

Jay Conrad Levinson / Donald Wayne Hendon

Guerilla Deals

Die Psychologie des subtilen Verkaufens

orell füssli Verlag

Inhalt

Einleitung	13
----------------------	----

Teil I

Große Tiere und Guerillas – eine Einführung in Guerilla-Deals . . .	15
--	-----------

Kapitel 1

Donald Trump und Mao Zedong am Verhandlungstisch	16
Trump streckt seine Fühler aus	16
Mao macht sich Gedanken	18
Mao wird aktiv	18
Mao kommt nach Sin City	20
Der Guerilla erscheint im Büro des Kapitalisten	23
Mao bricht die Besprechung plötzlich ab	25
Sind Sie im Grunde Ihres Herzens ein großes Tier oder ein Guerilla? .	26
Worum es im Rest des Buches geht	27
Antworten auf die 13 Fragen in diesem Kapitel	29

Kapitel 2

Warum viele Geschäftsleute in Verhandlungen nicht besonders gut sind, und was sich dagegen tun lässt	32
Kurzer Ausblick auf dieses Kapitel	32
Versuchen Sie, wie »Mexikaner« zu denken – sie sind natürliche Guerilleros	32
15 Gründe, warum Sie häufig nicht bekommen, was Sie wollen	33
Wie jeder zum großen Sieger werden kann – Think Small! Das war das Erfolgskonzept von Sam Walton	40
Was uns in Kapitel 3 erwartet.	42

Kapitel 3

Den Gegner kennenlernen – Wie man sich in den Kopf des Großen hineinversetzt	43
Erste Eindrücke	45
Wie Sie den Großen dazu bringen, dass er Ihnen nicht nur zuhört, sondern auch Ihren Vorschlag akzeptiert	46

Der wahrhafte Guerilla	48
Was Sie hier gelernt haben und was als Nächstes kommt	49
Wie man die Aufmerksamkeit des Großen findet – Antworten	50

Teil II

Hendons kraftvollste Beeinflussungstaktiken und Maos wirkungsvollste Taktiken der Guerilla-Kriegführung	51
--	-----------

Kapitel 4

Don und Mao – ihre machtvollsten Waffen	52
31 Vorbereitungstaktiken	52
121 Angriffstaktiken	54
92 Defensivtaktiken	60
16 Unterwerfungstaktiken	65
24 Kooperationstaktiken	66
81 schmutzige Tricks	68
Mao Zedongs 22 wirkungsvollste Guerillataktiken	73

Teil III

Donald Wayne Hendons 50 wirksamste und <i>selten verwendete</i> Beeinflussungstaktiken: Guerillas sollten sie nutzen, denn sie sind machtvoll und der Große rechnet nicht mit ihnen	75
--	-----------

Kapitel 5

Acht wirkungsvolle und selten verwendete Vorbereitungstaktiken	77
Überwinde die Lähmung durch zu langsames Denken, indem du von Kindern lernst	77
Die richtige Einstellung – ich muss mir das Recht erwerben, die Bedürfnisse der Gegenseite besser kennenzulernen	80
Komme dem anderen nicht zu weit entgegen, nur um ihm eine Freude zu machen	82
Fehler – Gestehe sie ein und lerne aus ihnen	83
Die Eskalationsbereitschaft – gutes Geld schlechtem hinterherzuwerfen, ist töricht	84
Denke in kleinen Dingen	86
Verhandle mit leerem Magen	87
Schließe Verträge am Vormittag ab, nicht am Nachmittag	88

Kapitel 6

14 wirkungsvolle und selten verwendete Angriffstaktiken	90
Mache plötzliche, unerwartete Schritte	91
Verwandle deine Verbindlichkeiten in Aktivposten – und verpasse dem Gegenüber einen Schock	93
Ziehe eine gute Show ab, indem du dich wild und verrückt aufführst	93
Sorge dafür, dass zur Abwechslung die Käufer dir nachlaufen	94
Ein chinesischer Favorit – die Dreierregel	95
Lerne von Autohändlern – Sorge dafür, dass die Gegenseite viel Zeit investiert	96
Lerne die Gegenseite kennen und lerne dich selbst kennen – Wissen ist Macht	99
Mache die wichtigsten Berater der Gegenseite zu Helden	100
Setze deine Macht voraus – stelle sie nicht absichtlich zur Schau	101
Zuerst den Großen erschrecken und ihm dann zu Hilfe kommen	102
Tuangou/Überrumpelung durch eine aufgewiegelte Menge/Flashmobs	103
Die Leistung annehmen, erst danach darüber diskutieren	105
Die Gegenseite einschüchtern durch deine Unangreifbarkeit	106
Die Gegenseite ignorieren – sich taub stellen	107

Kapitel 7

Zwölf wirkungsvolle und selten eingesetzte Defensivtaktiken	109
Lenke die Gegenseite ab, wenn sie übertrieben aggressiv ist, bringe sie aus dem Gleichgewicht – die japanische Art	109
Derjenige, dem die Beziehung am wenigsten bedeutet, hat die meiste Macht	111
Vollständige, totale Stille	112
Beobachte die Körpersprache des Gegenübers sehr aufmerksam	114
Manipuliere die Gegenseite mit deiner eigenen Körpersprache	114
Nutze die Macht der Berührung – die Körpersprache der Berührung	115
Nutze die Macht der Sitzordnung – die Sprache der Büromöbel	116

Beobachte aufmerksam die Muster, nach denen von dir selbst und der Gegenseite Zugeständnisse gemacht werden, und halte sie fest . . .	117
Klatsch und Tratsch	118
Ausrede: »Der Hund hat meine Hausaufgaben gefressen«	119
Eine Weile vom Thema abschweifen – sich entspannen durch Witze, Bemerkungen über Sport oder dergleichen	120
Suche dir Verbündete	121

Kapitel 8

Donald Trump und Mao Zedong am Verhandlungstisch – Acht Kooperationstaktiken	122
Die Macht der Geduld	122
Zugeben, dass du etwas nicht weißt – es nicht verbergen	123
Das billigste Zugeständnis von allen – zuhören, aufmerksam zuhören	124
Aktives Zuhören erlernen und möglichst häufig praktizieren	125
Der Bonus – am Ende noch eine kleine Zugabe auf dem Tisch lassen	127
Sicherstellen, dass auch die andere Seite am Ende gut aussieht	128
Dafür sorgen, dass die Gegenseite glaubt, du hättest verloren, auch wenn du klar gewonnen hast ... denke an den Film <i>The Sting</i> . . .	129
Mentale Verführung – werde unentbehrlich, indem du in übertriebenem Maße mit dem anderen kooperierst	130

Kapitel 9

Acht wirkungsvolle und <i>selten</i> verwendete schmutzige Tricks . . .	131
Verhindere, dass die Gegenseite noch in letzter Minute abspringen kann	132
Verlange kurz vor der Vertragsunterzeichnung noch einen Nachschlag	134
Unterschreibe einen Vertrag und nehme dann unverzüglich Nachverhandlungen auf	135
Als Verkäufer Lockangebote unterbreiten	136
Sich als unantastbar darstellen – behaupten »Mir stehen Sonderrechte zu«	138
Großspurig auftreten – der Gegenseite den Eindruck vermitteln, dass man bereits viel über sie und ihr Unternehmen weiß	139
Einschüchternde Atmosphäre, manipulative Musik	140

Die Gegenseite in die Defensive drängen – sie absichtlich, aber nicht übermäßig in Verlegenheit bringen	142
Schluss und Ausblick	143

Teil IV

Donald Wayne Hendons 50 wirksamste und häufig verwendete Beeinflussungstaktiken: Guerillas sollten sie nutzen, obwohl der Große damit rechnet, einfach weil sie so wirkungsvoll sind	145
---	------------

Kapitel 10

Zwei wirkungsvolle und sehr häufig eingesetzte Vorbereitungstaktiken	148
Wie man Zugeständnisse macht – 20 Dinge, die man tun kann, und 20, die man lassen sollte	148
Zeige mir, was du hast, dann zeige ich dir, was ich habe	149

Kapitel 11

27 wirkungsvolle und sehr häufig verwendete Angriffstaktiken . . .	151
Sich dumm stellen, ist klug. Sage »Wer, ich? Tut mir leid, das wusste ich nicht.«	151
Sich überrascht geben	152
Unterbreite der Gegenseite dein bestes Angebot nicht zu früh	153
Verhindere, dass beim Käufer Reue aufkommt – nimm das Angebot der Gegenseite nicht zu früh an	154
Nutze Termine und Fristen klug	156
Finde die Schwachstellen der Gegenseite heraus und nutze sie aus . .	157
Trete machtvoll auf – teile und herrsche	158
Trete überheblich auf – überrumpele die Gegenseite, indem du deine Autorität spielen lässt	159
Handele egoistisch – ich bin der Größte!	161
Guter Junge, böser Junge	162
Verwende einen Köder, um die Gegenseite von deinen eigentlichen Absichten abzulenken	163
Auf die Größe kommt es an – der Große Topf	164
Bluffen – das nicht allzu offenkundige Lügen	165
Wunschliste versus reale Möglichkeiten	165
Mit Schmeicheleien, Schöntuerei und Charme arbeiten	166

Dem Großen klarmachen, dass du über eine Menge von Informationen verfügst, auch wenn das gar nicht der Fall ist . . .	167
Schwung: Die Gegenseite stets unter Druck halten	168
»Nehmen Sie's oder lassen Sie's bleiben«	170
Akzeptiere von der Gegenseite niemals ein Nein	171
Der Gegenseite ankündigen, dass du dich aus den Verhandlungen zurückziehen wirst	172
Die Gegenseite einschüchtern durch Tradition, Bräuche und Konformität	174
Den Großen einschüchtern durch das Erzeugen von Schuldgefühlen	175
Den Großen einschüchtern durch Belohnung oder Bestrafung	177
Die Gegenseite in die Defensive drängen – sie beschuldigen, negative Bemerkungen abgeben, etc.	178
Zermürben – Ihr Gegenüber erschöpfen, dazu bringen, sich zu verausgaben	179
Schauen wir uns seine Erfolgsbilanz an	182
Machen wir mein Problem zu unserem Problem und schließlich zu Ihrem Problem	183

Kapitel 12

Zwölf wirkungsvolle und <i>sehr häufig</i> eingesetzte Defensivtaktiken .	184
Die Macht der Machtlosigkeit und der schleichenden Lähmung	184
Erinnere dein Gegenüber an seine Konkurrenz – egal ob sie echt ist oder gefühlt	187
Arbeite mit »Falschgeld«, nicht mit echtem Geld	188
Halte die Erwartungen der Gegenseite niedrig	190
Die Macht des Unvorbereitetseins – absichtlich etwas vergessen . . .	192
Die Gegenseite an der Nase herumführen	193
Ich kann es mir nicht leisten – ich habe kein Geld mehr	193
Der Gegenseite besonders wichtige Informationen vorenthalten . . .	194
Aufrichtig sein – aber nur so lange, wie es einem selbst nicht schadet	195
Ständige Nörgelei – Negativität auf niedriger Stufe	197
Das können Sie besser!	198
Eine Gegenleistung anbieten, aber nicht mit Zusagen vermischen . .	199

Kapitel 13	
Drei wirkungsvolle und <i>sehr häufig</i> eingesetzte Unterwerfungstaktiken	201
Umgarnen und umschmeicheln – der Gegenseite mehrere Möglichkeiten anbieten, durch die sie emotional einbezogen wird	201
Sich in der Mitte treffen	202
Die Niederlage akzeptieren und nehmen, was man kriegen kann – lasse es, wie es ist	203

Kapitel 14	
Zwei wirkungsvolle und <i>sehr häufig</i> eingesetzte Kooperationstaktiken	204
Wechselseitiges Geben und Nehmen – wenn du mir den Rücken kratzt, kratze ich dir deinen	204
Verlockende Zusagen machen, anstatt nachzugeben	206

Kapitel 15	
Vier wirkungsvolle und <i>sehr häufig</i> verwendete schmutzige Tricks	209
Begrenzte Autorität – ich muss zuerst meine Mutter fragen	209
Der Gegenseite einen Heidschrecken einjagen – dafür sorgen, dass sie dich fürchtet	211
Offenkundiges Lügen, nicht nur überzogenes Sprücheklopfen	213
Die beiden Schwachpunkte: Sich die Eier und die Leichtgläubigkeit des wahren Verlierers zunutze machen	215
Schlussfolgerung und Ausblick	217

Teil V

Körpersprache und Zugeständnisse machen	219
--	-----

Kapitel 16	
Körpersprache für Guerillas	220
Einführung	220
Wie einfach es in Wirklichkeit ist	221
Basistraining: Interessiert sich Ihr Gegenüber für das, was Sie sagen? Gefällt es ihm oder nicht? Die 52 grundlegenden Gesten der Guerilla-Körpersprache	223

Fortgeschrittenenkurs in Körpersprache 226

Kapitel 17

Wie man als Guerilla Zugeständnisse macht 241

Teil Eins: Wie man erkennt, nach welchem Muster Sie und Ihr

Gegenüber Zugeständnisse machen 241

Teil Zwei: Wie man den Konzessionen einen Geldwert zuordnet . . . 246

Teil Drei: Wie man Zugeständnisse macht: 20 Dinge,

die man tun kann, und 20, die man lassen sollte. Dabei geht es
stets darum, die Erwartungen der Gegenseite möglichst niedrig

zu halten 248

Schlussbetrachtung 255

Teil VI

Zu guter Letzt 257

Kapitel 18

Wie man ein wahrhafter Guerilla wird 258

Einführung: Ein wahrhafter Guerilla werden, indem man ein
unbewusst geschickter Verhandlungsführer wird 258

Wie man schnell in Stadium 4 kommt – 11 wichtige Hinweise . . . 260

54 goldene Regeln für Guerillas 262

Darf man auch gegen diese Regeln verstoßen? 269

Schlussbetrachtung 269

Die Autoren 271