

INHALT

Vorwort	11
Kapitel 1	15
Wenn ein Gesichtsausdruck Leben rettet	15
Wahrnehmung statt Deutung: Die Bedeutung des Nonverbalen	18
Wissenschaft statt Halbwahrheiten: Hartnäckige Mythen rund um Mimik, Gestik und Körpersprache	26
Echtzeit statt Aufzeichnung: Die Geburtsstunde des Verhandlungskompasses	42
Kapitel 2	48
Ein gefährlicher Mann	48
Kognitionen und Emotionen: Die Fundamente des Verhandlungskompasses	51
Selbststeuerung und Selbstkontrolle: Achtsamkeit in Verhandlungssituationen	64
PINs auf der Spur: Die sechs Kanäle im Verhandlungskompass	80
Die Baseline: Die individuelle Nulllinie	84
Der Kontext: Der Einfluss von Inhalt und Umfeld	90
Voreilige Schlüsse: Die Macht der Vorannahme	92
Kapitel 3	103
Spurlos verschwunden – Teil 1	103
Kanal 1: Mimik – die Landkarte der Emotionen	105

Kanal 2: Gestik – in den Tiefen der Denkprozesse	140
Kanal 3: Augen – die Fenster zum Gehirn	149
Kanal 4: Stimme – mehr als nur Töne	155
Kanal 5: Körper – oberhalb der Tischkante	163
Kanal 6: Psychophysiolgie – der Tiger, der gejagt und verdaut wird	167
Checkliste Verhandlungskompass	176
Undichte Kanäle: Verräterische Anzeichen für geschulte Augen	178
Spurlos verschwunden – Teil 2	187
 Kapitel 4	191
Die entscheidende Frage	191
Wahr oder nicht wahr: Die Kunst der Täuschung	195
Undurchsichtige Absichten: Die Camouflage der Verhandlung	201
KIM-PINs: Von Bluffs und anderen Täuschungen	209
Der OODA-Loop: Von der Beobachtung zur Interpretation	215
Der EV-Trichter: Das Echolot der Verhandlungsführung ...	218
Die intime Offenbarung	236
 Kapitel 5	244
Die unerwartete Entwicklung eines Entführungsfalls	244
F. I. R. E. Business Negotiation System: Die sechs Phasen der Verhandlung	247
Phase 1: Beziehungsaufbau	249
Phase 2: Begriffs- und Themenklärung	261
Phase 3: Motivanalyse	274
Phase 4: Der kontrollierte Aushandlungsprozess	283
Phase 5: Die echte Einigung	292
Phase 6: Die Sackgasse als zweite Chance	296
Ein ganz normaler Sonderfall: Virtuelle Verhandlungen ..	301
Ein Blick in die Glaskugel: Künstliche Intelligenz in Verhandlungen	325

Kapitel 6	328
Ein perfider Plan	328
Das 10-Wochen-Wahrnehmungstraining: Ihr Weg zum Verhandlungsprofi	333
Woche 1: Achtsamkeit und Selbstwahrnehmung verbessern	335
Woche 2: PIN-Scouting weiterentwickeln	342
Woche 3: Baseline beobachten – Teil 1	349
Woche 4: Baseline beobachten – Teil 2	352
Woche 5: Peripheres Sehen trainieren	354
Woche 6: Abweichungen von der Baseline beobachten – Teil 1	361
Woche 7: Abweichungen von der Baseline beobachten – Teil 2	364
Woche 8: Abweichungen von der Baseline beobachten – Teil 3	366
Woche 9: Alle Kanäle gleichzeitig im Blick behalten	369
Woche 10: Täuschungen in Verhandlungen erkennen	372
Ihr neues Verhandlungs-Ich	375
Dank	378
Quellen	381