

DIE HÄLFTE VOM NICHTS

Martin macht in Telefonverträgen.
So preiswert war „gratis“ noch nie.
Das Motto: Für zwanzig Euro ist
alles umsonst.

DER HAKEN

Martin macht in Telefonverträgen. Auch. Martin verkauft eigentlich alles. Das ist fast die letzte Stufe vor der sozialen Ächtung. Anrufen. Erzählen. Superlative. Und immer den Haken weglassen. Es gibt immer einen Haken. Der Haken ist dann das, wovon Martin leben muss. Möchte. Aber nicht kann. Den Menschen hinterherbitten bis zur Selbstverstümmelung. Martin ist längst mit sich überein gekommen: Das, was er macht, muss gut sein. Es gibt keine Bedenken. Zweifel machen verdächtig. Vor sich selbst. Vor den anderen. Wenn er morgens aufsteht und die Reste seiner Seele irgendwo unter dem Tagesmüll versteckt, kann er überleben. Martin wird kaum merken, wie er lebt. Der müsste sich doch sonst erschießen. Vergiften. Aus seinem Leben verschwinden. So etwas kann niemand ertragen: erleiden. Nicht das. Sobald er die Haustür hinter sich zuzieht, muss Martin der tolle Hecht sein. Lächeln. Bedenken vernichten. Bei sich. Bei den anderen. Irgendwann sind alle Bedenken abgetragen, denke ich, und dann lebst du von der Hypothek.

DIE GEWINNERSTRASSE

Martin kann alles mit Zahlen belegen, und alle Zahlen sprechen für Martin. Für das Martinprodukt. Wenn er jemanden dazu bringt, sich zweimal anrufen zu lassen, ist Martin schon auf der Gewinnerstraße. Dann geht es aufwärts. Wer sich zweimal bequatschen lässt, ist der Verlierer. Dem ist nicht mehr zu helfen. Das ist die Wahrheit im Verkäuferversteck. Die wird nicht herausgeholt. Martin muss eine Lage blitzschnell erfassen. Wie ein Raubtier. Er sucht die Schwachen. Aber die Schwachen dürfen nicht wissen, dass sie schwach sind. Dann funktioniert es nicht. Einem wissenden Schwächling verkaufst du nichts. Gar nichts. Martin arbeitet nicht am Erfolg fürs Leben. Er ist auf der Suche nach der Bilanz für den Tag. Im Lauf der Zeit ist er zum Jäger geworden mit einem Instinkt für die Beute. Die Attacke: Ein Zeckenbiss. Das Opfer - wehrlos, arglos ... schutzlos.

DIE HÄLFTE VON NICHTS

Martin erzählt von ‚WinWin‘. Spieltheorie. Alle müssen etwas davon haben, sonst macht es keinen Spaß. Wovon sollen alle etwas haben? Und was macht sonst keinen Spaß? Martins Produkt

ist auf jeden Fall besser als alle Produkte der anderen. Ganz nebenbei verkauft er die Telefonverträge. (Slogan: Für zwanzig Euro ist alles umsonst!) Und die Leute kaufen wie in Trance. So preiswert war umsonst noch nie. Wer zwanzig Kunden wirbt, telefoniert ein Jahr lang für die Hälfte von nichts. "Ich will, dass ihr wollt." Hauptsache, das Opfer glaubt an seine Einmaligkeit. Winwin. Alle müssen etwas davon haben. Martin bringt Lebensperspektiven ins Spiel. Ermartin ist jetzt quasi sein eigenes kleines Unternehmen. Ihn regiert keiner mehr. Und das Großartige: Wenn seine Kunden später telefonieren, verdient er mit.

AUSWEGE

Schonungslose Offenheit wird vom Opfer gern mit Ehrlichkeit verwechselt. Das ist die Strategie. Dem vertraust du jetzt, muss das Opfer denken. Unter all denen, die dich lang machen wollen, hast du den gefunden, dem du vertrauen kannst. Der ist offen. Ehrlich. Der spricht vom eigenen Vorteil. Das macht ihn sympathisch. Er bietet Auswege an. Umleitungen. Martin lenkt von sich selbst ab, indem er vor sich warnt. Das ist das Geniale.

EINE ART ERSTICKUNGSTOD

Zwischendurch die Geschichten von den anderen. Gerade kommt er von seinem Steuerberater. Quasi in Klammern sagt er, dass man schließlich dem Staat nichts schenken sollte. Dem Steuerberater hat er, ganz nebenbei nur, die Sache mit dem Telefonieren erklärt, und der hat sofort unterschrieben. Das ist der Beweis für die Qualität des Angebots. So preiswert war umsonst noch nie. Wer zwanzig Kunden wirbt, telefoniert ein Jahr lang für die Hälfte von nichts. Wenn der Steuerberater es macht, kann sich einer wie Franz doch darauf verlassen, oder? Potentielle Gegenwehr wird im Argumentenstrudel aufgeweicht. Ertränkt. Ertrinken ist eine Art Erstickungstod. Viele haben Angst davor. Dabei soll Sauerstoffmangel ziemlich schnell das Bewusstsein ausblenden. Erstickungsrausch. Wahrscheinlich ist Ertrinken ein schöner Tod. Und Verkaufen auch. Und Kaufen auch. Alles ist ein schöner Tod. Es ist nicht die Angst vor dem Sterben. Es ist die Angst vor dem Totsein.

MERKANTILE KURZEHE

Martin arbeitet jetzt die Tarife ab. Martin denkt,

dass Franz denkt, dass Martin denkt, was Franz denken könnte. Franz weiß, dass Martin weiß, dass Franz weiß, was Martin weiß. Schwarzmalung. Martin will verkaufen. Franz will die Martinseele durchleuchten. Sie sind sich beide sicher, dass sie nichts gemeinsam haben. Sie belügen sich in gegenseitigem Einverständnis. Sie führen also etwas wie eine merkantile Kurzehe. Martin ist jetzt zum Eigentlichen vorgestoßen. Er öffnet die Tarifmappe.

DIE WELT MUSS ES ERFAHREN

Martin verfällt einer rauschhaften Begeisterung, wenn er von den Möglichkeiten spricht, die sich in diesem Tarifsysteem offenbaren. Eine Halbierung der Telefonkosten ist das anzupeilende Minimum. Franz fragt sich wieder einmal, warum nicht längst die gesamte denkende Welt mittels des Martintarifs kommuniziert. Es wissen halt noch nicht alle davon. Martin wird, zusammen mit den Partnern, dafür sorgen, dass sie es alle erfahren. Weltumspannend. Was vertelefoniert denn einer wie Franz so im Monat, möchte Martin wissen. Franz weiß es nicht. Es interessiert ihn nicht. Das ist Luxus. Franz soll sich klar machen: Alle, die auch über die Martin-gesellschaft telefonieren, sprechen sich von Gebühren frei.

Er hat es ausprobiert. Stundenlang hat er im letzten Monat mit den Gleichgesinnten telefoniert. Stun-den-lang! Und dann die Rechnung: Null. Nullkommanull. Nichts. Martin hat tatsächlich kostenfrei geredet. Slogan: Für zwanzig Euro ist alles umsonst! Die Leute kaufen wie in Trance. So preiswert war umsonst noch nie. Wer zwanzig Kunden wirbt, telefoniert ein Jahr lang für die Hälfte von nichts. Das muss Franz sich vorstellen. Das ist WinWin. Franz wirft ein, dass er im Falle eines Falles nicht mehr telefonieren wird, nur, um einen größeren Vorteil davon zu haben, dass es kostenfrei ist. Erfranz hat Besseres zu tun als Telefonschlachten zu führen, nur, weil es nichts kostet. Das ist kein Grund zu telefonieren. Franz wird sich nicht jetzt und hier entscheiden. Martin sagt, dass Franz es ja vielleicht einfach für ihn tun könnte. Um ihm, Martin, den Start zu ermöglichen. Franz steht auf und geht. Martin sackt lautlos in sich zusammen. Als die Kellnerin mit der Rechnung kommt, hat er seinen Charme zurück. "Sie sehen so aus, als würden Sie viel zu viel Geld fürs Telefonieren ausgeben", schöne Frau.