

Inhaltsverzeichnis

1.	Vorwort	14
2.	Lesetipps	16
3.	Einleitung	19
3.1	Aufmerksam sein	19
4.	Kommunikationsgrundlagen	25
5.	Die Ebenen der Kommunikation	37
5.1	Wege aus dem Dilemma	39
5.1.1	Die Sachebene	40
5.1.2	Die Beziehungsebene	42
6.	Die Kunst, Körpersprache zu »lesen«	44
6.1	Körpersprache und Gefühle	49
7.	Der erste Eindruck	54
7.1	Erfolg	61
7.2	Größe	66
7.3	Kleidung	68
7.4	Haare	70
7.5	Bart	70
7.6	Statussymbole	71
7.7	Taschen	72

8.	Der Auftritt	75
8.1	Türen	79
8.2	Klopfen	80
9.	Gestik	84
9.1	Allgemeines	86
9.2	Begrüßungsgesten	86
9.2.1	Händeschütteln	88
9.3	Die vier Gestiktools	92
9.3.1	Handflächen nach oben – oder: »palm-up«	92
9.3.2	Handflächen nach unten – oder: »palm down«	97
9.3.3	»Energetischer«	100
9.3.4	»Rationaler«	105
9.4	Schutzgesten	108
9.5	Fussel von der Kleidung	121
9.6	Hände in der Hosentasche?	122
9.7	Hände an den Ohren	123
9.8	Bildhaft gestikulieren	123
9.8.1	Zeitabläufe	123
9.8.2	Kurven	126
9.8.3	Der Aufbau	127
9.8.4	Zwei Seiten	128
9.8.5	Zusammenführen	129
9.9	Gegenstände	135
10.	Vom Klapphalten	139
11.	Mimik	146
11.1	Das Lachen	146
11.1.1	Verkaufstechnik Nummer Eins	149
11.1.2	Lachen und Lächeln	150
11.1.3	Lachen und Lernen	150
11.1.4	Lachen ist heilsam	151

11.1.5	Lachen ist gesund	151
11.1.6	Lachen steckt an	151
11.1.7	Wenn Ihnen mal nicht zum Lachen ist	152
11.1.8	Der Feind des Lachens: »Ärgerstretching«	155
11.1.9	Lächeln: Der »kleine Bruder« des Lachens?	156
11.1.10	Ehrliches Lachen	157
11.1.11	Unter lacht mehr als Ober	159
11.1.12	Gemeinsam lachen	160
11.1.13	Verschiedene Arten des Lachens	160
11.2	Stirn	161
11.3	Augen	162
11.3.1	Blickkontakt	163
11.3.2	Große Augen machen	164
11.3.3	Goofy	165
11.3.4	Blickrichtung	167
12.	Körper	169
12.1	Kopfbewegungen	169
12.1.1	Nicken	169
12.1.2	Kopfschütteln	171
12.2	Vom Gehen	172
12.2.1	Tempo	174
12.2.2	Aufsetzen der Fersen	175
12.2.3	Schrittgröße	176
12.2.4	Raum einnehmend	177
12.2.5	Schwingen der Arme	177
12.2.6	Arme eng am Oberkörper	178
12.2.7	Rotation	178
12.3	Sitzen	181
12.3.1	Symmetrisch – asymmetrisch	182
12.3.2	Sitzen mit gestreckten Beinen	183
12.3.3	Sitzen mit abgewinkelten Beinen	183
12.3.4	Übereinandergeschlagene Beine	184
12.3.5	Die »4«	185
12.3.6	Der Amboss	186
12.3.7	Beine in den Stuhlbeinen verhakt	187

12.3.8	Nach hinten überkreuzte Beine	187
12.3.9	Ausrichtung der Beine	187
12.3.10	Vorlehnen	193
12.3.11	Die »Bremse«	195
12.4	Stehen	196
12.4.1	Füße geschlossen	197
12.4.2	Breitbeinig	197
12.4.3	Gewicht auf einem Bein	198
12.4.4	Mit gekreuzten Beinen	198
12.4.5	Die »Bremse«	199
12.4.6	Hände im »aktiven« Bereich	199
12.4.7	Tänzeln	200
13.	Spiegeln	202
13.1	Warum Sie spiegeln sollten	202
13.1.1	Verstehen	203
13.1.2	»Gleich und gleich gesellt sich gern«	204
14.	Sex im Büro	207
14.1	Signale erkennen	210
14.2	Signale von Männern	210
14.3	Signale von Frauen	213
15.	Machtssignale	220
16.	Kommunikationszonen	224
16.1	Die vier Kommunikationszonen	226
16.2	Reviere	228
16.3	Körperkontakt	229
16.4	Sitzpositionen	231
16.5	Tischformen	236

17.	Der Weg zur optimalen Körpersprache	239
17.1	Ich bin okay – du bist okay!	239
17.2	Du bist okay	239
17.3	»A priori« – von vorneherein	240
17.4	Ich bin okay	241
17.5	Tun Sie so als ob!	243
18.	Symptombehandlung	245
18.1	Handlungsanweisung vs. Grundlagen	246
19.	Übungsteil	252
19.1	Szene 1	252
19.2	Szene 2	254
19.3	Szene 3	256
19.4	Szene 4	258
20.	Zusammenfassung	260
21.	Nachwort	266
22.	Literaturverzeichnis	267
23.	Quellenverweise	268