

# Signale im Gespräch

Taschenbuch der Kommunikation

von  
Wolfgang Reineke und Friedbert Damm

Mit Beiträgen von  
Wolfgang Gollub und Ursel Reineke

6., unveränderte Auflage 2003

Mit 25 Zeichnungen  
von Andreas Haltenhoff, Mannheim

I. H. Sauer-Verlag GmbH  
Heidelberg

# Inhaltsverzeichnis

<b>Kommunikation im Gespräch</b> . . . . .	<b>11</b>
<b>Proxemik (Das Verhältnis zum Raum)</b> . . . . .	<b>23</b>
Das „Revier“ - Ein Angriff auf das „Revier“ - Raum und Kommunikation - Die Verhaltenskreise	
<b>Sitz, Gang und Stand</b> . . . . .	<b>29</b>
Die Selbstmorderöffnung - Der Besitzanspruch - Die Sitzhaltung - Die Aussagekraft des Ganges	
<b>Gestik</b> . . . . .	<b>39</b>
Besondere Bedeutung der Gestik - Wohin mit den Händen? - Schutz und Trutz - Die versteckten Hände - Verlegenheitsgesten - Ungeduld - Pult im Griff - Unterbrechungsgesten - Unsicherheit - Händedruck	
<b>Flirtgesten</b> . . . . .	<b>54</b>
Flirt zwischen biologischem Zwang und freier Phantasie - Vorsicht!	
<b>Mimik</b> . . . . .	<b>57</b>
Blicke können töten - Was Gesicht und Kinn sagen - Exkurs zur Fernseh- und Foto-Mimik	
<b>Phonik</b> . . . . .	<b>68</b>
Begriff „Phonik“ - Ausdruck und Sprache	
<b>Prestigeredewendungen und Sprachbarrieren</b> ....	<b>77</b>
Prestigeredewendungen ... und ihr Gegenteil (Verbalfakalien) - Internationale Besonderheiten (auszugsweise): Araber-Japaner-Amerikaner	

<b>Taktische Hinweise zur Gesprächsführung</b> . . . . .	89
Kommunikationsverlust beim Gesprächspartner - Von der gehandhabten Wahrheit bis zur Lüge - Killerphrasen - Den richtigen Zeitpunkt wählen - Wie überzeuge ich am wirkungsvollsten?	
<b>Beratende Kommunikation im Gespräch</b> . . . . .	99
Schriftliche Unterlage - Analysieren - Sprechen und Präsentieren	
<b>Kleine Stilkunde</b> . . . . .	102
Stilmittel - kreativer Schalk im Nacken sprachlicher Notwendigkeit	
<b>Rhetorik</b> . . . . .	113
Checkliste Rhetorik - Ein Schnellkurs in Rhetorik - Beweisen und/oder Argumentieren	
<b>Die Präsentation</b> . . . . .	123
Zehn Schritte bis zur Präsentation - Tips für die Arbeit mit Overhead-Folie - Verständliche Kommu- nikation - Hinweise für effektive Telefongespräche - Checkliste für Fernsehauftritte	
<b>Sprachbarrieren richtig meistern</b> . . . . .	136
Diskussion und Gesprächsführung - Eine kleine Checkliste von Fehlern radikaler Gesprächspartner - Zwanzig Punkte zum gesteuerten Gesprächserfolg - Die höchste Form der Kommunikation: Das beraten- de Gespräch - Wer fragt, der führt - Ausrufungszei- chen als Fragezeichen? - Wie bringen Sie Menschen zum Sprechen? - Transaktionsanalyse kann hilfreich sein - Spiele abbauen - Vertrauen aufbauen	

Die „andere Seite“ des Sprechens - Zuhören . . . . .	151
Klassifizierung der Ich-Zustände in der Transaktionsanalyse. . . . .	161
Humor im Gespräch . . . . .	164
Klares Schreiben von Manuskripten und Texten . . .	172
Hinweise zum weiterführenden Selbsttraining in Rhetorik und Verhaltensanalyse. . . . .	178
Literaturverzeichnis. . . . .	179