

PowerAct - Ihr starker Auftritt

Sich selbstbewusst und ausdrucksstark präsentieren

Bearbeitet von
Karin Seven

1. Auflage 2015. Taschenbuch. 297 S. Paperback
ISBN 978 3 648 06674 4

Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of increasing size. Below the main text, 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' is written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhaltsverzeichnis

Prolog	11
Grundbetrachtungen	15
Teil I Der Mensch – das unteilbare Ganze	27
1 Naturgegeben	29
2 Unser Gehirn	33
2.1 Stammhirn	33
2.2 Zwischenhirn	34
2.3 Großhirn	35
2.4 Interaktionen der Hirnareale	36
2.5 Kurzzeit- und Langzeitgedächtnis	40
3 Unser Verhalten	43
3.1 Verhaltensmuster	43
3.2 Entscheidungen	44
3.3 Glaubenssätze	45
3.4 Vermeidungssysteme	47
3.5 Erfahrungen	49
3.6 Innere Haltungen	50
3.7 Die richtige Haltung macht den Zündstoff	52
4 Unsere Energie	55
4.1 Energie und Emotionale Intelligenz	58
4.2 Energie als Beziehungskatalysator	59
4.3 Das Energiekonto	61
4.4 Plug in	62
4.5 Freier Zugang zur Quelle	65

Inhaltsverzeichnis

4.6	Der unterbrochene Energiefluss	67
4.7	Stress	68
4.8	Burn-out	69
5	Das kognitive und somatische Selbst	72
5.1	Kopf und Bauch	73
5.2	Mit vereinten Kräften	75
5.3	Gefühle und Emotionen	75
5.4	Zentrieren	79
5.5	Das innere Kind	82
5.6	Public Persona	85
5.7	Die Persönlichkeit	87
5.8	Selbstvertrauen/Souveränität	90
5.9	Selbst-Kompetenz	92
Teil II	Der starke Auftritt	95
6	PowerAct	97
6.1	Aufgabe und Thema	99
6.2	Die sieben Ws	102
6.3	Die öffentlichen Auftritte	106
6.4	Zur öffentlichen Rede in konkreten Schritten	110
6.5	Der Raum ist Ihre Aktionsfläche	112
6.6	Varianten des öffentlichen Sprechens	113
6.7	Powerperson statt Powerpoint	121
6.8	Lampenfieber	124
7	Die Kunst, in der Öffentlichkeit <i>Privat</i> zu sein	131
7.1	Der Private Moment	131
7.2	Die Pause als kleiner Privater Moment	134
7.3	Authentizität	137
7.4	Präsenz	139
7.5	Ausstrahlung	140
7.6	Charisma	143
7.7	Der erste Augenblick	144

Teil III	Instrument und Kommunikation	149
8	Alles ist Kommunikation und Kommunikation ist alles	151
8.1	Kommunikation	151
8.2	Unser Instrument	156
9	Unsere Wahrnehmung	158
9.1	Unsere Aufmerksamkeit	159
9.2	Unsere Sinne	160
9.3	Das Körpergedächtnis	167
9.4	Bewusstsein und Bewusstheit	169
9.5	Kommunikationshilfe NLP	172
10	Die Atmung	179
10.1	Unser Atemverhalten	183
10.2	Gezieltes Atmen	184
10.3	Atem und Gefühle	186
11	Spannungsverhältnisse	189
11.1	Entspannung	190
11.2	Von der Überspannung in die Wohlspannung	191
11.3	Unterspannung	194
12	Körpersprache	195
12.1	Durchlässigkeit	197
12.2	Die nonverbale Kommunikation	198
12.3	Mimik-Gestik-Körperhaltung	200
12.3.1	Mimik	201
12.3.2	Gestik	205
12.3.3	Körperhaltung	210
12.4	Power Poses/Herrschaftsposen	219
12.5	Fehlhaltungen	222
12.6	Haltungs- und Bewegungsschulung	223
12.6.1	Die Alexandertechnik	223
12.6.2	Die Feldenkrais-Methode	227
12.6.3	Die Grinberg Methode	229

13	Das Sprechen	231
13.1	Unsere Stimme verrät unsere Gestimmtheit	232
13.2	Die Stimme als Referenz Ihrer Persönlichkeit	234
13.3	Stimmbildung	236
13.4	Hörbildung	239
13.5	Einsatz Stimme	241
13.6	Unsere paraverbalen Sprechausdrucksmittel	242
	Schlusswort	261
	Übungsanhang	263
	Anhang Texte/Gedichte	285
	Literaturhinweise	291
	Dank	295
	Die Autorin	297