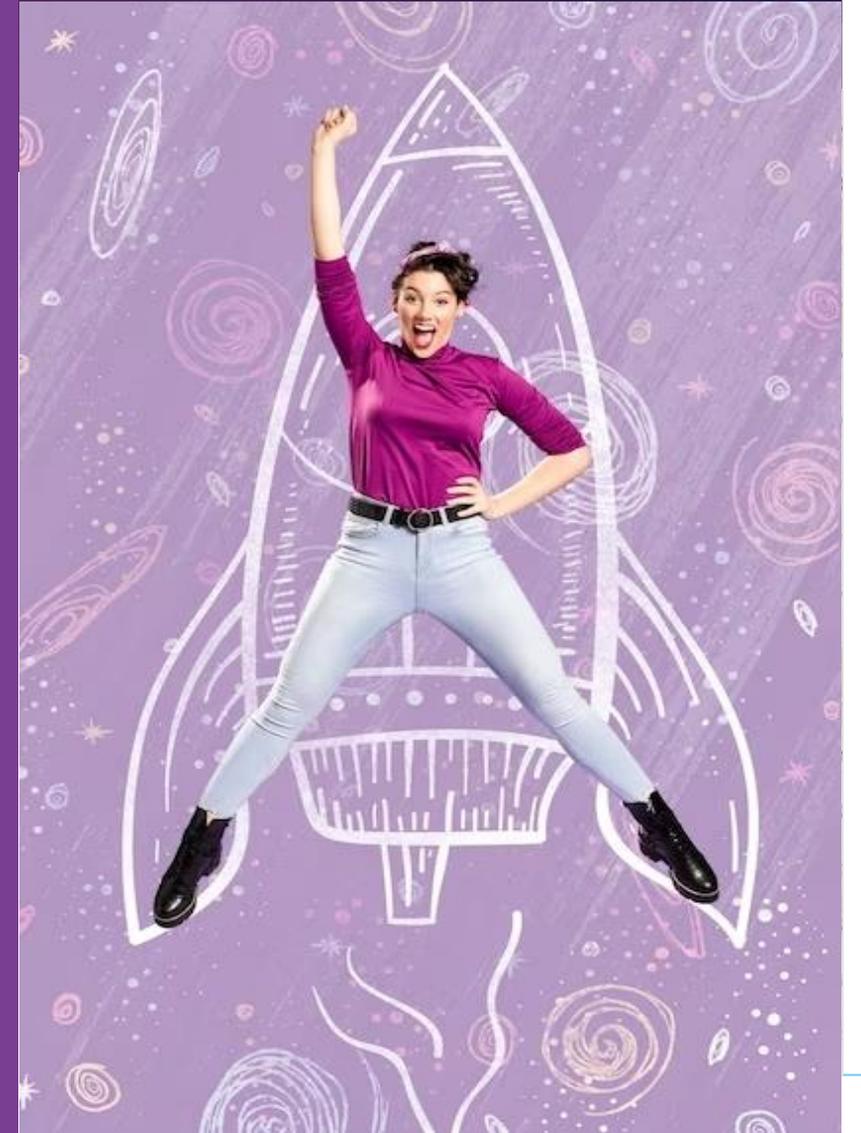
Was hat es Herausfordernd gemacht, bei der improvisierten Rede die Ruhe zu bewahren?

Wie hat sich das bewusste Vermeiden unnötiger Bewegungen auf die Klarheit Ihrer Rede und die allgemeine Wirksamkeit Ihrer Botschaft ausgewirkt?

Welche Erkenntnisse haben Sie über Ihre eigenen nervösen Gewohnheiten gewonnen, und wie wollen Sie diese bei künftigen Präsentationen berücksichtigen?

Inwiefern kann die "Kraft der Stille" zu Ihrem Erfolg als Jungunternehmer beitragen, insbesondere bei der Präsentation von Ideen und der Interaktion mit Interessengruppen?

Wie können die in dieser Übung gelernten Lektionen auf reale Szenarien angewandt werden, z. B. auf Investorentreffen, Netzwerkveranstaltungen oder Produkteinführungen?







**FOLGE UNS AUF  
UNSERER REISE**



[www.entreneurshiplabs.eu](http://www.entreneurshiplabs.eu)



Kofinanziert durch das  
Programm Erasmus+  
der Europäischen Union

Finanziert von der Europäischen Union. Die geäußerten Ansichten und Meinungen sind jedoch ausschließlich die des Autors/der Autoren und spiegeln nicht unbedingt die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können für diese verantwortlich gemacht werden.