

[Ebook free] Mit den Augen hren: Mit allen Sinnen die Sprache des Krpers verstehen

Mit den Augen hren: Mit allen Sinnen die Sprache des Krpers verstehen

Von Ulrike Knauer

DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



Produktinformation -Verkaufsrank: #1056840 in BcherVerffentlicht am: 2015-11-15Format:
IllustriertEinband: Gebundene Ausgabe107 Seiten | File size: 67.Mb

Von Ulrike Knauer : Mit den Augen hren: Mit allen Sinnen die Sprache des Krpers verstehen before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Mit den Augen hren: Mit allen Sinnen die Sprache des Krpers verstehen:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Krpersprache sehen und verstehen!Von LesefreudeEin groartiges, ntzliches Buch mit viel Praxisnhe und mit hohem Know-How verfasst. Ulrike Knauer weiss, worber sie schreibt, das ist mit jedem Satz dieser Lektre klar zu erkennen. Die Autorin gibt hier ihre eigenen Erfahrungen aus langen Jahren im internationalen Vertrieb weiter. Der Krper lgt nicht, er verrt alle Emotionen, Intentionen, versteckten Absichten und kommenden Manver unseres Gegenbers. Wir mssen diese nur lesen, verstehen und richtig einordnen. Die ca. 100 Bilder in diesem Buch zeigen die diversen Krpersprachs-Situationen plakativ auf und erklren eingngig, welches die Do's and Don'ts sind. Wer dies liest und verinnerlicht, ist bei allen wichtigen Gesprchen und Verhandlungen im Vorteil. Absolute Leseempfehlung.0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Lesen und wirken lassen :-))Von Heinz J. HafnerReden ist silber - Krpersprache ist gold! Ihre Gestik und Mimik bermittelt wesentliche Aspekte wird hier behauptet - und belegt ... Was verrt die Krpersprache? Nicht nur Samy Molcho bietet interessantes und wissenswertes dazu. Das Buch ist ein kompakter und wichtiger Ratgeber fr mich geworden. Ich habe bereits vieles aus dem Buch in die Praxis einfließen lassen ... und es ist mehr dran als ich dachte!0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Unser Krper

entlarvt uns Von Karin Jemand erzählt uns etwas und innerlich denken wir: Das glaube ich nicht. Oder eine Person kommt freundlich lachend auf uns zu, begrüßt uns herzlich und trotzdem spüren wir: Der mag mich nicht. Es sind flüchtige Wahrnehmungen einer Diskrepanz zwischen dem gesprochenen Wort und der Gestik unseres Gegenübers, die uns in Sekundenbruchteilen auffallen und uns verunsichern oder zweifeln lassen. Stellen wir uns vor, jemand beantwortet eine Frage mit ja und schüttelt dabei leicht den Kopf. Das ist gar nicht so einfach probiert es mal weil der Körper nicht, oder nur mit großer Berwindung, liegen kann. Oder jemand beteuert, wie wichtig ihm ein bestimmter Umstand ist und macht gleichzeitig eine wegwerfende Handbewegung. Auf jeden Fall werden innerlich anzweifeln. Anhand von zahlreichen Bildern beschreibt die Autorin sehr anschaulich Gesten, Bewegungen und Körperhaltungen, die uns tiefe Einblicke in die wahren Absichten und Emotionen unseres Gegenübers gewähren. Sie erklärt in leicht verständlichen Texten Verhaltensmuster, die vermutlich in einer Epoche der Menschheitsentwicklung entstanden sind, in denen wir noch keiner Sprache mächtig waren und Verständigung rein über Gestik und Mimik möglich war. Ich hatte beim Lesen auf jeder Seite ein Aha-Erlebnis. Das Buch geht für mich zu jenen, die ich mit dem Bedauern ach schon zu Ende zuklappe und auf jeden Fall immer wieder lesen werden. Ich kann es jedem empfehlen, dem es wichtig ist, sein Gegenüber besser zu verstehen. Das kann ein Verkäufer sein, der im Gespräch auf seinen Kunden eingehen will und muss, aber auch Paare, die in einer Beziehung Missverständnisse klären wollen. Ich hoffe, dass bald ein Band 2 folgen wird. Denn das Thema Körpersprache ist in seinem vollen Umfang noch lange nicht beschrieben.

Produktbeschreibung über 100 Farbbilder zur Beschreibung. Ein Muss bei Körpersprache. Der 10-Sekunden-Effekt besagt, dass das Gespräch bereits vor dem ersten gesprochenen Wort beginnt. Ein Gesprächspartner wird schon, bevor er etwas sagt, in eine Schublade gesteckt, also bewertet oder verurteilt aufgrund seines Auftretens, seiner Gestik, Mimik und Körperhaltung. Unser Körper übersetzt, was wir denken, und bevor wir zu sprechen beginnen, antwortet er unserem Gesprächspartner. Die Sprache unseres Körpers lügt nicht!