

Nichts als die UnWahrheit!

Der Code hinter der Lüge
– Die PDF zum Hörbuch!

von Joern Kettler

 **Forward**Verlag



Nichts als die UnWahrheit!

Der Code hinter der Lüge

- Die PDF zum Hörbuch!

Copyright © 2024

ForwardVerlag (StudyHelp GmbH), Paderborn

www.forwardverlag.de

2. Auflage

Autor: Joern Kettler

Weibliches Modell: Stefanie Kovacs

Männliches Modell: Joern Kettler

Fotograf: Eric Gartenschläger

Kontakt: info@forwardverlag.de

Umschlaggestaltung: @magicdesign

Druck: mediaprint solutions GmbH

Disclaimer / Haftungsausschluss

Das Werk inklusive aller Inhalte wurde unter größter Sorgfalt erarbeitet. Der Verlag übernimmt jedoch keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit und Qualität der bereitgestellten Informationen. Druckfehler und Falschinformationen können nicht vollständig ausgeschlossen werden.

ISBN 978-3-98755-074-4

Inhaltsverzeichnis

Eine kleine Erläuterung	4
Wo lügt Lennard?	
Testen Sie Ihr Wissen!	5
90 % erkennen, wo Lennard lügt	6
Exkurs: Lügen bei Bewerbungen	7
Die vier wichtigsten Regeln für die Lügenerkennung	9
Regel Nummer eins	
– das körpersprachliche Standardverhalten	9
Selbstberührungsgesten	10
Objektberührungsgesten	11
Die Hierarchie des Lügens	12
Makroexpressionen	12
Gestik	13
Kopfhaltung	15
Mikroexpressionen	16
Die Hierarchie des Lügens am Beispiel	
Karl-Theodor zu Guttenberg – Praxis vs. Theorie	32
Ihre Checkliste zur Lügenerkennung	37

Eine kleine Erläuterung

Liebe Hörerinnen und Hörer,

zur besseren Orientierung und Vertiefung der Inhalte stellen wir Ihnen die PDF zum Hörbuch „Nichts als die UnWahrheit – Der Code hinter der Lüge“ zur Verfügung. Während im Hörbuch bewusst auf die Erwähnung sämtlicher Bilder und QR-Codes verzichtet wurde, enthält die PDF-Version hilfreiche visuelle Elemente, die das Verständnis erleichtern. Alle QR-Codes sind klickbar, sodass Sie jederzeit zusätzliche Informationen abrufen können. Zudem haben wir die PDF mit klaren Kapitelüberschriften versehen, damit Sie sich schnell zurechtfinden.

Viel Freude beim Eintauchen in die Wahrheit hinter der UnWahrheit!

Wo lügt Lennard? Testen Sie Ihr Wissen!

Können Sie die Lügen in diesem Video gut erkennen?

Zuerst habe ich einen kleinen Selbstversuch für Sie. Mein Trainerkollege Torsten und sein Sohn Lennard Arhelger, haben dazu ein kurzes Video produziert.

In diesem Video sehen Sie Lennard dreimal. Er sitzt links, mittig und rechts. Dieses Video ist ohne Ton, sodass Sie sich vollkommen auf die Körpersprache konzentrieren können. In zwei von den drei Positionen sagt er die Wahrheit, in einer Position lügt er.



In welcher Position lügt er Ihrem Empfinden nach – links, mittig oder rechts? Schauen Sie sich das Video bitte bis maximal Sekunde 25 an und pausieren Sie dann. Nachdem Sie Ihre Entscheidung getroffen haben, in welcher Position Lennard Ihrer Meinung nach lügt, sehen Sie sich bitte das restliche Video an.

90 % erkennen, wo Lennard lügt

Circa 90 % meiner Seminarteilnehmer erkennen auf Anhieb, wo Lennard gelogen hat. Ich bin mir sicher, dass auch Sie es erkannt haben. Die Situation stellt sich wie folgt dar: Sie sind hochkonzentriert auf ein Video, kennen die Person nicht und haben 20 Sekunden Zeit, eine Entscheidung zu treffen. Vor allem hören Sie nichts und sind auch durch keine anderen Sinne abgelenkt. Das vereinfacht es, die Lüge zu erkennen.

Selbst wenn Sie nicht genau wissen, warum Sie sich entschieden haben, dass er lügt, haben Sie diese Wahl unbewusst getroffen. Auch das haben Studien herausgefunden. Wir Menschen können in der Regel Lügner sehr gut erkennen, verlassen uns jedoch nicht auf unser Gefühl und ignorieren das unbewusste Wissen, das wir besitzen. Vielleicht auch aus Angst. Dieses Buch wird Ihnen dabei helfen, Lügen zu erkennen sowie die Lügner damit zu konfrontieren – und das, ohne dass es böses Blut geben wird. Die eigentliche Herausforderung liegt jedoch darin, wie man dies umsetzt. Weitere Einzelheiten dazu folgen später.

Exkurs: Lügen bei Bewerbungen

Eine Umfrage von CVapp.de, an der 3.000 Personen aus allen Bundesländern teilnahmen, sollte herausfinden, wie häufig Bewerber in ihren Lebensläufen lügen und welche Themen betroffen sind. Dabei gab eine deutliche Mehrheit von 58,5 % der Deutschen an, falsche Angaben in ihren Lebensläufen gemacht zu haben. Die folgenden Prozentsätze beziehen sich ausschließlich auf die Teilnehmer, die zugaben, in diesem Bereich unehrlich gewesen zu sein.

Region	Im Lebenslauf gelogen	Bildungsabschluss	Gehalt	Berufsbezeichnung	Referenz	Anstellungszeitraum	Fähigkeiten	Persönliche Interessen	Alter
Bremen	70,00 %	50,55 %	72,53 %	62,64 %	41,76 %	43,96 %	80,22 %	56,04 %	13,19 %
Bayern	68,81 %	48,92 %	75,54 %	56,12 %	54,68 %	56,12 %	77,70 %	61,87 %	12,23 %
Berlin	66,96 %	45,45 %	74,03 %	52,60 %	42,86 %	42,86 %	78,57 %	51,95 %	14,94 %
Brandenburg	63,03 %	49,62 %	71,43 %	55,64 %	49,62 %	50,38 %	76,69 %	47,37 %	17,29 %
Niedersachsen	62,93 %	50,39 %	66,67 %	55,81 %	44,96 %	53,49 %	77,52 %	49,61 %	17,83 %
BaWü	60,22 %	52,38 %	71,43 %	54,76 %	44,05 %	54,17 %	76,19 %	55,36 %	14,29 %
Hessen	60,22 %	55,36 %	74,11 %	55,36 %	56,25 %	55,36 %	81,25 %	47,32 %	10,71 %
Thüringen	57,61 %	52,83 %	74,53 %	63,21 %	46,23 %	47,17 %	85,85 %	55,66 %	9,3 %
SH	56,63 %	57,45 %	76,60 %	61,70 %	60,64 %	58,51 %	72,34 %	62,77 %	7,45 %
Sachsen	55,62 %	58,59 %	80,81 %	57,58 %	45,45 %	52,53 %	83,84 %	61,62 %	13,13 %

So viele Bewerber lügen in ihren Lebensläufen in den Bundesländern.

Quelle: CVapp.de

Für Personalmitarbeiter ist es also von entscheidender Bedeutung zu erkennen, wann der Bewerber lügt. Diese Tabelle kann Ihnen bereits im Alltag dabei helfen, gezielter auf die Lügen einzugehen, die in Ihrem Bundesland am häufigsten vorkommen.

Gerade im Bereich von Führungskräften ist es wichtig, dass die Mitarbeiter in der Personalabteilung wissen, was die echten Fähigkeiten dieser Person sind. Wenn Sie die falsche Führungskraft einstellen, kann dies zu Unmut unter den Mitarbeitern und häufig auch zu hoher Fluktuation führen.

Hohe Fluktuation verursacht erhebliche Kosten für das Unternehmen. Daher spart es bares Geld, wenn Mitarbeiter gut in der Erkennung von Lügen geschult sind und dadurch keine ungeeigneten Mitarbeiter einstellen. Es lohnt sich, mehr Zeit in die Auswahl der richtigen Mitarbeiter zu investieren.

Die vier wichtigsten Regeln für die Lügenerkennung

Regel Nummer eins - das körpersprachliche Standardverhalten



Die Baseline, auch als Normalverhalten bekannt

Selbstberührungsgesten



in den Nacken fassen



ins Gesicht fassen



am Ohr kratzen

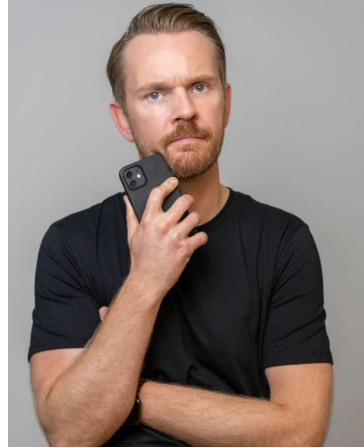


an der Stirn kratzen oder sich
berühren

Objektberührungsgesten



an der Flasche spielen



mit Handy spielen



mit Stift spielen



an Uhr spielen

Die Hierarchie des Lügens

Makroexpressionen

Das Schulterzucken

Wenn ein Mensch lügt, wenn er eine innerliche Inkongruenz hat, dann ist es generell eher ein subtiles einseitiges Schulterzucken. Der Lügner möchte nicht erwischt werden, darum ist sie nicht sehr stark ausgeprägt, dennoch deutlich sichtbar. Sehen Sie dazu die Videos.



Das einseitige oder beidseitige Schulterzucken bedeutet kulturübergreifend: Ich habe keinen Plan und weiß es nicht¹.

Gestik

Redebegleitende Gesten

Die redebegleitenden Gesten sind im Takt des gesprochenen Wortes. Sie werden jedoch nicht nur mit den Händen und den Armen gezeigt, sondern auch durch mimische Signale, wie beispielsweise das Hochziehen der Augenbrauen innen- und Außenseiten, um etwas zu betonen, meistens ein Wort. Markus Lanz macht dies beispielsweise sehr viel in seiner Baseline. Sehen Sie dazu auch die folgenden beiden Bilder.



weibliche Baseline



Hochziehen der Augenbrauen

Sehen Sie hierzu auch gerne die Bewegung in Zeitlupe:





Redebegleitende Gesten

Wenn redebegleitende Gesten bei Menschen, die ansonsten sehr stark gestikulieren, während des Sprechens abnehmen (im Takt des gesprochenen Wortes), dann ist dies ein Hinweis auf eine potenzielle Lüge bzw. darauf, dass die Person eine erhöhte kognitive Ladung hat und nicht auffallen möchte.

Kopfhaltung

Subtiles Kopfschütteln vs. Starkes Kopfschütteln

Es ist wichtig, dass Sie zwischen einem subtilen Kopfschütteln und einem normalen Kopfschütteln unterscheiden können. Wenn Ihr Kunde Sie anlügt und er tätigt eine Aussage, bei der er eigentlich nicken müsste und schüttelt dabei aber minimal den Kopf, dann ist dies ein Indiz für eine Lüge. Jedoch ist es anders, wenn Ihr Kunde dabei stark den Kopf schüttelt. Sehen Sie dazu die Videos.

Subtiles
Kopfschütteln:



Starkes
Kopfschütteln:



Mikroexpressionen

Das FACS (Facial-Action-Coding-System)

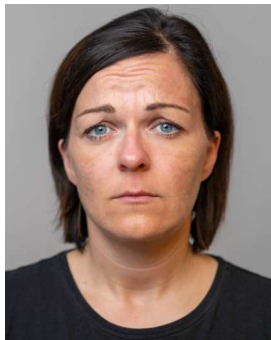


Mimische Muskulatur

Augenbrauen-Innenseiten schräg hochziehen



weibliche Baseline



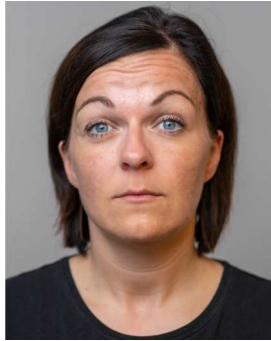
Emotion Trauer



Innen- und Außenseiten der Augenbrauen werden hochgezogen



weibliche Baseline



Emotion Interesse



Augenbraue wird einseitig hochgezogen



weibliche Baseline



Emotion Skepsis



Augenbrauen werden hoch- und zusammengezogen



männliche Baseline



Emotion Angst



Augenbrauen werden zusammengezogen



männliche Baseline



kognitive Ladung



Der böse Blick



männliche Baseline



böser Blick



Das untere Augenlid wird angespannt



männliche Baseline



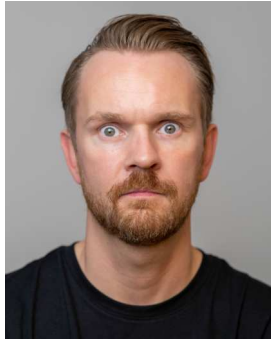
Emotion Ärger



Das untere und obere Augenlid wird angespannt



männliche Baseline



Emotion Angst



Kontraktion des Augenring-Muskels



weibliche Baseline



Emotion Freude



Beidseitiges Anheben der Mundwinkel



weibliche Baseline



soziale Freude



Hier sehen Sie im direkten Vergleich die emotionale Freude sowie die soziale Freude. Der Unterschied in dem Ausdruck machen die Augen.



Emotion Freude

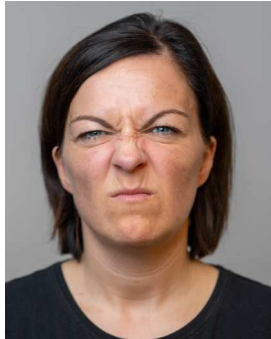


soziale Freude

Die Nase wird gerümpft

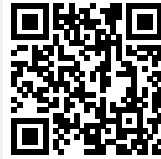


weibliche Baseline



Ekel physisch

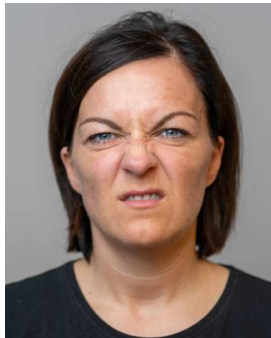
Ekel physisch:



Die Oberlippe wird hochgezogen



weibliche Baseline



Ekel psychisch

Ekel psychisch:



Auf dem rechten Bild sehen wir den psychologischen Ekel. Beide Formen von Ekel sind stark vermeidungsmotiviert.

Einseitiges Hochziehen der Oberlippe

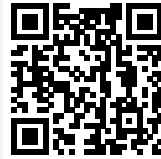


weibliche Baseline



Verachtung/Ekel

Verachtung/Ekel:



Wir sehen, dass die Oberlippe einseitig hochgezogen wird. Dies ist eine Mischung aus Verachtung und Ekel². Die Kombination dieser beiden Emotionen ist das wohl stärkste Killersignal, das es in Gesprächen gibt.

Einseitiges Einpressen der Mundwinkel



weibliche Baseline



Verachtung

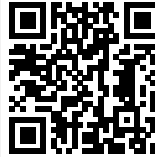
Verachtung:



Zu der Emotion Verachtung gibt es noch weitere Sonderformen:

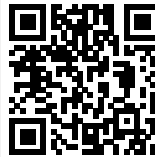
Das beidseitige Mundwinkel einpressen, was ebenfalls Verachtung anzeigt.

Sonderform 1:



Das Bösewichts-Lächeln, welches Überlegenheit und Verachtung zeigt

Sonderform 2:



Beidseitig eingepresste Mundwinkel mit hochgezogenen Augenbrauen, was eine Verachtung mit leichtem Ärger zeigt.

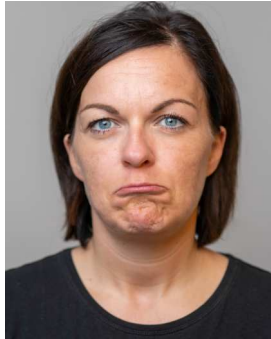
Sonderform 3:



Facial Shrug

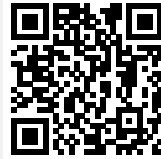


weibliche Baseline



Facial Shrug

Facial Shrug:



Lippenpressen

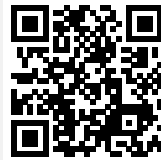


weibliche Baseline



leichter Ärger

leichter Ärger:



Anspannen der Lippen



weibliche Baseline



leichter Ärger

leichter Ärger:



Seitliches Auseinanderziehen der Lippen

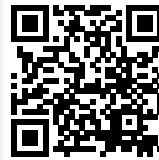


männliche Baseline



Emotion Angst

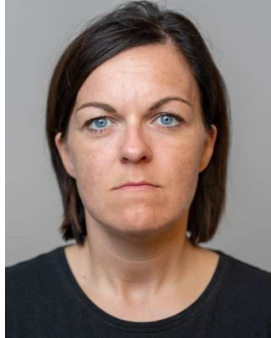
Angst:



Kiefer steht vor



weibliche Baseline



leichter Ärger



Zunge herausstrecken



männliche Baseline



Zeichen für Stress

Bewegung der Zunge innerhalb des Mundes



männliche Baseline



Zeichen für Stress

Lecken der Lippen



männliche Baseline



Zeichen für Stress

Beißen der Lippen



weibliche Baseline



Zeichen für Stress

Emotion Überraschung



männliche Baseline



Überraschung



Emotion Schuld



männliche Baseline



Emotion Schuld



Emotion Scham



männliche Baseline



Emotion Scham



Emotion Verlegenheit



männliche Baseline



Verlegenheit



Fazit Mimik

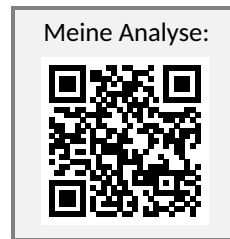
Facereading ist Hokusfokus

Ausführlicher Artikel bei LinkedIn zum Thema *Facereading*:



Die Hierarchie des Lügens am Beispiel Karl-Theodor zu Guttenberg – Praxis vs. Theorie

Wie verhalten sich die Signale des Lügens in der Praxis? Dazu gebe ich Ihnen eine detaillierte Analyse von Karl-Theodor zu Guttenberg. Vielleicht können Sie sich noch an die Plagiatsvorwürfe erinnern? Wenn nicht, dann seien Sie gespannt. Unter dem ersten QR-Code sehen Sie das Originalvideo (Quelle: Spiegel) zu der Stellungnahme von Guttenberg. Im zweiten Video gehe ich Schritt für Schritt das Video durch und erkläre, wie man damals schon hätte erkennen können, dass hier gelogen wird.



Baseline

Die Baseline von Karl-Theodor zu Guttenberg habe ich in ungefähr 30 anderen Videos bestimmt. Das Gute ist, dass es von Karl-Theodor zu Guttenberg viele Videos im Internet gibt. Sowohl auf Presseveranstaltungen, Bällen, Reden im Bundestag oder auch aus Interviews aus dem öffentlich-rechtlichen Fernsehen.

1. **Worte:** Zum Beispiel hat Karl-Theodor zu Guttenberg in seinem ersten Statement (Pressekonferenz) zum Thema der Plagiatsvorwürfe gesagt: „Sobald die Untersuchungen abgeschlossen sind, **würde** ich den Titel des Verteidigungsministers wieder führen“. Richtig wäre gewesen, wenn er sagt: Sobald die Untersuchungen abgeschlossen sind, **werde** ich den Titel des Verteidigungsministers wieder führen. In diesem Interview gab es noch eine ganze Reihe von nonverbalen Zeichen, dass er lügt.
2. **Makroexpressionen:** Karl-Theodor zu Guttenberg hat nachweislich bei vielen Aussagen in dem Interview gelogen. Er hat häufig zur Ablenkung auch die soziale Freude gezeigt. Eine willentlich gezeigte Emotion zur Ablenkung. Oder zur eigenen Bestätigung, dass er mit der Lüge durchgekommen ist.
3. **Gestik:** Die Baseline von Karl-Theodor zu Guttenberg ist generell geprägt von viel Gestik. Er ist ein hervorragender Redner. In dem Interview sieht man jedoch, dass seine Gestik, im Gegensatz zur Baseline, deutlich geringer ist. Fast eingefroren. Wie Sie wissen, nimmt die Gestik bei Lügern in der Regel ab, da sie nicht auffallen wollen. So auch in diesem Video.
4. **Fuß und Beinverhalten:** Im Beispiel Karl-Theodor zu Guttenberg sieht man in dem Video, dass er häufiger mit den Füßen nach oben wippt, wodurch der Körper hoch und runter geht. Auch dies ist sehr untypisch für Karl-Theodor zu Guttenberg und gehört nicht zu dem körpersprachlichen Standardverhalten, welches er sonst an den Tag gelegt hat. Außerdem ist es ein potenzieller Hinweis auf Stress.

5. **Körperhaltung:** Bei Karl-Theodor zu Guttenberg sehen wir in dem Video, dass er sich kaum seitwärts oder vorwärts und rückwärts bewegt. Auch dieses Verhalten ist stark abweichend von seinem normalem körpersprachlichen Standardverhalten. In der Regel bewegt er sich sehr viel, während er vor anderen redet. Auch an Rednerpulten ist er von seiner Körpersprache her eher pro-aktiv.
6. **Kopfhaltung:** In seiner damaligen Stellungnahme hat er gesagt: „Für diese Stellungnahme bedurfte es keiner Aufforderung und sie gab es auch nicht“. Dabei nickte er jedoch ganz leicht. Er machte also eine Nein Aussage, zeigte aber durch seine Kopfhaltung eine Ja Aussage. Die Körpersprache passte nicht zu dem, was er sagt. Einige Sekunden später bekam Karl-Theodor zu Guttenberg massiven Stress, brach das Interview ab und fragte, ob es live ausgestrahlt wird oder ob er nochmal von vorne beginnen darf. Dabei zeigte er mimisch Sorge und hatte Glück, da es keine Liveaufnahme war. Er wiederholte die Aussage dann: „Für diese Stellungnahme bedurfte es keiner Aufforderung und sie gab es auch nicht“ und machte dann mit seinem Kopfschütteln die richtige Kopfbewegung. Jedoch war das Kopfschütteln einen Moment zu spät. Es setzte erst ein, nachdem er begonnen hatte, zu sprechen. Wenn die Körpersprache nicht synchron des gesprochenen Wortes ist, ist es ebenfalls ein Indiz dafür, dass gelogen wird. In dem Fall war es auf jeden Fall gelogen. Man sieht in diesem Beispiel auch sehr gut, wie bewusst sich gute Lügner über ihre Körpersprache sind. Am Ende des „richtigen“ Kopfschütteln zeigt er zudem eine kurze Freude in der Mimik. Interpretieren kann man hier, dass er sich freut, es dieses Mal richtig gemacht zu haben.
7. **Stimme:** Im Fall von Guttenberg ist es auffällig, dass er oft kurz die Luft anhält und seine Stimme am Ende des Satzes ansteigt, was auf emotionalen Stress und mögliche Lügen hinweisen kann.

8. **Mikroexpressionen:** Bei dem Guttenberg- Interview ist es so, dass er sagt: „dass seine Doktorarbeit fraglos Fehler enthält“. Danach zeigt er das einseitige Einziehen des Mundwinkels, was ein verlässliches Zeichen für Verachtung ist. Kombiniert mit dem Bösewichts-Lächeln. Interpretieren kann man an der Stelle jetzt, dass die Verachtung natürlich richtig ist, denn er bewertet die mangelhafte Leistung von denjenigen, die seine Doktorarbeit geschrieben haben. Daher ist dieses Signal angebracht.

Ich bezweifle stark, dass Karl-Theodor zu Guttenberg die Verachtung auf sich selbst bezieht. Denn nachdem er das einseitige Mundwinkel-Einpressen gezeigt hat, welches ein Zeichen für Verachtung ist, zeigte er daraufhin das Bösewichts-Lächeln – das einseitige Lächeln. Dieses wird häufig gezeigt, um die eigene Überlegenheit dem Gegenüber mimisch mitzuteilen. Es ist ein Zeichen von Dominanz. Es ist wichtig anzumerken, dass diese Schlussfolgerung bezüglich der Gründe, warum Guttenberg Verachtung zeigt und dieses „Bösewichtslächeln“ aufweist, interpretativ ist. Dennoch ist es die plausibelste Erklärung für sein mimisches Verhalten. Tatsache ist, dass Guttenberg diese Gesten zeigt.

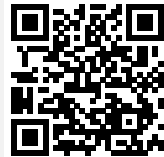
9. **Psychophysiologie:** In dem Video von Karl-Theodor zu Guttenberg ist die Pupillenerweiterung und auch der erhöhte Blutdruck zu erkennen.

Dieses Video ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie man Lügen erkennen kann. Heute wissen wir, dass er gelogen hat und wir können die ganzen wissenschaftlichen Inhalte, die wir bis hierhin gelesen haben, damit jetzt sogar abgleichen. Es ist sehr selten, dass man ein Video in dieser Qualität sehen kann. Guttenberg hat sich in jeder Region der Körpersprache widersprochen, und es war damals schon zu erkennen, dass seine Doktorarbeit nicht von ihm selbst geschrieben worden ist, bzw. dass es ein Plagiat ist.

Zusammenfassend können wir bei dem Beispiel Guttenberg sagen, dass er in sämtlichen Signalquellen der Körpersprache gezeigt hat, dass er lügt. Dies ein sehr prominentes Beispiel. Im Alltag reicht es dabei jedoch aus, wenn Sie etwa drei unterschiedliche Signalquellen erkennen – je mehr desto besser. Sehen Sie sich gern auch die folgenden Analysen an:

- Markus Braun von Wirecard:
Weihnachtsansprache 2019
- Bill Clinton:
Vorwürfe Monica Lewinski
- Bruno Labbadia und der Abstiegs-
kampf des HSV
- Walter Ulbricht: „Niemand hat die
Absicht eine Mauer zu errichten“
- Gil Ofarim und seine Vorwürfe ge-
gen das Hotel

Zu den Analysen:



Ihre Checkliste zur Lügnererkennung

Wenn ich mich beruflich damit beschäftige, Lügen zu erkennen, arbeite ich gerne mit dieser Checkliste. Diese stelle ich Ihnen gerne für Ihre Arbeit zur Verfügung. Bedenken Sie dabei bitte immer: **Baseline, Kontext, Situation** und **Ihren eigenen Stresszustand**.



Je mehr Fragen Sie mit einem „Ja“ beantworten können, desto wahrscheinlicher ist es, dass Sie angelogen werden. Sie können dieses Wissen sowohl privat als auch im Beruf verwenden. Dabei stellt sich jedoch immer die Frage, ob Sie den Mut haben, der Wahrheit nachzugehen und ob Sie bereit sind, sie anzuhören. Denn oft tut die Wahrheit auch weh. Es hat einen Grund, warum wir angelogen werden. Ob das nun richtig oder falsch ist, kann ich nicht beantworten. Das müssen Sie entscheiden.

Hinweis

Sämtliche Inhalte aus diesem Buch wurden sorgfältig recherchiert. Alle detaillierten Quellenangaben finden Sie unter dem folgenden QR-Code:





Titel: Schluss mit Stress – endlich Zeit

Untertitel: Mein persönlicher Weg aus dem Stress zu mehr Zeit und Gesundheit.

Autor: Rainer Kapellen

ISBN: 978-3-98755-107-9

Du stehst morgens auf, die Gedanken schon beim ersten Meeting. Deine To-Do-Liste ist länger als die letzte Einkaufsliste vor Weihnachten. Du fühlst dich wie Sisyphos, nur dass der Felsbrocken, den du den Berg hinaufrollst, aus Terminen, Verpflichtungen und Erwartungen besteht. Du bist erfolgreich – aber um welchen Preis? „Schluss mit Stress – Endlich Zeit“ ist das Buch für alle, die sich fragen, wann sie zuletzt ohne Sorgen durchatmen konnten, die sich nicht erinnern können, wann sie das letzte Mal ein Buch gelesen oder einen Spaziergang ohne Eile gemacht haben, für die, die im Erfolg verfangen sind und sich dennoch leer fühlen und sich nach Ruhe und echter Zufriedenheit sehnen.

Lerne eine Geschichte des Aufstiegs, des Kampfes, des Fallens und des Wiederaufstehens kennen. Sie zeigt, dass es möglich ist, die Kontrolle über sein Leben zurückzugewinnen und den Erfolg auf gesündere, erfüllendere Weise zu erreichen. Lass dich inspirieren, ermutigen und leiten zu einem Leben, das von dir gestaltet wird – einem Leben, das dich erblühen lässt. Ein Leben, in dem du endlich sagen kannst: Schluss mit Stress. Ich habe Zeit.



Titel: Die Kunst, bessere Entscheidungen zu treffen
Untertitel: Simple Grundprinzipien für bessere Entscheidungen
– Harte Entscheidungen einfach treffen
Autor(en): Nicolas Kröger und Florian Höper
ISBN: 978-3-98755-105-5

35.000 Entscheidungen am Tag. In unserem Privatleben und Geschäftsalltag werden wir mit zahllosen Entscheidungen konfrontiert, die uns im Laufe des Tages erschöpfen. Unsere Entscheidungsqualität nimmt ab, während der Tag voranschreitet. Dabei hängen davon Dein Privatleben, Dein Geschäftserfolg sowie Deine allgemeine Lebenszufriedenheit ab. Abends fallen wir erschöpft auf die Couch, weil wir so erschöpft vom Tag und seinen Entscheidungen sind. Doch das muss nicht sein. Wie kannst Du Deinen Entscheidungsprozess so anpassen, dass er Dich weniger Energie kostet, aber trotzdem voranbringt?

Nicolas Kröger stellt zwölf Entscheidungsregeln vor, die Dir dabei helfen, Deine Entscheidungsfähigkeit zu schärfen und bessere Ergebnisse im persönlichen und beruflichen Leben zu erzielen. Diese Regeln führen zu nachhaltigen Veränderungen. In diesem kompakten Leitfaden findest Du eine praxisbezogene Auseinandersetzung mit verschiedenen Aspekten des Entscheidungsprozesses und kannst durch die schrittweise Anleitung direkt und einfach Deine Entscheidungskompetenz verbessern und bessere Ergebnisse erzielen.



Titel: Du kannst nicht nicht verkaufen
Untertitel: Beruflicher und privater Erfolg dank der 22 Gesetze eines Topverkäufers
Autor: Maurice Bork
ISBN: 978-3-98755-064-5

Wir alle verkaufen. Wenn wir unserer Chefin erklären, warum wir eine Gehaltserhöhung verdienen. Wenn wir während eines Dates für uns werben. Oder wenn wir unsere Kinder für Brokkoli begeistern möchten. Ob wir es nun wahrhaben wollen oder nicht, am Ende verkaufen wir – unsere Argumente, unser Auftreten, unsere Ansichten.

Verkaufen bedeutet in erster Linie, Menschen zu respektieren, ihre Handlungsweisen zu ergründen, um sie schließlich zu überzeugen.

Ein Topverkäufer packt aus: 22 Gesetze, fulminant dargeboten. Unterhaltsam, anekdotisch, beispielhaft. Die Gesetze erleichtern uns das Leben un-
gemein, da wir, falls wir sie befolgen, auf fast schon wundersame Weise das von unseren Mitmenschen erhalten, was wir wollen. Und wollen wir das nicht alle?



Titel: Steuern machen Spass!
Untertitel: Vor allem die, die du nicht bezahlen musst!
Autor: Johannes Lemminger alias Zacharias Zaster
ISBN: 978-3-98755-078-2

Komm mit auf eine faszinierende Reise durch das vielschichtige Universum der Steueroptimierung! Dieses Buch wird Dein Kompass durch den Dschungel der Steuergesetze und offenbart Dir, als Unternehmer und als Angestellter, praxisnahe und kreative Strategien, um Dein Vermögen intelligent und steuereffizient aufzubauen.

Als Unternehmer entdeckst Du Deinen persönlichen Steuer-Typen, navigierst mit der Ithaka Steuer-Strategie durch fiskalische Herausforderungen und lernst die vielseitigen Potenziale von Immobilieninvestitionen kennen. Als Angestellter erforscht du einerseits das Prinzip der Nettoentgeltoptimierung und andererseits, wie leicht du selbst Unternehmer werden kannst und ein gewaltiges steuerliches Potential freisetzen kannst.

Dieses Buch ist mehr als ein Leitfaden – es ist Dein Wegweiser zu finanzieller Weisheit und Freiheit, gestaltet mit Leichtigkeit und Spaß im Umgang mit Steuern. Lass uns gemeinsam die Segel setzen und Kurs auf Deine steuerlich optimierte Zukunft nehmen! Bist Du bereit, eine neue Leichtigkeit in Deinem Leben zu entdecken?



-
- Titel:** Du bist gut, wie du bist
- Untertitel:** Wie ich meine Depression besiegte und wie du dafür sorgen kannst, dass du gar nicht erst in den Kampf mit dir selbst ziehen musst.
- Autor:** Charlène Steck
- ISBN:** 978-3-98755-084-3
-

Die Autorin teilt ihre bewegende Geschichte der Überwindung von Depressionen und zeigt dir, wie auch du deine eigene innere Stärke entdeckst. Dieses Buch gleicht einem vertrauten Gespräch mit einer guten Freundin, die weiß, wie sich die tiefste Dunkelheit anfühlt. Sie führt dich durch die tiefsten Täler – die unerwarteten Wendepunkte des Lebens, den Krieg gegen das eigene Ich und den überwältigenden Druck, den Erwartungen anderer gerecht zu werden.

Jedes Kapitel ist zu verstehen als ein Schritt auf dem Weg zur Erkenntnis, dass du genau richtig bist, so wie du bist. Dieses Buch ist eine Lebensphilosophie, die dich dazu einlädt, wahrhaftige Erfüllung zu erfahren und eine Vision für dein Leben zu formen, in der du deiner inneren Stimme folgst.

 **Forward**Verlag