

Stefan Spies

AUTHENTISCHE KORPERSPRACHE

Ihr überzeugender Auftritt im Beruf-
Erfolgsstrategien eines Regisseurs

Hoffmann und Campe

Inhalt

Vorwort 13

DER AUTHENTISCHE KÖRPER

... Ihr Kapital auf dem Weg nach oben 17

Die Idee, anders wirken zu wollen 21

Der Körper folgt der inneren Haltung ^ 23

Der »Status« — Schlüssel zur verborgenen Einstellung 26

Die »Situation« - Grundlage jeder Bewertung 29

DER ERSTE EINDRUCK

... für Ihn gibt es keine zweite Chance 31

Die Situation: Der Eindruck anderer ist Ihr Auftritt 34

Handeln statt wirken 35

Zeigen statt reden 36

Meinen statt vorgeben 31

Im Raum: Ihr Verhältnis zum Raum bestimmt Ihre Präsenz 41

Gast oder Gastgeber - so dominieren Sie im Raum 42

Der Körper: Hände und Augen schaffen Kontakt 46

Varianten der Begrüßung - Varianten der Verbundenheit 41

Ihr Auftritt: Eine klare Einstellung schafft
eine klare Körpersprache 49

Klar und bestimmt 54

Interessiert und aufgeschlossen 55

Begeistert und animierend 51

Energisch und fordernd 59

Wohlvollend und großzügig 61

DAS VORSTELLUNGSGESPRÄCH	
... gelassen auf dem heißen Stuhl	67
Die Situation: Eine optimale Einstellung führt zum optimalen Auftritt	71
<i>Der erfolgreiche Einstieg - so bereiten Sie ihn mental vor</i>	12
<i>Gefolgschaft und Führungsstärke - so zeigen Sie beides</i>	15
Im Raum: Im fremden Revier den eigenen Standpunkt finden	77
<i>Der »gedachte Raum« - so gewinnen Sie Präsenz</i>	18
<i>Ihre Sitzposition - so nutzen Sie die Raumlogik für Ihre Zwecke</i>	19
Der Körper: Unter Hochspannung souverän bleiben	80
<i>Souverän und aufmerksam - Ihre Haltung</i>	81
<i>Aufrecht und kontaktfreudig - Ihr Kopf</i>	84
<i>Offen und direkt — Ihre Augen</i>	85
<i>Erzählend und lebhaft - Ihre Hände</i>	86
Ihr Auftritt: So treffen Sie den Nerv Ihres Vorgesetzten	91
<i>Unterschiedliche Cheftypen - so stellen Sie sich ein</i>	92
 DER UMGANG MIT KOLLEGEN	
... denn jeder hat die Kollegen» die er verdient	101
Die Situation: Sympathie öffnet Türen	104
<i>Sympathische Verhältnisse erfordern Disziplin</i>	105
<i>Selbstsicheres Auftreten erzeugt Sympathie</i>	101
<i>Interesse am anderen erzeugt Sympathie</i>	108
<i>Gemeinsamkeiten erzeugen Sympathie</i>	111
Im Raum: So verteidigen Sie sich gegen Übergriffe	115
<i>Territorium verteidigen heißt Status verteidigen</i>	116
<i>Defensiver Widerstand</i>	118
<i>Offensiver Widerstand</i>	122
Ihr Körper: Wie Sie Brücken bauen und Grenzen setzen	126
<i>Die Brücke zum Mitarbeiter</i>	121
<i>Die Brücke zum Vorgesetzten</i>	130
<i>Die Kunst, Grenzen zu ziehen</i>	132

Ihr Auftritt: Von Mensch zu Mensch	135
<i>Verborgene Absichten - so reagieren Sie</i> <i>flexibel</i>	131
<i>Raum für andere - so unterstützen Sie</i>	138
<i>Gespür für Dynamik — so tauschen Sie sich aus</i>	140
<i>Standpunkte beziehen - so setzen Sie sich durch</i>	142
<i>Messen mit Maß — so bewerten Sie</i>	144

DER O1GAÜSIEHTE SMALL TALK

... das kleine Gespräch mit der großen Wirkung	147
--	-----

Die Situation: Akteur auf einer unsichtbaren Bühne	150
--	-----

Im Raum: Standpunkte erzählen, wo Sie willkommen sind	151
--	-----

<i>Ein Netzwerk für den Abend</i>	152
-----------------------------------	-----

<i>Kontakt zu einer Gruppe</i>	153
--------------------------------	-----

<i>Kontakt zu einem bestimmten Gesprächspartner</i> *	156
---	-----

Der Körper: Die innere Spannung verrät die innere Haltung	157
--	-----

<i>So lassen Sie andere gehen</i>	158
-----------------------------------	-----

<i>So kommen Sie selbst weg</i>	159
---------------------------------	-----

Ihr Auftritt: Von der Kunst, sich selbst darzustellen	160
---	-----

<i>Grundsätze gelungener Selbstdarstellung</i>	161
--	-----

<i>Körpersprache des Erfolgreichen</i>	163
--	-----

<i>Ein Motiv führt Sie überall hin</i>	165
--	-----

<i>Der richtige Einstieg ins Gespräch</i>	169
---	-----

<i>Welches Thema führt wohin?</i>	111
-----------------------------------	-----

<i>Fallen im Gespräch - Auslöser für Peinlichkeit</i>	112
---	-----

VERKAUFEN UND VERHANDELN

... Konfrontation vermeiden, Verbindung schaffen	175
--	-----

Die Situation: Locken durch Unterspielen	178
--	-----

<i>Unterspielen - so erzeugen Sie Interesse</i>	119
---	-----

<i>Dramatisieren — so halten Sie das Interesse wach</i>	182
---	-----

<i>Rücksicht - so geben Sie anderen Raum</i>	183
--	-----

<i>Dominanz - so nehmen Sie anderen Raum</i>	184
--	-----

INHALT

Im Raum: So unterstützen Sie Ihren Standpunkt	188
<i>Wendepunkte zeigen die Gesprächsentwicklung</i>	189
<i>Distanzieren, annähern, konfrontieren - der Körperabstand</i>	190
<i>Abweisen, annehmen, übereinstimmen - der Körperwinkel</i>	191
<i>Der Auftritt zu zweit</i>	192
Der Körper: Sein Ausdruck hält Sie auf Kurs	193
Ihr Auftritt: Reagieren Sie auf unterschiedliche Kundentypen	196
SITZUNGEN	
... wie Sie erfolgreich Ihre Interessen durchsetzen	203
Die Situation: Inmitten von JCönigen, Prinzen, Hofnarren und Fußvolk	206
<i>Der Mensch im König</i>	201
<i>Der König im Menschen</i>	209
Im Raum: Körpersprache enthüllt verborgene Netzwerke	210
<i>Nähe und Distanz charakterisieren Netzwerke</i>	211
<i>Gruppenbildung und Sitzordnung enthüllen Bündnisse</i>	212
<i>Die sympathische Gruppe kennzeichnet Bündnisse</i>	214
<i>Die hierarchische Gruppe kennzeichnet Rangordnung</i>	214
Der Körper: Er zeigt die Haltung zum Thema	215
<i>Gestik verrät Gesprächsabsichten</i>	211
Ihr Auftritt: Wie Sie das Wort bekommen und behalten	220
<i>Die Kurzpräsentation innerhalb einer Sitzung</i>	221
<i>Präsentieren im Sitzen</i>	223
<i>Präsentieren im Stehen</i>	224

FREIE REDE UND PRÄSENTATION	
... die Quelle der Begeisterung sind Sie	225
Die Situation: Eine Aufgabe schafft Spannung	231
<i>Den Vortrag als »Vorstellung« denken</i>	232
Im Raum: Mentale Vorbereitung festigt Ihre Präsenz	234
<i>Proben für Präsenz</i>	234
<i>Ihr Stand schafft Standpunkte</i>	235
Der Körper: Die richtige Einstellung führt Sie sicher durch den Vortrag	f 238
<i>Techniken gegen Lampenfieber</i>	238
<i>Eine Aufgabe belebt die Gestik</i>	241
<i>Ihre Einstellung verfeinert die Mimik</i>	244
<i>Ihre Augen schaffen Kontakt</i>	245
Ihr Auftritt: Eine kluge Dramaturgie erzeugt lebendige Körpersprache) 246
<i>Vorbereitung schafft Entspannung</i>	241
<i>Umgehen mit dem Manuskript</i>	248
<i>Umgehen mit Folien</i>	252
<i>Der einsame Auftritt</i>	2 53
<i>Der anmoderierte Auftritt</i>	255
<i>Pressekonferenzen und Vollversammlungen</i>	256
<i>Stehen und gehen während der Rede</i>	256
<i>Ihr Abschied vom Publikum</i>	258
CARPESENSUM	261
Stichwortverzeichnis	268