

# INHALT

<b>Vorwort</b> .....	11
<b>Kapitel 1</b> .....	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
<b>Kapitel 2</b> .....	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
<b>Kapitel 3</b> .....	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: Psychophysiologie – der Tiger, der gejagt und verdaut wird . . . . .	167
Checkliste Verhandlungskompass . . . . .	176
Undichte Kanäle: Verräterische Anzeichen für geschulte Augen . . . . .	178
Spurlos verschwunden – Teil 2 . . . . .	187
 <b>Kapitel 4</b> . . . . .	 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
 <b>Kapitel 5</b> . . . . .	 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

<b>Kapitel 6</b> .....	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
 <b>Dank</b> .....	 378
<b>Quellen</b> .....	381