

Inhalt

Geleitwort 9

Vorwort 11

René Borbonus

Was Steve Jobs und Cicero gemeinsam haben 15

Gerriet Danz

Präsentieren mit der Kraft der zwei Hirne 27

Martina Dressel

Ideen überzeugend verkaufen 37

Claudia E. Enkelmann

Was Barack Obama so faszinierend macht und was wir von ihm lernen können 47

Michael Erlat

Wortmacht – zur Psychologie motivierender Rede 58

Stéphane Etrillard

Moderne Gesprächsrhetorik für souveräne Persönlichkeiten 70

Arno Fischbacher

In fünf Schritten zur lebendigen Rednerstimme 82

Monika Heilmann

Wenn zwei sich nicht streiten 97

Katja KerschgensKöpfe brauchen Bilder **109****Ilona Lindenau**Der Kundenflüsterer – Gekonnt flirten statt bloß
kommunizieren **119****Michael Moesslang**Juwel statt Kiesel – So werden Sie professionell authen-
tisch **132****Carl Naughton / Gertrud Kemper**Behalten statt Abschalten – Wie Sie mit visueller Rhetorik
87 Prozent mehr Wissen vermitteln können **142****Heike Neidhardt**Machen Sie's spannend! – Sieben Tipps für fesselnde
Vorträge **154****Stephan Peters**In fünf Schritten zu klarer Kommunikation – Ein Rhetorik-
Schnellkurs! **167****Susanne Petz**Werden Sie persönlich! **183****Imre Márton Reményi**Beherrschen Sie Ihr Thema – und nicht umgekehrt! **195****Volker Römermann**Auf der Klaviatur der Verhandlungs- und Manipulations-
techniken spielen **205****Wolfgang Ronzal**Begeisternd vortragen, mitreißend reden – 15 Tipps **216****Sven Sander**Schlagfertigkeit ist eine Königsdisziplin **227**

Thomas Skipwith

Legen Sie Ihre Messlatte höher **239**

Fleur Sakura Wöss

Mit Zen zum gelassenen Redner **249**

Gabriele Zienterra

Wie Worte wirken ... können! **260**