



# *Adaptoren, Mimik und NOT-Face*

*Wie Sie in Verhandlungen Lügner entlarven*

BUSINESS NEGOTIATION

SEMINARS

Sehr geehrte Damen und Herren,

Lügen gehören zum Alltag. Wir alle werden hin und wieder belogen und oder sagen selbst nicht die Wahrheit, um unser soziales Miteinander nicht zu gefährden. Auch in Verhandlungssituationen sind Lügen und Täuschungen beständige Wegbegleiter. Jeder will das Beste für sich oder seine Organisation herausholen. Egal ob falsche Versprechungen oder das Vorenthalten von Informationen – das Mittel der Täuschung erscheint in Verhandlungssituationen als hilfreicher Weg zum Erfolg. Oft zum Nachteil des Belogenen. Lügen und Täuschungen zu erkennen ist nicht leicht, doch es gibt Tricks und Indizien, die Ihnen helfen, sich nicht manipulieren zu lassen. Wie Sie in Verhandlungen Lügner erkennen und mit ihnen umgehen, lesen Sie in meinem aktuellen [C4 Verhandlung.Blog](#).

Ein entscheidender Vorteil hilft beim Entlarven des Lügners: Lügen benötigt verstärkt kognitive Ressourcen und ist für unser Gehirn durchaus anstrengend. Argumente, Details und Ablauf der Geschichte müssen zusammenpassen und nachvollziehbar sein. Gleichzeitig muss die lügende Person Mimik und Emotionen unter Kontrolle halten. Das überfordert selbst geübte Lügner, wie Profipokerspieler oder Berufskriminelle. Um Lügner zu enttarnen, achten professionelle Verhandlungsführer deshalb auf Inkongruenzen und Veränderungen im Verhalten Ihres Verhandlungspartners. Das genaue beobachten Ihres Gegenübers ist entscheidend für eine erfolgreiche Lügnererkennung.

Besonders viel Aufmerksamkeit sollten Sie dabei den sogenannten Adaptoren, der Mimik und dem NOT-Face schenken. Was sich genau dahinter verbirgt, wie Sie die entsprechenden Adaptoren erkennen und erfolgreich die Mimik Ihres Verhandlungspartners lesen, lernen Sie auch in meinen Verhandlungsseminaren des C4 Center for Negotiation der Quadriga Hochschule Berlin.

Verhandlungserfolg hängt stets von vielen Faktoren ab. Wann welche Verhandlungsstrategie zum Erfolg führen kann, wie Sie in jeder Phase der Verhandlung souverän die Kontrolle behalten und welches Vorgehen Sie in Verhandlungen lieber vermeiden sollten, lernen Sie in meinen Verhandlungsseminaren des [C4 Center for Negotiation](#) der Quadriga Hochschule Berlin.

Die Inhalte rund um das Thema Verhandeln erscheinen für unsere englischsprachigen Leser wie immer auf dem [Negotiation-blog.eu](#).

Mit besten Grüßen  
Ihr

## **BUSINESS NEGOTIATION** *mit Thorsten Hofmann*



### Unsere Seminare

#### **ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION II** Verhandlungsprofilung und Mimikanalyse – Analyse der Gegenseite

*7. - 9. November 2018, Berlin und weitere Termine*

Das Profil des Verhandlungspartners zu entschlüsseln, um punktgenau mit ihm umzugehen und seine Bluffs zu durchschauen, ist ein erfolgskritischer Bestandteil jeder Verhandlung. Wer den Verhandlungspartner als Informationsquelle nicht dechiffrieren kann, wird schnell bestraft.

In diesem Seminar ist deshalb das Verhandlungsprofilung, die Mimikanalyse und das Einordnen von körpersprachlichen Signalen in das Verhandlungssystem integriert. Den Schwerpunkt bilden dabei die Mimik und sogenannte Mikroexpressionen.

[weitere Details](#)

#### **EXECUTIVE BUSINESS NEGOTIATION** Verhandlungsführung für Profis

*12. - 13. November 2018, Berlin und weitere Termine*

In diesem modular aufgebauten Seminar werden Sie gezielt auf erfolgskritische Verhandlungssituationen des Topmanagements und das Ausnutzen von

Sie können in diesem Seminar Ihre Verhandlungsfähigkeiten um die neusten praxiserprobten und wissenschaftlich fundierten

irrationalen Forderungen auf Leitungsebene vorbereitet.

Erkenntnisse erweitern und lernen, wie Sie Ihr Verhandlungsteam noch besser aufstellen können.

[weitere Details](#)

## Weitere Termine

### ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION

20. - 22. November 2018

[» mehr erfahren](#)

### ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION III

12. - 13. Dezember 2018

[» mehr erfahren](#)

## Sie haben Fragen?

**Gerne berate ich Sie bei allen Fragen rund um unser Angebot!**

Katharina Bohm  
Quadriga Hochschule

katharina.bohm@quadriga.eu  
**030/ 44 72 94 27**



**Quadriga** Hochschule

Quadriga Hochschule Berlin GmbH  
Werderscher Markt 13  
10117 Berlin

[www.quadriga-hochschule.com](http://www.quadriga-hochschule.com)  
[facebook.com/quadrigahochschule](https://facebook.com/quadrigahochschule)  
[twitter.com/quadrigaberlin](https://twitter.com/quadrigaberlin)

[info@quadriga-hochschule.com](mailto:info@quadriga-hochschule.com)  
Tel.: +49(0)30/44729500  
Fax.: +49(0)30/44729300

Wenn Sie keine weiteren Informationen zum Seminarangebot der Quadriga Hochschule Berlin

per E-Mail erhalten möchten, [klicken Sie bitte hier](#).

Wenn Sie keine weiteren Informationen der Quadriga per E-Mail erhalten möchten, [klicken Sie bitte hier](#).