

Inhaltsverzeichnis

Vorwort von Dan Post	xvi	Der Schluss	44
Einführung	xviii	Was ist eine Sparkline?	46
1 WARUM SOLLEN SIE RESONANZ ERZEUGEN?	1	Fallstudie: Benjamin Zander	48
Die Macht der Überzeugung	2	Die Sparkline von Benjamin Zander	50
Resonanz bewirkt Veränderung	4	Resonanz-Regel Nr. 2	53
Veränderung ist gesund	6	3 MACHEN SIE BEKANNTSCHAFT MIT DEM HELDEN	55
Präsentationen sind langweilig	8	Finden Sie die gemeinsame Frequenz	56
Ton in Ton	10	Segmentieren Sie das Publikum	58
Menschen sind interessant	12	Fallstudie: Ronald Reagan	60
Fakten allein greifen zu kurz	14	Lernen Sie den Helden kennen	64
Geschichten vermitteln Sinn	16	Lernen Sie den Mentor kennen	66
Sie sind Nicht der Held	18	Schaffen Sie eine gemeinsame Basis	68
Das Publikum ist der Held	20	Kommunizieren Sie aus der Schnittmenge	70
Resonanz-Regel Nr. 1	23	Resonanz-Regel Nr. 3	73
2 LEKTIONEN AUS SAGEN UND FILMEN	25	4 BESTIMMEN SIE DIE REISEROUTE	75
Bringen Sie Geschichten ins Spiel	26	Wie Sie die Reise des Publikums vorbereiten	76
Drama ist alles	28	Die große Idee	78
Erzählmuster schaffen Struktur	30	Planen Sie die Reise des Publikums	80
Die Reise des Helden	32	Werkzeuge für die Routenplanung	82
Das Überschreiten der Schwelle	34	Erkennen Sie Risiken an	84
Die Kontur von Kommunikation	36	Wie Sie mit Widerständen umgehen	86
Der Anfang und Ruf zum Abenteuer	38	Sorgen Sie dafür, dass es sich lohnt	88
Der Mittelteil: Kontrast	40	Fallstudie: General Electric	90
Handlungsaufforderung	42	Resonanz-Regel Nr. 4	95

5	SCHAFFEN SIE SINNVOLLE INHALTE	97
	Alles und noch viel mehr	98
	Mehr als nur Fakten	100
	Seien Sie nicht so kopflastig	103
	Kontrast schafft Kontur	104
	Verwandeln Sie Ideen in Sinn	107
	Rufen Sie sich Geschichten in Erinnerung	108
	Machen Sie aus Informationen Geschichten	110
	Fallstudie: Cisco Systems	112
	Weniger Fakten, mehr Bedeutung	117
	»Murder your darlings« – Bringen Sie Ihre Lieblinge um	118
	Von Ideen zu Botschaften	120
	Resonanz-Regel Nr. 5	123
6	STRUKTUR ENTHÜLLT ERKENNTNISSE	125
	Schaffen Sie Struktur	126
	Seien Sie logisch	128
	Fallstudie: Richard Feynman	130
	Die Sparkline von Richard Feynman	132
	Ordnen Sie Botschaften nach Wirkung	134
	Schaffen Sie emotionale Kontraste	136
	Gestalten Sie Ihren Vortrag kontrastreich	138
	Wie Sie Ihre Präsentation auf die Leinwand bringen	140
	Zusammenfassung	142
	Resonanz-Regel Nr. 6	145

7	UNVERGESSLICHE MOMENTE	147
	Erzeugen Sie einen STAR-Moment	148
	Fallstudie: Michael Pollan	151
	Wiederholbare Kernaussagen	152
	Anschauliche Bilder	154
	Fallstudie: Pastor John Ortberg	156
	Die Sparkline von John Ortberg	158
	Fallstudie: Rauch Foundation	160
	Fallstudie: Steve Jobs	163
	Die Sparkline von Steve Jobs	164
	Resonanz-Regel Nr. 7	167
8	ES GIBT IMMER RAUM FÜR VERBESSERUNGEN	169
	Verstärken Sie das Signal, verringern Sie Störgeräusche	170
	Hinterlassen Sie einen positiven ersten Eindruck	172
	Verlassen Sie den Elfenbeinturm	174
	In der Kürze liegt die Würze	176
	Nabeln Sie sich von den Folien ab	178
	Sorgen Sie für ausgewogene Emotionen	180
	Veranstalten Sie einen Testlauf mit ehrlichen Kritikern	182
	Fallstudie: Dr. Markus Covert	184
	Fallstudie: Leonard Bernstein	187
	Resonanz-Regel Nr. 8	191

9 VERÄNDERN SIE IHRE WELT	193
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
Fallstudie: Martin Luther King jr.	204
Die Sparkline von Martin Luther King jr.	206
Fallstudie: Martha Graham	210
Seien Sie transparent, damit die Menschen Ihre Ideen sehen	214
Sie können Ihre Welt verwandeln	216
 INSPIRATION IST ÜBERALL	 221
Fallstudie: Wolfgang Amadeus Mozart	222
Die Sparkline einer Sonate	224
Fallstudie: Alfred Hitchcock	226
Fallstudie: E. E. Cummings	228
Resonanz-Regel Nr. 9	233
 Anmerkungen	 234
Bildnachweise	237
Stichwortverzeichnis	239
Besonderer Dank	245