

INHALTSVERZEICHNIS:

VORWORT 8

ERFOLGSFAKTOR „STIMME“ 11

*Wer eine gute Stimme hat, dem wird Kompetenz
unterstellt – Stimme ist Führungsinstrument*

ERFOLGSFAKTOR „RHETORIK“ 15

*Rhetorische Souveränität mit wohlklingender
Stimme bevorzugt*

ERFOLGSFAKTOREN VEREINIGEN 25

*Nehmen Sie Ihre Mitmenschen ins Boot
„Actio ist Re-Actio“ ist Prinzip*

DER KOMMUNIKATIONSPROZESS 35

*Gibst Du mir, so gebe ich auch Dir – Immer wieder
wechselnde Gesprächssituationen*

LAMPENFIEBER 51

*Stressfaktor oder Super-Kick – Lampenfieber vor
wichtigen Ereignissen hat jeder*

STIMM-TON & GEHIRN 61

*Das Nonverbale in unserer Sprache – Die Wirkung
der Stimme auf das menschliche Gehirn*

UNSERE ATMUNG.....	67
<i>Die Basis einer guten Stimme – Akustische Bedingungen und rhetorische Herausforderungen; Übungen zum Training und Aufbau einer natürlichen Atemtätigkeit!</i>	
	74
DER SOUND.....	77
<i>Ihr Sound verrät Sie – Jeder Mensch verfügt über einen charakteristischen Stimmklang; Resonanz- & Positionierungstraining.</i>	
	84
DIE ARTIKULATION	93
<i>Artikulieren Sie gut und Sie werden verstanden; Artikulation ist die optimale Bewegung ... Training Aktiv – Artikulationstraining</i>	
	96
DIE KÖRPERSPRACHE	105
<i>Ihre Körpersprache verrät Sie – Körpersprache ist unsere zweite menschliche Sprache; Training Aktiv - „Körpersprache & Stimme“</i>	
	110
<i>„Haltung, Gestik & Mimik“</i>	
	115
RHETORISCHE FORMELN & RHETORISCHE HINWEISE	123
<i>Übung, Übung, Übung: das Erfolgsrezept eines guten Redners; Training Aktiv – Trainingshinweis allgemein</i>	
	124
A. I. D. A.....	125
<i>Der Leitfaden zur klaren Gesprächsführung – Beachte im Gespräch</i>	
	132

MEDIENAUFTRITT	135
<i>Prägnant und klar;</i>	
<i>Prominenter Auftritt – 6 Journalisten-”W’s”</i>	136
<i>Kernbotschaft ist gleich Schlagzeile.</i>	141
PLAKATIVE RHETORIK	143
<i>Ein Bild sagt mehr als tausend Worte;</i>	
<i>Plastische Veranschaulichung</i>	
<i>Weitere Rhetorische Wendungen</i>	146
RHETORISCH SICHER	147
<i>Worte sind des Redners Waffe;</i>	
<i>Rhetorische Falschspüler</i>	148
DAS HARVARD-KONZEPT	155
<i>Verhandeln & Verkaufen, Konfliktbewältigung</i>	
<i>Das HARVARD-Konzept – Definition und Beispiel</i>	
<i>Die Fertigkeit des Fragens</i>	162
EINWÄNDE & UNFAIRE TECHNIKEN MEISTERN	167
<i>Geduld zahlt sich aus</i>	
<i>Unfaire Taktiken parieren</i>	
LITERATURVERZEICHNIS	172
FILMVERZEICHNIS	177