

Inhaltsverzeichnis

1	Das Was und Wie	1
1.1	Warum persönliche Kommunikation wichtig bleibt	1
1.1.1	Die Formel für Wirkung	3
1.1.2	Irgendeine Wirkung haben wir immer	4
1.2	Die <i>erste</i> Botschaft bist <i>Du</i>	5
1.2.1	Der erste Eindruck	7
1.2.2	Störsignale – die Nudel im Gesicht	9
1.2.3	Der 7-Prozent-Mythos	11
	Literatur	14
2	Körpersprache – worauf es ankommt	15
2.1	Augenkontakt	16
2.1.1	Fester Blick	16
2.1.2	Einen anschauen – alle erreichen	18
2.2	Haltung	20
2.2.1	Einen klaren Standpunkt einnehmen	20
2.2.2	Zugewandt bleiben	22
2.2.3	Stehen oder gehen?	23

2.3	Gestik	24
2.3.1	Wohin mit den Händen?!	26
2.3.2	Ellenbogen lösen	27
2.3.3	Umgang mit Rednerpulten	30
2.3.4	Gezielte Gestik	31
2.3.5	Interkulturell präsentieren	34
2.4	Stimme	35
2.4.1	Sprech-Yoga – die Kunst der Pause	36
2.4.2	Stimme ist Stimmung	40
2.4.3	Der Brustton der Überzeugung	41
2.4.4	Modulation	42
2.4.5	Dialekt oder Hochsprache?	43
2.4.6	Betonung zeigt Bedeutung	46
	Literatur	47
3	Authentizität – Echt in der Rolle	49
3.1	Was heißt authentisch?	50
3.1.1	In welcher Rolle präsentiere ich?	51
3.1.2	Wir können nicht schauspielern	51
3.2	Warum falsches Lächeln nie echt wirkt	52
3.3	Organische Weiterentwicklung	55
	Literatur	56
4	Vorbereitung – passgenau für die Zielgruppe	57
4.1	Die 5 W der Vorbereitung	57
4.1.1	Wer: In welcher Funktion spreche ich?	58
4.1.2	Warum: Ist Präsentation immer Verkauf?	59
4.1.3	Worüber: Welches Ziel verfolgt die Präsentation?	60
4.1.4	Welcher Kontext: Wie stelle ich Relevanz her?	62
4.1.5	Zu wem: Wer ist mein Publikum?	63
4.2	Prägnante Kernaussagen	64
4.3	Storyboarding – eine Präsentation planen	66
4.3.1	Ausformulieren oder Stichworte?	67
4.3.2	Agenda – braucht es die?	71
4.3.3	Ist eine Zusammenfassung notwendig?	72

5 Dramaturgie und Rhetorik – Der Präsentation Leben einhauchen	75
5.1 Einstieg und Abschluss mit Wirkung	77
5.1.1 Einsteige, die Lust auf mehr machen	77
5.1.2 Abschlüsse, die haften bleiben	81
5.2 Herz steuert Hirn	83
5.2.1 Logos, Ethos, Pathos	83
5.2.2 Der Kopf denkt, dass er lenkt	86
5.3 Überzeugen und Inspirieren	90
5.3.1 Ohne Emotion keine Motion	90
5.3.2 Die Motivatoren Pain und Gain	92
5.3.3 Das Solution Statement	93
5.3.4 Menschen mögen Möglichkeiten	95
5.3.5 Weiche Ziele – wenn es nicht nur um den Inhalt geht	98
Literatur	99
6 Showtime – Proben und PowerPoint	101
6.1 Profis proben	101
6.1.1 Präsentieren mit Folien	104
6.1.2 Umgang mit dem Presenter	107
6.2 Nervosität: Lieber tot als eine Rede halten?	110
6.2.1 Das alte Alarmsystem	111
6.2.2 Tipps, um ruhiger zu werden	114
6.2.3 Blackout-Strategien	117
Literatur	120
7 Verbindung herstellen	121
7.1 Von Antenne bis Augenhöhe	124
7.2 Die Präsentation als Dialog	127
7.2.1 Zuhören beim Sprechen	127
7.2.2 Senden oder Empfangen	127
7.2.3 Großes und kleines Publikum	127
7.2.4 Inklusivsprache – vom Ich zum Wir	128
7.2.5 Verbindung halten	130
7.2.6 Rhetorische Fragen	130

7.3	Storytelling	132
7.3.1	Menschen lieben Geschichten	133
7.3.2	Nutzen und Möglichkeiten des Storytelling	134
7.3.3	Das eigene Leben als Ressource	138
7.3.4	Aufbau einer guten Geschichte	139
7.3.5	Abstraktes anschaulich machen	142
7.4	Noch Fragen?	145
7.4.1	Vorteile und Risiken von Fragerunden	145
7.4.2	Fragerunden souverän moderieren	147
7.4.3	Gute Frage – nächste Frage	148
7.4.4	Schwierige Fälle	149
	Literatur	156
8	Moderation	157
8.1	Was ist eigentlich Moderation?	159
8.2	Rolle und Aufgaben des Moderators	160
8.2.1	Let others shine	160
8.2.2	Den richtigen Ton finden	162
8.2.3	Eröffnung einer Veranstaltung	163
8.2.4	Ankündigung eines Redners oder Akteurs	165
8.2.5	Pleiten, Pech & Pannen	167
8.2.6	Bühnengerechte Kleidung und Make-up	169
8.2.7	Podiumsrunden moderieren	169
8.2.8	Schlussrunde	172
8.3	Geeignete Moderatoren finden	174
	Literatur	176
9	Umsetzung: vom Kennen zum Können	177
9.1	Don't prove yourself. Improve.	177
9.2	Raus aus dem Präsentationsmodus	181