

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort von Dan Post</b>	xvi	
<b>Einführung</b>	xviii	
<b>1 WARUM SOLLEN SIE RESONANZ ERZEUGEN? 1</b>		
Die Macht der Überzeugung	2	
Resonanz bewirkt Veränderung	4	
Veränderung ist gesund	6	
Präsentationen sind langweilig	8	
Ton in Ton	10	
Menschen sind interessant	12	
Fakten allein greifen zu kurz	14	
Geschichten vermitteln Sinn	16	
Sie sind Nicht der Held	18	
Das Publikum ist der Held	20	
Resonanz-Regel Nr. 1	23	
<b>2 LEKTIONEN AUS SAGEN UND FILMEN 25</b>		
Bringen Sie Geschichten ins Spiel	26	
Drama ist alles	28	
Erzählmuster schaffen Struktur	30	
Die Reise des Helden	32	
Das Überschreiten der Schwelle	34	
Die Kontur von Kommunikation	36	
Der Anfang und Ruf zum Abenteuer	38	
Der Mittelteil: Kontrast	40	
Handlungsaufforderung	42	
<b>3 MACHEN SIE BEKANNTSCHAFT MIT DEM HELDEN 55</b>		
Finden Sie die gemeinsame Frequenz	56	
Segmentieren Sie das Publikum	58	
Fallstudie: Ronald Reagan	60	
Lernen Sie den Helden kennen	64	
Lernen Sie den Mentor kennen	66	
Schaffen Sie eine gemeinsame Basis	68	
Kommunizieren Sie aus der Schnittmenge	70	
Resonanz-Regel Nr. 3	73	
<b>4 BESTIMMEN SIE DIE REISEROUTE 75</b>		
Wie Sie die Reise des Publikums vorbereiten	76	
Die große Idee	78	
Planen Sie die Reise des Publikums	80	
Werkzeuge für die Routenplanung	82	
Erkennen Sie Risiken an	84	
Wie Sie mit Widerständen umgehen	86	
Sorgen Sie dafür, dass es sich lohnt	88	
Fallstudie: General Electric	90	
Resonanz-Regel Nr. 4	95	

<b>5</b>	<b>SCHAFFEN SIE SINNVOLLE INHALTE</b>	<b>97</b>	<b>7</b>	<b>UNVERGESSLICHE MOMENTE</b>	<b>147</b>
	Alles und noch viel mehr	98		Erzeugen Sie einen STAR-Moment	148
	Mehr als nur Fakten	100		<b>Fallstudie:</b> Michael Pollan	151
	Seien Sie nicht so kopflastig	103		Wiederholbare Kernaussagen	152
	Kontrast schafft Kontur	104		Anschauliche Bilder	154
	Verwandeln Sie Ideen in Sinn	107		<b>Fallstudie:</b> Pastor John Ortberg	156
	Rufen Sie sich Geschichten in Erinnerung	108		Die Sparkline von John Ortberg	158
	Machen Sie aus Informationen Geschichten	110		<b>Fallstudie:</b> Rauch Foundation	160
	<b>Fallstudie:</b> Cisco Systems	112		<b>Fallstudie:</b> Steve Jobs	163
	Weniger Fakten, mehr Bedeutung	117		Die Sparkline von Steve Jobs	164
	»Murder your darlings« – Bringen Sie Ihre Lieblinge um	118		Resonanz-Regel Nr. 7	167
	Von Ideen zu Botschaften	120	<b>8</b>	<b>ES GIBT IMMER RAUM FÜR VERBESSERUNGEN</b>	<b>169</b>
	Resonanz-Regel Nr. 5	123		Verstärken Sie das Signal, verringern Sie Störgeräusche	170
<b>6</b>	<b>STRUKTUR ENTHÜLLT ERKENNTNISSE</b>	<b>125</b>		Hinterlassen Sie einen positiven ersten Eindruck	172
	Schaffen Sie Struktur	126		Verlassen Sie den Elfenbeinturm	174
	Seien Sie logisch	128		In der Kürze liegt die Würze	176
	<b>Fallstudie:</b> Richard Feynman	130		Nabeln Sie sich von den Folien ab	178
	Die Sparkline von Richard Feynman	132		Sorgen Sie für ausgewogene Emotionen	180
	Ordnen Sie Botschaften nach Wirkung	134		Veranstalten Sie einen Testlauf mit ehrlichen Kritikern	182
	Schaffen Sie emotionale Kontraste	136		<b>Fallstudie:</b> Dr. Markus Covert	184
	Gestalten Sie Ihren Vortrag kontrastreich	138		<b>Fallstudie:</b> Leonard Bernstein	187
	Wie Sie Ihre Präsentation auf die Leinwand bringen	140		Resonanz-Regel Nr. 8	191
	Zusammenfassung	142			
	Resonanz-Regel Nr. 6	145			

<b>9 VERÄNDERN SIE IHRE WELT</b>	<b>193</b>
Es ist schwierig, die Welt zu verändern	194
Tragen Sie mit Ihren Präsentationen zur Veränderung der Welt bei	196
Missbrauchen Sie Präsentationen nicht	199
Die Präsentationen von Enron während des Zusammenbruchs	200
Gewinnen Sie Wettbewerbsvorteile	202
<b>Fallstudie:</b> Martin Luther King jr.	204
Die Sparkline von Martin Luther King jr.	206
<b>Fallstudie:</b> Martha Graham	210
Seien Sie transparent, damit die Menschen Ihre Ideen sehen	214
Sie können Ihre Welt verwandeln	216
 <b>INSPIRATION IST ÜBERALL</b>	 <b>221</b>
<b>Fallstudie:</b> Wolfgang Amadeus Mozart	222
Die Sparkline einer Sonate	224
<b>Fallstudie:</b> Alfred Hitchcock	226
<b>Fallstudie:</b> E. E. Cummings	228
Resonanz-Regel Nr. 9	233
 Anmerkungen	 234
Bildnachweise	237
Stichwortverzeichnis	239
Besonderer Dank	245