

# Inhalt

<b>Der Irrtum PowerPoint</b>	<b>9</b>
Der Innovationspreis von Leipzig	9
David gegen Goliath	14
<b>Warum PowerPoint überflüssig ist</b>	<b>22</b>
Wahl in Graz	24
Mannheim gegen die Deutsche Bahn	27
Zwei Grundschwierigkeiten von PowerPoint	29
Das Jahresmeeting in Boston	30
Das Basis-Problem von PowerPoint	31
„Sehen Sie das auch so?“	33
Die sieben Todsünden der PowerPoint-Präsentation	34
Wie ich früher dachte	37
Die Gegenüberstellung	43
Meine Ansicht zu PowerPoint heute	54
<b>Die Alternative zu PowerPoint</b>	<b>63</b>
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	97
Trick 13: Schöne Zeichnungen erzeugen Wohlwollen	100
<b>Sprache und Überzeugung</b>	<b>101</b>
Die Wirksprache	101
Fachbegriffe und Worthülsen	110
Weichmacher, Sprachmarotten und Verlegenheitssätze	115
Auftrags-Verhinderungs-Verträge	120
<b>Wann hören wir hin?</b>	<b>125</b>
Die Wahrheit	125
Eigene Lebensregeln	127
Schicksalsschläge und Niederlagen	129
„Das hab' ich nicht gewusst!“	132
Wissenschaftliche Untersuchungen mit erstaunlichem Ausgang	135
Menschliches Handeln, gute Taten	137
<b>Die Zeitlupentechnik:</b>	<b>141</b>
<b>Ergebnisse gut verkaufen</b>	
Die Zeitlupentechnik	144
Spannungsankündigung	153

<b>Sich selbst verkaufen lernen</b>	<b>155</b>
Vorstellung als neuer Chef	155
Regeln fürs Assessment-Center	157
<b>Wirkungsexplosion durch Betonung und Pausen</b>	<b>163</b>
Pausen und Betonung	165
Girlandenbetonung	171
Verkünden statt begründen	174
<b>Stilmittel der Highlight-Rhetorik</b>	<b>175</b>
Das anonyme Reden	175
Bildhafte Vergleiche	185
Zwei Handlungsebenen	198
Demonstration	201
<b>Reden direkt ins Unterbewusstsein</b>	<b>210</b>
Diffuse Aussagen konkretisieren	210
Der Prediger in der Kirche	217
Das Gehirn liebt Zahlen	219
Vorteile in allen Konsequenzen ausformulieren	226
<b>Rechnen Sie jeden Vorteil in Geld um</b>	<b>228</b>
<b>Lassen Sie das Publikum aktiv werden</b>	<b>235</b>
<b>Mut zum Themenwechsel</b>	<b>240</b>

<b>V-G-Z: Die schnellste Methode, eine Rede zu entwickeln</b>	<b>245</b>
<b>Kurztipps</b>	<b>248</b>
Überleitung zum nächsten Thema	248
Das härteste Rhetorikseminar Europas	248
Die Eröffnung einer Rede	249
Akquise-Präsentationen	250
Wie man mit Prozentzahlen größere Wirkung erzielt	251
Overheadprojektoren	252
Vergessen Sie alles über Rhetorik	253
<b>Zum Schluss</b>	<b>256</b>