

Inhalt

	Seite
Literatur	8
Einleitung	
Was ist Menschenkenntnis?	12
I. Der erste Eindruck	15
1. Die Person, die beurteilt wird	15
2. Der sozialpsychologische Hintergrund	15
3. Vorinformationen	18
4. Der Wahrnehmungsfilter	19
5. Die Stimmung des Beurteilers	20
6. Merkmale des Beurteilers	20
6.1 Beurteilungshöhe	21
6.2 Streuungsbreite	22
6.3 Sympathie/Antipathie	23
6.4 Stereotypengenauigkeit	25
6.5 Individuelle Unterscheidungsfähigkeit	27
7. Der Prozeß der Urteilsbildung	30
7.1 Rückschlüsse werden gezogen	31
7.2 Beziehungen zwischen verschiedenen Merkmalen werden hergestellt	33
8. Das Urteil	35
8.1 Die gefühlsmäßige Reaktion	35
8.2 Die Zuschreibung von Eigenschaften	35
8.3 Die Erwartungshaltung	35
II. Die Deutung des Verhaltens	37
1. Fehlinterpretationen	37
2. Psychologische Denkmodelle	38
3. Ideologische Erklärungen	40
III. Die Ursachen des Verhaltens	43
1. Die Analyse des Verhaltens	43
2. Faktoren der Persönlichkeitsstruktur	44
2.1 Fähigkeiten	45
2.2 Das individuelle Weltbild	47
2.3 Die subjektive Bedeutung der Situation	52
2.4 Die erwarteten Konsequenzen des Verhaltens	53
2.5 Selbstkontrolle und Planung des Verhaltens	54
2.6 Stimmungsänderungen	61
IV. Die Messung des Verhaltens	63
1. Widersprüchliche Beurteilungen	63
2. Das Beschreiben konkreter Verhaltensweisen	64
3. Die Spezifizierung des Problems	66
4. Verhalten beobachten und aufzeichnen	66
5. Probleme bei der Beurteilung von Mitarbeitern	67
6. Moderne Mitarbeiterbeurteilung	68
V. Die Analyse der Persönlichkeitsstruktur	71
1. Das Verhaltensrepertoire	71

2.	Das Messen des Verhaltensrepertoires	72
3.	Verhaltensrepertoire und Persönlichkeit	75
VI.	Die Vorhersage des Verhaltens	77
1.	Die Vorhersage des Verhaltens von Individuen und Gruppen	77
2.	Objektive Vorhersagemerkmale	77
3.	Die Berücksichtigung der Situation	79
4.	Die Messung der Umwelt	81
4.1	Wie sind die Beziehungen der Menschen untereinander?	81
4.2	Welche Entwicklungsmöglichkeiten hat der einzelne?	81
4.3	Anforderungen der Umwelt	81
5.	Die Vorhersage kriminellen Verhaltens	82
VII.	Gute Menschenkenner	85
1.	Warum Horoskope immer „stimmen“	85
2.	Merkmale des guten Menschenkenners	87
VIII.	Nichtsprachliche Signale	90
1.	Aussehen	90
1.1	Schönheit/gutes Aussehen	90
1.2	Haare	91
1.3	Tätowierungen	92
2.	Kleidung	92
3.	Das Gesicht	93
3.1	Mimik	94
3.2	Lächeln	96
3.3	Lidschluß	97
3.4	Stirnrunzeln	98
3.5	Pupillenreaktion	98
3.6	Augenkontakt	98
4.	Kopf	100
4.1	Kopfhaltung	100
4.2	Kopfbewegungen	101
5.	Körper	101
5.1	Körperbau	101
5.2	Körpergröße	102
5.3	Körperhaltung	102
5.4	Körperkontakt	105
6.	Ausdrucksformen	105
6.1	Gestik	105
6.2	Schriftliche Äußerungsformen	107
7.	Stimme	108
7.1	Stimmausdruck	108
7.2	Sprechgeschwindigkeit	108
8.	Räumliche Merkmale	109
8.1	Persönliche Distanz	109
8.2	Territoriales Verhalten	112
8.3	Sitzanordnung	114
8.4	Eintreten	115
8.5	Möblierung	116
IX.	Die Bedeutung zwischenmenschlicher Signale	117
1.	Die Logik zwischenmenschlicher Signale	117

1.1	Zuneigung/Abneigung	117
1.2	Überlegenheit/Unterordnung	118
1.3	Reaktionsbereitschaft (Aktivität/Passivität)	119
2.	Verhaltensbeeinflussung durch nichtsprachliche Signale	120
X.	Sprachliche Merkmale	122
1.	Verräterische Sprachinhalte	122
2.	Einstellungen und Meinungen	123
3.	Selbst- und Fremdbild	124
4.	Sprechfehler	127
5.	Der Wortassoziationstest	128
XI.	Nichtreaktive Verfahren	129
1.	Die Bedeutung objektiver Daten	129
2.	Messungen mit nichtreaktiven Verfahren	132
3.	Statistiken lügen nicht!	134
3.1	Kontrollgruppen sind wichtig!	134
3.2	Wird das gleiche gemessen?	134
3.3	Ursache oder Wirkung?	134
3.4	Vorsicht vor Scheinkorrelationen!	135
3.5	Alternative Erklärungen suchen!	135
3.6	Alle (auch einander widersprechende) Informationen sammeln!	135
3.7	Theorien testen	136
XII.	Probleme der Vertrauenswürdigkeit	138
1.	Echtheit des Verhaltens	138
2.	Vorsicht: Manipulation	141
XIII.	Wie kann man Lügen erkennen?	145
1.	Arten von Lügen	145
1.1	Gefühle werden verborgen und/oder Informationen werden zurückgehalten	145
1.2	Gefühle und Informationen werden verfälscht	145
2.	Die Glaubwürdigkeit von Zeugenaussagen	146
2.1	Aussageentwicklung	146
2.2	Aussageinhalt	146
2.3	Aussageweise	146
2.4	Motivation des Aussagenden	146
3.	Das Erkennen von Lügen aus nichtsprachlichen Signalen	147
3.1	Gute und schlechte Lügner	147
3.2	Wann kann man Lügen entdecken?	148
4.	Wie kann man Lügen entdecken?	150
4.1	Widersprüche	150
4.2	Sprache	150
4.3	Stimme	150
4.4	Körper	151
4.5	Gesicht	152
5.	Fehleinschätzungen des Wahrheitsgehalts	154
Anhang		
1.	Vorgehen bei Beurteilungen	156
2.	Symptome der Angst	156
3.	Kriterien der Intelligenz	157
Sachregister		158