

Thomas Skipwith | Reto B. Rügger

Der Wurm muss dem Fisch schmecken

**Mit Power präsentieren und
rhetorisch punkten**

orell füssli Verlag AG

Inhalt

Vorwort: PowerPoint kann viel, aber lange nicht alles	10
Einleitung: das Power- Präsentations-Modell	12
Kapitel 1: Der Wurm muss dem Fisch schmecken!	19
Das erste Schlüsselement: das Publikum.	19
Kapitel 2: Nur eine gute Landkarte bringt mich ans Ziel	27
Das zweite Schlüsselement: die Struktur	27
Die Clear-Message-Struktur	28
Die 10 Schritte der Clear-Message-Struktur	29
Kapitel 3: Versteht das Publikum nur Bahnhof?	47
Das dritte Schlüsselement: die Hauptbotschaft	47
Kapitel 4: Zeit ist Geld	55
Das vierte Schlüsselement: die Redezeit	55
Kapitel 5: Wie oft kann ich einen ersten Eindruck machen?	59
Vier Hauptziele einer Einleitung	60
Storytelling: mit Geschichten die Sinne ansprechen.	63
Emotionen wecken	65
Humor – das Salz in der Suppe	69
Kapitel 6: Hollywood ist nicht gleich Hintertupfingen...	73
Der Raum	73
Der Ort	75
Die Zeit	76
Kapitel 7: Kein Solo, sondern ein Orchesterstück	79
Die Solistin – ein Einzelauftritt?	79
Das Orchester – eine Teampräsentation	80
Wen nehmen wir ins Team?	83
Kapitel 8: Stars lassen sich coachen	87
Wer soll einen Rhetorik-Coach engagieren?	88
Wie läuft ein Rhetorik-Coaching ab?	90
Was soll ein Rhetorik-Coach können?	91

Visuelle Unterstützungen: Erstellen von PowerPoint-Folien

Kapitel 9: PowerPoint, Picasso und ich	99
Von der Skizze zu den Folien	100
Scharlachrot oder Lindengrün?	108
Wann brauche ich ein Grafikbüro?	111
Kapitel 10: «Bin ich hier in einem Film, oder was?» . . .	117
Animation von Prozessen	120
Animation von SmartArt-Grafiken	121
Sinnvoller Einsatz von Videofilmen	122
Kapitel 11: «Ich hab's bereits gelesen, Jetzt habe ich eine Frage»	125
Präsentation oder Dokumentation?	125
Die Notizenansicht	127
Handouts – ja oder nein?	128

Ton, Klappe, ACTION!

Kapitel 12: Wir sind hier nicht beim Radio	137
Was einen guten Redner auszeichnet	137
Bewusst präsentieren – präsent präsentieren	146
Kapitel 13: Wenn du denkst, du kannst es, dann kannst du es	151
Die Erfolgsfaktoren	151
Die Barriere im Kopf überwinden	154
Adrenalin & Co.	159
Kapitel 14: Lächeln, auch wenn's niemand sieht	165
Virtuelle Präsentationen – verschiedene Arten und Produkte	165
Auch hier gilt: Vorbereitung ist die halbe Miete	167
Worauf es bei der Durchführung ankommt	172
Die Nachbereitung – ein Service für die Teilnehmer	175
Kapitel 15: Auf den Brettern stehen, die die Welt bedeuten	179
Auftritte bei Kongressen und vor großem Publikum	179
Internationale und interkulturelle Präsentationen	185
Kulturelle Unterschiede in der Kommunikation	188
Auf den Punkt gebracht	192
Anmerkungen	194
Literaturverzeichnis	196
Stichwortverzeichnis	197
Punkt und Schluss	202