

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
<i>Der Körper folgt der inneren Haltung</i> ^	23
<i>Der »Status« — Schlüssel zur verborgenen Einstellung</i>	26
<i>Die »Situation« - Grundlage jeder Bewertung</i>	29
DER ERSTE EINDRUCK	
... für Ihn gibt es keine zweite Chance	31
Die Situation: Der Eindruck anderer ist Ihr Auftritt	34
<i>Handeln statt wirken</i>	35
<i>Zeigen statt reden</i>	36
<i>Meinen statt vorgeben</i>	31
Im Raum: Ihr Verhältnis zum Raum bestimmt Ihre Präsenz	41
<i>Gast oder Gastgeber - so dominieren Sie im Raum</i>	42
Der Körper: Hände und Augen schaffen Kontakt	46
<i>Varianten der Begrüßung - Varianten der Verbundenheit</i>	41
Ihr Auftritt: Eine klare Einstellung schafft eine klare Körpersprache	49
<i>Klar und bestimmt</i>	54
<i>Interessiert und aufgeschlossen</i>	55
<i>Begeistert und animierend</i>	51
<i>Energisch und fordernd</i>	59
<i>Wohlvollend und großzügig</i>	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