

PRÄSENSATION

Ein Workshop für die ÖGWT,
© WEINAND'S Communication
Wien, 24.09.14

WIE VIEL PROZENT DER BUSINESS-
PRÄSENTATIONEN IN Ö UND D SIND ...

... **PRÄSENSATIONS?** *

* **PräSensation:**
Eine Präsentation, die das Publikum fasziniert!



KLEINE PRÄSENTATIONS-MAFO:

Fragestellung:

Welche Noten verdienen die Business-Präsentationen in Ö und D?





- Sample: 294 persönliche bzw. telefonische Interviews mit ‚routinierten‘ Präsentations-Teilnehmern in Ö und D seit Anfang 2011
- Der Noten-Code:
 - Note 1 → Faszination (= PräSensation)
 - Note 2 → Grundsätzliche Zustimmung
 - Note 3 → Gleichgültigkeit
 - Note 4 → Ablehnung

PRÄSENTATIONS-QUIZ:

Wie viel Prozent dieser Business-Präsentationen
in D und Ö verdienen die Note 1 (= Faszination)?

- 5 %
- 10 %
- 15 %
- 20 %

QUIZ-AUFLÖSUNG:

- Note 4: 28 % = Ablehnung 
- Note 3: 46 % = Gleichgültigkeit 
- Note 2: 21 % = Grundsätzliche Zustimmung 
- Note 1: 5 % = Faszination (= PräSensation) 

DIE PRÄSENSATION!



Was zeichnet sie aus?

1.

2.

3.

DAS PRÄSENTATIONS-DILEMMA:



1. Es dominiert ein „Wettbewerb der Austauschbarkeiten“!

- Die meisten Präsentationen sind langweilig und schablonenhaft!
- 90% der Präsentationen ähneln einander wie ein Ei dem anderen!

2. Viel zu viele Präsentationen gehen an den Bedürfnissen des Auditoriums komplett vorbei!

WORAN LIEGT DAS?

1.

2.

3.

UNSER HEUTIGES ,PRÄSENTATIONS-REZEPT':

- 3 wichtige Zutaten:

1. Tonnenweise ,Faszination'
2. Jede Menge ,Authentizität'
3. Die richtige Portion ,Wahrnehmungs-Steuerung'

- 2 wichtige Zubereitungs-Tipps:

1. Der perfekte ,Spannungsbogen'
2. Die gewandte ,Rhetorik'

1. FASZINATION!!!

1. Das ganz, ganz große „**JA!**“
2. Die Phase der Ausschaltung!
3. Der Moment der End-Scheidung!

DAZU 3 INDISKRETE FRAGEN:

1. Wer von Ihnen ist ein außerordentliches Präsentations-Talent?
2. Wer von Ihnen ist ein durchschnittliches Präsentations-Talent?
3. Wer von Ihnen ist kein Präsentations-Talent?

WIE KOMMT ES ZUR PRÄSENTATION?

Dadurch, dass Sie sich ab sofort felsenfest vornehmen,

nie mehr zu präsentieren!!!

***„Bitte verlernen
Sie präsentieren!“***

STATT DESSEN ...

... fordern Sie sich ab sofort mit folgender Frage heraus:

***„Präsentiere ich noch,
oder fasziniere ich schon?“***

2. AUTHENTIZITÄT:

Bleib DU, der DU bist!

- Nur DU bist das Original!
- Kein Bild abgeben wollen!
- Keine Präsentatoren-Kopie abliefern!
- Raus aus dem ‚Präsentations-Reihenhaus‘!
- Raus aus der Schablone!
- Selbstbewusstsein gegenüber seiner Einzigartigkeit!
- Zurück zum eigenen ‚Genie‘!



BESONDERS WICHTIG BEIM PRÄSENTIEREN:



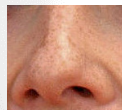
„Love it, change it, or leave it!“

DER ANSPRUCH HINTER „LOVE IT, CHANGE IT OR LEAVE IT!“

1. Man kann nur das veräußern, was man verinnerlicht hat!
2. Nur wer selbst überzeugt ist, kann andere überzeugen!
3. Nur präsentieren, wenn man zu 100 Prozent überzeugt ist!

- Der Idealfall: Überzeugt sein von der gesamten Präsentation!
- Oft genügt schon: Überzeugt sein vom Thema!
- Oft genügt auch: Überzeugt sein vom Menschen im ‚Kunden‘ → Identifikation!
- Manchmal genügt sogar: Überzeugt sein von seiner Rolle!

3. DIE WAHRNEHMUNGS-STEUERUNG:



*„All unser Wissen gründet
sich auf Wahrnehmung!“*

Leonardo da Vinci

EXKURS 1:
WAS HABEN THEATER UND FLIRT ...

... mit einer **PräSensation** zu tun?

THEATER ...?



FLIRT ...?



THEATER UND FLIRT SIND DIE BESTEN ‚PRÄSENTATIONS-COACHES‘!

Der Schauspieler will
viele Menschen faszinieren!



Der Flirtende will
einen Menschen faszinieren!



GUTES THEATER
UND GUTER FLIRT STEUREN ...

... die ‚Wahr‘-Nehmung des ‚Wahr‘-Nehmenden

perfekt!

DIE INDIVIDUELLE ‚WAHR‘-NEHMUNG
JEDES ‚WAHR‘-NEHMENDEN IST ...

... in höchstem
Ausmaß steuerbar!!!

2 BESTIMMENDE
STEUERUNGS-FAKTOREN!

1. Das WAS → Inhalte?

2. Das WIE → ‚Verpackung‘?

WAS IST WICHTIGER, WENN MAN ...

... faszinierend präsentieren will



DAS ‚WAS‘ IST SEHR, SEHR WICHTIG!!!

Doch das **‚WIE‘** (= die Verpackung) ist viel wichtiger!



EXKURS 2: WITZE ERZÄHLEN

1. Schlechter Witz + schlechter Erzähler:
= **Ultra-Katastrophe**
2. Guter Witz + schlechter Erzähler:
= **Kleine Katastrophe**
3. Schlechter Witz + guter Erzähler:
= **Sensation**
4. Guter Witz + guter Erzähler:
= **Mega-Sensation**

1. DER PERFEKTE SPANNUNGSBOGEN:



Jede gute ‚Story‘ hat drei Teile:

1. Den zündenden Anfang!
2. Den absoluten Höhepunkt!
3. Das unvergessliche Finale!

ZWEI ‚UNGELIEBTE KINDER‘!

1. Der zündende Anfang!

- Keine endlos langweiligen Begrüßungen!
- Keine peinlich anbietenden Höflichkeitsfloskeln!
- Keine devoten Danksagungen!

2. Das unvergessliche Finale!

- Kein *„Danke für Ihre Aufmerksamkeit“!*
- Keine Bemerkung, dass man jetzt ‚am Ende‘ ist!
- Keine Entschuldigung, dass man so lang die wertvolle Aufmerksamkeit strapaziert hat!

TIPPS FÜR DEN PERFEKTEN SPANNUNGSBOGEN:

- Aufmerksamkeit ab der 1. Sekunde!!!
- Die unerwartete Einstiegsfrage!
 - Teaser-Technik: Sie weckt Neugierde und interessiert alle!
 - Verkürzt dadurch Distanzen!
- Die Einstiegs-Provokation!
- Die überraschende Pointe!
- Die aktuelle Anknüpfung an ...
- Das sehr, sehr gute Zitat!
- Das Finale, das den kreativen Anfang zitiert
und den Zyklus beschließt.
- u.v.a.m.

2. DIE GEWANDTE RHETORIK:

1. Die freie Rede!
2. Die Akzentuierung!

DIE FREIE REDE!

Jeder spricht tagtäglich frei!!!

1. Niemals auswendig lernen bzw. vorlesen (Ausnahme Zitate)
→ Konflikt: Sprech- versus Schreib-Sprache!
2. Wenn möglich, ohne ‚Moderations-Kärtchen‘ in Händen!
3. Unauffällige ‚Krücken‘ machen sicher!
4. Keine Angst davor, etwas Wichtiges zu vergessen!
5. Keine Angst vor Blackouts!
6. Das ‚Fettnäpfchen!‘?

DIE AKZENTUIERUNG:

MONO-TON-NIE!!!

- Modulation → von Piano bis Forte!
- Sprachtempo → bewusst variieren.
- Satzzeichen hörbar ‚sprechen‘!
- Mut zur Pause!!!
- Betonungen!!!

PAUSEN UND BETONUNGEN!

Kleine Unterschiede – große Auswirkung!

1. „Heute so! Morgen so!“
„Heute so, morgen so.“
2. „Wir essen jetzt, Opa!“
„Wir essen jetzt Opa.“
3. „Hängen! Nicht laufen lassen!“
„Hängen nicht! Laufen lassen!“
4. „Was willst Du schon wieder?“
„Was? Willst Du schon wieder?“

ÜBRIGENS: ES GIBT ...

... keine

Präsentations-Patentrezepte!!!

JEDER PRÄSENTATOR ...

... **muss** seinen,
individuellen Erfolgsstil finden!!!



NUR DIESER
INDIVIDUELLE STIL GARANTIERT ...

... **Authentizität!**

- Niemand präsentiert perfekt, aber man muss die Gefahrenquellen kennen!
- Die ‚objektiv‘ zweitbeste Lösung kann ‚für mich‘ die beste Lösung sein!

... UND WENN SIE NOCH MEHR WISSEN WOLLEN:

Martin Weinand

WEINAND'S COMMUNICATION

Neudegggasse 19/2

1080 Wien

Tel.: 0664 / 433 13 19

E-mail: martin@weinands.at

Internet: www.weinands.at

LITERATUR-EMPFEHLUNGEN:

1. SICHER PRÄSENTIEREN – WIRKSAMER VORTRAGEN
Emil Hierhold, Ueberreuter Verlag
2. WIE WIRKLICH IST DIE WIRKLICHKEIT. WAHN, TÄUSCHUNG, VERSTEHEN
Paul Watzlawick, Piper Verlag
3. THEORIE DES KOMMUNIKATIVEN HANDELNS.
Jürgen Habermas, Suhrkamp
4. MARKTMACHT
Rolf Berth, Econ Verlag
5. CHARISMA TRAINING
Gerhard Eggetsberger, Orac Verlag
6. DER COMPUTER IM KOPF
Gerhard Reichel, Brigitte Reichel Verlag
7. KÖRPERSIGNALE
Desmond Morris, Heyne Verlag
8. DON'T MAKE ME THINK!
Steve Krug, Pearson Education Inc.