

# Inhalt

Vorwort 9

1. **Die narzisstische Verführung** 13
  - 1.1 Der narzisstische Vortragsstil 13
  - 1.2 Die narzisstische Falle 16
  
2. **Die Humanistische Alternative** 21
  - 2.1 Lernen ermöglichen:  
Was Zuhörer im Vortrag brauchen 21
  - 2.2 Aufgaben des Redners:  
Humanistische Kernkompetenzen 23
  - 2.3 Das innere Redner-Team: Entwurf einer «humanistischen  
Mannschaftsaufstellung» 24
  - 2.4 Ein Beispiel: Als Psychologin unter Ärzten 34
  
3. **Kernkompetenz Auftragsorientierung** 39
  - 3.1 Was ist damit gemeint? 39
  - 3.2 Das gemeinsame Zielverständnis: Redner, Zuhörer und  
Auftraggeber im selben Boot 45
  - 3.3 Wie Sie Ziele finden und fixieren können 52
    - 3.3.1 Die professionelle Auftragsklärung im Vorfeld 52
    - 3.3.2 Die konsequente Umsetzung in der Vorbereitung 58
    - 3.3.3 Den roten Faden halten bei der Durchführung 58
  - 3.4 Sicheren Grund unter den Redner-Füßen: Der Kompass hinter  
dem Kompass 60

- 4.     **Kernkompetenz Persönliche Präsenz**   70
  - 4.1    Was ist damit gemeint?   70
  - 4.2    Gute Gründe für eine manchmal schwierige Haltung   76
  - 4.3    Wie Sie Persönliche Präsenz auf- und ausbauen können   80
  - 4.3.1  Auf dem Weg: Meilensteine der Persönlichkeitsentwicklung   81
  - 4.3.2  Schritt 1: Bewusstheit erlangen über das, was ist   82
  - 4.3.3  Schritt 2: Verständnis dafür entwickeln, warum es ist, wie es ist   88
  - 4.3.4  Schritt 3: Das Bestehende akzeptieren und neue Möglichkeiten sehen lernen   93
  - 4.3.5  Schritt 4: Kalkulierte Risiken eingehen und Unterstützung suchen   101
  
- 5.     **Kernkompetenz Kontakt**   104
  - 5.1    Was ist damit gemeint?   104
  - 5.2    Der Zugewinn auf dem Weg vom Monolog zum Dialog   121
  - 5.3    Wie Sie Kontakt im Vortrag herstellen können   126
  - 5.3.1  Den Boden bereiten   127
  - 5.3.2  Dialogische Methoden im Vortrag   130
  - 5.3.3  Umgang mit «Störungen»   136
  - 5.4    «Für jeden etwas»: Die Unterschiedlichkeit der Zuhörer berücksichtigen   139
  
- 6.     **Kernkompetenz Thematische Anregung**   157
  - 6.1    Was ist damit gemeint?   157
  - 6.2    Die drei Straßen des Lernens: Begreifen entsteht kognitiv, emotional und aktional   159
  - 6.3    Wie Sie Ihre Zuhörer thematisch anregen können   160
  - 6.3.1  Die Einleitung als Türöffner nutzen   161
  - 6.3.2  Den Hauptteil verständlich, lebendig und anregend gestalten   173
  - 6.3.3  Den Schluss als Anfang verstehen   186
  - 6.3.4  Die Übungseinheit maßschneidern: Anregungen für einen Baukasten mit Übungen für unterschiedliche Ziele   188

7.	<b>Tipps und Werkzeug</b>	201
7.1	Atmen!	201
7.2	So holen Sie sich konstruktives Feedback	204
7.3	Umgang mit schwierigen Situationen: Ein psychologischer Erste-Hilfe-Koffer	213
7.4	Das Letzte: Pleiten, Pech und Pannen	230
	 Zum Schluss	 234
	 Dank	 237
	 Literatur	 238