

Körpersprache - Das Trainingsbuch

Überzeugend auftreten
Die unbewussten Signale
deuten können

von

Dr. Christian Schmid-Egger

und

Caroline Krüll

2. Auflage

Inhalt

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

Ein Exkurs in Verhalten	50
Welche Rolle spielt die Sprache?	52
Wie Sie Körpersprache lesen lernen	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
Eine Typenlehre	68
Anke Grün – der stimulan- 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
3. Kapitel: Was Körpersprache wirklich bedeutet	81
Der Händedruck	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
Der Gang	102
Der Schritt	103
Heben des Fußes	104
Tragen des Fußes	105
Absetzen des Fußes	106
Das Lauftempo	107

Der Stand	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
Gestik – was Arme und Hände sagen	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
Die Mimik	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
Stirn und Augenbrauen	196
Frisur, Haare und Bart	198
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
Kleider machen Leute	207
Die Statuskleidung	209
Uniformen	210
Der individuelle Auftritt	211
Lässige und legere Kleidung	212
Die Frauenfrage	214
4. Kapitel: Die Fallstudien	215
Fallstudie 1: Einstieg ins Verkaufsgespräch	215
Der Start	215
Das Setting	217
„Pacing“ – die Auflockerungsphase	219
Brüche im Gespräch	220
Fallstudie 2: Die Preisverhandlung im Verkaufsgespräch .	223
Unsere Interpretation	224
Revier- und Dominanzverhalten	227
Die dominante Haltung	228
Dominanz in der Begrüßung	229
Dominanz im Meeting	229
Dominanz im Zweiergespräch	230
Umgang mit dominanten Gesprächspartnern	231
Fallstudie 3: Das Bewerbungsgespräch	232

Unsere Interpretation	233
Tipps für Bewerber	234
Tipps für Interviewer	235
Können wir Lügner erkennen?	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
Fallstudie 5: Die Präsentation	250
Fallstudie 6: Körpersprache am Telefon	255
5. Kapitel: So trainieren Sie Ihre Körpersprache	257
Wie Sie Ihre Körpersprache kontrollieren und verändern	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
So bauen Sie Selbstsicherheit auf	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