

Niclas Lahmer

Der Lügendetektor fürs Business

Der praktische Ratgeber für den Berufsalltag –
so ticken Kollegen, Chefs, Bewerber und Kunden

REDLINE | VERLAG

Inhalt

| | |
|---|-----|
| Lügen und Täuschungen | 9 |
| Achtsamkeit | 35 |
| Empathie | 43 |
| Psychologie | 55 |
| Worte als Instrument | 57 |
| <i>Signifikanz</i> | 58 |
| <i>Gemeinsamkeiten</i> | 60 |
| <i>Dominanz und Ehre</i> | 62 |
| <i>Verständnis</i> | 65 |
| <i>Komplexere Gefühle verstehen</i> | 69 |
| Der Weg zur Wahrheit | 73 |
| <i>Respekt</i> | 74 |
| <i>Offenheit und Aufrichtigkeit</i> | 76 |
| <i>Die Basislinie</i> | 79 |
| <i>Die drei Emotionen der Lüge</i> | 82 |
| Physiologie | 87 |
| Embleme | 90 |
| Illustratoren | 90 |
| Manipulatoren | 91 |
| Quadranten des Körpers | 93 |
| <i>Die Füße und Beine</i> | 93 |
| <i>Hände und Arme</i> | 98 |
| <i>Torso</i> | 109 |
| <i>Kopf und Gesicht</i> | 114 |

| | |
|--|-----|
| Dekodierung | 135 |
| Die Reid-Technik | 136 |
| <i>Die Vergleichsfrage</i> | 143 |
| <i>Die hypothetische Frage</i> | 144 |
| <i>Die direkte Frage</i> | 145 |
| <i>Die Zweckfrage</i> | 146 |
| <i>Die offene Frage</i> | 147 |
| <i>Die Köderfrage</i> | 149 |
| <i>Die Motivfrage</i> | 152 |
| <i>Die Bestrafungsfrage</i> | 153 |
| <i>Die Rollentauschfrage</i> | 154 |
| <i>Falsche Beweise enttarnen</i> | 155 |
| | |
| Das Interview | 159 |
| | |
| Nachwort | 165 |
| Über den Autor | 169 |
| Danksagung | 171 |
| Empfohlene Literatur | 173 |
| Quellen | 175 |
| Anmerkungen | 191 |