

INHALT

○ Vorwort	6
○ Der erste Eindruck – wichtiger denn je	9
Entwickeln Sie Ihre „Marke“!	10
○ Vor der Begegnung	14
Gut rüberkommen: Selbstwertgefühl und Selbstbewusstsein ...	14
Mag dich selbst, sonst mag dich keiner!	16
Sind Sie fair mit sich?	21
Unsere Schwächen	23
Negativaspekte in konstruktive Ziele verwandeln	28
Veränderungen gezielt herbeiführen	28
Optimale Zielformulierung	30
Gedankliche Vorstellungen und ihre Wirkung	37
Erinnerungen lebendig machen	42
Unser Gegenüber	48
Die Kunst, sich jemanden positiv vorzustellen	49
Vorwissen durch Internetkontakt	51
Eigene Erwartungen erkennen und transformieren	52
Offen sein für den anderen	57
Die Rückwärtsmethode	61
Die Schnittmenge der Wünsche	64
Sympathisch wirken	67
Die Kleiderfrage	67
Unser Aussehen	70
Die Kontrastregel	72

Der richtige Termin	73
Die Nutzen-Alternativ-Technik	73
Pünktlichkeit	75

Die Begegnung – Rein ins Vergnügen!

77

Wie der Eindruck zustande kommt	77
Der Halo-Effekt	77
Der Primacy-Effekt	78
Der Prototyp-Effekt	80
Die Körpersprache	81
Körpersprache richtig deuten	82
Der Gang	87
Die Körperhaltung	89
Hals- und Kopfhaltung	93
Die Gestik	94
Hände und Händedruck	96
Abstand und Nähe regulieren	99
Augenkontakt	99
Lächeln	102
Wie viel Distanz muss sein?	104
Die ersten Worte – der Small Talk	106
Geeignete Themen	107
Komplimente machen	109
Die richtigen Fragen stellen	111
Aktives Zuhören	113
Kontakt mit Gruppen herstellen	114

Sich vorstellen	115
Was machen Sie eigentlich so?	117
Wo kommen Sie her?	119
Themenwechsel	121
Gemeinsamkeiten finden	122
Stimme und Sprechtechnik	123
Geheimtipp: Der Gute-Laune-Faktor	126
Redeanteil	130
Nervosität	132
Den Körper beruhigen	133
Entspannungstechniken	135
Ehrlich sein	136

Andere einschätzen

138

Auf den ersten Blick	138
Das DISG-Modell	140
Der dominante oder „rote“ Typ	141
Der initiative oder „gelbe“ Typ	146
Der stetige oder „grüne“ Typ	152
Der gewissenhafte oder „blaue“ Typ	157
Die Typen in der Übersicht	161
Welcher Typ bin ich?	163
Sich blitzschnell auf andere einstellen	166
Angleichen und Führen	166
Was alles können wir spiegeln?	169
Wahrnehmungstypen	172
Auf dem gleichen Kanal antworten	173

Die Grenzen des Spiegels	181
Sonderfall Aggression	183
Inhalte spiegeln	185
Wenn das Gespräch ins Stocken gerät	186
Nach dem Spiegeln	187
Verwandeln von unerfreulichen Gemütszuständen	189
Die Kunst, andere zu mögen	190

Ausblick	193
-----------------------	------------

Anhang	195
---------------------	------------

Weitere Veröffentlichungen	195
Literatur	195