

„Wer bin ich? –Sagen Sie es mit nur EINEM einzigartigen Merkmal!“

■ Die Kunst, sich erfolgreich in 60 Sekunden präsentieren zu können.

Was, in nur 60 Sekunden? Dafür brauche ich mindestens 20 Minuten, um zu sagen, wie interessant ich bin und was ich so alles gemacht habe im Leben.

Wer es in 1 Minute nicht schafft, ...

... schafft es auch nicht in 10 Minuten. Der erste Eindruck ist entscheidend, der Anfang vor dem Anfang. Mein Auftritt beginnt schon, bevor ich zu sprechen anfangende! Meine Bühne ist überall: auf dem Parkplatz, am Eingang eines Lokals, stehend oder sitzend, unbewusst oder aufmerksam. Sympathie zu erzeugen, Interesse zu wecken, andere mitzuziehen, funktioniert durch Gefühle, die ich als Präsentator transportieren muss. Der Schluss – diese 60 Sekunden – sind nur die Krönung. Sie sind das, was andere bewusst mitnehmen sollen. Ist mein Gesagtes bald vergessen? Oder bleibe ich in Erinnerung?

Wir meinen immer, ...

... die Zeit mit wichtigen Worten füllen zu müssen. In Wahrheit erinnern wir uns nicht oder sehr wenig an einen gesprochenen Inhalt. Kognitiv allein bleibt wenig übrig. Von den Signalen, die wir aussenden, sind 80 % nonverbal und dieser Eindruck wird länger gespeichert. Dazu kommt noch die Stimme als wichtiges Element der Erinnerung hinzu! Viele investieren Zeit, Mühe und Geld in die offensichtliche äußere Präsentation. Habe ich meine Präsentation für das Chapter-Meeting richtig geübt? Wann bitte?

10 Minuten nach dem Aufstehen, im Auto, kurz vor 6.50 Uhr? Habe ich meinen Text auch am Vortag aufgeschrieben und die Zeit nachgemessen? Habe ich eine Struktur und welche? Für Ihre Glaubwürdigkeit hat dieser Bereich nur eine Auswirkung von ca. 10 %.

Körpersprache ist Lebenssprache.

Und mein Körperausdruck ist die Visitenkarte meiner Persönlichkeit, ja, sogar meiner Seele! In den 10 ersten Sekunden habe ich eine Sogwirkung oder eine Ablehnung bewirkt. Ich brauche nicht mehr als 50 Sekunden, um mich interessant darzustellen. Ich mache die anderen neugierig, transportiere Emotionen durch nachhaltige Wirkung. Nur so bleiben wir lebendig und glaubwürdig.

Sie gewinnen, ...

... und alle gewinnen durch klare Signale, durch edlen und bewussten Körperausdruck. Wenn schon das Gesagte nicht so behalten werden kann, soll wenigstens eine starke Wirkung Erfolg bringen. Auch in 60 Sekunden, plenty of time!

Jean-Marie Bottequin
Chapter „CITRIN“, München
T: +49 (0)172 9193804
jean-marie@bottequin.de

▼ Jean-Marie Bottequin bei der Arbeit



Über Jean-Marie Bottequin:

Jean-Marie Bottequin ist Experte in der Körpersprache. Seit 2004 ist er begeistertes Mitglied im BNI-Chapter „CITRIN“ in München. Im Chapter hat er schon verschiedene Positionen wahrgenommen, die Funktion des Trainingsbeauftragten begleitete ihn selbstverständlich immer wieder einmal. Über BNI sucht er vor allem Kontakte zu Verbänden und Konzernen, um Führungspersönlichkeiten auch im körperlichen Ausdruck auf Auftritte und Reden vorzubereiten.

Seit 1978 hält er als Berater der UNESCO und des Europarates Vorträge über Wahrnehmung in der Bildsprache. Sein Charisma als Referent brachte ihm 2003/2004 die Berufung als Gastprofessor für nonverbale Kommunikation im multikulturellen Bereich an die Universitäten Wien und Ulm. Seit 2004 hält er als Kompetenzcoach Inhouse Seminare, Impulsvorträge und gibt Einzelcoachings rund um das Thema Körpersprache. Er fasziniert mit einzigartigen Workshops über Ausdruck, Körpersprache, Face & Body Reading und dem Formen von individuellen und somit einzigartigen Persönlichkeiten.

Basis für seinen anerkannten Expertenstatus in der Körpersprache war neben seiner Bühnenerfahrung auch seine Erfolge in der Bildsprache, z. B. als Hausfotograf des Bayerischen Staatsschauspiels München. Jean-Marie Bottequin arbeitet für Größen wie Ingmar Bergman, Roman Polanski, André Heller, Rainer Werner Fassbinder, Andy Warhol, Pina Bausch. Er fotografiert und illustriert weltweit – von Siemens bis BMW, von „Stern“ bis „Playboy“. 1988 wurde er mit dem begehrten „Award of Excellence“ in Chicago (USA) für die Posterreihe „BMW Classic Car“ ausgezeichnet.

Verhelfen Sie Unternehmern zu mehr Umsatz

■ 20 Regionen in Deutschland – Österreich – Schweiz (D-A-CH) suchen einen BNI-Direktor.

Dr. Thomas und Helga Jäger sind diesen Schritt in Berlin gegangen, Michael Mayer in Wien und Peter Hermetschweiler in der Schweiz – sie haben neues Land betreten und BNI in einer neuen Region gestartet. Im September ist Bernd Harenkamp als Regional-Direktor in ihre Fußstapfen getreten und hat das erste Chapter in der Region Münster gegründet.

Mit System zum Erfolg

Heute ist BNI in 42 Ländern aktiv. In der Region Deutschland, Österreich und Schweiz gibt es 62 Regionen und über 20 sind davon noch zu vergeben. Für den konsequenten Ausbau der gesamten Region D-A-CH suchen wir Franchise-Partner. In den USA wurde das BNI-Franchise-Konzept 2008 in den Top 25 der Franchise-Systeme im „Wall Street Journal“ geführt. Wie gut die Unterstützung durch BNI ist, haben beispielsweise Christiane Zahn und Armin Rupp in der Region 42 Nürnberg gezeigt. Im Juli 2006 haben sie sich für die Franchise-Region entschieden, im Februar 2007 das erste Chapter in Nürnberg gegründet und bis September 2009 insgesamt 11 Chapter (in zwei Regionen) aufgebaut (+ 4 Chapter kurz vor Gründung).

Chance für Köenner

Sie sind ein Unternehmer, der nachweislich erfolgreich ist? Für Ihre weitere persönliche Entwicklung suchen Sie eine neue Aufgabe?

Die Region D-A-CH wird in Europa eine führende Rolle übernehmen. In der gesamten Region suchen wir nur noch wenige Franchise-Partner. Nutzen Sie diese einmalige Gelegenheit für ein hochinteressantes Geschäftskonzept. Kontaktieren Sie für ausführliche Informationen Dilay Esiyok im Nationalen Büro unter d.esiyok@bni-no.de oder direkt per Telefon unter:

+49 (0) 711 / 89660460 (D)
+49 (0) 711 / 89660461 (A)
+49 (0) 711 / 89660462 (CH)

„Für mich ist BNI die Erfüllung meines Lebens – ich liebe es, Menschen zu vernetzen und Synergien zu erschließen.“
Perdita Habeck, Exekutiv-Direktor, Hamburg

„Unglaublich viele spannende und wertvolle Kontakte...
Fazit: Meine beste berufliche Entscheidung.“
Bernd Harenkamp, Regional-Direktor, Münster

„Säen und Ernten liegt mir seit meiner Geburt im Blut – für mich das beste Geschäftskonzept.“
Michael Mayer, Exekutiv-Direktor, Wien

wenigstens andere Zitate??



Dunkle Regionen sind vergeben

