Inhaltsverzeichnis

Vorwort ... 11

1 Warum Sie dieses Buch lesen sollten ... 13

2 Kontakt ... 19
2.1 Kontaktformen ... 19
2.1.1 Haptischer Kontakt zu Menschen, Tieren und Gegenständen ohne emotionale Komponente ... 19
2.1.2 Haptischer Kontakt zu Menschen, Tieren und Gegenständen mit emotionaler Komponente ... 20
2.1.3 Emotionaler Kontakt ohne haptische Komponente ... 21
2.2 Kontaktaufnahmearten ... 23
2.2.1 Die Kontaktaufnahmeart »verbal« – Thorsten Otto im Interview ... 25
2.2.2 Die Kontaktaufnahmeart »nonverbal« – Andreas Luthe im Interview ... 32
2.2.3 Die Kontaktaufnahmeart »physisch« – Florian Lechner und Kerstin Klink im Interview ... 43
2.3 Extremformen des Kontakts ... 64
2.3.1 Hochsensibilität ... 64
2.3.2 Narzissmus ... 67

3 Kontakt ist nur ein Gefühl – unsere Definition von »Kontakt« ... 71

4 Das Kontaktmodell nach Kugler/Gatt ... 77
4.1 Die Stufen der Kontaktqualität ... 77
4.1.1 Kontaktfähigkeit ... 79
4.1.2 Kontaktbereitschaft ... 80
4.1.3 Kontaktfreude ... 80
4.1.4 Kontaktunfähigkeit und Kontaktzwang ... 81
4.2 Ihre Kontaktqualität ... 82
4.3 Unser Kontaktmodell im Detail ... 87
4.4 Das Prinzip der Stimmigkeit ... 92

4.5 Das Kontaktmodell als Grundlage oder Bestandteil bekannter Modelle 95
4.5.1 Bindungstheorie/Bindungstheorie nach John Bowlby 96
4.5.2 Die vier Seiten einer Nachricht nach Friedemann Schulz von Thun 97
4.5.3 Das Riemann-Thomann-Modell 102
4.5.4 Das Johari-Fenster nach Joseph Luft und Harry Ingham 105
4.5.5 Distanzzonen nach Edward Hall 108
4.5.6 Die fünf (Dys)funktionen eines Teams nach Patrick Lencioni 111
4.5.7 Die vier Phasen eines Teams – Tuckmans Teamuhr 116
4.5.8 Grundbedürfnisse nach Klaus Grawe 119

5 Human Resources und Unternehmensentwicklung – das Kontaktmodell in der Praxis 121
5.1 Allgemeine Anwendung unseres Modells 122
5.2 Human Resources 123
5.2.1 Personalmarketing 124
5.2.2 Recruiting 129
5.2.3 Personalentwicklung 133
5.3 Unternehmensentwicklung 136
5.3.1 Persönlichkeitsentwicklung 138
5.3.2 Teamentwicklung 142
5.3.3 Kulturentwicklung 146
5.3.4 Führung 150
5.3.5 Kommunikation 154

6 Die praktische Anwendung des Kontaktmodells in anderen Bereichen 157
6.1 Vertrieb 157
6.2 Bildung 160
6.3 Soziales 166
6.4 Sport 167
6.5 Politik 170

7 Die Bedeutung von Kontakt in Zeiten wie diesen 177
7.1 Kontakt nach Corona 177
7.2 Das Netzwerk als Folge guten Kontakts?! 179
7.3 Netzwerkanalyse/Umfeldmanagement – was für ein Netzwerk habe ich? 183
7.4 Strategische Kontaktentwicklung als Motor für die eigene Geschäftsentwicklung 187
7.5 Personalentwicklung der Zukunft 189

8 Stabil durch Krisenzeiten: unsere Top Five Future Skills ... 195
8.1 Selbstwirksamkeitsüberzeugung und Selbstführung ... 195
8.2 Demut ... 198
8.3 Stabilität ... 200
8.4 Lebensfreude ... 201
8.5 Solidarität ... 203

9 Schlusswort ... 205

Literaturverzeichnis ... 207
Anhang: Fragenkatalog zur Eruierung der Kontaktqualität ... 209
Stichwortverzeichnis ... 222