

2791-6627

Hedwig Kellner

Reden, zeigen, überzeugen

Von der Kunst der gelungenen
Präsentation



Carl Hanser Verlag München Wien

Inhaltsverzeichnis

1	Präsentieren - Darstellung und Bloßstellung	1
1.1	Präsentieren zur Information und zur Überzeugung.....	1
1.2	Haben Sie das Sagen?.....	2
1.3	Das Sieben-Punkte-Programm des Scheiterns	3
1.4	Folien-Freaks und andere Schrecklichkeiten	6
2	Projekte präsentieren	9
2.1	Erfolg braucht Akzeptanz.....	9
2.2	Die drei Seiten der Projektpräsentation	11
2.3	Die drei Grundfehler der Projektpräsentation.....	12
2.4	Präsentation von Produkt und Prozeß	15
3	Die Kunst der Rede	19
3.1	Für Sie gelten genau zwei Rhetorikregeln	19
3.2	Redeanlaß - Redeform.....	22
3.3	Sprachspielereien und Redefiguren	27
3.4	Je besser, desto besser	32
3.5	Sprachcodes und Sprachbarrieren	35
3.6	Ideen und Vorschläge überzeugend präsentieren	37
3.7	Patentrezept: Fünfsatz-Technik	44
3.8	„Können Sie mal kurz ein paar Worte dazu sagen?“	47
3.9	Motto, Slogan, Schlagwörter.....	50
3.10	Es darf gelacht werden - muß aber nicht	54
4	Rede, Vortrag, Präsentation - was gut „rüberkommt“	61
4.1	Das Wichtige zuerst oder zuletzt?	61
4.2	Gut ist, was gefällt	62
4.3	Die Komposition muß stimmen	64
4.4	„Meine sehr verehrten Damen und Herren ...“	66
4.5	Der erste Eindruck entscheidet	69
4.6	Der letzte Eindruck bleibt	72
4.7	Zehn Goldene Regeln für Sie.....	73
5	Die Augen hören mit - Visualisierung	75
5.1	Damit sie sich ein Bild machen können	75
5.2	Zahlen und Werte	82
5.3	Farben und Formen	83
5.4	Folien - Das ist der Standard	87
5.5	Dias - Im Dunkeln schläft es sich am besten.....	90
5.6	Flip-Chart - Der Kampf mit dem Papier.....	95
5.7	Pinnwand - Die Kunst der Nadel.....	98

5.8	Wo Technik ist, da gibt es Pannen	100
5.9	Was man auf Papier hat	104
6	Die perfekte Vorbereitung	109
6.1	Die Gesamt-Vorbereitung	109
6.2	Das Manuskript.....	114
6.3	Gedächtnisstütze: Stichwortzettel.....	116
7	Für wen machen wir uns die Mühe?	119
7.1	Zuhörerorientierung - Die erste Pflicht des Vortragenden.....	119
7.2	Wer kommt? - Wozu?	120
7.3	Nur der eigene Nutzen überzeugt	122
7.4	Das Sehnen und das Streben	125
7.5	Logik und Gefühl	128
7.6	Beifall ist mehr als Schmeichelei.....	131
7.7	Hoffentlich fragt mich keiner!.....	138
7.8	Killer, Kluge, Käuze - Zuhörertypen.....	143
8	Von Jubel kann keine Rede sein	149
8.1	Mancher stolpert über die eigene Zunge.....	149
8.2	Wissen, wann man schweigen sollte.....	150
8.3	„Stachelwörter“	151
8.4	Wenn es denn gesagt werden muß	153
8.5	Grummeln und Rumoren	155
8.6	Wann Sie aufmerksam werden sollten	157
8.7	Darf man sie „abwürgen“?.....	158
8.8	Sie sind dagegen	161
8.9	Schmutzige Tricks.....	165
8.10	Anti-Killer-Strategien.....	168
9	Kennen Sie Ihre persönliche Ausstrahlung?	173
9.1	Die persönliche Ausstrahlung.....	173
9.2	Testen Sie Ihre persönliche Vortragsorientierung	179
9.3	Meisen und Marotten - Der blinde Fleck	183
9.4	Bauen Sie ein Sympathiefeld auf.....	186
9.5	Wirkt Ihre Sprache sympathisch?	189
10	„Wie Du kommst gegangen ...“	191
10.1	Kleidung - Mehr als eine Modefrage.....	191
10.2	Was sagt Ihr Körper?.....	193
10.3	Gesten, die Sie verraten könnten	196
10.4	Mimik - echt oder falsch?.....	203
10.5	Augen - Kontakt und Wahrnehmung.....	206

11	Des Redners Werkzeug ist die Stimme	209
11.1	Laut, leise, langsam, schnell	209
11.2	Die Mühe mit den Silben	210
11.3	Nuscheln und Lispeln - Wie schlimm ist das?	212
11.4	Die Angst vor der Stille	213
11.5	Ohne Luft geht gar nichts	215
12	Die Nerven!	217
12.1	Lampenfieber - Was hilft?	217
12.2	Und alle starren mich an!	223
12.3	Nichts. Alles weg - Blackout	226
12.4	Sicher und überzeugend auftreten	228
13	Trainingsprogramme	231
13.1	Was muß trainiert werden?	231
13.2	Wie machen es die anderen?	232
13.3	Reden lernt man nur durch Reden	234
13.4	Gedächtnistraining	236
	Stichwortverzeichnis	239