

Inhaltsverzeichnis

Über den Autor	11
Über den Fachlektor	13
Weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der amerikanischen Originalausgabe.....	14
Vorwort.....	15
Danksagungen und Vorwort.....	17
Einführung.....	21
Teil I Die Grundlagen	33
I Was ist nonverbale Kommunikation?	35
I.1 Die unterschiedlichen Aspekte der nonverbalen Kommunikation	39
I.1.1 Kinesik	39
I.2 Gesichtsausdruck	49
I.3 Wie man diese Information nutzt	51
I.4 Zusammenfassung	53
2 Was ist Social Engineering?	55
2.1 Sammeln von Informationen.....	56
2.2 Pretexting.....	57
2.3 Elizitieren.....	58
2.4 Rapport.....	59
2.5 Beeinflussung und Manipulation.....	60
2.6 Framing	62
2.7 Nonverbale Kommunikation	62

2.8	Die drei Grundformen des Social Engineering	63
2.8.1	Phishing	63
2.8.2	Wenn das Telefon gefährlicher ist als Malware	67
2.8.3	Ich bin nicht der Social Engineer, nach dem Sie suchen	71
2.8.4	Der Einsatz von Social-Engineering-Skills	74
2.9	Fazit	77

Teil II Die Sprache des Körpers entziffern 79

3	Die Sprache der Hände	81
3.1	Die Kommunikation mit den Händen	82
3.1.1	Ursprung	84
3.1.2	Kodierung	84
3.1.3	Gebrauch	85
3.1.4	Handgesten mit hohem Selbstbewusstsein	93
3.1.5	Handgesten bei wenig Selbstvertrauen und unter Stress	101
3.2	Die Hände in den Griff bekommen	104
3.3	Fazit	105
4	Rumpf, Beine und Füße	107
4.1	Beine und Füße	107
4.2	Rumpf und Arme	113
4.3	Fazit	121
5	Die Wissenschaft vom Gesicht	123
5.1	Das Facial Action Coding System	125
5.2	Was ist ein Wahrheits-Wizard?	128
5.2.1	Emotionen vs. Gefühle	130
5.2.2	Angst	131
5.2.3	Überraschung	136
5.2.4	Trauer	139
5.2.5	Verachtung	144
5.2.6	Ekel	148

5.2.7	Wut.....	151
5.2.8	Freude	155
5-3	Perfektes Üben macht den Meister	158
5-4	Fazit	160
6	Nonverbale Anzeichen von Wohlbefinden und Unbehagen	161
6.1	Beruhigende Berührung von Hals und Gesicht	163
6.1.1	Auf was man achten sollte	165
6.2	Das Bedecken des Mundes	166
6.2.1	Auf was man achten sollte	167
6.3	Lippen.....	168
6.3.1	Auf was man achten sollte	172
6.4	Verbergen der Augen	173
6.4.1	Auf was man achten sollte	174
6.5	Selbstberuhigung und das Neigen des Kopfes	175
6.5.1	Auf was man achten sollte	178
6.6	Fazit	178

Teil III Die Wissenschaft entschlüsseln 181

7	Der menschliche Gefühlsprozessor.....	183
7.1	Der Mandelkern.....	185
7.1.1	Wie der Mandelkern Informationen verarbeitet.....	186
7.2	Der Amygdala-Hijack	187
7.3	Was Menschen sehen, machen sie nach	189
7.3.1	Den nonverbalen Ausdruck anderer Menschen lesen	191
7.3.2	Die eigene emotionale Befindlichkeit	191
7.3.3	Nonverbaler Social Proof	192
7.4	Amygdala-Hijack für Social Engineers	193
7.5	Fazit	196
8	Die nonverbale Seite des Elizitierens.....	197
8.1	Künstliche Zeitbeschränkungen	200
8.2	Sympathie- oder Hilfethemen	201

8.3	Ego beiseite stellen	203
8.4	Fragen nach Wie, Wann oder Warum stellen	205
8.5	Signale im Gespräch	206
8.5.1	Action Unit 1: Inner Brow Raiser	207
8.5.2	Action Unit 2: Outer Brow Raiser	207
8.5.3	Action Unit 4: Brow Lowerer	208
8.6	Gesprächssignale der Emotionen	209
8.7	Die Analyse von Gesprächssignalen	210
8.7.1	Batons	210
8.7.2	Unterstreicher	211
8.7.3	Interpunktion	211
8.7.4	Fragezeichen	212
8.7.5	Suche nach Worten	212
8.8	Nonverbale Gesprächssignale	212
8.9	Gesprächssignale für den Social Engineer	214
8.10	Fazit	215

Teil IV Die Verbindung aller Punkte 217

9	Nonverbale Kommunikation und der Social Engineer Mensch	219
9.1	Wie man diese Infos als professioneller Social Engineer anwendet	221
9.2	Dieses Buch zur Verteidigung nutzen	224
9.3	Werden Sie zum kritischen Denker	226
9.4	Fazit	228

	Stichwortverzeichnis	231
--	-----------------------------------	-----