

**REDLINE** | VERLAG

Adel Abdel-Latif

# QUICK & DIRTY

Die geheimen Strategien  
und Taktiken des  
Verhandlungsprofis











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

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](http://www.redline-verlag.de)

# Inhalt

**VORWORT**

**INFORMATIONSBESCHAFFUNG**

**POSITION UND MOTIV**

**TEAMAUFSTELLUNG NACH FBI-REGELN**

**ZIEL, STRATEGIE UND TAKTIK**

**SICHTBARE DOMINANZ**

**MANIPULATION**

**BEURTEILUNGSFEHLER**

**MACHT**

**STRESS**

**FITNESS**

**NACHWORT**

**DANKSAGUNG**

**ÜBER DEN AUTOR**

**LITERATURVERZEICHNIS**

# 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 gewinnen 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 unser 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 Verhandlungsalltag 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



# Informationsbeschaffung

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 gerade 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