

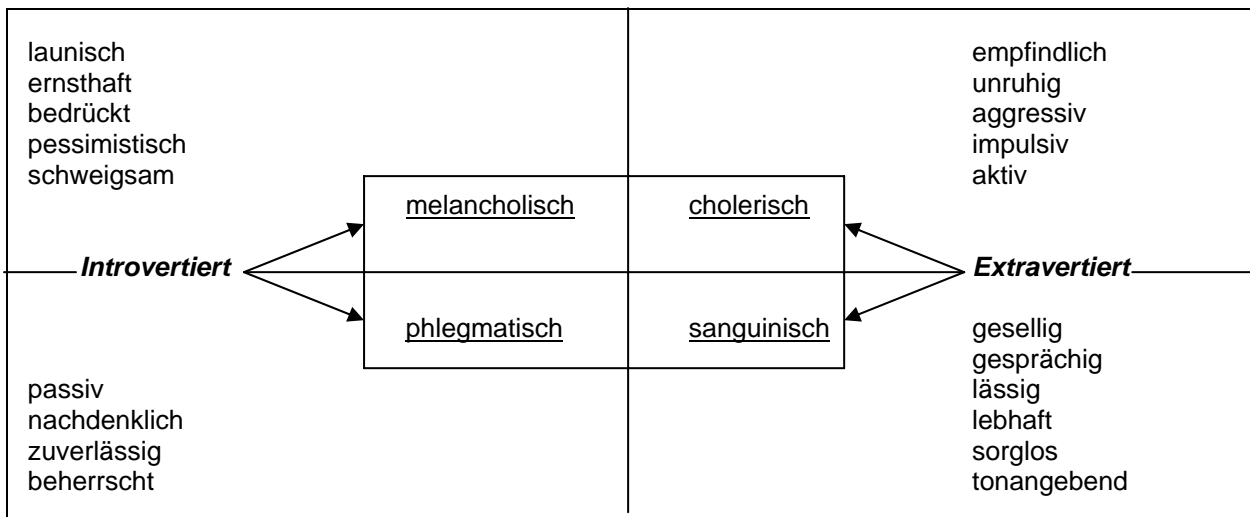
## Körpersignale

Die Beobachtung der Körpersignale geschieht während der Verhandlung, wobei etwa bedeutet:

Hände über Brust verschränken	→	Abwehrhaltung
Augenbrauen hochziehen	→	Etwas nicht glauben
Finger trommeln	→	Ungeduldig werden
Beine übereinander schlagen	→	Gesprächsführung anstreben

## Einstellungsrichtung

Von der Einstellungsrichtung kann man den Verhandlungspartner in die Kategorie „extravertiert“ oder „introvertiert“ einordnen. Die Verhandlungseigenschaften der jeweiligen extra- oder introvertierten Verhandlungspartner erlauben im großen und ganzen einen Rückschluss auf das Temperament wie es die folgende Übersicht verdeutlicht:



## Körperbau

Vom Körperbau her unterscheidet man folgenden Typen:

TYP	MERKMALE	VERHANDLUNGSPARTNER
<b>PYKNIKER</b>	Untersetzt, rundlich, kurzer Hals, Neigung zur scharf-Umrissener Glatze	Sieht das Ganze, vernachlässigt das Detail, wechselhaft, ermüdet schnell, mitteilungsbedürftig, zu unüberlegten Äußerungen reizbar
<b>LEPTOSOME</b>	Schmal wüchsig, großes Längenwachstum, schlechte Körperhaltung	Zäh, systematisch, formalistisch, wenig anpassungsfähig, leicht verwirrbar
<b>ATHLETIKER</b>	Breite Schultern, große Hände, grober Körperbau	Schwerfällig, nüchtern, wortkarg, verlässlich