

# Buch der Woche



**Verhandlungen gewinnt man im Kopf.** Erfolgreich kommunizieren mit Neuro-Strategien von Frieder

Gamm, erschienen im Redline Verlag, 216 Seiten, 19,90 Euro.

**Inhalt:** Um das gleich klarzustellen: In diesem Buch geht es in erster Linie um Einkaufs- und Verkaufsverhandlungen. Zu diesem Komplex liefert der Autor Frieder Gamm, der im Hauptberuf als Trainer arbeitet, einen gut strukturierten und an der Praxis orientierten Leitfadens. Die gut 200 Seiten lassen sich wunderbar als eine Art Crashkurs lesen, und sein neues Wissen kann man schon bei nächster Gelegenheit anwenden. Tatsächlich kommen in einer Verhandlungssituation ja sehr viele Faktoren zusammen. Das Buch erläutert detailliert, worauf es in der Vorbereitung ankommt, was zu einer Verhandlungsstrategie gehört und welche taktischen Feinheiten zu einem erfolgreichen Abschluss führen. Als Besonderheit annouciert das Buch „Neuro-Strategien“ im

Untertitel. Wer dahinter ein gänzlich neues Verhandlungsmodell vermutet, wird enttäuscht. Am Ende jedes Kapitels gibt es einen Kommentar aus neurobiologischer Sicht. Das ist interessant zu lesen, liefert vermutlich aber nicht den Erkenntnisgewinn, der in der Praxis den entscheidenden Vorteil bringt.

☆☆☆☆ passabel

## VERLOSUNG

Vom Buch der Woche verlost das Abendblatt fünf Exemplare. Und so sind Sie dabei: Wählen Sie unsere

**Gewinnhotline  
(01378) 40 34 67**

(50 Cent pro Anruf aus dem Festnetz), geben Sie das Stichwort „Verhandlung“ an. Oder schreiben Sie eine **Postkarte** an die folgende Adresse:

Hamburger Abendblatt

Beruf & Erfolg

Stichwort: Verhandlung

20644 Hamburg

Teilnahmeschluss ist der 20. Oktober (Poststempel). Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

**Präsentation:** Das Buch ist wirklich gut geschrieben, vorbildlich gegliedert und über weite Strecken sogar unterhaltsam zu lesen. Das ist seine eigentliche Stärke. Geradezu mustergültig eröffnet jedes Kapitel mit einer Vorschau. Die Fallbeispiele sind klug gewählt. Jeder kann sie nachvollziehen. Ab und zu blitzt Eigenwerbung auf. Aber die gut formulierten Merksätze und Übersichten haben Hand und Fuß und verdienen ein Lesezeichen.

☆☆☆☆ exzellent

**Praxiswert:** All diejenigen, die in ihrer beruflichen Praxis im Einkauf oder Verkauf arbeiten, sollten professionell verhandeln können. Ein grundsolider Ratgeber wie dieser gehört da immer in Reichweite. Aber auch für den privaten Gebrauch kann man dieses Buch klar empfehlen. Die 20 Euro für die Anschaffung sind beim nächsten größeren Einkauf durch kluges Verhandeln schnell wieder verdient. Verhandeln ist wie eine Mischung aus Schach, Boxen und Pokern, schreibt der Autor, und kann von jedem erlernt werden. Das lohnt sich fast immer. Und kann sogar Spaß machen.

☆☆☆☆ exzellent

ANDREAS MATZ