

The background of the cover is a photograph of a man from the chest up, wearing a dark suit jacket over a white button-down shirt. His right hand is placed over his chest. The image is dark, with the white shirt providing a strong contrast.

REDLINE | VERLAG

Adel Abdel-Latif

Quick & DIRTY

Die geheimen Strategien
und Taktiken des
Verhandlungsprofis

Adel Abdel-Latif

Quick & DIRTY

Für Alif und Soraya

Adel Abdel-Latif

Quick & DIRTY

Die geheimen Strategien
und Taktiken des
Verhandlungsprofis

REDLINE | VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

lektorat@redline-verlag.de

4. Auflage 2016

© 2015 by Redline Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Redaktion: Bärbel Knill, Landsberg am Lech
Umschlaggestaltung: Melanie Melzer, München
Umschlagabbildung: © Dr. Adel Abdel-Latif
Satz: inpunkt[w]o, Haiger
Druck: Konrad Tritsch GmbH, Ochsenfurt
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-86881-608-2
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86414-763-0
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86414-762-3

Weitere Informationen zum Verlag finden sie unter

www.redline-verlag.de

Inhalt

VORWORT	7
INFORMATIONSBESCHAFFUNG	11
POSITION UND MOTIV	32
TEAMAUFSTELLUNG NACH FBI-REGELN	54
ZIEL, STRATEGIE UND TAKTIK.....	70
SICHTBARE DOMINANZ	100
MANIPULATION	116
BEURTEILUNGSFEHLER	140
MACHT.....	148
STRESS.....	168
FITNESS.....	184
NACHWORT	190
DANKSAGUNG.....	192
ÜBER DEN AUTOR.....	193
LITERATURVERZEICHNIS	194
STICHWORTVERZEICHNIS.....	195

Vorwort

Glauben Sie wirklich nach wie vor an das Märchen der »Win-win«-Vereinbarung in harten und schwierigen Verhandlungsprozessen?

Wenn ja, sollten Sie dieses Buch schnell beiseitelegen und Ihre Wattebäusche für die nächste anstehende Verhandlung sorgfältig sortieren, zurechtknäueln und unter den Klängen samtweicher Musik mit feinsten Pinselstrichen zartrosa anmalen.

Ich bin einer der wenigen weltweit existierenden **Ghost Negotiator**. Mein Job ist es, für meine zahlreichen Mandanten aus den Bereichen Wirtschaft, Politik, Medizin, Rechtswissenschaften und Medien diskret aus dem Hintergrund, für die Gegenseite unsichtbar, Verhandlungsprozesse zu steuern und mit allen Mitteln zu gewinnen.

Erwarten Sie bitte nicht, dass ich Ihnen in diesem Buch Weisheiten für zartbesaitete Alltagsgenossen mit auf den Weg geben werde. Es geht nicht um »fair« oder »unfair«, um »richtig« oder »falsch«. Hier geht es lediglich darum, **wie Sie jede noch so schwierige Verhandlung konsequent gewin-**

nen können, auch wenn ihr Gegenüber unfair spielt, sich nicht an Vereinbarungen hält und sich mit Händen und Füßen gegen Sie wehrt!

Während meiner Tätigkeit als Ghost Negotiator habe ich unzählige Situationen erlebt, in denen die ursprünglich nahezu als heilig gepriesene »Win-win«-Einstellung plötzlich von allen anwesenden Verhandlungsparteien schlagartig über den Haufen geworfen wurde und Manipulation, Druck und weitere »dirty« Tricks an den Verhandlungstisch gebracht wurden. Merken Sie sich bitte unbedingt Folgendes: In solch harten Verhandlungen entsteht das »Win-win-Feeling« lediglich im Kopf des Verlierers, damit sich dieser nach seiner Verhandlungsschlappe nicht ganz so mies und gedemütigt fühlt.

Als Weltmeister im Kickboxen wurde mir schon in frühen Jahren bewusst, dass es immer einen Gewinner und einen Verlierer gibt, selbst wenn der Kampf als unentschieden gewertet wurde. Eine Partei gewinnt an Ehre, Ruhm, Prestige oder aber definitiv an der potenziellen Börse, die andere Partei verliert diese Punkte in irgendeiner Form. Ein Song, der diesen Aspekt in seiner ganzen Wahrheit und Härte beleuchtet ist der Welthit der Gruppe ABBA, »The Winner Takes it All«, den Sie sicherlich alle bestens kennen. Ich empfehle Ihnen, sich das aufschlussreiche Lied unter den genannten Aspekten noch einmal Wort für Wort in aller Ruhe anzuhören und darüber nachzudenken.

Selbstverständlich versuchen wir uns als ehrbare Geschäftsleute stets fair und anständig zu verhalten – solange dies un-

ser Verhandlungspartner auch tut. Sollte sich dieser jedoch wider Erwarten nicht an unsere vorgelebten Anstandsregeln halten, sind Sie nach der Lektüre dieses Buches definitiv gewappnet, Ihre Verhandlungsinteressen auch unter dieser Sichtweise konsequent durchzusetzen – sehr konsequent sogar!

In diesem Buch werden Sie lernen, wie Sie teilweise anhand kriminalistischer Methoden Ihren Verhandlungspartner analysieren, Ihr Verhandlungsteam aufstellen, wie Sie sich die wichtigen und vor allem richtigen Informationen beschaffen, wem Sie vertrauen können und misstrauen müssen und wie Sie, falls nötig, den letzten Widerstand Ihres Gegners brechen können, um ihn im entscheidenden Moment cool und eiskalt auszuknocken. Ich garantiere Ihnen, dass Sie nach der Lektüre dieses Buches mit der richtigen Portion Selbstbewusstsein, der notwendigen Einstellung und vor allem mit viel Können und Know-how ausgestattet sind und ab sofort zu den unangefochtenen Verhandlungssiegern gehören werden.

Praktisch alle Verhandlungsprinzipien habe ich aus meiner jahrzehntelangen Kampfsporterfahrung gewonnen und in verschiedene, eigens erfolgreich erprobte und perfektionierte Businessmodelle verarbeitet, die ich heute in meinen Bestseller-Seminaren an erfahrene Führungskräfte weitergebe.

So ist dieses Buch auch zu lesen. Die Thematik jedes Kapitels wird anhand einer konkreten Situation aus meiner aktiven Wettkampfzeit als Kickboxer (**Ring**) veranschaulicht.

Die daraus folgenden Prinzipien und Erkenntnisse werden danach im **Business**-Kontext ausgearbeitet und für Sie so lern- und sofort anwendbar gemacht.

In einigen Kapiteln habe ich Ihnen **Praxisbeispiele** aus meiner täglichen Tätigkeit als Ghost Negotiator niedergeschrieben, damit Sie einige meiner erwähnten Prinzipien und Techniken in der direkten Anwendung erkennen und nachvollziehen können. Die in diesem Zusammenhang erwähnten Verhandlungsfälle wurden so anonymisiert, dass keinerlei Rückschlüsse auf meine Mandanten und die tatsächlichen Fälle gemacht werden können. Namensähnlichkeiten sind rein zufällig.

Am Ende jedes einzelnen Kapitels können Sie anhand einiger **Testfragen** das Gelernte repetieren, vertiefen und somit verinnerlichen – denn nur so ist das Gelernte in einer entsprechenden Situation auch im richtigen Moment abrufbar. Eingestreute **Hinweise** und **Persönliche Tipps** sollen Ihnen außerdem helfen, einige Insiderinformationen zum jeweiligen Kapitel in Ihren Verhandlungsalldag einzubauen.

Nun wünsche ich Ihnen viel Spaß bei der Lektüre dieses Buches, das Ihre Verhandlungskompetenz und Souveränität entscheidend verändern wird – garantiert!

Ihr

Dr. med. Adel Abdel-Latif, MBA
CEO Akademie für Verhandlungsführung

Informations- beschaffung

Die systematische Analyse Ihres Verhandlungspartners ist von entscheidender Wichtigkeit.

Ich habe während meiner zahlreichen nationalen und internationalen Beratungstätigkeiten die Erfahrung gemacht, dass wir nie nur um eine Sache verhandeln, sondern dass wir vor allem mit Menschen verhandeln. Menschen haben verschiedene Eigenschaften, Charaktere, Verhaltensmuster, kulturelle Einflüsse, Positionen und vor allem individuelle Motive, denen besondere Beachtung geschenkt werden muss. Ein fataler Fehler wäre es, wenn Sie sich nur um die zu diskutierenden Verhandlungspunkte (Positionen) und nicht näher um Ihr Gegenüber kümmern.

Mit einer gezielten und strukturierten Informationsbeschaffung erfahren Sie, wie Ihr Verhandlungspartner funktioniert, wie er tickt und bestenfalls sogar, wann er austickt. Mit diesem Wissen können Sie sowohl seine Stärken als auch seine Schwächen zu Ihrem eigenen Vorteil nutzen und gera-

de in schwierigen Verhandlungssituationen Ihre Kompetenz und Souveränität unter Beweis stellen.

In meiner Tätigkeit als Ghost Negotiator plane ich jeweils genügend Zeitreserven in die Informationsbeschaffung über mein Gegenüber ein. Das hat mir und meinen Mandanten praktisch immer entscheidende Vorteile verschafft.

RING

Einer meiner wichtigsten Erfolgsfaktoren als Kickboxer war die Tatsache, dass ich meine Gegner und ihr Umfeld jeweils mit fast schon akribischer Genauigkeit studiert und analysiert habe. Ich schaute mir entscheidende Kämpfe meiner Zielpersonen immer und immer wieder auf Video oder YouTube an, sprach mit ehemaligen Gegnern und Trainern. Hierbei arbeitete ich wichtige Informationen zu Techniken, Reaktionsmustern, Stärken und vor allem zu den Schwächen heraus und verinnerlichte diese. Mit diesem Wissen gelang es mir, mein Training noch effektiver und effizienter zu gestalten und mich auf meinen Gegner optimal einzustellen. Von zentraler Bedeutung waren für mich auch Informationen zu den individuellen Verhaltensweisen meiner Gegner. Ich entwickelte hierfür folgenden Fragenkatalog:

-  Wie reagiert mein Gegner unter großem Druck und Stress?
-  Wann greift er an, wann weicht er zurück?

-  Verliert er häufig die Beherrschung? Wenn ja, wann?
-  Neigt er dazu, den Kampf aktiv zu suchen oder gar zu vermeiden?

In einem weiteren Schritt habe ich mich mit dem privaten und beruflichen Umfeld meines Opponenten befasst. Auch hier lieferte mir der folgende eigens gestaltete Fragekatalog wichtige Informationen:

-  Ist er Single, liiert oder verheiratet?
-  Aus welcher Gegend stammt er?
-  Wie sah sein Elternhaus aus?
-  Wie ist sein Bildungsstand?
-  Ist er vorbestraft?
-  Wer ist sein Trainer, sein Ernährungsexperte, sein Arzt?
-  Wie erscheint er in den Medien?
-  Was ist sein Motiv für den bevorstehenden Kampf?
-  Was sind seine Ängste?
-  Hat er Freunde?
-  Sind Feinde bekannt? Wenn ja, welche? Wie kann ich diese kontaktieren, um weitere (Insider-) Informationen zu gewinnen?
-  Gibt es eventuell vertrauenswürdige, bewusste oder unbewusste Verbindungsmänner auf seiner Seite (und die gibt es immer!), die mir Informationen liefern können?

Sie sehen also, dass zu einer strukturierten Informationsbeschaffung nicht nur die Person selbst, sondern das Studium des gesamten beruflichen und privaten Umfeldes unbedingt dazugehört!

BUSINESS

Die Analyse Ihres Verhandlungspartners erfordert eine genaue Struktur, etwas Fantasie und nicht zuletzt Kreativität. Ich werde Ihnen hier einige von mir häufig angewendete gängige Informationsbeschaffungsmethoden aufzeigen, die im Übrigen allesamt legal sind. Die illegalen, je nach Charakter und Kulturkreis Ihrer Zielperson teilweise sogar gängigeren Methoden, erlaube ich mir aus ethisch-moralischen Gründen an dieser Stelle bewusst wegzulassen.

Sie werden sehen, dass Sie bereits mit den aufgeführten Methoden zu interessanten und verwertbaren Informationen kommen werden, die Ihnen bereits im Vorfeld wichtige Eindrücke von Ihrem Verhandlungspartner liefern können und werden.

Aus Erfahrung lege ich Ihnen nahe, dass Sie sich folgendes Prinzip unbedingt einprägen: *Jede* zurzeit scheinbar noch so nebensächlich erscheinende Information ist bis auf Weiteres als interessant einzustufen und bedarf daher besonderer Beachtung! Es könnte sein, dass eine auf den ersten Blick nicht zentral erscheinende Information plötzlich im dynamischen Verhandlungsprozess an Wichtigkeit gewinnt.

Nun können Sie diese einfach aus dem Hut zaubern, verwerten und in die somit neu entstandene Verhandlungssituation integrieren.

Setzen Sie Ihre Informationsrecherche und -beschaffung daher unbedingt konsequent und akribisch bis zum endgültigen Verhandlungsabschluss fort! Darunter verstehe ich jenen Moment, in dem alle getroffenen Vereinbarungen von der Gegenseite vollständig erfüllt und eingehalten wurden – keinen Moment früher!

GOOGLE

Am einfachsten lässt sich der Name Ihres Verhandlungspartners in einem ersten Schritt googeln.

Ebenfalls empfehle ich Ihnen, E-Mail-Adressen, bekannte Telefon- und Handynummern und vergangene Arbeitsstellen Ihrer Zielperson in die genannte Suchmaschine einzugeben.

Weitaus spannender wird es, wenn Sie in einem nächsten Schritt vor den Namen Ihrer Zielperson gezielt Schimpfwörter platzieren, also zum Beispiel »Scheißerl Manfred Muster«. Auch Begriffe wie »Sucht Manfred Muster« können überaus interessante, überraschende und unerwartete, von Ihrer Zielperson bisher geheimgehaltene Informationen freisetzen, die es natürlich ausgiebig zu studieren, zu sammeln, zu verwerten und situativ gezielt einzusetzen gilt.

Je prominenter und mächtiger Ihr Verhandlungspartner ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie mit dieser

Methode im Internet auf verschiedene Chat-Foren stoßen werden. In diesen Foren werden Sie Menschen treffen, die verschiedenste, meist jedoch negative Erfahrungen mit Ihrem Verhandlungspartner gemacht haben und sich diesbezüglich, meist nicht besonders wohlwollend, austauschen. Treten Sie diesen Foren bei, nehmen Sie direkten Kontakt mit einzelnen Mitgliedern auf und erfragen Sie konkrete Informationen, die für Sie wichtig sind oder sein könnten. Sie werden erstaunt sein, wie offenherzig die angeschriebenen Personen Ihnen selbst über diskrete Machenschaften Ihrer Zielperson Auskunft geben können und werden. Rache ist bekanntlich süß – in manchen Fällen sogar zuckersüß!

Fotos googeln

Keinesfalls sollten Sie es sich entgehen lassen, intensiv nach Fotos Ihrer Zielperson zu googeln. Dabei sollte Ihr Fokus besonders auf solchen Fotos liegen, die zumindest zweideutig zu interpretieren sind.

Hinweis

Sollte Ihr Gegner während der Verhandlung offensichtlich falsch spielen und sich gegen jegliche Abmachung unfair verhalten, lohnt es sich vielleicht, diese Fotos anonym an seine Geschäftskontakte oder an die Medien weiterzuleiten oder ihm gar wie folgt unter vier Augen zu präsentieren:

Beispiel

Sie stoßen auf ein Foto, wie Ihr Verhandlungspartner, der »glücklich verheiratete« Herr Vorstandsvorsitzende Manfred Muster, in einer ukrainischen Bar einige junge und überaus leicht bekleidete Damen in eindeutiger Pose auf seinem Schoß sitzen hat. Sie könnten ihn, nachdem er einen unfaireren, bösartigen Angriff auf Sie gestartet hat und Ihnen öffentlich mit Sanktionen droht, während des Pausensmalltalks diskret zur Seite nehmen und ihm mit ruhiger, jedoch bestimmter Stimme Folgendes mitteilen: »Herr Muster, ich bin zugegebenermaßen nun doch etwas irritiert. Gestern wurde mir dieses Foto (Bildnachricht zeigen) von einer unbekannten Quelle zugespielt. Ich denke nicht, dass Ihr Hang zur Promiskuität Thema dieser Verhandlung werden sollte, oder?« Dasselbe ist natürlich mit Fotos, welche die Zielperson beim Alkohol- oder Drogenkonsum zeigen, genauso gut durchführbar. Ich garantiere Ihnen, dass Ihr Gegenüber stillschweigend den Rest der Verhandlung über sich ergehen lässt und Ihnen plötzlich unerwartete Zugeständnisse machen wird. Aber Vorsicht: Ihr Gegner kann genau dieselbe Technik benutzen, um Sie in Bedrängnis zu bringen – seien Sie sich dessen jederzeit bewusst!

YASNI

Die Informationsplattform Yasni liefert Ihnen gleich ein erweitertes Sammelsurium von Informationen. Fotos, Internetbeiträge, Zeitungsberichte und vieles mehr sind hier

sorgfältig aufgelistet und für jeden öffentlich einsehbar. Sie können sogar unter der entsprechenden Rubrik manchmal sehen, welche Buchtitel und DVDs sich Ihr Verhandlungspartner in letzter Zeit online angesehen oder gar bestellt hat. Die dadurch gewonnenen Informationen könnten Sie beispielsweise durchaus nutzen, um dem Verhandlungspartner scheinbar gemeinsame Interessen zu suggerieren. Erkennen Sie beispielsweise, dass er in der Vergangenheit mehrere Golfbücher bestellt hat, sprechen Sie mit ihm im Vorfeld über Ihr Handicap oder darüber, dass Sie sich vorgenommen haben, die Platzreife zu erreichen.

Diese gezielt eingebrachten scheinbaren Gemeinsamkeiten können Ihren Verhandlungspartner unbewusst dazu verführen, Sie als besonders sympathisch und vertrauenswürdig einzustufen. Er ist so, wie ich aus eigener Erfahrung weiß, durchaus geneigt, Ihnen mehr Informationen mitzuteilen als ursprünglich geplant und Ihnen auch manche Zugeständnisse zu machen, da es sich mit einer »sympathischen, vertrauensvollen Person« wie Ihnen einfach ausgezeichnet verhandeln lässt.

Umgekehrt sollten bei Ihnen alle Alarmglocken läuten, wenn Ihr Verhandlungspartner scheinbar nichtsahnend gewisse Themen anspricht, die einen erhöhten Stellenwert in Ihrem Leben und Interessensradius einnehmen! Es könnte eine Manipulationsfalle sein, um Ihre Sympathie zu gewinnen und so auf gleiche Art und Weise zu wertvollen Informationen zu gelangen.

Facebook, LinkedIn, Twitter und andere Social Media

Der Drang nach öffentlicher Anerkennung ist gerade bei narzisstisch geprägten Managern und Entscheidungsträgern sehr weit verbreitet. Es würde Ihrem Verhandlungspartner schließlich keinen Spaß machen, wenn er der Welt da draußen vorenthalten müsste, was er für ein toller und vor allem erfolgreicher Hecht ist.

Sie werden erstaunt sein, wie einfach Sie wichtige Informationen über Ihre Zielperson in den gängigen Social Media finden!

Hinweis

Was ich Ihnen in diesem Zusammenhang unbedingt empfehlen möchte, ist das Studium der einsehbaren Kontakt- und Freundesliste Ihrer Zielperson. Auch diese könnte Ihnen wichtige weiterführende Informationen und Antworten auf folgende Fragen liefern: Mit wem umgibt sich mein Verhandlungspartner? In was für Kreisen verkehrt er?

Außerdem ist es nur legitim, wenn Sie gezielt sichtbare Kontakte Ihres Verhandlungspartners anschreiben, um nützliche Informationen über Ihr Gegenüber in Erfahrung zu bringen. Auch hier ist erfahrungsgemäß die Auskunftsbereitschaft erstaunlich hoch!

Beispiel

In einem mir bekannten, jedoch nicht von mir betreuten Verhandlungsfall versuchte ein renommierter deutscher Geschäftsmann mit der israelischen Rüstungsindustrie

einen bedeutenden und lukrativen Deal abzuschließen. Während der Verhandlung, die bis dahin sehr gut für den deutschen Geschäftsmann verlaufen war, ergriff an einer entscheidenden Stelle ein unscheinbarer und zuvor eher wortkarger israelischer Offizier plötzlich das Wort. Es sei ihm aufgefallen, dass der anwesende deutsche Geschäftsmann auf Facebook Kontakte zu Einzelpersonen pflege, die online »eindeutig antisemitische Literatur« verbreiten würden!

Der nichtsahnende deutsche Geschäftsmann kam verständlicherweise sofort stark ins Schwitzen, da ihm selbst keinerlei Verbindungen zu solch dubiosen Kreisen bekannt waren.

Die Angst, den lukrativen Deal aufgrund einer solch schwerwiegenden Behauptung zu verlieren, brachte den deutschen Geschäftsmann verständlicherweise in großen emotionalen Stress. Die Folge war, wie im Übrigen bei allen Menschen, die negativen Stress erfahren, dass er schlagartig nicht mehr klar und logisch-rational denken konnte. Er begann, mit der Absicht, diese äußerst unangenehme Situation doch noch irgendwie retten zu wollen, unstrukturiert zu argumentieren und machte dabei gravierende Folgefehler.

Die routinierte Gegenseite bemerkte zufrieden die durch diese Falschbehauptung bewusst herbeigeführte Stresssituation und die damit einhergehende Konzentrationschwäche des Geschäftsmannes und erhöhte den Druck durch weitere unvorteilhafte Aussagen, die sie über bekannte Internetplattformen gesammelt hatte. Der bis dahin souverän wirkende deutsche Geschäftsmann war überra-