

Inhalt

Der Irrtum PowerPoint	9
Der Innovationspreis von Leipzig	9
David gegen Goliath	14
Warum PowerPoint überflüssig ist.	21
Wahl in Graz	23
Mannheim gegen die Deutsche Bahn.	26
Das Jahresmeeting in Boston.	29
„Sehen Sie das auch so?“	32
Die sieben Todsünden der PowerPoint-Präsentation	33
Wie ich früher dachte	35
Die Gegenüberstellung	42
Meine Ansicht zu PowerPoint heute	54
Die Alternative zu PowerPoint	63
Trick 1: Die Stiftgröße	66
Trick 2: Der Akt des Erschaffens.	67
Trick 3: Sprechbeginn.	69
Trick 4: Zeichnen Sie immer eine Dimension mehr.	71
Trick 5: Kleine Symbolzeichnungen	77
Trick 6: Bewegen Sie.	79
Trick 7: Balkendiagramme von Hand	80

Trick 8: Durchstreichen	84
Trick 9: Schmale und dicke Balken	86
Trick 10: Balken quälend langsam zeichnen . . .	88
Trick 11: Kuchendiagramme von Hand	92
Trick 12: Inverses Kuchendiagramm	98
Trick 13: Schöne Zeichnungen erzeugen Wohlwollen	101
Trick 14: Position des Flipcharts im Raum	101
Sprache und Überzeugung	103
Die Wirksprache	103
Fachbegriffe und Worthülsen	111
Weichmacher, Sprachmarotten und Verlegenheitssätze	117
Auftrags-Verhinderungs-Verträge	121
Wann hören wir hin?	127
Die Wahrheit	127
Eigene Lebensregeln	129
Schicksalsschläge und Niederlagen	131
„Das hab’ ich nicht gewusst!“	133
Wissenschaftliche Untersuchungen mit erstaunlichem Ausgang	137
Menschliches Handeln, gute Taten	139
Zwei Methoden, wie man Ergebnisse gut verkauft	143
Die Ritter-Methode	143

Die Zeitlupen-Methode	148
Spannungsankündigung	155
Sich selbst verkaufen lernen	157
Vorstellung als neuer Chef	157
Regeln fürs Assessment-Center	159
Wirkungsexplosion durch Betonung und Pausen	165
Pausen und Betonung	167
Girlandenbetonung.	173
Sie kommen sich blöde vor	176
Verkünden statt begründen.	177
Stilmittel der Highlight-Rhetorik	179
Das anonyme Reden	179
Bildhafte Vergleiche	191
Zwei Handlungsebenen	214
Demonstration	217
Reden direkt ins Unterbewusstsein	229
Diffuse Aussagen konkretisieren	229
Der Prediger in der Kirche.	236
Das Gehirn liebt Zahlen	238
Vorteile in allen Konsequenzen ausformulieren	245
Rechnen Sie jeden Vorteil in Geld um	247
Lassen Sie das Publikum aktiv werden	257
Mut zum Themenwechsel.	263

V-G-Z: Die schnellste Methode, eine Rede zu entwickeln	269
Kurztipps	273
Überleitung zum nächsten Thema	273
Das härteste Rhetorikseminar Europas	273
Die Eröffnung einer Rede	274
Akquise-Präsentationen	275
Wie man mit Prozentzahlen größere Wirkung erzielt	276
Overheadprojektoren	277
Vergessen Sie alles über Rhetorik	278
Zum Schluss	281
Stichwortverzeichnis	283