

brainobic

Präsentieren – aber richtig

Seminar-Script

Gerhild Löchli - www.brainobic.at
Peter Schipek - www.lernwelt.at

Inhalt

In 30 Sekunden – oder noch schneller

Warum 30 Sekunden?

30 Sekunden – wie soll das denn gehen?

Die Falle mit den Folien

Folien – aber richtig

Bilder im Kopf

Ihr Freund – der Flipchart

Sag' was Du meinst, und Du bekommst, was Du willst

Präsentieren aber richtig

in 30 Sekunden – oder noch schneller

Wirkungsvoll und überzeugend präsentieren ist leicht zu lernen.
Entdecken Sie hier, wie Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer wecken.
Erleben Sie, wie Sie das Interesse wachhalten, eine fesselnde Geschichte erzählen.

Wie Sie präsentieren – aber richtig. All das in 30 Sekunden.

Die 30-Sekunden-Methode. Wenden Sie diese einfache Methode an.
Sie werden mehr erreichen, als Sie für möglich halten.
Und Sie werden Spaß daran haben.

STOP

Sie haben soeben eine 30-Sekunden Botschaft gelesen.

30 Sekunden erscheinen relativ kurz.

Doch sie sind lang genug, um das auszudrücken, was Sie sagen wollen.

Sie sind lang genug, um bei Ihren Zuhörern Interesse und Aufmerksamkeit zu wecken.

Sie sind lang genug, um Ihre Zuhörer zu überzeugen.

Sie können wertvoller sein, als 3 Minuten, 30 Minuten oder 3 Stunden.

Präsentieren aber richtig

Warum 30 Sekunden?

„Jetzt hat der da vorne eine Stunde geredet, und ich weiß nicht im geringsten, was er gesagt hat.“

„Also gut, geben wir ihm noch 5 Minuten, aber dann ist Schluss.“

„Ihm zuhören ist reine Zeitverschwendung.“

Kommen Ihnen diese Gedanken, diese Sätze bekannt vor?

Es gibt eindeutige und zwingende Gründe, warum 30 Sekunden die ideale Zeitspanne sind.

Die durchschnittliche Aufnahmefähigkeit eines Menschen beträgt 30 Sekunden.

Wie lange können Sie einem anderen zuhören, ohne Ihre Gedanken an Sex, Geld oder die anderen schönen Dinge des Lebens abschweifen zu lassen?

Sie haben also lediglich 30 Sekunden, wenn Sie wollen, dass Ihre Zuhörer Gedanken an Geld und Sex aufgeben und Ihnen ihre Aufmerksamkeit schenken.

Länger als 30 Sekunden können sich nur wenige Menschen konzentrieren.

Präsentieren aber richtig

30 Sekunden – wie soll das denn gehen?

Wenn ich die 30-Sekunden Methode beschreibe, höre ich von ungläubigen Teilnehmern immer wieder: „Wie soll ich meine Botschaft in 30 Sekunden vermitteln?“

Meine Antwort darauf:

„Im Radio und Fernsehen passiert das andauernd.
Gute Werbespots fesseln nicht nur unsere Aufmerksamkeit.
Sie beschreiben nicht nur das Produkt, sondern sagen auch
wann und wo man es kaufen kann.“

Wenn jemand sein Anliegen nicht in 30 Sekunden vermitteln kann,
kann er es vermutlich überhaupt nicht.

Sie wissen nun, dass die natürliche Aufnahmefähigkeit Ihres Publikums
30 Sekunden beträgt.

Wie können Sie dann die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer für zehn, zwanzig Minuten
oder noch länger gewinnen?

Ganz einfach!

Stellen Sie sich Ihren Vortrag als eine erweiterte 30 Sekunden Botschaft vor.

Schon bevor Sie Ihren Vortrag vorbereiten kennen Sie Ihre Zielvorstellung,
Ihre Zuhörer und Ihre Vorgehensweise.

Wählen Sie einen interessanten Einstieg – Aufhänger
und einen wirkungsvollen Abschluss.

Wenn Sie Ihren Vortrag – Ihre Rede ausarbeiten, benutzen Sie
eine klare, bildhafte Sprache.

Schildern Sie persönliche Erlebnisse, appellieren Sie an die Gefühle
der Zuhörer. – und beziehen Sie Ihre Zuhörer in Ihren Vortrag mit ein.

Nachdem Sie Ihren Vortrag als Ganzes aufgebaut haben,
überprüfen Sie die einzelnen Teile.

Wahrscheinlich wollen Sie mehr als einen Punkt darstellen.

Betrachten Sie jeden Punkt als eigene 30 Sekunden Botschaft.

Halten Sie sich an die 30 Sekunden Formel.

Sie fesseln damit Ihre Zuhörer – und, Sie werden Spaß daran haben.

Präsentieren aber richtig

Die Falle mit den Folien

Die Beliebtheit von Folien ist groß, die Beliebtheit von Animationen grenzenlos. Jetzt präsentieren Sie mit Powerpoint, CorelDraw oder ähnlichen Programmen.

Texte und Grafiken werden bewegt auf dem Bildschirm eingeblendet. Wie von Geisterhand kommt der Text: „Ziele für das nächste Jahr“ von oben nach unten auf den Bildschirm hereingeschwebt.

Viele meinen, mit diesen Mitteln würden sie die eindrucksvollste Präsentation halten.

Aber:

Sie sollen überzeugen, nicht technische Hilfsmittel!

Räumen wir einmal mit einem Irrtum auf.

Der Irrtum: „Der Einsatz von Multimedia verbessert automatisch die Präsentation.“

Ob Folien oder Multimedia – es lenkt von Ihrer Person ab.

Und je mehr Sie von Ihrer Person ablenken, umso weniger nehmen Ihre Zuhörer Ihre Botschaft und Ihr Anliegen wahr.

Es ist dabei egal, ob Sie Folien oder Multimedia einsetzen.

Der Grundsatz: Weniger ist mehr!

Präsentieren aber richtig

Folien – aber richtig

Text, der auf der Folie steht, darf nicht mehr gelesen werden.

90 Prozent aller Redner lesen noch einmal vor, was schon auf der Folie steht. Die Wirkung geht verloren. Sie nehmen die Spannung komplett aus ihren Aussagen.

Anders sieht es aus, wenn Sie zu einem Stichwort, das auf der Folie steht, noch eine Menge an freiem Text sprechen. Die Wirkung ist total anders.

Eine Folie, die sich selbst erklärt, ist eine schlechte Folie.

Eine Folie braucht immer Sie als Redner. Damit können Sie alle Folien vergessen, auf denen komplette Aussagen stehen. Die Aussage der Folie darf erst durch die Worte des Redners entstehen.

Jetzt erahnen Sie vielleicht, warum Sie auch keine vollbeschrifteten Balkendiagramme mehr als Folie auflegen sollen.

Ihr gesprochenes Wort zugleich mit der Folienbotschaft aussprechen.

Die Regel:
Sie schalten den Projektor genau dann ein, wenn Sie das Schlüsselwort, auf das die Folie Bezug nimmt, aussprechen.

Die Botschaft auf einer Folie muss in maximal 3 Sekunden erfasst werden.

Egal ob Sie eine Bildfolie auflegen oder eine Headline zeigen.

Kein Titel auf der Folie.

Wenn Sie zum Beispiel die Ziele Ihrer Abteilung für das Jahr 2003 präsentieren, so muss da nicht ein Titel: „Ziele für 2003“ auf der Folie stehen. Sprechen Sie statt dessen diesen „Titel“. Sagen Sie beispielsweise: „Schauen wir uns jetzt die Ziele für 2003 an.“

Präsentieren aber richtig

Folien – aber richtig

Folien wie Bildersprache – ein Konzentrat

Alles Unnötige, alles was Energie des Zuhörers frisst, wird weggelassen.
Platzieren Sie nur eine einzige Botschaft.

Ein Foto ohne erklärenden Text. Eine Textbotschaft mit wenigen Schlüsselwörtern.
Damit ist die Wirkung und Spannung am Höchsten.

Bilder auf Folien immer flächendeckend.

Mehr darüber erfahren Sie in der Brainobic-Lernberatung und in den Brainobic-Seminaren