

Inhaltsverzeichnis

Vorwort des Autors	9
2. Vorwort zur Neuauflage	11
1. Überzeugen Sie durch Souveränität	13
1.1 Bleiben Sie sich selbst treu	15
1.2 Souveränität heißt Polarisierung	19
1.3 Ich-Ideal und Ich-Realität	20
1.4 Ich bin so, wie ich auf andere wirke	22
1.5 Können Sie sich richtig einschätzen?	25
1.6 Halten Sie Ihre Stärken im Griff	27
2. Werden Sie selbstbewußt	29
2.1 Setzen Sie sich emotionale Ziele	31
2.2 Selbstbewußte Redner haben Lampenfieber	35
2.3 Als selbstbewußter Redner haben Sie Ansprüche	40
2.3.1 <i>Ihr Anspruch auf Ankündigung und Vorstellung</i>	40
2.3.2 <i>Ihr Anspruch auf Ruhe im Saal während des Vortrags</i>	41
2.3.3 <i>Ihr Anspruch auf ein Glas Wasser</i>	42
2.3.4 <i>Ihr Anspruch auf Verabschiedung</i>	43
3. Ihre natürliche Körpersprache	45
3.1 Der Körper kann nicht lügen	45
3.2 Schauen Sie zu, daß Sie sich wohl fühlen	47

6 | INHALTSVERZEICHNIS

3.3	Lassen Sie Ihre Hände frei agieren	49
3.4	Halten Sie Augenkontakt mit den Zuhörern	53
3.5	Geben Sie Ihren Zuhörern Zuwendung ..	55
3.6	Denken Sie beim Sprechen	57
3.7	Stellen Sie sich Bilder vor	59
4.	Setzen Sie Ihre Gefühle ein	61
4.1	Die zwei Kommunikationsebenen	62
4.2	Emotionale Ich-Aussagen	67
5.	Rhetorische Arbeitselemente	69
5.1	Ist die Anrede notwendig?	69
5.1.1	<i>Die ehrfurchtige Form</i>	69
5.1.2	<i>Die kollegiale Form</i>	70
5.2	Die Pausen	71
5.3	Betonen Sie richtig	73
5.4	Bilden Sie kurze Sätze	75
5.5	Rhetorische Fragen	77
5.6	Bringen Sie eigene Beispiele	80
5.7	Beachten Sie die Semantik	83
5.8	Englisch, englisch über alles?	84
6.	Die Vorbereitung	87
6.1	Analysieren Sie Ihre Zielgruppe	88
6.2	Ziel und Hauptbotschaft	91
6.3	Die kleine Rede – die große Rede	92
6.4	Sammeln Sie Material	94
6.5	Der Prozeß des Weglassens	97
6.6	Wie Sie Ihr Manuscript gestalten	99
6.6.1	<i>Das große Manuscript</i>	100
7.	Die Architektur Ihrer Vorträge	103
7.1	Der Anfang	104
7.2	Strukturierung des Hauptteils	109

7.3	Der Schluß	111
7.3.1	<i>Fassen Sie zusammen</i>	111
7.3.2	<i>Der wichtigste Satz Ihrer Rede ist der Schlußsatz</i>	111
7.3.3	<i>Am Schluß einer Rede müssen die Glocken läuten</i>	113
7.4	Visuelle Hilfsmittel	114
7.4.1	<i>Folien</i>	116
7.4.2	<i>Powerpoint</i>	118
7.5	Präsentationen Ihrer Angebote	120
8.	Übungen	123
8.1	Singen Sie im Auto	124
8.2	Halten Sie zu Hause 1-Minuten-Reden	125
8.3	Lesen Sie Ihrer Familie etwas vor	127
8.4	Hören Sie sich gute Redner an	127
8.5	Machen Sie Hauptproben vor wichtigen Vorträgen	129
8.6	Eine Atemübung gegen Lampenfieber	132
9.	Natürliche Rhetorik	
	in Ihrer Umwelt	135
9.1	Was hat sich verändert?	136
9.2	Das Fernsehen als Lehrer	138
9.3	Was erwarten die Mitarbeiter?	140
9.4	Ihr Umgang mit den Medien	143
9.5	Wenn etwas Schlimmes passiert ist	144
9.6	Die bösen Journalisten	145
9.7	Wie Sie sich schützen	147
9.8	Pflegen Sie gute Beziehungen zu den Medien	148
9.9	Blick in die Zukunft	150

10.	Erfolgreich verhandeln mit natürlicher Rhetorik	153
10.1	Schaffen Sie günstige Vorbedingungen ..	154
10.2	Verhandlungsziele setzen	156
10.3	Sammeln Sie partnerorientierte Argumente	158
10.4	Sprechen Sie von Konsequenzen	159
10.5	Versuchen Sie, bereits in der Vorbereitung Einwände zu erkennen und sich darauf einzustellen	160
10.6	Brillante Dialektik ist gefährlich	161
10.7	Signalisieren Sie Zuwendung und Offenheit	162
10.8	Wer hat das Sagen?	164
10.9	Was tun, wenn es nicht rund läuft?	166
10.9.1	<i>Wie vertagen Sie eine Verhandlung?</i>	166
10.9.2	<i>Fallen Sie nicht auf Tricks herein</i>	167
10.9.3	<i>Sollen Sie zustimmen oder ablehnen?</i>	169
10.9.4	<i>Stellen Sie sich Fragen, bevor Sie nachgeben</i>	171
10.9.5	<i>Machen Sie sich nicht verrückt</i>	172
	Literaturhinweise	175