

Martin Dali

Die Rhetorische Kraftkammer

Überzeugen mit starken Reden und
prägnanten Wortmeldungen

Lnde
international

INHALT

Vorwort	7
Einleitung	11
Was ist gute Rhetorik?	12
Was ist moderne Rhetorik?	15
Die Rhetorische Kraftkammer	17
Station 1: Publikumsorientierung	19
Zwei verschiedene Zielgruppen – gleicher Inhalt	20
Die drei Grundmotive für gelungene Reden	23
Der Vierfach-Zielgruppencheck	26
Mit dem Publikum von Punkt A zu Punkt B	31
Aktivieren Sie Ihre Zuhörer – permanent!	37
So fördern Sie die Aufmerksamkeit Ihres Publikums	44
Station 2: Story und Struktur	51
Die richtige Vorbereitung	52
Der gelungene Start	56
Der Hauptteil Ihrer Rede	68
Die 3-Minuten-Blitzinfo	69
Der 3-Minuten-Blitzvorschlag	72
Der HPS-Kurzvortrag	75
Aus dem Stegreif: Spontanrhetorik	79
Sprechdenken: So trainieren Sie das spontane Reden	82
Sprechdenken mit dem HPSpresso	85
Kurz und überzeugend: Elevator Pitch und Business Pitch	94
Der Langvortrag	105
Die Keynote Speech	114
Das Beste kommt zum Schluss	117

Station 3: Wirksame Sprache	127
Die Prägnanz: Bringen Sie es auf den Punkt	130
Die Relevanz: Was hat der Zuhörer davon?	135
Die Stimulanz: Spannung, Neugier, Emotion	143
Sprachliche Bilder	153
Erzählen Sie Geschichten	161
Wirksame Sprache durch Demonstration	164
Action-Sprache: Spannend wie ein Film	168
Emotionen richtig einsetzen und steuern	170
Die Kraft des richtigen „Spin“	173
Die Kraft einer „Punch-Line“	176
Kraftvolle Worte: Magie und Sensationen	180
Die Sprache der Mächtigen	181
Achtung, heiße Luft: Worthülsen und hohle Phrasen	183
Interaktion mit dem Publikum: Die Fragerunde	185
In der Arena: Kampfrhetorik	203
Störungen und Sabotage	216
Station 4: Persönliche Präsenz	223
Die Erfolgsfaktoren für Ihre persönliche Wirkung	224
Vom Start weg volle Präsenz	227
Erobern Sie den Raum – vor Ihrer Rede	229
Lampenfieber: Es wird ernst	233
So finden Sie aus einem Blackout	248
Die Grenzen der Rhetorik oder: Wann Sie besser keine Rede halten	251
Literatur	255
Quellen	258
Über den Autor	259
Stichwortregister	261