

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	<b>V</b>
<b>1    Eindruck machen – die Macht der Emotion</b>	<b>1</b>
1.1    Emotionen: Oft unterschätzt, immer entscheidend	1
1.2    Der erste Eindruck: Schnell, aber fehlerhaft ...	7
1.3    Fehlerquellen: Der Haloefekt und andere .....	11
1.4    Sympathie und Nähe: Gleich und Gleich gesellt sich gern .....	14
1.5    Spieglein, Spieglein: Schönheit lohnt sich .....	18
1.6    Typisch Mann, typisch Frau: Stereotype und andere Vorurteile .....	21
1.7    Authentisch mit Charisma: Das Merkmal der Gewinner .....	26
1.8    Literatur .....	34
<b>2    Auftritt und Wirkung –       Eindruck vor Fakten</b> .....	<b>37</b>
2.1    Wirken: Mit allen Elementen unseres Auftritts .	37
2.2    Blickkontakt und Mimik: Schau! Mich! An! ....	40

2.3	Gestik: Mit den Händen sprechen .....	46
2.4	Stand, Haltung, Position: Auch stehen und gehen wollen gekonnt sein .....	49
2.5	Kleidung und Accessoires: Unsere soziale Haut	54
2.6	Stimme und Sprechen: Lassen Sie von sich hören .....	60
2.7	Körpersprache interpretieren: Mit Vorsicht ....	69
2.8	Self-Branding: Das Beste aus sich machen .....	77
2.9	Literatur .....	87
<b>3</b>	<b>Dialektik und Gespräche – die Macht der Worte .....</b>	<b>91</b>
3.1	Erfolgreich kommunizieren: Schwierig, aber machbar .....	91
3.2	Auf den Punkt gebracht: Verständlich formulieren .....	96
3.3	Der rote Faden: Struktur ist besser .....	103
3.4	Wörter und Sätze: Sagen, was Sie meinen .....	110
3.5	Bilder, Beispiele, Geschichten: Argumente sind für Anfänger .....	122
3.6	Small Talk: Leicht ist oft richtig schwer.....	130
3.7	Fragen, Fragen, Fragen: Souverän im Dialog ...	134
3.8	Literatur .....	145
<b>4</b>	<b>Begründen und Argumentieren – einfach überzeugen .....</b>	<b>149</b>
4.1	Einfach = gut: Bauch über Hirn .....	149
4.2	Überzeugen und überreden: So geht das.....	155
4.3	Sympathie und Nähe: Von Freunden kauft man lieber.....	157

4.4	Mehrheit und Spielregeln: Die Gruppenfalle schnappt zu .....	160
4.5	Besonders gut: Für Seltenes zahlen wir (gerne) hohe Preise .....	169
4.6	Sachlich überzeugen: Punkten als Experte ... mit Zahlen, Daten, Fakten .....	174
4.7	Reziprozität: Wie du mir, so ich dir .....	182
4.8	Literatur .....	189
<b>5</b>	<b>Rede, Vortrag, Präsentation – souverän vor Gruppen .....</b>	<b>193</b>
5.1	Rhetorik: So geht eine gute Rede .....	193
5.2	Vorbereitung: Zielgruppe + Planung + Inhalte ... und los! .....	196
5.3	Texte schreiben: Einfach, prägnant und spannend. ....	200
5.4	Die Rede halten: Ihr Auftritt .....	205
5.5	Die Präsentation: So werden Folien und Vortrag besser .....	211
5.6	Lampenfieber oder Blackout: Tipps für den Fall der Fälle .....	227
5.7	Von Siegern lernen: Besser geht immer .....	228
5.8	Literatur .....	232
<b>6</b>	<b>Meinung und Manipulation – das Böse ist immer und überall. ....</b>	<b>233</b>
6.1	Reality Distortion Field: Verändern Sie die Wirklichkeit .....	233
6.2	Macht machts möglich: Symbole und Signale... ..	239
6.3	Groupthink: WIR haben immer recht .....	241

## **X      Inhalt**

6.4	Mindhacks: Bedürfnisse erkennen und nutzen	246
6.5	Denkfehler: Typische Fehler der anderen nutzen .....	249
6.6	À la Schopenhauer: Rezepte für schwarze Rhetorik .....	257
6.7	Nudging: Der sanfte Druck, das „Richtige“ zu tun .....	261
6.8	Literatur .....	266
<b>7</b>	<b>Mensch und Medien – im Dialog mit der Öffentlichkeit .....</b>	<b>269</b>
7.1	Öffentlich sichtbar: So kann es klappen .....	269
7.2	Ein besonderer Text: Pressemitteilungen gestalten .....	278
7.3	Wenn Sie gefragt werden: Richtig verhalten im Kontakt mit Medien .....	280
7.4	Auf dem Bildschirm: Auftritt und Wirkung „passend“ gestalten .....	287
7.5	Im Gespräch: Das besondere Format Interview	290
7.6	Krisen und Katastrophen: Sicher auch bei Gegenwind .....	295
7.7	Literatur .....	303
	<b>Index .....</b>	<b>305</b>
	<b>Der Autor: Wer hat es geschrieben? .....</b>	<b>312</b>