



Inhaltsverzeichnis

Reiner Neumann, Alexander Ross

Souverän auftreten

Rhetorik - Präsentation - Argumentation

ISBN: 978-3-446-41954-4

Weitere Informationen oder Bestellungen unter

<http://www.hanser.de/978-3-446-41954-4>

sowie im Buchhandel.

INHALT

Vorwort	V
---------------	---

1 EINDRUCK

<i>Die Macht des ersten Moments</i>	1
---	---

Signale und Sichtbarkeit 3 • Primäreffekt und Kategorien 6 • Stereotype und Vorurteile 8 • Fehler und Täuschungen im Urteil 10

2 KÖRPERSPRACHE

<i>Wirkung, die Hand und Fuß hat</i>	15
--	----

Mehrabians Zauberzahlen: Der Mythos 7-38-55 17 • Fragwürdige Analysen und Übungen 18 • Schau mir in die Augen, Kleines: Über Mimik und Gestik 20 • Das Lächeln 22 • Körperwirkung und Eindruck 23 • Hinweise zur Körpersprache 26 • Begrüßungsgesten 27 • Der Händedruck 28 • Wie man sich hält, so wirkt man: Haltung und Standpunkt 29 • Körpersprache im Raum: Distanz und Nähe 31 • „Dress for success“ statt „kleiden und leiden“ 33 • Der Anzug 36 • Und was tragen Sie darunter? 37 • Der Fluch kurzärmeliger Hemden 38 • Die Krawatte: Signal oder Strick um den Hals 39 • Gut zu Fuß: Die Schuhe 40 • Wem die Stunde schlägt: Uhren und Schmuck 42 • Brillen: Von der Sehhilfe zum Imagemacher 43 • Hut, Schal, Regenschirm: Accessoires und Zubehör 44

3 KOMMUNIKATION

<i>Miteinander reden und Gehör finden</i>	47
---	----

Stimme und Wirkung 47 • Ei horsch emal: Heimat und Dialekt 49 • Business Speak: Die hörbar hässliche Uniform 50 • Kommunikationsfallen: Wie meinen Sie das jetzt? 55 • „Der Mülleimer ist voll!“ – Sachaussage und Beziehung 58 • Die Sachaussage 59 • Die emotionale Ebene 62 • Glaubwürdigkeit: Wer’s glaubt, ist würdig? 63 • Der Beziehungsaspekt 66 • Duzen, Lächeln, Nicken 68

4 BENEHMEN***Parieren ohne Peinlichkeiten*..... 71**

Herr Präsident, Sie sind ein Arschloch: Die gute Anrede **72** • Stil als Fahrstuhl zur Karriere **74** • Blendung und (Selbst-)Täuschung **76** • Fremde Länder, fremde Sitten **77** • Sozialer Geruchssinn und Zugehörigkeit **78** • Der erste Kontakt: „Sehr erfreut!“ oder „Hallöööchen!“ **80** • Small Talk: Leicht ist schwerer, als man denkt **81** • Essen: Bon appétit! **83** • Telefonieren: Ja? Hallo! **84** • Unterwegs **85**

5 ARGUMENTIEREN***Die Macht der Worte* 89**

Das ist so, weil ...: Wie funktionieren gute Begründungen? **90** • Formen für Worte: Rhetorische Argumentationsfiguren **91** • Erklärungsmodelle: Von der Meinung zum Argument **98** • Kernaussagen: Wichtiges richtig sagen **99** • Die richtigen Worte finden **101** • Fragen: Arten und Formen **103** • Schwierige Frageformen **107** • Negative Fragen **109** • Eristik und Kontern **111** • Riskante Ratschläge: Trainer ohne Praxis **113** • Schlagfertigkeit: Die Trottel-Tipps der Trainer **115** • Manipulation: Der Macht-Code **118** • Manipulation mit Werten und Regeln **119** • Manipulation mit Suggestion und Imponieren **120** • Manipulation mit Zahlen, Daten, Fakten **123** • Vier Fehlerfallen für kritische Situationen **127**

6 PRÄSENTIEREN***Haben Sie PowerPoint – oder etwas zu sagen?.. 131***

Mit PowerPoint im Bürgerkrieg ... **132** • Wie werden Vorträge und Folien besser? **135** • Tu's und Tabus **140** • Rede und Vortrag: Mit wirksamen Worten überzeugen **148** • Grundfragen zur Vorbereitung **150** • Der Zuhörer als Kunde: Den Nutzen herausarbeiten **152** • Redezeit und Vortragslänge **155** • Der Einstieg ins Thema **157** • Humor und Storytelling **159** • Der Hauptteil: Aufbau und Dramaturgie **160** • Jetzt hab ich den Faden verloren **163**

7 RHETORIK***Menschen, Worte und Wirkung*..... 167**

Flurfunk und stille Post 169 • Die kritischste Zielgruppe sitzt im eigenen Haus 170 • Authentisches Reden: Der Schuss nach hinten 172 • Schiefe Begriffe 175 • Trügerische Zahlensicherheit 179 • Hörverstehen, schlechte Wortwahl und Grammatik 180 • Wie man Reden vorbereiten kann 182 • Redebausteine 184 • Das Manuskript 186 • Das Wort führen – und das Publikum 188 • Merkliste: Als Redner überzeugen 192 • Feedback und Nachbereitung 193

8 MEDIENKONTAKT***Mensch und Meinung* 195**

Warum fragen die immer den? 197 • Medienkontakt: Nicht immer Sonnenschein 199 • Wenn Sie gefragt sind 202 • Grundregeln im Medienkontakt 204 • Spielregeln im Umgang 206 • Journalisten – die unbekanntes Wesen 207 • Im Interview: Sie sind gefragt 210 • Schatz, ich bin im Fernsehen 211 • Infomüll rein, Infomüll raus 215 • Grundfragen vor jedem Medienauftritt 216 • Die Antwort-Ampel von NeumannRoss 217 • Kleidungsstricks fürs Fernsehen 219 • TV: So werden Sie verstanden 221 • Statements bauen 222 • Soundbites 225 • Diskussionen vor Kamera und Publikum 225 • Handfeste Argumente vorbereiten 227 • Den Spannungsbogen nutzen 230 • Markant mit Markenzeichen 231

Das Autoren-Duo 232**Bibliografie – Literatur zum Thema 234**