

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
	Literatur	4
2	Grundlagen exzellenten Präsentierens	5
2.1	Kommunikationstheoretische Grundlagen	5
2.1.1	Signaltheoretisches Kommunikationsverständnis	5
2.1.2	Psychologisches Kommunikationsverständnis	8
2.2	Psychologische Grundlagen	10
2.2.1	Neurowissenschaftliche Erkenntnisse	11
2.2.2	Verhaltenspsychologische Erkenntnisse	14
2.3	Methodische Grundlagen	17
2.3.1	Innen- vs. Außenwirkung	17
2.3.2	Jeder Mensch ist anders	20
2.3.3	Aktionen und Funktionen	20
2.3.4	Der Werkzeugkoffer	21
2.3.5	Regelmäßiges Training	22
2.4	Das Grundmodell des exzellenten Präsentierens	24
	Literatur	30
3	Kernfelder exzellenten Präsentierens	31
3.1	Den Kommunikationskanal öffnen	31
3.1.1	Sympathie erzeugen	31
3.1.2	Klarheit steigern	55
3.2	Den Kommunikationskanal offen halten	106
3.2.1	Notwendigkeit für Dynamik und Interaktion erkennen	106
3.2.2	Dynamik steuern	119
3.2.3	Interaktion schaffen	133
	Literatur	152

4	Unterstützende Felder exzellenten Präsentierens	155
4.1	Mensch	155
4.1.1	Nervosität in Energie verwandeln	156
4.1.2	Energiereserven mobilisieren	173
4.2	Materie	182
4.2.1	Eröffnung zelebrieren	183
4.2.2	Dramaturgie planen und steuern	199
4.2.3	Das Drehbuch einer exzellenten Präsentation	229
4.3	Medium	231
4.3.1	Visuelle Hilfsmittel nutzen	231
4.3.2	Mit Stimme und Sprache wirken	249
	Literatur	283
5	Übersicht der Werkzeuge exzellenten Präsentierens	285
5.1	Chronologie des Werkzeugeinsatzes	285
5.2	Der Werkzeugkoffer	288
	Stichwortverzeichnis	295