

*Martin Betschart*

## **Ich weiß, wie du tickst**

Wie man Menschen durchschaut

**orell füssli** Verlag AG

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort von Dr. Stefan Frädrieh</b> . . . . .	7
<b>1. Das menschliche Ticken – Einführung</b> . . . . .	10
Vom ersten Eindruck zur professionellen Menschenkenntnis	14
So wurden Menschen früher klassifiziert . . . . .	16
Der Aufbau des Buches . . . . .	20
Von der unbewussten Inkompetenz zur unbewussten Kompetenz . . . . .	22
Wie laut hören Sie es ticken? Ihre Menschenkenntnis. . . . .	23
<b>2. Wer tickt eigentlich wie? Grundlage für die Selbst- und Menschenkenntnis</b> . . . . .	25
Ein Blick ins Uhrwerk: das Drei-Hirne-Modell . . . . .	25
Hirn und Persönlichkeit . . . . .	30
Woher das Ticken kommt – der Ursprung unseres Verhaltens . . . . .	32
Rot, Grün und Blau – die Merkmale der drei Haupttypen .	34
Türkis, Orange, Violett und Regenbogen – die Mischtypen	39
Wie ticke ich selbst? Selbsterkenntnis ist der erste Schritt . .	42
<b>3. Andere am Ticken erkennen – Menschen durchschauen</b> . . . . .	51
Typisches Verhalten im Alltag . . . . .	51
Partystimmung, je nach Typ verschieden . . . . .	53
Wenn der Adrenalinspiegel steigt – Verhalten unter Stress .	56
Tun, Team und Time – Ticken am Arbeitsplatz . . . . .	58
Entscheidungen treffen und Probleme lösen . . . . .	65
Verhalten in Gesprächen. . . . .	74

<b>4. Das Ticken genau beobachten – Menschen nach ihrem Äußeren einschätzen</b> . . . . .	84
Die Typen nach ihrem Körperbau. . . . .	84
Wenn die Schnittchen sprechen – das typische Essverhalten	91
Die Körpersprache des Gegenübers verstehen . . . . .	93
Erkennen Sie die Typen? Ihr Ticket zur Menschenkenntnis	96
<b>5. Ticken mit Taktik – Menschenkenntnis in Alltag und Beruf anwenden</b> . . . . .	101
Ticken im Gleichtakt – was Menschen motiviert . . . . .	101
Wenn wir beide wissen, wie wir ticken – die Partnerschaft .	113
Wenn ich weiß, wie mein Kind tickt – Kindererziehung. . .	117
Wenn der Chef weiß, wie die Mitarbeiter ticken – und umgekehrt. . . . .	124
Wenn der Außendienst weiß, wie die Kunden ticken – Verkaufsgespräche. . . . .	134
<b>6. Ticken ohne Tücken – Verliererstrategien überwinden</b> . . . .	142
Wo es falsch tickt – negative Verhaltens- und Sprachmuster	142
WahrnehmungsfILTER und Beurteilungsfehler vermeiden . . .	152
Authentisch ticken . . . . .	167
Ticks und Tricks der Manipulation durchschauen. . . . .	171
Woran wir wachsen können . . . . .	178
<b>7. Mehr als einen Tick harmonischer und erfolgreicher –</b>	
<b>Schlusswort</b> . . . . .	183
<b>Auflösungen zu den Fragen</b> . . . . .	185
<b>Danksagung</b> . . . . .	186
<b>Bildnachweis</b> . . . . .	186
<b>Literaturverzeichnis</b> . . . . .	187
<b>Über den Autor</b> . . . . .	189