

# Inhalt

1. Kapitel: Warum ist Körpersprache so wichtig? .....	15
<b>Drei Menschen – drei Charaktere</b> .....	15
Anke Grün .....	16
Michael Rot .....	17
Carsten Blau .....	17
<b>Ihr Check: Wie gut können Sie Köpersprache lesen?</b> .....	18
<b>Morgens in der Firma</b> .....	23
<b>Informationen gewinnen</b> .....	25
Warum Körpersprache verstehen? .....	27
Das Vorstellungsgespräch .....	29
Das Verkaufsgespräch .....	30
Das Mitarbeitergespräch .....	30
2. Kapitel: Wie entsteht Körpersprache? .....	33
<b>Steinzeit im Büro</b> .....	33
<b>Welche Arten von Körpersprache gibt es?</b> .....	37
Spontane oder primäre Körpersprache .....	37
Situationsbezogene oder sekundäre Körpersprache .....	38
Kulturbedingte oder tertiäre Körpersprache .....	42
<b>Die Grundmuster der Körpersprache</b> .....	43
Angriff .....	44
Flucht .....	46
Ducken oder sich verstecken .....	47
Schockstarre .....	47
<b>Weitere ursprüngliche Verhaltensweisen</b> .....	48
Schutzreflexe .....	48
Freude und Sympathie .....	48

<b>Ein Exkurs in Verhalten</b> .....	50
<b>Welche Rolle spielt die Sprache?</b> .....	52
<b>Wie Sie Körpersprache lesen lernen</b> .....	54
Lernen Sie beobachten .....	54
Die Adlerposition .....	55
Bewerten Sie Körpersprache nur im Kontext .....	57
Achten Sie auf Zeichenfolgen .....	60
Arme verschränken bei Ablehnung .....	61
Arme verschränken bei Kälte .....	62
Arme verschränken bei vorübergehender Passivität ...	63
Gedanken lesen .....	64
Realität und Fiktion .....	66
<b>Eine Typenlehre</b> .....	68
Anke Grün – der stimulanz- und gefühlsbetonte Typ .....	69
Michael Rot – der dominante Typ .....	71
Carsten Blau – der balanceorientierte Typ .....	72
So nutzen Sie Ihr Wissen über die Typenlehre .....	73
<b>3. Kapitel: Was Körpersprache wirklich bedeutet</b> .....	81
<b>Der Händedruck</b> .....	83
Was sagt ein Händedruck aus? .....	84
Am ausgestreckten Arm verhungern lassen .....	84
Nähe pur .....	86
Die hohle Hand .....	87
Die unterordnende Hand .....	87
Der dominante Händedruck .....	89
Der Kraftprotz .....	92
Der schlaffe Händedruck .....	93
Der Fürsorgliche .....	94
Der Dauerschüttler .....	96
Der Unstete .....	97
Weitere Handschläge .....	97
Wie sieht Ihr optimaler Händedruck aus? .....	97
Wer begrüßt wen zuerst? .....	100
Händedruck interkulturell .....	101
<b>Der Gang</b> .....	102
Der Schritt .....	103
Heben des Fußes .....	104
Tragen des Fußes .....	105
Absetzen des Fußes .....	106
Das Lauftempo .....	107

<b>Der Stand</b> .....	109
Breitbeinig stehen .....	110
Wann Sie besser nicht breitbeinig stehen .....	113
Beine über Kreuz .....	117
Der „richtige“ Stand .....	120
Der schulterbreite Stand .....	120
Richten Sie sich auf .....	121
Standbein und Spielbein .....	124
Die Distanzzone .....	125
<b>Gestik – was Arme und Hände sagen</b> .....	129
Grundstimmungen .....	131
Die Gestik der drei Verhaltenstypen .....	132
Die aktiven Gesten .....	134
Gesten in verschiedenen Körperbereichen – oben, unten, hinter dem Rücken .....	135
Gesten im oberen Körperbereich .....	135
Gesten im unteren Körperbereich .....	137
Hände hinter dem Rücken .....	138
Die passiven Gesten .....	140
Verschränkte Arme .....	141
Schutzgesten .....	142
Abwehrgesten – der Kanzlerigel .....	143
Hände am Kopf .....	147
Lässige Gesten .....	147
Schreckgesten .....	148
Grüblerische Gesten .....	149
Gesten mit Faust und Zeigefinger .....	151
Schulterklopfen .....	154
Was die Hände sagen .....	156
Die Faust .....	158
Nervöse Hände .....	160
Hände in der Tasche .....	161
Die Kopfhaltung .....	163
Unterwerfung – den Kopf schräg zur Seite kippen .....	165
<b>Die Mimik</b> .....	169
Die Augen .....	171
Die Pupille .....	172
Schließen der Augen .....	173
Weiten der Augen .....	174
Das Blinzeln der Augenlider .....	176
Der Blick .....	176
Der Blick als Machtinstrument .....	177

Der abgewandte Blick . . . . .	179
Im Gespräch den Blick halten . . . . .	180
Die Blickrichtung . . . . .	182
Der Mund . . . . .	189
Das Öffnen und Schließen des Mundes . . . . .	190
Das Kinn . . . . .	193
Die Nase . . . . .	195
<b>Stirn und Augenbrauen . . . . .</b>	<b>196</b>
<b>Frisur, Haare und Bart . . . . .</b>	<b>198</b>
Frisuren bei Frauen . . . . .	200
Das versteckte oder offene Gesicht . . . . .	200
Lange und kurze Haare . . . . .	201
Frisuren bei Männern . . . . .	202
Vollbart . . . . .	202
Schnauzbart . . . . .	204
Lange Haare . . . . .	204
Kurze Haare . . . . .	205
Männliche und weibliche Typen . . . . .	205
Sonnenbrille und Botox . . . . .	206
<b>Kleider machen Leute . . . . .</b>	<b>207</b>
Die Statuskleidung . . . . .	209
Uniformen . . . . .	210
Der individuelle Auftritt . . . . .	211
Lässige und legere Kleidung . . . . .	212
Die Frauenfrage . . . . .	214
<b>4. Kapitel: Die Fallstudien . . . . .</b>	<b>215</b>
<b>Fallstudie 1: Einstieg ins Verkaufsgespräch . . . . .</b>	<b>215</b>
Der Start . . . . .	215
Das Setting . . . . .	217
„Pacing“ – die Auflockerungsphase . . . . .	219
Brüche im Gespräch . . . . .	220
<b>Fallstudie 2: Die Preisverhandlung im Verkaufsgespräch . . . . .</b>	<b>223</b>
Unsere Interpretation . . . . .	224
<b>Revier- und Dominanzverhalten . . . . .</b>	<b>227</b>
Die dominante Haltung . . . . .	228
Dominanz in der Begrüßung . . . . .	229
Dominanz im Meeting . . . . .	229
Dominanz im Zweiergespräch . . . . .	230
Umgang mit dominanten Gesprächspartnern . . . . .	231
<b>Fallstudie 3: Das Bewerbungsgespräch . . . . .</b>	<b>232</b>

Unsere Interpretation .....	233
Tipps für Bewerber .....	234
Tipps für Interviewer .....	235
<b>Können wir Lügner erkennen?</b> .....	237
Was passiert beim Lügen? .....	238
Wie Sie Lügner und Täuscher dennoch entlarven können .	239
Bauen Sie eine vertrauensvolle Atmosphäre auf .....	239
Schaffen Sie einen freien Blick auf den Gesprächs-	
partner .....	240
Sorgen Sie anfangs für Entspannung .....	241
Achten Sie im weiteren Verlauf auf Zeichen von	
Unruhe .....	242
Suchen Sie nach Gesten zur Beruhigung .....	244
Steuern Sie das Gespräch .....	244
Achten Sie auf den Blick .....	246
Passt die Körpersprache zum Inhalt? .....	248
<b>Fallstudie 5: Die Präsentation</b> .....	250
<b>Fallstudie 6: Körpersprache am Telefon</b> .....	255
<b>5. Kapitel: So trainieren Sie Ihre Körpersprache</b> .....	257
<b>Wie Sie Ihre Körpersprache kontrollieren und verändern</b>	257
Check: Wie selbstsicher sind Sie? .....	259
Das unbewusste Verhalten austricksen .....	260
Ihr individuelles Trainingsprogramm .....	262
Stehen .....	263
Gehen .....	265
Sitzen .....	266
Beine locker übereinanderschlagen .....	268
Beine weit auseinander .....	268
Beine zusammengepresst oder eng übereinander-	
geschlagen .....	269
Der selbstbewusste Blick .....	270
<b>So bauen Sie Selbstsicherheit auf</b> .....	272
Verändern in kleinen Schritten .....	272
Lernen Sie Neinsagen .....	273
Wie sagen Sie wirksam Nein? .....	276
Wie können Sie Ihr Verhalten ändern? .....	279
Literatur, die Sie interessieren wird .....	283