

Inhalt

Einleitung	9
1. Der persönliche Auftritt und seine Wirkung	11
1.1 Zeigen, was man kann, was man weiß und wer man ist	12
1.2 Der direkte Draht zum Publikum	12
2. Auftritt ist nicht gleich Auftritt	15
2.1 Die Rede: Durch das gesprochene Wort überzeugen.....	18
2.2 Das Referat: Informationen vermitteln.....	19
2.3 Der Vortrag: Das Publikum für sich gewinnen.....	21
2.4 Die Präsentation: Wer präsentiert, braucht Präsenz.....	22
3. Sich selbst präsentieren	24
3.1 Die Aufmerksamkeit auf sich lenken	25
3.2 Die fünf wichtigsten Elemente des Selbstmarketings.....	25
3.3 Wie ein Vorstellungsgespräch auf großer Bühne	29
4. Wenn es auf den Unterhaltungswert ankommt	31
4.1 Womit Sie Ihr Publikum unterhalten.....	32
4.2 Worauf Sie besser verzichten sollten.....	34
5. Wenn Informationen im Vordergrund stehen	36
5.1 Recherchieren, auswählen, gewichten.....	36
5.2 Was die Zuhörer wissen wollen.....	38
5.3 Informationspolitik im Unternehmen	41
5.4 In Krisensituationen richtig informieren	44
5.5 Ohne Information keine Motivation.....	47
6. Wenn Entscheidungen fallen sollen	49
6.1 Die Psychologie der Entscheidungsfindung	50
6.2 Persönliche Vorteile und konkreter Nutzen.....	53
6.3 Sich auf das Wesentliche beschränken.....	56

7. Wenn es um Veränderungsprozesse geht.....	58
7.1 Bei jeder Veränderung sind Emotionen im Spiel.....	59
7.2 Grundsätze für die Kommunikation bei Veränderungsprozessen	61
8. Das Publikum überzeugen.....	65
8.1 Überzeugen oder überreden?.....	65
8.2 Inhalt und Person überzeugen gemeinsam	68
8.3 Auch die „leisen“ Töne können überzeugen.....	69
9. Als Mensch beim Publikum punkten	71
9.1 ... mit Inhalten, von denen man selbst überzeugt ist	72
9.2 ... mit einem Auftritt, der zur eigenen Persönlichkeit passt..	73
9.3 ... mit einem persönlichen Auftreten, das authentisch bleibt	75
9.4 ... mit einem Blick, der sich fürs Publikum öffnet.....	77
10. Souverän vor Publikum auftreten	78
10.1 Sich vom Lampenfieber nicht ausbremsen lassen	79
10.2 Herzklopfen, weiche Knie, zittrige Stimme.....	84
10.3 Eine positive Einstellung zu sich selbst und zum Auftritt ...	86
11. Charisma: Die Wirkung persönlicher Ausstrahlung	89
11.1 Was echtes Charisma ausmacht	89
11.2 Das eigene Charisma wecken	91
11.3 Charismatisch auftreten	95
12. Präzise und wirkungsvoll argumentieren.....	96
12.1 Der Aufbau einer Argumentation.....	96
12.2 Die Ziele Ihres Auftritts.....	98
12.3 Die Zuhörer Ihres Auftritts.....	100
12.4 Maßgeschneiderte Argumente	102
13. Die richtige Sprache sprechen	106
13.1 Damit das Publikum Sie versteht.....	108
13.2 Die richtige Sprache für Ihren Auftritt	110

14. Ohne Glaubwürdigkeit keine Überzeugungskraft	121
14.1 Wenn es an Glaubwürdigkeit mangelt	121
14.2 So gelingt der glaubwürdige Auftritt.....	123
15. Visualisierungen: Auswahl und Umsetzung.....	128
15.1 Was Visualisierungen leisten können	130
15.2 Geeignete Inhalte und Medien auswählen	133
15.3 Allgemeine Gestaltungsregeln.....	137
15.4 Den Auftritt gründlich vorbereiten	142
16. Wenn das Publikum nicht mitspielt.....	145
16.1 Unruhe und Langeweile	146
16.2 Sachliche Einwände und Fragen	150
16.3 Störenfriede und unsachliche Angriffe.....	153
17. Nach dem Auftritt.....	156
17.1 Für alle Fälle gerüstet.....	157
17.2 Von der Präsentation zum Gespräch.....	158
18. Ein guter Anlass, um Kontakte zu knüpfen	161
18.1 Bei Veranstaltungen neue Kontakte knüpfen.....	162
18.2 Kontakte wollen gepflegt werden	163
19. Auftritte in der digitalen Welt	166
19.1 Online überzeugen	167
19.2 Die Stimme als zentrales Element.....	170
19.3 Umgang mit Mikrofon und Kamera	172
20. Infotainment: Informieren und unterhalten	175
20.1 Was wir von Steve Jobs lernen können – und was nicht	176
20.2 Weit mehr als nur Infotainment	178
21. Aus dem Stegreif.....	180
21.1 Kein Grund, nervös zu werden	180
21.2 Mit der Dreiteilung zum roten Faden	182

22. Bitte nicht	184
22.1 11 typische Fehler	185
22.2 Nicht die Software ist das Problem	188
23. Die Struktur einer Präsentation auf einen Blick	190
Schlusswort	194
Literaturverzeichnis	197
Index	199
Über den Autor	201