

Die perfekte Rede

So überzeugen Sie jedes Publikum

Bearbeitet von
Hans-Uwe L. Köhler

1. Auflage 2011 2011. Buch. 216 S. Hardcover
ISBN 978 3 86936 228 1
Format (B x L): 15,5 x 23 cm
Gewicht: 300 g

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.

Inhalt

Frei ist nur der Clown – er allein ist bereit, bedingungslos zu scheitern 10

Wie Sie ein großer Redner werden 11

Die höchste Kunst liegt im schwierigsten Akt 12

Von der Lust am Scheitern 12

Was wirklich wichtig ist 17

Das größte Ziel 18

Einflussnahme ist der Sinn jeder Rhetorik 20

Das habe ich schon 1000 Mal gesagt 21

Lob- oder Festrede 22

Die Gerichtsrede 23

Die Beratungsrede 23

Die Berichterstattung – eine Herausforderung für
Persönlichkeiten 24

Das einzig funktionierende Perpetuum mobile der Welt:

Begeisterung 27

Die Götter erlaubten sich einen Scherz 29

Ich bin von dem, was ich mache, überzeugt 30

Ich überzeuge andere von dem, was mich überzeugt 31

Begeisterung wird mitgeteilt 31

Begeisterung ist Leidenschaft 32

Begeisterung gibt die Kraft zum Handeln 33

Es ist nicht entscheidend, ob Sie die Wahrheit sagen, es ist entscheidend, ob man Ihnen glaubt 34

Machen Sie sich niemals mit Ihren Zuhörern gemein! 35

Schau mir in die Augen, Kleines! 36

Bringen Sie sich um den Verstand! 37

Ihre Zuhörer wollen keine Lösung der Probleme, sie wollen nur den Weg gezeigt bekommen 38

Menschen suchen nach Antworten 39

Die Suche nach Anerkennung 39

Die Beruhigung von Zukunftsängsten 40

Die Befriedigung der ständigen Neugier 41

Die Suche nach Anlehnung und Kontakt 41

Der Erwerb von Besitz 42

Der Wunsch nach Bequemlichkeit 42

Die Sehnsucht nach Liebe 43

Die perfekte Rede ist eine Mischung aus Sex und Macht 44

Der beste Erzählstil der Welt 45

Wie Sie Ihre Zuhörer bewegen 46

Menschen wollen fasziniert und gefesselt werden 47

Lampenfieber und das Spiel der Macht 51

Tritt keck auf! Mach's Maul auf! Hör bald auf! 54

Beginnen Sie mit einem Regelbruch! 55

Sofort zur Sache! 55

Sagen Sie nie, was Sie wissen oder noch hätten sagen können 57

Schluss ist Schluss 58

Selbst der Schluss ist noch ein Aufreger 60

Tödlich: Hat noch jemand eine Frage? 60

Zerstören Sie nicht Ihr Werk! 61

Einige Ideen für einen guten Schluss 62

Redezeit – wie lang? 63

Und wenn der Applaus verklungen ist? 64

Redner haben immer einen Führungsanspruch 65

Dramaturgie, Struktur und Rhythmus der Rede 67

In der Vergangenheit warten drei Erinnerungen 67

Die Spuren der Vergangenheit sind nicht verloren 68

Der neue Standpunkt 69

In der Gegenwart liegt kein Potenzial 70

Die Zukunft gehört Ihren Zuhörern 71

Es gibt kein großes Genie ohne einen Schuss Verrücktheit 72

Regeln einer perfekten Rede in der Antike 73

Standardversion der heutigen Rhetoriklehrer 75

Als Spitzenredner müssen Sie mit vier Ängsten umgehen können 77

Sagen Sie eindeutig »Ja« zu sich! 78

Über Emotionen 80

Nur ein gelebter Gedanke bindet 81

Jede Minute Ihres Vortrags braucht einen Arbeitstag 84

So viel Vorbereitung muss sein 85

Die Zeiten der Freimaurer 88

Wie ist das 100. Mal? 88

Auch das Gegenteil ist richtig und kann die Wahrheit sein 89

Räumen Sie auf – Phrasen und andere Hohlheiten 91

Schriftliches in der freien Rede 93

So kommen Sie zu frischen Rede-Ideen 95

Die professionelle Vorbereitung 97

Spielen Sie auf der Klaviatur der Möglichkeiten 102

Die Sekundenpause 103

Sei doch wenigstens einmal spontan! 103

Was guckst du? 106

Manipulationen 106

Die sokratische Ja-Straße 107

Besuch auf dem Friedhof der Phrasen 109

Einstiegsfragen 110

Die Einschätzungsfrage 111

Das Quiz 112

Das Geschenk 113

Wie wichtig ist die gespielte Darstellung bei einer Rede? 114

Aktualität und Internet 115

Die Pause ist der wahre Verstärker 116

Humor und andere Ungerechtigkeiten 117

Ich möchte diese Rede nicht halten! 119

Handwerkszeug: Ton, Stimme, Sprache, Denke, Gestik 123

- Architekten sind keine Redner 125
- Man spricht stehend vor einer Gruppe 126
- Zerlasern Sie Ihren Vortrag nicht! 128
- Mikrofon: won, tu, srie 129
- Wohin mit den Händen? 131
- Klingen soll Ihre Stimme! 132
- Positionswechsel 137
- Bringen Sie sich mal richtig in Stimmung! 138
- Denken und Reden 140
- Drei Sätze und ein »Auch« 141
- Das sprachliche Kleid 143
- Horror pur – Sie bleiben stecken! 145

Werden Sie ein Märchenerzähler! 147

- Strategisches Geschichtenerzählen 149
- Sprechen Sie die linke und die rechte Gehirnhälfte an! 152
- Ihre Geschichten müssen unterschiedliche Hörtypen erreichen 152
- Sie brauchen originelle Geschichten! 155
- Sorgen Sie in Ihren Geschichten für Glaubwürdigkeit! 155
- Werden Sie eins mit Ihren Zuhörern! 156
- Nur Geschichten machen Sie zum Experten 157
- Wie Sie Bilder in den Köpfen Ihrer Zuhörer malen 159
- Das Christopher Columbus Concept 161

Zwillingsgeschwister: Form und Inhalt 163

- Natürlich brauchen Sie PowerPoint! 165
- Der Redeentwurf ist wie eine Reiseplanung 167
- Wahre Redekunst bedarf des Streits 167
- Warum sollte man Ihnen zuhören? 170
- Und Äktschn! 172
- Sie wollen sich aufwerten und wichtig machen? 174
- Wann sind Sie als Politiker ein guter Redner? 178
- In Deutschland gibt es keine Rednerkultur 180
- Stoibers Neujahrsansprache 181
- Die berühmte Weihnachtsrede: Bitte nicht reden! 182

Im Ausland: Bitte reden!	183
Mit Übersetzern arbeiten	184
Die wichtigste Rede in Ihrem Leben	185
In Feindes Land	187

Eine perfekte Rede braucht ein unverwechselbares Design 191

Das Konzept für Ihre perfekte Rede	193
Format: Worum geht es eigentlich?	193
Ziel: Wohin soll es gehen?	194
Publikum: Wer hört hin?	194
Konfrontation: Wie kann man das Publikum packen?	195
Gute Absichten: das Versprechen	195
Botschaft: alles in einen einzigen Satz	196
Storytelling: Der Frosch ist die Prinzessin	196
Fakten, Geschichten oder beides?	197
Gute Gründe: die Einladung	198
Titelei: Klingen soll die Botschaft!	198
Und Schluss: Man darf uns niemals vergessen!	199
Monopoly – jetzt mit echtem Geld	200
Metaplan: Google Street View auch für die Rede	200
Sprich, damit man dich hört!	201
Polieren: Lass dein Baby los!	202
Der Höhepunkt: Ihre Rede sei wie ein Diamant!	202

Dankeschön 204

Literaturverzeichnis 207

Stichwortregister 209

Über den Autor 213