

Inhalt

1	Zum Aufbau dieses Buches	8
2	Vorwort	10
3	Einleitung	12
4	Lampenfieber produktiv nutzen	19
4.1	Ursachen des Lampenfiebers	20
4.2	Lösungen: Mental-Techniken	23
4.2.1	Das Unbewusste kennt keine Verneinung	23
4.2.2	Ankern	25
4.2.3	Sich selbst erfüllende Prophezeiungen	27
5	Für Ruhe und Dynamik - Eine vernünftige Atemtechnik	28
5.1	Atemtechnik für den Stressabbau	28
5.2	Die progressive Muskelentspannung	33
6	Atemtechnik als Wirkungsmittel: Stimme und Deutlichkeit.	34
6.1	Atemtechnik – Der Bauchton der Überzeugung	36
6.2	Heiserkeit ade. Die optimale Sprechstimmlage	37
6.3	Die Aussprachedeutlichkeit	43
7	Für das Verhalten: So gelingt es in Rede und Gespräch	47
7.1	Die 3 Hauptwirkungsmittel der Sprechtechnik	50
8	So gehen Sie erfolgreiche Reden systematisch an	56
8.1	Was wollen Sie sagen? – Inventio	58
8.2	„Das war geschickt gesagt!“ – Dispositio	59
8.3	„Ich habe wirklich gerne zugehört!“ – Elocutio	59
8.4	So behalten Sie den „roten Faden“ – Memoria	60
8.5	So zündet Ihre Rede richtig! – Actio	60
9	So entwickeln Sie erfolgreiche Argumentationen	61
9.1	1. Plan: Stellung nehmen	68
9.1.1	Jetzt wird formuliert: die „Sie-Perspektive“	75
9.1.2	Teile und herrsche	75
9.1.3	Bedürfnisse, Fundorte der Argumente	80
9.1.4	Der Prozess der Motivation	83
9.1.5	Die „Wir-Gruppe“	84
9.1.6	Ihr Applaus. Bitte kein „Danke“, es gibt Besseres	85
9.1.7	So bauen Sie eine gute Beziehung auf	86
9.2	2. Plan: Auf einen Vorredner (Angriff) reagieren	87
9.2.1	Das Reißverschluss-Prinzip	90
9.2.2	Lange Redebeiträge wirksam strukturieren	91
9.3	3. Plan: Einen Kompromiss finden	93

9.4	4. Plan: Die Anlassrede	93
9.5	5. Plan: Die Wahlkampfrede, die lange „Große Rede“	95
9.6	Spezielle Argumentationsmethoden	96
10	Sicher den Faden behalten	98
11	Was tun mit Händen und Füßen? Körpersprache der Rede	102
12	Jetzt Rede Ich	110
13	Sind Sie so gut, wie Sie sein können? Redeauswertung	112
14	Wenn Du andere überzeugen willst, muss ein Feuer in Dir brennen	118
15	Jetzt holen Sie 100% Wirkung! Der „Redeschmuck“	125
15.1	Präsentationen sind gute Reden. Bilder unterstützen	131
15.2	Umgang mit Zwischenrufen und Störungen	132
15.3	Damit es sicher gelingt: Checkliste	135
16	Methoden und Prinzipien erfolgreicher Gesprächsführung	137
17	Hauptmethode 1: Das „Aktive Zuhören“	137
17.1	Gespräche steuern, Sitzungen moderieren	146
18	Ihr Ton macht die Musik – Die Transaktionsanalyse	155
19	Stimmungen steuern – Körpersprache im Gespräch	164
20	Die emotionale Intelligenz: Ich- und Du-Botschaften	173
21	Hauptmethode 2: So steuern und lenken Sie Gespräche	176
21.1	So steuern Sie die Wahrnehmung der „Wirklichkeit“	179
21.2	Die Krone des Gesprächs: Das Überzeugungsgespräch	195
22	Sprache bildet nicht die Wirklichkeit ab	202
23	Schlusswort	209
24	Literatur	211