

Inhalt

Einleitung 14

Der Anfang eines guten Weges

*Neue Möglichkeiten,
Ihre souveräne Wirkung (wirklich!) zu steigern*

- **Warum** Sie dieses Buch lesen sollten
- **Was** genau Sie von diesem Buch erwarten dürfen
- **Wie** Sie dieses Buch am besten nutzen
- **Wozu** es gut gewesen sein könnte,
dieses Buch gelesen zu haben

1. Körper 20

Sichtbar wirksam von Kopf bis Fuß

*Wie Sie vor Gruppen und im Einzelgespräch
professionell eine gute Figur machen*

- **Start**
Wie Sie gut beginnen /24
- **Aufgang**
Wie Sie am besten nach vorne gehen /30
- **Stand-Punkt**
Heimat finden auf der Bühne /34
- **Füße und Knie**
Einfach gut dastehen /37
- **Brust**
Gerade stehen leicht gemacht /42

- **Kopf und Kragen**
Erhobenen Hauptes geradeaus /46
- **Pause**
Geheimwaffe der Profis /52
- **Gesten**
Ruhig und lebendig mit Armen und Händen /60

2. Statussignale 71

Überzeugen ohne Worte

*Kompetenz und Sympathie ausstrahlen
durch kleine Hebel mit großer Wirkung*

3. Stimme 101

Hörbar klar kompetent

Damit sich gut anhört, was Sie zu sagen haben

- **Atmung**
Grundnahrungsmittel einer schönen Stimme /105
- **Resonanzraum**
Klangvolumen für Ausdruck mit Eindruck /115
- **Zauberton**
Die Magie entfalten /124
- **Artikulation**
Klar, deutlich und verständlich /134
- **Betonung**
Filter für eindrucksvolles Sprechen /146
- **Emotionen**
Gefühle zeigen, Profi bleiben /152

4. Lampenfieber 162

Entspannung, wenn das Herz zum Halse schlägt

Aktiver Umgang mit Nervosität und Lampenfieber

5. Formulieren 177

Starker Eindruck mit gutem Ausdruck

Die wertvollsten Stücke

aus der Schatzkiste der Rhetorik

- **Und statt aber**
Damit Sie nicht zum Terminator werden /179
- **Indikative statt Konjunktive**
So machen andere, was Sie wollen /182
- **Möglichkeiten statt Absolutismen**
Müssen muss ich gar nichts! /184
- **Positiv statt Negativ**
Frustrationen eliminieren /190
- **Verben statt Substantivierungen**
Wegweiser statt Stoppschilder /194
- **Füllwörter**
Brauchen Sie schlicht nicht mehr! /205
- **Satzlänge**
Auf die Größe kommt es an /212
- **Stilfiguren**
Fesselnde Redekunst fürs Meeting /216
- **Personalpronomen**
Tarnmantel oder klare Sicht? /225

- **Fragen**
Lieber offen für gute Lösungen /229
- **Warum**
Alternativen für die Todeskillerfrage /233

6. Argumentieren 237

Einen wirklich guten Grund finden

Kreativer kommunizieren in Konflikt und Verhandlung

7. Schlagfertigkeit 248

Nie wieder sprachlos!

*Mit leichter Hand Bomben entschärfen
und Attacken abwehren*

- **Erste Hilfe**
Verbal-Aikido für Angegriffene /257
- **Die überraschende Zustimmung**
Mit nur einem Wort gewinnen /263
- **Die rhetorische Retourne**
Den Angriff zerbröseln lassen /267
- **Die elegante Rückgabe**
Muster erkannt, Gefahr gebannt /272

8. Storytelling 281

Mit Geschichten begeistern

*Geliehen oder persönlich:
Jenseits der Fakten die Herzen gewinnen*

9. Vortrag und Präsentation 295

Bewährte Formen starker Reden

*Sie müssen das Rad nicht neu erfinden;
fahren Sie einfach!*

- **Aus dem Kern heraus präsentieren**
So einfach kann gut sein /296
- **Spontanes Sprechen**
Jederzeit einsatzbereit /301
- **Bewährter Fünfsatz**
Strukturiert kommuniziert /306
- **Die ganz große Form**
Das 4MAT System /315

10. Elevator Pitch 322

Selbstmarketing in 60 Sekunden

*Kunden, Auftraggeber und Netzwerkpartner
gekonnt neugierig machen*

11. Feedback 342

Rückmeldung als Wachstums-Chance

*Die 7 Goldenen Regeln erfolgreichen
Geben und Nehmens*

12. Mann-Frau-Kommunikation 361

Sicher durch vermintes Gelände

*Wie Geschlecht und Rollenbilder
das Denken, Sprechen und Urteilen steuern*

13. Der Rote Faden 377

Woher, warum, wozu – Drei Worte, klare Richtung

*Der Taschenkompass für eine Haltung
mit richtungweisender Außenwirkung*

14. Selbst-/Fremdbild #1 387

Zwei Sätze, besserer Kontakt

Kein Trick, kein Fake! Entscheiden Sie sich!

15. Selbst-/Fremdbild #2 391

Vier Varianten, ein Sieger

Sie haben es in der Hand, sich frei und gut zu fühlen

16. Sympathie 402

Gemocht werden leicht gemacht

*Wie Sie sein und was Sie tun können,
damit man Sie sympathisch findet*

17. Der erste Eindruck	408
Schon im ersten Moment überzeugen	
<i>5 Hebel für beeindruckende Wirkung in Sekundenschnelle</i>	
18. Erdung	415
Innere Einstimmung für starke Präsenz	
<i>Mit der Quelle verbinden oder: In der Wurzel liegt die Kraft</i>	
19. Ja sagen	422
Entscheidung für Zufriedenheit	
<i>Das Geheimnis eines glücklichen Lebens in genau 2 Buchstaben</i>	
20. Interesse	432
Das größte Geschenk für Ihre Zuhörer	
<i>Wirkungsvolle Kommunikation auf einer ganz anderen Ebene</i>	
Überleitung	442
Die Umsetzung in die Praxis...	
<i>...oder: Putz Dir die Zähne!</i>	

Dank und Würdigung 444
Harald Berenfänger 446