

Don Hutson und George Lucas  
Einfach überzeugen



DON HUTSON UND GEORGE LUCAS

# EINFACH ÜBERZEUGEN

Die Minuten-Formel für Ihren Erfolg

Aus dem Amerikanischen  
von Marion Zerbst

ARISTON 

Die Originalausgabe dieses Buches erschien 2010 unter dem Titel *The One Minute Negotiator. Simple Steps to Reach Better Agreements* bei Berrett-Koehler Publishers, Inc.



Verlagsgruppe Random House FSC-DEU-0100  
Das für dieses Buch verwendete FSC®-zertifizierte Papier  
*Super Snowbright* liefert Hellefoss AS, Hokksund, Norwegen.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation  
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische  
Daten sind im Internet unter <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Aus dem Amerikanischen von Marion Zerbst  
© 2010 by Don Hutson and George Lucas  
© der deutschsprachigen Ausgabe 2012 Ariston Verlag  
in der Verlagsgruppe Random House GmbH  
Alle Rechte vorbehalten  
German language edition is published by arrangement  
with the original publisher Berrett-Koehler Publishers, Inc.  
Alle Rechte vorbehalten

Umschlaggestaltung: Nele Schütz Design, München  
Satz: EDV-Fotosatz Huber/Verlagsservice G. Pfeifer, Germering  
Druck: GGP-Media GmbH, Pößneck  
Printed in Germany

ISBN 978-3-424-20059-1

*Dieses Buch widmen wir unseren lieben Kindern:  
von Don: Sandy, Scott und Kevin  
von George: Taylor und Austin  
Sie haben uns viel Freude gebracht,  
und dafür lieben wir sie. Wir haben auch viel  
von ihnen gelernt. Dafür sind wir ihnen dankbar.  
Doch am allermeisten lieben wir Sie – unsere Leser –,  
einfach, weil Sie so sind, wie Sie sind.*



# INHALT

Vorwort von Ken Blanchard	9
<b>Kapitel 1</b>	
Verhandlungsphobie? <i>Ich?</i> Nie im Leben!	13
<b>Kapitel 2</b>	
Mondscheingedanken und Kurskorrekturen	29
<b>Kapitel 3</b>	
Das EASY-Verfahren zur Bekämpfung Ihrer Verhandlungsphobie	43
<b>Kapitel 4</b>	
Einstieg in den Verhandlungsprozess	67
<b>Kapitel 5</b>	
So schätzen Sie Ihr Verhandlungsverhalten richtig ein	87

## Inhalt

<b>Kapitel 6</b>	
So schätzen Sie Ihren Gesprächspartner richtig ein	113
<b>Kapitel 7</b>	
Die richtige Strategie: Es gibt keine Einheitslösung	133
<b>Kapitel 8</b>	
Der Ein-Minuten-Drill in der Praxis	155
<b>Epilog</b>	
Ein Jahr später	175
Glossar für den Ein-Minuten-Verhandlungstaktiker	179
Danksagung	187

## VORWORT

Wenn es ums Verhandeln geht, denken die meisten Menschen an die Begriffe *Gewinnen* oder *Verlieren*. Sie glauben, dass dabei nur einer gewinnen kann, während der andere verliert. Viele assoziieren Verhandlungskompetenz sogar mit der Fähigkeit, andere »über den Tisch zu ziehen«.

Doch genau darum geht es in diesem Buch nicht! Eine unserer wichtigsten Botschaften lautet, dass man mit anderen Menschen auch verhandeln kann, ohne sie dabei in irgendeiner Form hereinzulegen oder selbst hereingelegt zu werden. Statt sich darum zu streiten, wer das größte Stück vom Kuchen abbekommt, kann man nämlich zusammen auch einen größeren Kuchen backen – von dem beide Parteien etwas haben. In diesem Buch erfahren Sie, wie das geht.

Vielleicht sind Sie der Meinung, kein Verhandlungsgeschick zu benötigen. Denn viele Menschen glauben, allein mit einem charmanten Lächeln und ein paar netten Worten ans Ziel zu kommen; sie vertrauen darauf, dass ihre guten Absichten automatisch zu positiven Ergebnissen führen

werden. Kooperation ist zwar ein nobles Ziel, doch wenn auf der anderen Seite des Verhandlungstisches ein knallharter, konkurrenzorientierter Mensch sitzt, der nicht das geringste Interesse an Kooperation hat, nützen Ihnen Charme und gute Absichten genauso wenig wie jemandem, der auf den Gleisen steht und mit einem herannahenden Zug zu verhandeln versucht. Sie müssen in der Lage sein, rechtzeitig zu erkennen, mit was für einem Verhandlungstyp Sie es zu tun haben, und dann genau die Strategie einsetzen, die zu Ihrem Gegenüber passt. Dieses Buch zeigt Ihnen, wie es Ihnen gelingen kann, den heranbrausenden Zug rechtzeitig zu erkennen und einzusteigen, statt sich von ihm überfahren zu lassen.

Außerdem werden Sie eine Verhandlungsmatrix kennenlernen, mit deren Hilfe Sie herausfinden können, welche der vier Verhandlungsstrategien – Vermeidung, Anpassung, Konkurrenz und Kooperation – Ihr Gesprächspartner anwendet. Wenn Sie die Strategie Ihres Gegenübers richtig einschätzen können, werden Sie Ihr Ziel eher erreichen – und die Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner wird sich dadurch sogar noch verbessern. Sobald Ihnen diese Fähigkeit einmal in Fleisch und Blut übergegangen ist, werden Sie ein Leben lang davon profitieren. Sie werden besser zuhören, andere Menschen und deren Ziele besser beurteilen können und immer die richtige Strategie finden, mit der sich die bestmöglichen Resultate erzielen lassen.

Also befreien Sie sich von Ihrer »Verhandlungsphobie«. Lesen Sie dieses Buch, machen Sie sich auf den Weg zu mehr

Kooperation und Erfolg – und genießen Sie diese Entdeckungsreise!

Dr. Ken Blanchard,  
Co-Autor des Buches  
*Der Minuten-Manager*®



Don Hutson, George H. Lucas

## **Einfach überzeugen**

Die Minuten-Formel für Ihren Erfolg

DEUTSCHE ERSTAUSGABE

Paperback, Klappenbroschur, 192 Seiten, 13,5 x 20,6 cm  
ISBN: 978-3-424-20059-1

Ariston

Erscheinungstermin: August 2012

Verhandeln müssen Sie sowieso – warum also nicht erfolgreich?

In Minutenschnelle überzeugen – nach dem Prinzip des Welterfolgs »Der Minuten-Manager«.

Endlich selbstbewusst verhandeln und die richtige Taktik für sich nutzen: Anhand praktischer Beispiele präsentieren die Autoren die wichtigsten Strategien, wie man in jeder Situation optimal punkten kann. Das Beste daran: Komplexe Zusammenhänge werden in kurzen und prägnanten Einheiten serviert, die man sich ganz leicht aneignen kann, um im richtigen Moment zu glänzen.

Wie erreicht man seine Ziele? Wie einigt man sich in einer verfahrenen Situation? Verhandlungen spielen in allen Bereichen unseres Lebens eine wichtige Rolle – beruflich wie privat. Doch aus Furcht vor Auseinandersetzungen versuchen viele Menschen solche Situationen zu vermeiden. Mit den Minutenformeln lassen sich aber nicht nur unangenehme Gespräche bewältigen, vielmehr profitieren von dieser Methode alle, die in Diskussionen sicherer und überzeugender werden wollen.

Don Hutson und George Lucas verraten die wirkungsvollsten Verhandlungsstrategien. Ein bestechend einfacher und effektiver Weg, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen und die eigenen Interessen durchzusetzen!

 [Der Titel im Katalog](#)