

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	11
1 Warum Sie dieses Buch lesen sollten	13
2 Kontakt	19
2.1 Kontaktformen	19
2.1.1 Haptischer Kontakt zu Menschen, Tieren und Gegenständen ohne emotionale Komponente	19
2.1.2 Haptischer Kontakt zu Menschen, Tieren und Gegenständen mit emotionaler Komponente	20
2.1.3 Emotionaler Kontakt ohne haptische Komponente	21
2.2 Kontaktaufnahmearten	23
2.2.1 Die Kontaktaufnahmeart »verbal« – Thorsten Otto im Interview	25
2.2.2 Die Kontaktaufnahmeart »nonverbal« – Andreas Luthe im Interview	32
2.2.3 Die Kontaktaufnahmeart »physisch« – Florian Lechner und Kerstin Klink im Interview	43
2.3 Extremformen des Kontakts	64
2.3.1 Hochsensibilität	64
2.3.2 Narzissmus	67
3 Kontakt ist nur ein Gefühl – unsere Definition von »Kontakt«	71
4 Das Kontaktmodell nach Kugler/Gatt	77
4.1 Die Stufen der Kontaktqualität	77
4.1.1 Kontaktfähigkeit	79
4.1.2 Kontaktbereitschaft	80
4.1.3 Kontaktfreude	80
4.1.4 Kontaktunfähigkeit und Kontaktzwang	81
4.2 Ihre Kontaktqualität	82
4.3 Unser Kontaktmodell im Detail	87
4.4 Das Prinzip der Stimmigkeit	92

4.5	Das Kontaktmodell als Grundlage oder Bestandteil bekannter Modelle	95
4.5.1	Bindungstheorie/Bindungstheorie nach John Bowlby	96
4.5.2	Die vier Seiten einer Nachricht nach Friedemann Schulz von Thun	97
4.5.3	Das Riemann-Thomann-Modell	102
4.5.4	Das Johari-Fenster nach Joseph Luft und Harry Ingham	105
4.5.5	Distanzzonen nach Edward Hall	108
4.5.6	Die fünf (Dys)funktionen eines Teams nach Patrick Lencioni	111
4.5.7	Die vier Phasen eines Teams – Tuckmans Teamuhr	116
4.5.8	Grundbedürfnisse nach Klaus Grawe	119
5	Human Resources und Unternehmensentwicklung – das Kontaktmodell in der Praxis	121
5.1	Allgemeine Anwendung unseres Modells	122
5.2	Human Resources	123
5.2.1	Personalmarketing	124
5.2.2	Recruiting	129
5.2.3	Personalentwicklung	133
5.3	Unternehmensentwicklung	136
5.3.1	Persönlichkeitsentwicklung	138
5.3.2	Teamentwicklung	142
5.3.3	Kulturentwicklung	146
5.3.4	Führung	150
5.3.5	Kommunikation	154
6	Die praktische Anwendung des Kontaktmodells in anderen Bereichen	157
6.1	Vertrieb	157
6.2	Bildung	160
6.3	Soziales	166
6.4	Sport	167
6.5	Politik	170
7	Die Bedeutung von Kontakt in Zeiten wie diesen	177
7.1	Kontakt nach Corona	177
7.2	Das Netzwerk als Folge guten Kontakts?!	179
7.3	Netzwerkanalyse/Umfeldmanagement – was für ein Netzwerk habe ich?	183
7.4	Strategische Kontaktentwicklung als Motor für die eigene Geschäftsentwicklung	187
7.5	Personalentwicklung der Zukunft	189

8	Stabil durch Krisenzeiten: unsere Top Five Future Skills	195
8.1	Selbstwirksamkeitsüberzeugung und Selbstführung	195
8.2	Demut	198
8.3	Stabilität	200
8.4	Lebensfreude	201
8.5	Solidarität	203
9	Schlusswort	205
	Literaturverzeichnis	207
	Anhang: Fragenkatalog zur Eruierung der Kontaktqualität	209
	Stichwortverzeichnis	222