

# INHALT

<b>Vorwort</b>	<b>6</b>
<b>Der erste Eindruck – wichtiger denn je</b>	<b>9</b>
Entwickeln Sie Ihre „Marke“! .....	10
<b>Vor der Begegnung</b>	<b>14</b>
<b>Gut rüberkommen: Selbstwertgefühl und Selbstbewusstsein</b> ...	<b>14</b>
Mag dich selbst, sonst mag dich keiner! .....	16
Sind Sie fair mit sich? .....	21
<b>Unsere Schwächen</b> .....	<b>23</b>
Negativaspekte in konstruktive Ziele verwandeln .....	28
Veränderungen gezielt herbeiführen .....	28
<b>Optimale Zielformulierung</b> .....	<b>30</b>
Gedankliche Vorstellungen und ihre Wirkung .....	37
Erinnerungen lebendig machen .....	42
<b>Unser Gegenüber</b> .....	<b>48</b>
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
<b>Sympathisch wirken</b> .....	<b>67</b>
Die Kleiderfrage .....	67
Unser Aussehen .....	70
<b>Die Kontrastregel</b> .....	<b>72</b>

<b>Der richtige Termin .....</b>	<b>73</b>
<b>Die Nutzen-Alternativ-Technik .....</b>	<b>73</b>
<b>Pünktlichkeit .....</b>	<b>75</b>

## **Die Begegnung – Rein ins Vergnügen! 77**

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

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

<b>○ Andere einschätzen</b>	138
<b>Auf den ersten Blick</b>	138
<b>Das DISG-Modell</b>	140
Der dominante oder „rote“ Typ	141
Der initiativ 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
<b>Sich blitzschnell auf andere einstellen</b>	166
Angleichen und Führen	166
Was alles können wir spiegeln?	169
<b>Wahrnehmungstypen</b>	172
Auf dem gleichen Kanal antworten	173

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

<b>(○) Ausblick</b>	<b>193</b>
---------------------	------------

<b>(○) Anhang</b>	<b>195</b>
<b>Weitere Veröffentlichungen .....</b>	<b>195</b>
<b>Literatur .....</b>	<b>195</b>