

Bücherliste – Empfehlungen

der *alphaSales*[®]-Manfred Schöder

1 Verkaufen.....	1
2 Management/Führung.....	9
3 Kommunikation	19
4 Motivation.....	25

Auch die empfohlenen Bücher geben nicht unbedingt die Auffassung der *alphaSales*[®]-*salesAcademy* wider. Sie bieten jedoch die Möglichkeit eigene Denkmodelle zu überprüfen und zu hinterfragen.

1 Verkaufen

Selling the Wheel

Jeff Cox und Howard Stevens

Verlag: Touchstone

Sprache: englisch

Jeff Cox und Howard Stevens erzählen die Geschichte des Rad-Erfinders Max und seiner Schwierigkeiten, dieses Rad zu verkaufen. Insbesondere die verschiedenen Markt-Entwicklungsstufen und die sehr unterschiedlichen Anforderungen an die Verkäufer sind sehr spannend. Wäre es "nur" eine Geschichte, so wäre es schon lesenswert, aber mit dem Mehrwert der prägnanten Darstellung der verschiedenen Marktentwicklungsstufen von Produkten und den entsprechenden Anforderungen an die Verkäufer wird dieses Buch brillant. Wenn Sie auch nur ein bisschen Englisch können, dann sollten Sie es lesen. Es ist als Geschichte und in einfachen Worten erzählt, ideal auch als Wochenendlektüre. Beeindruckend wie klar und prägnant dieses komplexe Thema darin behandelt wird.

Die Psychologie des Überzeugens

Robert B. Cialdini

Verlag Hans Huber, Bern – HOGREFE Verlagsgruppe

Ich habe dieses Buch gerne gelesen - meistens. Manchmal war es einfach zu langatmig. Da wurde immer noch ein Beispiel drauf gepackt. Ja natürlich, man könnte einfach zum nächsten Kapitel weitergehen. Aber eventuell verpasst man dann noch etwas Wichtiges. Tut man nicht. Sie können bei jedem Kapitel dann aufhören, wenn Sie den Inhalt verstanden haben.

Das Spannende wird sein, dieses Wissen in neues Verkaufshandeln umzusetzen. Also welche der Ansätze, andere zu überzeugen, kann ich nutzen, und wie? Erwarten Sie bei den Ansätzen bitte nicht völlig neue Dinge, die gibt es nicht. Aber die Ansätze sind klar umrissen, benannt und wissenschaftlich fundiert. Das ist viel mehr als es in anderen Büchern gibt.

Möglicherweise berufen Sie als Vertriebsleiter einen Workshop für Ihre Verkäufer ein und stellen die Methoden vor. Dann könnten die Verkäufer ihre eigenen Ansätze überprüfen und optimieren. Dann würde aus diesem Buch für Sie sicher Nutzen in Euro und Cent entstehen.

Viel Erfolg dabei.

Der Delphin Verkäufer – Erfolgs-Selling statt Power-Selling

Hermann Koch

Metropolitan Verlag, Düsseldorf

Ja, es sieht schrecklich aus, das Buch. Altbacken und mit abstoßender farblicher Gestaltung. Das alles steht in einem deutlichen Gegensatz zum Inhalt.

Einerseits ist es einfach ein Buch mehr über Verkaufskommunikation und die „richtige Einstellung“ beim Verkaufen. Andererseits spürt man das Wissen des Autors um die inneren Kämpfe der Menschen. Seine Gedanken und Anregungen helfen, die eigenen Einstellungen und Glaubenssätze auf den Prüfstand zu stellen. Und es hilft, mehr Klarheit über sich selbst als Verkäufer zu erhalten.

Dieses Buch gehört zu denen, die ich gerne jedem Verkäufer empfehle. Lassen auch Sie sich zum nachdenken anregen.

Gardening – In 4 Schritten zum Verkaufserfolg: planen, säen, pflegen, ernten

Alan Vengel, Greg Wright

Gabal – Verlag

Gardening beschreibt eher den „Farmer“-Ansatz des Verkaufens. Beziehungsaufbau und -pflege sind überragend wichtige Elemente, wenn man Commodities verkauft. Das vorgestellte Konzept ist überzeugend und die erzählerische Leistung macht es zu einem Buch, das man gerne ein zweites Mal liest. Wenn es deshalb auch eine leichte Lektüre ist, sie gibt gute Hilfestellungen, um sein eigenes Vorgehen zu reflektieren. Die Ideen haben Hand und Fuß, sind also praxisnah und leicht umsetzbar. Viel Spaß beim Lesen.

Hope is not a Strategy – The 6 Keys to winning the Complex Sale

Rick Page

Mc Graw Hill – Verlag

ISBN 0-07-141871-7

Mit der Penetranz eines Harvard Professors hinterfragt Page das agieren in komplexen Vertriebssituationen. Mit komplexem Vertrieb meint er B2B Märkte für erklärungsbedürftige Waren und Dienstleistungen. Er stellt dabei wertvolle Fragen. Solche nämlich, die wir uns auch immer mal stellen sollten. Wo das Buch jedoch großartig von Strategien spricht, handelt es sich meist nur um Taktik. Dabei wären das die wichtigen Hinweise gewesen, auf die ich gehofft hatte. Wie komme ich zu einer Strategie, was sind die Parameter, was die Wahlmöglichkeiten, welches die Indikatoren? Wenn Sie damit leben können, dass das Buch wenig über Strategien sagt, aber gute Fragen formuliert und sogar ein paar gute taktische Hinweise enthält, dann können Sie es getrost kaufen. Es wird sie nicht langweilen und enthält ausreichend Beispiele, sodass wir immer wissen was er meint.

Urteil: Gibt einem einige gute Denkanstöße – wertvolle Zeit

Auf dem Weg zum Profi im Verkauf

Verkaufsgespräche zielstrebig und kundenorientiert führen

Karl Herndl

Gabler Verlag

ISBN 3-409-21920-x

Zunächst das Positive. Das Buch ist gut lesbar mit vielen nachvollziehbaren Beispielen. Es konzentriert sich konsequent auf den B2C-Markt. Es gibt wertvolle Hinweise auf die

Notwendigkeit von Fragetechnik und Motivforschung. Die Umsetzung dieser Erkenntnisse und Fähigkeiten würden auch im B2B-Bereich helfen. Wichtig sind auch Herndl's Hinweise hinsichtlich des Verlassens der Komfortzone, das Überschreiten der eigenen roten Linie und die Notwendigkeit immer an sich zu arbeiten.

Jetzt zu den Schattenseiten des Buches. Seine Hinweise auf Einwandbehandlung und Abschlusstechnik stammen aus einer anderen Epoche. Hier wird einer Drückermentalität das Wort geredet, die so gar nicht zum Thema Motivforschung passt. Warum sollte ich mich auf den Weg machen die Motive des Kunden zu erkunden, wenn ich bei den Einwänden reagiere, als wenn ich schon alles wüsste. Ja, es kann eine Dienstleistung für den Kunden sein, wenn man ihm über die Entscheidungsschwelle hilft. Aber da hat die Herndl Methodik den Charme und die Feinfühligkeit einer Dampflokomotive.

Urteil: Der Teil zum Thema Fragen und Motivforschung ist sehr wertvoll - Einwandbehandlung und Abschlusstechnik nicht akzeptabel.

Fairness-Selling – Die neue Dimension des Verkaufens

Günter Gerbitz

Expert Verlag, Renningen

ISBN 3-8169-1976-6

- Inhalt stimmt zwar, ist aber nichts neues
- Gemeinplätze zum Thema Verkaufen

Urteil: Zeitverschwendung

Solution Selling – Creating Buyers in Difficult Selling Markets

Michael T. Bosworth

Irwin Professional Publishing

ISBN 0-7863-0315-8

- geht gezielt auf B2B – Investitionsgütermarkt ein
- ist gut lesbar
- interessante und praxisnahe Modelle

Urteil: Verkäufer im B2B Investitionsgüter- und Dienstleistungsmarkt finden darin ein sehr sinnvolle Lektüre

Erfolg auf dem Messestand – Der Leitfaden für das Standpersonal

Dieter Barkowski

Expert Verlag Renningen

ISBN 3-8169-2029-2

- außer der Darstellung des Unterschiedes von „normaler“ zur Messesituation ist kein eigenständiger Gedanke enthalten
- mit interessanten Überschriften und langatmigen Texten verbreitet der Autor längst bekanntes aus den verschiedensten Gebieten von Rhetorik und Kommunikation
- manchmal schießt einem beim Lesen die Frage durch den Kopf, ob der Autor wohl mal eine ganze Messe als Standpersonal mitgemacht hat
- Urteil: wenn Sie mehr als eine Messe bewusst erlebt haben, können Sie sich dieses Buch sparen

Der Messetrainer

Dirk Kreuter

Gabler

- Sales Business
- mögliche Hilfe für die erste Messe, insbesondere die Vorbereitung
- hilfreiche Checklisten, alle wichtigen Themen werden berührt;
- viel Bekanntes, wenig Neues, keine besonderen Ideen
- teilweise unstrukturiert
- Urteil: wenn Sie mehr als eine Messe bewusst erlebt haben, können Sie sich auch dieses Buch sparen

Verkaufen am Telefon

Helga Schuler

Gabal Verlag

- beleuchtet viele Aspekte des Verkaufens am Telefon
- eher Überblick als Tiefgang
- guter, logischer Aufbau
- sehr gut verständlich geschrieben
- bietet viele Möglichkeiten der Selbstreflektion

Urteil: o.k, eher für Einsteiger als für „alte Hasen“

Bei Anruf Erfolg

Umberto Saxer

Redline Wirtschaft

- nachvollziehbare Beispiele
- Logischer, gut strukturierter Aufbau
- Es enthält alle wichtigen Werkzeuge aber
- Umberto Saxer lehrt die Manipulation
- Eher konservatives Vorgehen, heute anachronistisch

Urteil: ich möchte nicht mit Herrn Saxer telefonieren und hoffe sehr, Sie müssen es auch nicht

Der verratene Verkauf

Peter Grimm

Gabal Management

ISBN 3-89749-058-7

- das eigentliche Thema ist „Customing“, das Grimm´sche Betriebssystem des Verkaufs
- dieser strukturierte und systematische Ansatz ist recht interessant
- leider hat er das zentrale Thema mit viel Volumen umgeben, dessen Inhalt nur schwer zu greifen ist
- die interessanten Gedanken hätten auf deutlich weniger Seiten Platz gehabt und wären den Preis des Buches trotzdem wert gewesen

Urteil: Empfehlenswert für interessierte Verkäufer und alle Verkaufsleiter, aber überfliegen sie die ersten 5 Kapitel

The new Strategic Selling

Miller Heiman

- 20 Seiten Informationen auf 420 Seiten vorgetragen

- langatmig im Quadrat – erst wird beschrieben, was behandelt wird, dann werden die paar wenigen Ideen detailliert vorgetragen, dann erzählt der Rest was zuvor behandelt wurde
- Inhaltlich behandelt das Buch ein paar Ideen wie Verkaufsprojekte strukturierbar wären; dabei schrecken die Autoren vor keinem Formalismus zurück und übertreffen damit jede Bundesbehörde; Emotionale Intelligenz als Begriff oder Idee sucht man in diesem Buch vergebens, die Rolle der Menschen im Verkauf erschließt sich dem Leser nicht;
- Es kommt an verschiedenen Stellen das Gefühl auf, dass die Autoren nie selbst verkauft haben, sondern sich lediglich in Beratungsgesprächen davon erzählen ließen, zusammen mit der bereits im Studium vorgefassten Meinung und reichlich Bla Bla entstand dieses Buch im Elfenbeinturm.
- Lesen Sie Fish! Und sehen Sie sich den Video dazu an, dann lernen Sie viel mehr über erfolgreiches Verkaufen und haben Spaß dabei;

Urteil: Todlangweilig, kaum interessante Gedanken, macht keine Lust auf Verkaufen und ist hochgradig besserwisserisch, das schlimmste jedoch ist, dass es einem viel zu viel Zeit klaut;

SPIN Selling

Neil Rackham

McGraw-Hill Publishing Company

- der Klassiker unter den Vertriebsstrainingskonzepten und noch immer aktuell
- konzentriert auf den Bereich komplexer Verkaufssituationen
- wissenschaftlich / statistisch untermauerte Thesen und Konzepte
- verständlich und mit vielen Beispielen vorgetragen
- die Methoden der statistischen Analyse werden vorgestellt ohne zu sehr ins Detail zu gehen
- das SPIN Konzept leuchtet leicht ein und ergibt ein zeitgemäßes verkäuferisches Handeln
- es bleibt jedoch gemäß der Zeit (1975-1985) im Verhaltenstraining, eine Werteorientierung oder Motivorientierung finden nicht statt
- wenn man es schafft, das SPIN – Modell mit Motivorientierung zu koppeln, dann wird echter nachhaltiger Erfolg gesichert

Urteil: Pflichtlektüre für jedermann im Verkauf, lohnt die Zeit und gibt viele Ideen

Selling to Vito the Very Important Top Officer

Anthony Parinello

- er weiß wie man richtig verkauft – und nur er
- wenn Sie verkaufen, wie er es lehrt, dann werden Sie erfolgreich sein, vorsichtshalber lässt er auch gleich durchblicken, dass wenn Sie nicht erfolgreich werden, dann haben Sie es nicht richtig gemacht
- Anthony wäre perfekt, wenn er nur nicht so schrecklich bescheiden wäre
- Er verkauft nicht wie ein Verkäufer, sondern macht Geschäfte, wie ein Geschäftsmann, deshalb verkauft er an die erste Riege im Unternehmen, an den BigBoss – in 50-100 Mitarbeiter – Unternehmen
- Das ganze Buch handelt davon wie er es gemacht hat, er erzählt alles mehrfach

Urteil: Nicht kaufen und schon gar nicht lesen – pure Zeit und Geldverschwendung

Erstaunlich mit wie wenig Substanz in den USA ein Bestseller zum Thema Verkaufen entsteht. Der Grundgedanke von Parinello von Geschäftsmann zu Geschäftsmann auf, also Unternehmer – Ebene zu verkaufen ist richtig. Aber weder neu noch die Zeit des Lesens wert. Interessant ist, wie er andere Manager und Fachabteilungsmitarbeiter diffamiert. Schon deren Hochschulausbildung weißt diese Leute als „neugierig und entscheidungsschwach“ aus. Mit dieser Einstellung zu Menschen lässt sich sicher nicht verkaufen. Auch nicht an Vito's. Beim Lesen des Buches dauert es eine Weile, bis man feststellt, dass jedes Kapitel gleich aufgebaut ist: zuerst wird festgehalten, was in diesem Kapitel nicht steht, sondern erst im nächsten, dann wird das vorige Kapitel rekapituliert, dann kommt ein bisschen Neues um dann eine Aussicht auf das nächste Kapitel zu geben und zu sagen, warum man es unbedingt lesen sollte. Man ist immer wie kurz vor der Werbepause. Dieses Buch ist Ihre Zeit nicht wert. Wenn Sie ernsthaft und seriös verkaufen wollen, darf Herr Parinello kein Vorbild sein.

Das Verkäuferseminar

Carl D. Zaiss u. Thomas Gordon

Campus Verlag

ISBN 3-593-35270-2

- gut verständlich geschrieben
- immer wieder lebendige und wirklichkeitsnahe Beispiele
- viele gute Hinweise über sein Tun und seine Einstellung nachzudenken
- klare Aussagen zu den Themen Ich-Botschaften und aktives Zuhören
- dass diese Techniken gleich zur Philosophie des „Synergetischen Paradigma“ erhoben wird, trübt die Freude über dieses Buch kaum, die dahinter stehenden Gedanken sind wirklich von Bedeutung
- es ist nicht wirklich ein Verkäuferseminar, aber ein Verkäuferseminar ohne diese Gedanken und Techniken ist auch nichts wert

Urteil: Unbedingt lesen, Pflichtlektüre für alle, die mit Menschen zu tun haben

Creaktives Account-Management – Kunden, Verkäufer- und Vertriebsmanagement

Reiner Czichos

Ernst Reinhardt Verlag

Viele Ideen ohne Zusammenhang und Ordnung

Reiner Czichos bietet in seinem Buch ein Sammelsurium an Ideen und Werkzeugen. Teils sind diese selbst entwickelt, teils von anderen entliehen. Häufig finden sich diese Modelle ohne nähere Erläuterung und der Leser fragt sich nach dem Zusammenhang. Es gibt eine Unmenge an Listen und Aufzählungen, FlipChart-Ergebnissen und Metaplan-Abschriften, deren Signifikanz nirgends erläutert wird. Insgesamt stellt es wohl eher Management Tools als vertriebsorientierte Account-Management – Werkzeuge vor. Herr Czichos ist wohl eher ein technokratischer Organisationslehre – Mann, als ein Vollblut - Verkäufer. Weniger, wäre wieder mal mehr gewesen, weniger Durcheinander, mehr Struktur (nicht nur im Inhaltsverzeichnis), weniger Management und mehr „Account“, weniger Listen und mehr Erläuterungen.

Kundenorientiert verkaufen im technischen Vertrieb

Hans-Peter Rentzsch

Gabler Verlag

ISBN 3-409-18948-3

- deckt die wesentlichen Themen ab
- ist im ersten Teil etwas flach
- enthält die wichtigsten Modell, wie SPIN, PPS-Verhaltensanalyse und Harvard Modell
 - an einigen Stellen hat er gekonnt abgeschrieben; er hätte jedoch deutlicher machen können, dass z.B. OPAL = SPIN ist
- durchaus Praxisnah
- sehr lesbar
- gibt einen guten Überblick über die Vertriebsaufgabe

Urteil: Lohnt sich zu lesen, vor allem für Einsteiger in die Vertriebstheorie

Haptisches Verkaufen

Karl-Werner Schmitz

Redline Wirtschaft – MI

- die Grundidee ist gut und wichtig
- enthält aber kaum etwas neues
- viel Einleitung und Argumentation, warum Haptisch nun so wichtig ist
- die paar guten Ideen wurden durch Aufmotzen und Aufblähen längatmig
- reichlich Eigenwerbung für Schmitz

Urteil: schade für die Zeit - siehe auch die Bewertung in www.amazon.de

Can't lose Sales Tips (Audio CD)

Joe Girard

Wieder ein alter Verkaufsrecke, der der Welt erzählt wie es geht. Aus dem Getto in Detroit zum Besten Verkäufer der Welt. Seine weltbewegenden "Can't lose Sales Tips" sind die altbekannten Ansätze, Selbstvertrauen, kundengerechtes Verhalten, viel arbeiten und Fragetechnik.

Etwas überraschend wirkt, bei all dem anderen Opportunismus, sein klares Bekenntnis zu ethischem Verhalten. Seine klare Forderung, niemals zu Lügen, aber auch jeden Verkauf abzulehnen, der dem Kunden nicht den erhofften Nutzen bringt, wirkt absolut überzeugt und überzeugend.

Leider war es das dann auch schon, was positiv zu berichten wäre. Nicht mal Englisch können sie damit lernen, da Joe Girard viele grammatikalische Fehler macht.

Urteil: nett, aber bringt nichts wirklich Neues

Das Minuten Verkaufstalent

Spencer Johnson und Larry Wilson

Wieder mal ein wirklich gutes Buch zum Thema Verkaufen. Es sagt uns nicht wie wir „es“ machen müssen, damit wir auch endlich erfolgreich werden. Sondern Johnson und Wilson sagen uns, nach was wir schauen könnten. „Sinnvoll“ verkaufen bedeutet für die Autoren, dass wir uns des Nutzens unserer Leistung bewusst und darauf stolz sind. Kundenorientiert bedeutet, dass der Verkäufer hilft, dass der Kunden nach dem Kauf auch das gute Gefühl bekommt, auf das er Anspruch hat. Sich um die Bedürfnisse des Kunden zu kümmern, Verkaufsgespräche vor- und nachzubereiten sind nicht neue Erkenntnisse, wohl aber die Art und Weise, die hier empfohlen wird. Das Konzept ist etwas verspielt dargestellt, aber ganz sicher nützlich. Das Buch ist wie alle Spencer Johnson Bücher leicht verständlich und flüssig

zu lesen. Mein Urteil ist klar: Jeder Verkäufer und jeder Verkaufsleiter sollte dieses Buch jährlich mindestens einmal lesen.

Killerphrasen – Wie man sie knackt

Cora Besser-Siegmund

Schon in der Einleitung hätte ich Frau Besser-Siegmund ernst nehmen müssen, denn sie schrieb dort, dass Sie keine Ahnung vom Verkaufen hat. Nach dem was ich lesen konnte, ist das nicht übertrieben. Killerphrasen soll man vom Verkaufsgespräch losgelöst sehen – was Sie wohl damit meint? Sie empfiehlt jedenfalls, Killerphrasen nicht so ernst zu nehmen, sondern eher wie Luftballons zerplatzen zu lassen. Frau B-S, gilt das Ihrer Meinung nach für die ganze Kundenbeziehung? Ich habe da allergrößte Bedenken, denn wenn ich die K-Phrasen nicht mehr höre, dann höre ich möglicherweise auch nicht mehr die Botschaft dahinter. Die Hälfte der sehr wenigen Beispiele stammen aus dem Bereich Reklamationsbehandlung, obwohl es als Einwandbehandlungsmethode für Verkaufsgespräche angepriesen wird. Frau B-S bläht das Thema soweit auf, dass sie sogar ein spezielles Persönlichkeitsraster empfiehlt. Bei all dem „Gedöns“ hätte ich Angst, dass meine Verkäufer den Kunden vergessen. Da hilft auch nicht das NLP-geblubber. Wenn schon NLP, warum dann nicht das Metamodell der Sprache vorstellen. In diesem Buch geht es vor allem um Tips, Tricks und Kicks, aber leider nicht um den Kunden.

Urteil: Inhaltlich sehr schwach, der Schreibstil dafür überaus wortreich, immer die gleichen, wenigen Beispiele und absolut praxisfremd. Völlig verschwendete Zeit.

2 Management/Führung

Lessons from the Monkey King

Arthur F. Carmazzi ist in Europa noch weitgehend unbekannt. Anders in den USA und in Asien. Dieses Buch macht klar warum er auch in Europa Anerkennung für seine Denk- und Managementansätze bekommen wird. Aus den bekannten Kommunikationslehren nimmt er die generellen Ideen und definiert klar verständliche Denk- und Handlungsansätze. Dabei macht er nicht den Rückschritt zu den Zeiten des standardisierten Verhaltens im Managementtraining, sondern definiert nur die Ziele und Teilziele besserer Verhaltensweisen und gibt Hinweise auf mögliche Veränderungspfade.

Sein kleines Buch ist auch in der Form ungewöhnlich. Eine Mischung aus Storytelling und Comic. Genug Märchen um Spass beim Lesen zu haben und genug Business-Relevanz um die eigene Unternehmenswirklichkeit vor 'Augen zu haben.

Genau das Richtige für Ihren nächsten Flug oder die nächste Zugfahrt.

Stern-Stunden der Führung – Die besten Motivationsstrategien der Geschichte

Hans Christian Altmann

Verlag Moderne Industrie

Ein tolles Buch über Führung für Manager mit Interesse an Geschichte und Geschichten. An Hand historische Führungsleistungen werden unterschiedliche Ansätze aufgezeigt. Die Führungsstile von Alexander der Große, Hannibal, Maria Theresia und Mahatma Gandhi waren bekanntermaßen erfolgreich. Aber was sind deren Erfolgsfaktoren gewesen.

Urteil: Sehr interessant und hilfreich. Gut geschriebene Lektüre.

Die Personalfalle – Schwaches Personalmanagement ruiniert Unternehmen

Jörg Knoblauch

Campus – Verlag

In diesem Buch finden Sie nichts Neues. Es ist im Wesentlichen die Erinnerung an Jack Welch's „Survival of the fittest“. Schwäbisch pietistisch angehaucht vertritt er in etwas dezenterer Weise dessen Thesen. Dabei erzählt er bedenkenswerte Geschichten und gibt wichtige Anstöße. Leider auf zu vielen Seiten und mit zu wenig Lösungsansätzen. Dafür bekommt der Leser eine klare Sicht auf Knoblauchs politische Haltung, die keine Überraschung ist. Insgesamt ein Buch mit einer wichtigen Botschaft – kümmert Euch um die Besten, im zunehmenden Wettbewerb werden diese den Unternehmenserfolg entscheiden. Aber was sind die Kriterien für "die Besten"? Lassen Sie sich inspirieren, nehmen Sie sich die Zeit für das wichtigste Thema im Unternehmen.

Wenn Fische fliegen lernen – Ein ungewöhnliches Führungsbuch

John Yokoyama, Joseph Michelli

Redline Wirtschaft

Wenn Fische fliegen lernen erzählt die wahre Geschichte des weltberühmten Pike Place Fish Market. Es ist ein eindrucksvolles Buch, das die Geschichte des John Yokoyama und seiner Führungsmethoden erzählt. Wie er sich vom Saulus zum Paulus in der Mitarbeiterführung entwickelte. Anhand vieler kleiner Geschichten erhält man einen guten Einblick mit welchen

Schwierigkeiten der Fischmarkt zu kämpfen hatte bis er „weltberühmt“ war. Und es überrascht niemanden, dass es immer noch eine Herausforderung ist, dieses Niveau zu halten und die Fish-Prinzipien Tag für Tag zu leben. Aber das Buch zeigt auch, dass sich die Mühen lohnen.

Egal in welcher Funktion Sie Führungsaufgaben wahrnehmen, lesen Sie dieses Buch. Es wird Sie zum nachdenken bringen. Daneben genießen Sie die flüssige Schreibweise und viele kleine Anekdoten.

Urteil: Pflichtlektüre für Führungskräfte

Der Minuten Manager und der Klammer-Affe

Kenneth Blanchard, William Oncken, Jr, Hal Burrows

rororo – Sachbuch

Stapeln sich bei Ihnen auch zu viele Vorgänge auf dem Schreibtisch? Vorgänge bei denen Sie etwas für Ihre Mitarbeiter zu klären haben, das „nur Sie“ erledigen können? Sind Sie als Führungskraft auch in zu viele Vorgänge Ihrer Mitarbeiter involviert? Nerven Ihre Mitarbeiter manchmal, weil Sie Ihren Teil nicht schnell genug erbringen? Ja, dann lesen Sie dieses Buch, es kann Ihr Leben verändern. In „Ken Blanchards – Storytelling – Manier“ ist es ein weiteres Buch, das Sie unbedingt lesen sollten. Sie erfahren viel über Mitarbeiterführung und Delegation, aber möglicherweise entdecken Sie auch etwas über sich.

Toll geschrieben, damit wir es sich leicht liest und wir uns auf die Inhalte konzentrieren können.

Urteil: Pflichtlektüre für Führungskräfte und solche, die es werden wollen

Die sieben Wege zur Effektivität –

Ein Konzept zur Meisterung Ihres beruflichen und privaten Lebens

Stephen R. Covey

Heyne Verlag

„Ein wunderbares Buch“ schrieb Tom Peters. Ja, und mit wichtigen Gedanken zum eigenen Leben und Wirken. Covey zeigt einen sehr verträglichen Weg zu mehr Effektivität auf. Er macht deutlich, dass wir zuerst mit uns selbst vertraut werden müssen, um dann auch auf Andere Einfluss haben zu können.

Mit Effektivität meint er nicht die Arbeit pro Zeiteinheit, sondern die Wirkung, die Ergebnisse pro Zeiteinheit. Sehr spannend und sehr praxisnah.

Urteil: Unbedingt lesen, nicht kaufen und liegen lassen. Es wird Sie positiv beeinflussen.

Erfolgreiche Führung gegen alle Regeln

Marcus Buckingham, Curt Coffmann

Campus Verlag

Das Herausarbeiten und Betonen der Stärken hat bereits der legendäre Management-Vordenker Peter Drucker als bedeutende Fähigkeit von Managern dargestellt. Im Europäischen Raum hat Fredmund Malik diese Ideen übernommen und weiter verbreitet. Der Verdienst dieses Buches ist, dass es viele gute Beispiele nennt, wie diese Fokussierung auf Schlüssel-Fähigkeiten und Stärken denn praxisnah aussehen könnte. Gekoppelt mit der

großen Bedeutung und den Erkenntnissen aus der Gallup Mitarbeiterzufriedenheitsumfrage ergibt sich eine große empirische Kraft. Und genau da sehe ich auch ein paar Schwächen dieses Buches. Im ersten Teil wird diese empirische Bedeutung gut heraus gearbeitet und mit den Empfehlungen verknüpft. Gerade in der zweiten Hälfte des Buches finden sich auch "überraschende" Empfehlungen, die dann aber nicht erneut mit konkreten Zahlen belegt werden. Vielmehr handelt es sich dann wohl um Annahmen und Erfahrungswerte. Leider wird nicht deutlich unterschieden, wo die empirischen Werte Aussagen konkret stützt und wo eher nur Erfahrung zugrunde liegt. Insgesamt bietet dieses Buch viele gute Denkanstöße und ist damit eine wertvolle Lektüre zum Thema Führung.

Führen Leisten Leben - Wirksames Management für eine neue Zeit

Fredmund Malik

Heyne Verlag

Das ist das Standardwerk zum Thema Führung. Es ist durch und durch spürbar, dass Malik ein Schüler des Altmeisters Peter Drucker war. Die Gedanken sind klar formuliert und leicht verständlich dargestellt. Leider hat es nichts von den Storytelling – Ansätzen eines Ken Blanchard. Dafür kann es wunderbar als Nachschlagewerk zu einzelnen Themen benutzt werden.

Urteil: Führen Leisten Leben sollte nicht weiter als Armeslänge von jedem Manager-Schreibtisch entfernt sein. Und uns immer wieder an die wichtigen Tugenden dieses Berufes erinnern.

Full Steam Ahead – volle Kraft voraus!

Ken Blanchard, Jesse Stoner

Gabal Verlag

Jesse Stoner hat sehr gut heraus gearbeitet, für was eine Vision nützlich ist und wie man eine Vision erarbeitet. Wie häufig bei Büchern mit Ken Blanchard Beteiligung ist das Ganze in eine gut lesbare Geschichte gepackt.

Nach einem eher überraschenden Auftakt werden die Elemente, die Ziele und die Anwendungsmöglichkeiten von Visionen entwickelt. Schwierige Fragen und Rückschläge geben die Möglichkeit, das Thema in verschiedenen Kontexten auszuleuchten und dem Leser, ein tieferes Verständnis zu erlangen. Das Buch ist nicht die "Festschreibung" von Vision und wie sie zu entstehen hat. Das Buch ist eine wertvolle Anleitung und Hilfe, wenn Sie sich ein Ziel vom Format einer Vision geben wollen. Ganz nebenbei stellt es spannende Fragen an den Leser, die dann im Kopf rumoren.

Urteil: Ein ausgesprochen lehrreiches Buch, das sich sehr gut liest.

Management durch Empowerment

Kenneth Blanchard, John P. Carlos, Alan Randolph

rororo – Sachbuch

Wie so häufig sind die Grundregeln einfach.

- hohes Informationsniveau
- klare Abgrenzung der Verantwortlichkeiten, innerhalb derer man frei gestalten kann
- ersetze Hierarchien durch eigenverantwortliche Teams

Und schon geht es los! Das Drama. Die einen fühlen sich überfordert, weil sie jetzt selbst entscheiden dürfen „sollen“. Die anderen verzichten nur schweren Herzens auf die Segnungen

von Hierarchiestufen. Ganze Teams müssen lernen Entscheidungen miteinander und zeitgerecht zu treffen.

Begleiten Sie doch Marvin auf seinem erkenntnisreichen Weg durch diese Geschichte. Entdecken Sie die Kräfte, die durch Empowerment frei gemacht werden.

Urteil: Gutes Konzept, sehr lesbares Buch

Das Geheimnis – Wie erfolgreiche Leader denken und handeln

Kenneth Blanchard, Mark Miller

Gabal

Das in der Reihe Gabal Storytelling erschienene Buch ist ein weiterer Beweis für die Erzählkunst des Ken B. Schritt für Schritt werden dem Leser wie der Protagonistin dieses Buches, die gar nicht so geheimen Leitlinien für Führungskräfte eröffnet. Man kann sich gut vorstellen, wie man selbst mitunter ratlos dastehen würde, wenn einem so eine Leitlinie und deren Sinn und Ziel vorgestellt wird, nicht aber deren Umsetzungskonzept. Wie Leitlinien für jeden individuell umzusetzen sind, das muss auch jeder von uns selbst tun, das wird einem als Betrachter klar. Aber wie sieht das aus, wenn wir selbst Gelerntes umsetzen sollen. So jedenfalls können wir Debbie, der Jungmanagerin, zusehen und miterleben, wie sie es macht.

Wenn Sie mit dem Buch durch sind, sind Sie dran. Das sollten Sie nicht vergessen. Die Inhalte dieses spannenden Buches werden Sie nicht vergessen.

Urteil: Sehr sinnvolle und unterhaltsame Lektüre

Führungsstile

Kenneth Blanchard, Patricia Zigarmi, Drea Zigarmi

rororo – Sachbuch

Der Meister des Storytellings erklärt das Modell des „situativen Führens“.

Wenn Sie kein Freund des Storytelling sind, wenn Sie es bevorzugen, dass die Dinge schnell, klar und sachlich puritanisch erklärt werden, dann ist das Buch nicht für Sie geschrieben.

Wenn Sie es hingegen lieben, dass die Sachverhalte in eine Geschichte verpackt sind und auf diese Weise Ihrem Gehirn als eigene Erfahrung mit großer Praxisrelevanz verkauft wird, dann sollten Sie es unbedingt lesen. Es macht Spaß und erklärt Schritt für Schritt die Idee, wie Menschen geführt werden könnten. Die in die Geschichte eingebetteten Beispiele sind realistisch und leicht verständlich. Daneben gibt es schematische Darstellungen, die Sie auch später immer mal nachschlagen werden. „Situatives Führen“ ist ein rundes Konzept und es wird in diesem Büchlein wunderbar erzählend erklärt. Viel Spaß.

Urteil: Sachbuch von hohem Wert

Der Minuten Manager schult Hochleistungsteams

Ken Blanchard, Donald Carew, Eunice Parisi-Carew

rororo Sachbuch

Wo Blanchard drauf steht ist Storytelling drin. Das Buch zeigt die typische Entwicklung von Teams auf. Und es vermittelt wie auch Teams mit dem Konzept des "situativen Führens" entwickelt werden können. Mehr wie sonst zeigt er Strukturen auf und verbindet diese mit dem Führungskonzept. Das ist hilfreich und nimmt der Geschichte in keiner Weise die erzählerische Kraft, die den Spaß des Lesens aufmacht.

Urteil: unbedingt lesen, wenn Sie mit Teams zu tun haben und noch auf auf die guten Fachbücher der Sozialpsychologie verzichten können.

Menschen führen – Leben wecken

Anselm Grün

dtv – Verlag

Anselm Grün stellt die Anforderungen an Manager dar. Grundlage seiner Ausführungen sind die Regeln der Benediktiner. Obwohl Anselm Grün selbst Benediktinermönch ist, schaffte es es auf eindruckliche Weise aufzuzeigen, dass diese Regeln auch im weltlichen Bereich des Unternehmensmanagements sehr hilfreich sein könnten. Das Buch bringt einem dazu, zu reflektieren, inwiefern man diesen Regeln gerecht wird und sein will.

Urteil: Insgesamt eine sehr lohnende Lektüre, gut zu lesen und keine bisschen weltfremd. Anders als unsere Bankmanager.

Change! Wut in positive Energie umwandeln

Christoph Burger

Beck Kompakt

Endlich darf ich wütend werden. Wut ist nicht einfach „negativ“, sie ist für etwas gut. Wenn man Ihnen diese wichtige Emotion noch nicht abtrainiert hat, dann kann Ihnen dieses Büchlein sagen, für was sie gut ist und worauf Sie achten sollten, damit die Wirkung in Ihrem Sinne maximal und positiv ist. Lernen Sie, wie Sie und Ihre Organisation vom richtigen Umgang mit der Wut profitieren kann. Lernen auch Sie diese Energie zu nutzen.

Das Buch ist informativ und mit vielen lebendigen Beispielen toll geschrieben.

Urteil: klare Leseempfehlung

Der Zornkönig

Christoph Burger

MVG Verlag

Endlich jemand der den Nutzen des ärgerns herausstellt. Endlich dürfen wir uns ärgern. Wir dürfen die Energie die im "heiligen" Zorn, in Wut und Ärger steckt positiv werten und nutzen. Und das, ohne dass man sich beim lesen ärgern würde.

Leicht geschrieben, gut verständlich, mit klaren und nachvollziehbaren Beispielen aus dem Alltag und von bekannten Persönlichkeiten, die Ihren Ärger effizient nutz(t)en. Der Autor stellt nicht nur seine These in den Raum, sondern unterfüttert diese mit Erkenntnissen aus der Psychologie, der Soziologie und dem "gesunden Menschenverstand". Gut recherchiert bietet Christoph Burger eine Fülle an Informationen und Gedanken, die helfen, den Denkansatz aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten und zu verstehen.

Die märchenhafte Figur des Zornkönigs begleitet den Leser mit historischen Geschichten aus seinem Königreich. Damit entsteht eine interessante Kombination aus Storytelling und Sachbuch.

Der einzige Haken des Buches sind seine 300 Seiten, das wirkt abschreckend. Gottlob hat Herr Burger eine "märchenhafte" Schreibe, sodass jede Minute des Sachbuches Spaß macht.

Urteil: königlich gut

Whale Done! Von Walen lernen

Ken Blanchard u.a.

Ein echtes Ken Blanchard - Buch. Leicht lesbar geschrieben und doch schwere Kost. Die Gedanken und Leitlinien sind leicht zu verstehen, aber schwer umzusetzen. Weil wir nicht an anderen, sondern an uns selbst arbeiten müssen. Warum sollten wir uns ändern, wo wir doch endlich "Chef" sind und kaum noch einer meckern kann (außer wir selbst)? Blanchard verdeutlicht, warum es sich lohnt die "Erwischt-Mentalität" zugunsten des Wal-Erfolges aufzugeben. Es ist so prosaisch geschrieben, dass man die Ernsthaftigkeit des Anliegens manchmal vergisst. Und doch sollte es Pflichtlektüre für alle Manager sein.

Urteil: Tierisch lesenswert

2 + 2 Feedback – Lob und Kritik in Balance

Douglas B. Allen, Dwight W. Allen

Gabal Verlag

- es behandelt die wichtigen Themen Feedback und Mitarbeitergespräch
- wirkt etwas hölzern insgesamt
- Beispiele scheinen zumindest überzeichnet

- Botschaft ist verhaltensorientiert wo Führung die Einstellung ändern sollte
- Storytelling steht auf der Verpackung, aber dazu mussten sich die ehemaligen Lehrbuchschreiber wohl zwingen

Urteil: ist nicht falsch, muss man aber nicht gelesen haben

„2 + 2 Feedback“ greift das ungemein wichtige Thema MitarbeiterInnengespräche auf. Meine Erfahrungen als Trainer in Führungskräfte Seminaren sind ähnlich denen von Ken Blanchard, der das Vorwort zu diesem Buch geschrieben hat. Es gibt jede Menge Unsicherheit und Unwissenheit bei den Führungskräften in Deutschland mit dem Thema Feedback. Negatives Feedback wird gemieden, bis es nicht mehr anders geht und dann wird die Kritik den Mitarbeitenden vor den Latz geknallt. Mit Feedback hat das dann überhaupt nichts mehr zu tun. Aber, dann ist es raus. Erleichterung. Nur nicht für die Mitarbeiterin oder den Mitarbeiter.

Feedback und MitarbeiterInnengespräche sind für mich nicht das gleiche, werden in diesem Buch jedoch synonym verwendet. Viele der Schwierigkeiten teilen sich diese Kommunikationsinstrumente, und von diesen Schwierigkeiten wird berichtet. Und natürlich davon, wie sie gelöst werden können. Was inhaltlich angeboten wird ist sicherlich sinnvoll und akzeptabel. Wer es einsetzt wird besser in seinem Führungsverhalten. Wenn er nicht schon eines der anderen Konzepte verwendet, die auch funktionieren.

Aber das Buch wirkt hölzern. Als wenn man zwei Schulbuchautoren gezwungen hätte, ihr Wissen in Form des Storytelling zu kommunizieren. Die „Geschichte“ teilt sich in drei Abschnitte: Das Problem – die Lösung – der Erfolg. Der Problemtail erscheint überzeichnet, als Leser war ich geneigt, das Buch wegzulegen, weil das Beschriebene fern der Realität schien. Die paar wenigen „netten“, Ideen wie ungelentete Raketen verändern daran nichts. Dann belegt die Protagonistin ein Seminar bei dem sie „erstmalig“ etwas von Feedback hört. Es mag nun nicht verwundern, dass die Hochschullehrer, die dieses Buch verfasst haben, eine Hochschullehrerin vortragen lassen. Zur Auflockerung lässt man immer mal jemanden eine Frage stellen. Leider bringt auch das Gespräch der Protagonistin mit der Hochschullehrerin beim Mittagessen kein Leben in die Handlung.

Dass unsere Protagonistin beim Umsetzen des neu erworbenen Wissens auf die Vorbehalte und die Vorsicht der nicht verwöhnten Mitarbeiter trifft und damit die eine oder andere Schwierigkeit heraufbeschwört, hat der geneigte Leser längst erwartet. Doch der Retter der Situation in Form des reumütigen ehemaligen Mitarbeiters eilt hinzu und wird mit offenen Armen empfangen und mit den neuen Fähigkeiten seiner Chefin überrascht. Zum guten Schluss hat er so viel von ihr gelernt, dass er sogar selbst Chef einer Abteilung wird. Zum Glück heiraten die beiden nicht noch, das wäre dann einfach zu viel.

Das Storytelling in diesem Buch wirkt aufgesetzt, nicht authentisch. Die Geschichte ist so wenig lebendig, wie die Dialoge. Es fehlt an Witz und Esprit. Inhaltlich behandelt das Buch sehr stark das Thema Verhalten und stützt dies nur nebensächlich mit dem Thema Einstellung. Also die Einstellung zum Mitarbeiter und dem Thema Kommunikation. Themen wie Respekt und Wertschätzung als Grundlage für gutes Feedback kommen viel zu kurz. Die „How-to“ – Mentalität überwiegt eindeutig. Es geht nirgends tief, ist ziemlich flach – inhaltlich wie in der Art der Erzählung. Schade eigentlich, das Thema Feedback hätte mehr Engagement verdient.

Die Logik des Misslingens - Strategisches Denken in komplexen Situationen

Dietrich Dörner

Rororo

- das Buch stellt die komplexe Problematik leicht nachvollziehbar dar
- die Beispiele sind lebendig und spannend dargestellt
- in der ersten Hälfte sehr lesbar geschrieben
- die 2. Hälfte ist dann sehr wissenschaftlich und anstrengend mit geringem Zugewinn an Wissen

Urteil: Lohnt sich für alle, die an komplexen Systemen interessiert sind – Pflicht für Manager

Der Minuten Manager

Kenneth Blanchard, Spencer Johnson

Rowohlt Verlag

- der Klassiker, dennoch immer noch gut lesbar
- bei vielen Führungskräften wäre es schön, sie würden wenigstens das beherzigen
- einfaches Modell, doch wer es durchhält, ist einen großen Schritt weiter als ohne
- gut zu lesen

Urteil: als erstes Buch in diesem Themenbereich sehr empfehlenswert, wenn Sie es noch bekommen

Die Mäuse-Strategie für Manager - Veränderungen erfolgreich begegnen

Spencer Johnson

Ariston Verlag

ISBN 3-7205-2122-2

- 16 Jahre nach dem legendären Minuten Manager – ein Spitzentitel
- eine schön erzählte Parabel, mit menschlichen Mäusen und mit einem Problem
- bei dem behandelten Problem geht es um das Thema „Umgang mit Veränderung“
- Ohne dass alles erklärt wird, erschließt sich dem Leser alles Wissenswerte
- Macht viel Spaß beim lesen

Urteil: Das Handelsblatt schrieb: „J's humorvoll geschriebene Parabel ist in vielen US-Unternehmen bereits Pflichtlektüre“ – meine Meinung: das sollte in allen Unternehmen so sein

Sei kein Pinguin

BJ Gallagher, Warren H. Schmidt

Redline Wirtschaft

ISBN 3-8323-0905-5

- Das Thema ist Ressourcen – Verschwendung durch Schubladendenken
- Durchlässigkeit von Organisationen in Bezug auf Kommunikation steht sicher in vielen Unternehmen an, damit Verbesserungen schneller greifen und gute Ideen eine Chance bekommen
- Diese Fabel berichtet in leicht verständlicher Weise davon;
- Könnte etwas mehr Schwung haben und ansprechender gestaltet sein;

Urteil: ein bekanntes Thema nett dargestellt

Die Ja oder nein Strategie für Manager – Entscheidungen erfolgreich treffen

Spencer Johnson

Rowohlt

ISBN 3-498 03220 8

- ein klares Modell zur Entscheidungsfindung
- S.J. zeigt auf wie wir die linke und rechte Gehirnhälfte aktiv in die Entscheidungsfindung einbinden können
- Durch den wunderbaren Erzählstil, den wir aus den vorangegangenen Titeln, wie die Mäuse Strategie und der Minuten Manager kennen, können wir das vorgetragene leicht aufnehmen.
- Logisch, sinnvoll, verständlich
- Die einzige Frage, die bleibt ist, „Warum haben wir nie gelernt, wie man Entscheidungen trifft?“

Urteil: Dieses Buch braucht jeder und jeder kann es verstehen.

Die Fünfte Disziplin

Peter Senge

Klett-Kotta

ISBN 3-608-91379-3

Das spannendste Sachbuch der letzten 20 Jahre

Peter Senge ist es mit diesem Buch gelungen ein Sachthema „Lernende Organisation“ so klar, belebend und durch seine relevanten und verständlichen Beispiele, spannend darzustellen, dass das Lesen eine reine Freude ist. Dieses Buch hat einen klar erkennbaren „Roten Faden“, aber wie in einer Sinfonie wird das Thema immer wieder etwas variiert. Der Zusammenhang und die innere Logik der fünf verschiedenen Disziplinen ist gut dargestellt. Senge hat das Buch offensichtlich nicht für die professionellen Theoretiker von Management Modellen geschrieben, sondern für den interessierten Praktiker im Unternehmen.

Urteil: ein sensationelles Buch, Pflichtlektüre für jeden Manager in jeder Organisation

GUNG HO! Wie Sie jedes Team in Höchstform bringen

Ken Blanchard, Sheldon Bowles

- Tolle Lektüre
- Eine wunderbare Geschichte
- Klare, verständliche Gedanken zum Thema Führung
- Sicher ein Schlüssel für viele Führungsprobleme

So sollten Bücher geschrieben sein. Geschrieben wie ein Roman und mit großer erzählerischer Kraft stellt Gung Ho! die Ideen des alten Indianers vor. Erfahren Sie anhand einer „wahren“ Geschichte wie mit dem „Geist des Eichhörnchens“, auf dem „Weg des Bibers“ und mit dem „Geschenk der Gans“ sich die Führungskultur verändern kann und die Mitarbeiter sich begeisterter und engagierter einbringen werden.

Es wird nie der Eindruck erweckt, dass die Umsetzung ganz einfach geht, nur ein Schalter umgelegt werden müsste. Aber es wird deutlich, dass es mit Gung Ho ein Konzept gibt, das umsetzbar ist, das nicht blanke Theorie bleiben muss. Es braucht ein klares auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittenes Umsetzungskonzept, das Management muss sich einbringen und muss zu- und loslassen, muss Vertrauen und Selbstvertrauen beweisen. Gung HO!

vermittelt stets das Gefühl, ja, so könnte es gehen. Tolle Ideen, tolle Lektüre. Gung Ho, Kamerad.

Urteil: sollte Pflichtlektüre für alle sein, die andere Menschen führen sollen

Winning – Das ist Management

Jack Welch und Suzy Welch

- manche Einstellungen sind für uns Europäer sehr provokant
- interessant aber eher langatmig
- leider wieder mal ein Buch, das das eigene Handeln zum erfolgreichen System erhebt
- leider ohne Reflektion über sich ändernde Bedingungen und Menschen

Urteil: ganz nett, aber das muss man nicht gelesen haben

3 Kommunikation

Kommunikationstraining – Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten

Vera F. Birkenbihl

mvg Verlag, München

- gut verständlich geschrieben, stellt verschiedene Modell mit vielen Beispielen vor

Urteil: sollte zur Pflichtlektüre für alle gehören – unbedingt lesen

Führen durch das Wort - Motivation – Kommunikation - Praktische Führungsdialektik

Prof. Dr. Rupert Lay

- intellektuell hochtrabend geschrieben
- schafft es einfach Gedanken komplex darzustellen, wirkt deshalb arrogant
- inhaltlich in etwa das Gleiche wie VFB
- Prof. Lay hat das Thema offensichtlich intellektuell durchdrungen
- Aber jemand der versucht Kommunikation in mathematische Formeln auszudrücken und so schreibt, hat nicht gelernt das Entdeckte umzusetzen

Urteil: Zeitverschwendung, lesen Sie Vera F. Birkenbihl

Fragetechnik Schnell trainiert

Vera F. Birkenbihl

Mvg Verlag

ISBN 3-478-08342-7

- ein original VFB
- Aufmachung und Aufbau bereiten schon Freude
- Inhalt ist klar und verständlich dargestellt
- Gute Übungen

Urteil: unbedingt lesen

Praxisbuch NLP – Denk dich nach vorn

Aljoscha A. Schwarz, Ronald P. Schweppe

ISBN 3-517-06238-3

- gibt einen guten Überblick und Einblick in das Thema NLP
- zeigt den Ansatz sehr deutlich und verständlich
- sehr gut strukturiert
- gute Beispiele

Urteil: lesenswert

Das Gordon-Modell – Anleitungen für ein harmonisches Leben

Thomas Gordon

- interessante Gedanken
- Schreibstil der 50er Jahre

Sein Modell sollte man kennen lernen, aber besser in einem anderen Buch

Anleitung zum Unglücklichsein

Paul Watzlawick

- mit der Unterstützung dieses Buches lassen Sie keine Möglichkeit zum Unglücklichsein aus
- mit Watzlawicks Hilfe werden Sie nicht nur Ihr Leben vermiesen, sondern auch das Ihrer Umgebung negativ beeinflussen
- in einem leicht verständlichen, sehr erfrischend sarkastisch – ironischem Schreibstil formuliert
- die Gedanken werden klar vorgetragen

Urteil: lernen und lesen mit viel Spaß

Systemisches Coaching

Radatz

- sehr umfassender Überblick
- teilweise unklare Struktur
- stellt die wichtigsten Grundgedanken vor
- ist meist sehr verständlich geschrieben, aber Achtung: es zu wissen heißt nicht, es zu können

Urteil: empfehlenswerter, theoretischer Einstieg ins Thema

Körpersprache im Beruf

Samy Molcho

Mosaik Verlag

3-442-16326-9

- vom Spezialisten in Sachen Körpersprache sehr verständlich dargestellt
- das Buch stellt die Bedeutung der Körpersprache und die Möglichkeiten der passiven und aktiven Nutzung dar
- mit Bildern und klaren Beispielen wird nachvollziehbar dargestellt, wie Körpersprache interpretiert werden kann und wie wichtig die ganzheitliche Wahrnehmung dabei ist

Urteil: ein Buch, dass vieles erklärt und Interesse weckt – sehr lesenswert

Coaching und Führung – Orientierungshilfen und Praxisfälle

Pohl/Wunder

Arbeitshefte Führungspsychologie Nr. 45

Sauer Verlag

ISBN 3-7938-7263-7

- klar und verständlich geschrieben
- gute Beispiele
- umsetzbare Fragenkataloge/Tools
- stellt die Möglichkeiten und Vorgehensweise von Management-Coaching gut vor
- interessant für angehende Coaches, Trainer und Führungskräfte

Urteil: sehr lesenswert

Vom Schlechten des Guten

Paul Watzlawick

Piper Serie

ISBN 3-492-21304-9

- ein typisches Watzlawick Buch
- Intellektueller und schwieriger als „Anleitung zum Unglücklichsein“
- Man kann sich wieder an einige Stellen selbst entdecken
- Mit viel Liebe geschrieben

Urteil: sehr lesenswert

Spiele der Erwachsenen – Psychologie der menschlichen Beziehungen

Eric Berne

Rororo Sachbuch

- sehr psychologisch
- trotzdem meist verständlich, manchmal sogar witzig
- TA sollte bekannt sein
- Interessante Gedanken, jeder kennt Menschen, die die dargestellten Spiele spielen

Urteil: gut für alle, die einen Blick in die psychologische Ecke werfen wollen

Seelentraum – Wenn Dein Herz erwacht, beginnt das wahre Leben

Ulrike und Franz-Karl Ritter

Kamasha Verlag

ISBN 3-936767-18-1

- eine ganz alltägliche und schöne Geschichte, die Lust macht sich auf die Reise zu sich selbst zu begeben
- am Beispiel einer „normalen“ Familie werden die Bemühungen und Möglichkeiten einer berufstätigen Mutter aufgezeigt, sich aus den Zwängen des Alltags zu befreien und trotzdem konventionell in der Familie weiterzuleben
- es zeigt auf, was es bedeuten kann, sich auf das zu konzentrieren was man wirklich will, ohne alles andere über Bord zu werfen
- gerade der Spagat zwischen „normalem“ Leben mit allen seinen Problemen und den esoterisch anmutenden Gedanken machen dieses Buch zu einem sehr interessanten Werk
- liest sich locker wie der Roman, der dieses Buch auch ist

Urteil: Wer sich auf den Weg zu sich selber machen will und noch den richtigen Einstieg sucht, der ist mit diesem Buch sehr gut beraten.

Schlag zurück! Das Trainingsbuch zur Schlagfertigkeit

Bodo Pack

- Basics zum Thema
- Geeignet für den Stammtisch, manche Hinweise dürfen Sie auch im Verein umsetzen
- Auch nicht witzig

Urteil: Das braucht kein Mensch

Gekonnt gekontert – Souverän, schlagfertig und fair in jeder Situation
Stephane Etrillard

- hält nicht, was der Titel verspricht
- hat die ganze Welt der Kommunikation in einem Buch
- Schlagfertigkeit wird nur am Rande behandelt

Urteil: Lohnt die Zeit nicht

Im Einklang mit dem inneren Kind

A. Samuels + E. Lukan

- Ein sehr einfühlsames Buch über Heilungsmöglichkeiten von Verletzungen des inneren Kindes,
- toll geschrieben
- enthält Elemente der TA des NLP und anderem mehr
- gute, nachvollziehbare Beispiele
- verständliche Wege zur möglichen Heilung
- ein guter Wegweiser zu Auseinandersetzung mit sich selbst

Urteil: gut zu lesen und lohnt sich für jeden

Ich bin o.k. – Du bist o.k.

Thomas A. Harris

- Einer der Klassiker der Transaktionsanalyse
- Verständliche Darstellung der TA
- Komplexe Darstellung des therapeutischen Einsatzes
- Kann man gut über einen längeren Zeitraum hinweg in kleineren Portionen lesen

Urteil: Wer irgendetwas mit TA am Hut hat, sollte es gelesen haben

Die Unsicherheit unserer Wirklichkeit – Ein Gespräch über Konstruktivismus

Paul Watzlawick + Franz Kreuzer

- Leicht lesbar geschrieben
- Interessante Beispiele
- Da wird Konstruktivismus sehr lebendig und nachvollziehbar

Urteil: unbedingt lesen

Die kalte Schulter und der warme Händedruck – Ganz natürliche Erklärungen für die geheime Sprache unserer Körper

Allan & Barbara Pease

- gut verständlich
- sehr plakativ
- Struktur nicht so sinnvoll

Urteil: ist einfacher als Samy Molcho, aber auch nicht so wertvoll

Transaktionsanalyse – Wie geht denn das?

Ute Hagehülsmann

- gute Darstellung der TA in der Therapie, für Einsteiger und Fortgeschrittene
- sehr praxisnah
- an guten Beispielen dargestellt
- macht Zwischenmenschliche Probleme in der Sprache der TA nachvollziehbar

Urteil: sehr empfehlenswert, wenn Sie andere und sich besser verstehen wollen

Einführung in den Konstruktivismus

Heinz von Förster, Ernst von Glasersfeld, Peter M. Hejl, Siegfried J. Schmidt, Paul Watzlawick

- Der Titel trägt
- Als Einführung völlig ungeeignet
- Sprachlich wie inhaltlich sehr anspruchsvoll
- Für Fortgeschrittene im Thema interessant
- Gibt einen guten Überblick über die unterschiedlichen Schwerpunkte der Autoren

Urteil: Für Fortgeschritten geeignet

Warum Männer nicht zuhören und Frauen schlecht einparken

Allan & Barbara Pease

- einfach und sehr verständlich geschrieben
- gut lesbar
- interessant für alle, die mit kommunizieren
- ohne die vielen Wiederholungen wäre es nur 2/3 im Volumen
- viele schöne Beispiele und witzige Sprüche beleben den ernst gemeinten Inhalt

Urteil: Das Thema sollte jeder kennen lernen

Einladung zur Gestalttherapie

Erhard Doubrawa / Stefan Blankertz

Peter Hammer Verlag – ISBN 3-87294-4

- gute und verständliche Einführung in die Gestalttherapie
- genügend nachvollziehbare Beispiele
- sehr lesbar geschrieben
- im 2. Teil recht anspruchsvoll, aber auch sehr interessant
- auch für Nicht-Therapeuten sehr interessante Aspekte zum Thema Kommunikation

Urteil: Wer das Thema Kommunikation vertiefen möchte, findet mit dem Thema Gestalttherapie ein spannendes Feld und mit diesem Buch sehr gut verfasste Information.

Konflikte lösen durch Gewaltfrei Kommunikation

Marshall B. Rosenberg

Herder spektrum – ISBN 3-451-05447-7

- sehr verständliche Erklärung des Konzeptes
- nachvollziehbare Fragen eröffnen die jeweiligen Kapitel
- Geschichten verdeutlichen den Umgang mit GFK
- Der Zusammenhang mit unserem Alltag wird immer wieder deutlich, wie auch die Belastbarkeit des Konzeptes

Urteil: sehr lesenswert – für alle

Das Buch stellt das sehr anspruchsvolle Konzept der gewaltfreien Kommunikation sehr verständlich vor. Durch die vielen lebensnahen Beispiele erzählt es mehr als es "erklärt". Die einzelnen Themen werden durch Fragen der Mitautorin eröffnet, oft sind es die Fragen, die dem Leser selbst schon im Kopf kreisen.

Das Buch beeindruckt, da es auf einfache Weise verdeutlicht, wie nachlässig wir häufig mit der Sprache umgehen. Wie wir unsere Gefühle erstens kaum wahrnehmen und wenn doch mal, dann können wir diesen nicht auf den Grund gehen, um unsere Bedürfnisse zu ergründen. Wenn die Dinge dann nicht werden wie wir es gerne hätten, dann findet sich schon ein Schuldiger. GFK ist zwar gewaltfrei, aber nichts für Zartbeseidete.

4 Motivation

Motivieren – Sich selbst und andere begeistern

Klaus Douglass

ISBN 3-7893-7432-6

- gut lesbar, viele gute Gedanken
- klare Struktur

Urteil: sehr lesenswert

Mythos Motivation – Wege aus einer Sackgasse

Reinhard K. Sprenger

Campus – Verlag

- sehr viele Worte
- einige gute Gedanken
- Gedanke wiederholen sich in verschiedenen Variationen
- Weißt auf die vielen „no-no’s“ der extrinsischen Motivation (er nennt es Motivierung) hin, zeigt aber sehr wenige „Wege aus einer Sackgasse“
- Am Ende des Buches einige hilfreiche Gedanken, aber auch nicht ganz neue

Urteil: hat hoffentlich dem Autor Spaß gemacht, den Leser langweilt es überwiegend

Sprenger baut in seinem Buch den Begriff Motivierung auf. Hierein interpretiert er alle Spielarten extrinsischer Motivation. Als wenn er damit etwas neues, bisher Unbekanntes tun würde, verdammt er nun die Motivierung als untauglich im besten, und massiv kontraproduktiv im Normalfall.

Bei der Darstellung der einzelnen Elemente kommt er wortreich vom „Hölzchen aufs Stöckchen“. Er verdammt dabei variable Gehälter ebenso wie Aktien-Optionspläne und Loben als Beleidigung des leistungsbereiten Mitarbeiters.

Als notorischer Miesmacher schafft er es sogar, die gangbaren „Wege aus einer Sackgasse“ in einer inversen, also negativen Sicht darzustellen. Bei seiner negativen Grundeinstellung ist es kein Wunder, wenn er sagt „Alle Motivation ist Demotivation“.

Es wäre schön gewesen, wenn er die Möglichkeiten, intrinsische Motivation zu unterstützen, zu fördern oder wenigsten weniger einzudämmen, positiv heraus gearbeitet hätte.

Als Vertriebstrainer, wie als Führungskraft in einer gemeinnützigen Organisation, hätte ich gerne hilfreiche Hinweise aufgenommen. Aber ein Buch, das durch und durch in „so nicht“ und „das auch nicht“ und „jenes schon gar nicht“ verfasst ist, macht keinen Spaß und lässt meine Motivation erlahmen, ist demotivierend.

Schade, denn es enthält doch einige gute Gedanken.

Fish! – Ein ungewöhnliches Motivationsbuch

Stephen C. Lundin u. a.

ISBN 3-8323-0756-7

- so macht lesen wirklich Spaß
- wenige wichtige Regeln werden in belletristischer Form eingängig dargelegt

Urteil: unbedingt lesen

Noch mehr Fish!

Stephen C. Lundin u. a.

ISBN 3-8323-0906-3

- Schluss mit Lustig, hier wird richtig gearbeitet
- Das Fish Konzept wird in ganz normalen Organisationen zum Leben erweckt
- Beispiele: Call Center, Autohaus, Krankenhaus, Dachdeckerbetrieb
- Sehr sachorientiert, sehr klar dargestellt
- Sehr gut lesbar

Urteil: für alle die nach Fish! Noch mehr wollten – Pflicht und Kür;

für alle die nach Fish! Sagten: „ ganz nett, aber in er Praxis“ – notwendige Erkenntnis

Für immer Fish – Wie Sie die Fish-Philosophie verankern und Ihre Motivation frisch halten

Stephen C. Lundin u. a.

ISBN 3-8323-1013-4

- zeigt am Beispiel Krankenhaus die typische Entwicklung von positiven Veränderungsprojekten
- zeigt auf wie die Euphorie nachlässt und Alltag die Motivation angreift
- zeigt Möglichkeiten die intrinsische Motivation am Leben zu erhalten
- belletristisch leicht geschrieben, sehr gut verständlich,
- die Lehren sind manchmal etwas zu sehr in die Geschichte eingearbeitet, die könnten etwas prägnanter sein – einfach 2-mal lesen

Urteil: „Für immer Fish“ komplettiert diese wunderbare Reihe, mindesten bis den Herren Lundin & Co. noch mehr einfällt.

Fish! For Life – Mit der Fish!-Philosophie zu einem glücklichen Privatleben

Stephen C. Lundin, John Christensen, Harry Paul

Mvg Verlag

ISBN 3-636-06101-1

- für echte Fish! Anhänger wäre dieses Buch nicht nötig gewesen
- aber schön, dass es geschrieben wurde
- es ist wieder die reine Lesefreude
- und hie und da ist auch für Eingefleischte ein neuer Blickwinkel

Urteil: Nötig wäre es nicht gewesen, aber schön, dass es da ist

Die 16 Lebensmotive – Was uns wirklich antreibt
Helmut Fuchs und Andreas Huber
ISBN 3-423-24319-8

- interessante These
- klar vorgetragen
- einfache Sprache
- manchmal zu wenig differenzierte Argumentation

Urteil: wichtige Ergänzung zum Thema Motivation

Who am I? The 16 basic desires that motivate our actions and define our personalities
Steven Reiss, Ph.D.

Tarcher Putnam – ISBN 1-58542-045-x

- das Original (natürlich in englischer Sprache)
- wissenschaftlich und doch sehr gut lesbar
- Bedeutung der 16 Motive wird aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet
- Klare und einfache Sprache
- Interessant und spannend

Urteil: Wer sich für Motivation interessiert, sollte es gelesen haben.

Das Rubicon-Prinzip

Helmut Fuchs und Andreas Huber

DTV 3-423-24361-9

Das Rubicon-Prinzip enthält wertvolle Ideen und Anregungen. Es richtet sich eher an den Einsteiger in die Materie Motivation und Volition. Dafür hält es eine wunderbare Breite an Gedanken bereit, die klar und verständlich vorgetragen werden.

Insbesondere enthält das Kapitel zur Volitions- und Handlungsforschung interessante Gedanken zur Abfolge von Wünschen zu Wählen zu Wollen zur Handlung. Da fallen sicherlich jedem Leser eigene Beispiele ein, wo er im Wünschen bleibt, weil die Energie zum Wollen fehlt.

Um anstatt als gutes Buch, als spannendes Buch eingestuft zu werden, fehlt die provokante These und der rote Faden, der den Leser unbeirrt durch die Teilbereiche der breiten Gedanken- und Modellsammlung zieht. Leider schafft auch dieses Buch nicht das Unmögliche und hilft uns den inneren Schweinehund beiseite zu schieben und vorwärts zu marschieren.

Richtig viel Spaß machen die Betrachtungen und historischen Rückblicke auf Caesars Leben und Wirken.

Die Einsteiger in das Thema ist, werden viele interessante Gedanken finden, die fundiert vorgetragen und sehr lesbar geschrieben sind.

Das Prinzip des geistigen Erfolgs

Anthony Robbins

Heyne Business

- ganz nett, aber eher flach
- gute Beispiele, aber nicht wirklich überzeugend
- es ist zwar alles durch die aktuelle Forschung gedeckt, aber das bringt noch keine Umsetzung

Urteil: muss man nicht gelesen haben

Wir sind Wissensriesen aber Realisierungszwerge

Helmut Fuchs, Andreas Huber, Mirko Ribul

DTV 3-7093-0021-5

Linde Verlag

Die Geschichten und beispielsweise der Negaholiker Test sind sehr belebende Elemente. Es ist gut lesbar geschrieben. Auch die Breite der angebotenen Informationen ist sehr interessant.

Was ich mir gewünscht hätte, wäre, dass der Zusammenhang der einzelnen Themen mit dem zentralen Thema Handlungskompetenz und Entscheidungsstärke deutlich wird. Mir fehlt der rote Faden und so etwas wie ein Gesamtmodell für Handlungskompetenz (analog Senge's 5 Disziplinen). An einigen Stellen war ich nicht sicher was die Autoren anmahnen – überhaupt zu handeln (was das allgemeine Thema ist) oder möglichst bedacht und klug zu Handeln. An diesen Stellen hatte ich das Gefühl, dass das Buch für mehr Reflektion vor der Umsetzung plädiert, was mit dem Buchdeckel nicht konform geht. Das würde die Realisierung jedoch weiter verschieben.

Lesbar, interessant aber es bringt den Leser nicht näher an die Umsetzung.

Günter, der innere Schweinehund

Stefan Frädrich

Gabal-Verlag

Wenn Sie auch Kalender mit einem Spruch für jeden Tag mögen dann lieben Sie dieses Buch. Sonst aber könnte es sein, dass es Sie auch nicht anspricht. Es sagt wenig darüber, wie man sich wirklich motiviert. Wer die vorgetragenen sehr vereinfacht dargestellten Ideen versteht, der kennt die Gedanken dahinter und braucht dieses Buch nicht. Wer es braucht, wird durch dieses ungeordnete Bündel verschiedener Ansätze kaum nachhaltig motiviert. Gute und richtige Gedanken zur Motivation und Eigenmotivation wurden unzulässig vereinfacht (platt) dargestellt, sodass "Masse statt Klasse" entstand. Statt 100 hätte der Autor besser 364 solcher Ideen gesammelt und einen Kalender gemacht. Oder aber sich die Mühe gemacht, wenige wichtige Ideen zu einer brauchbaren und verständlichen Konzeption zusammen zu stellen. Günter hätte dann die Hauptfigur im Sinne modernen Storytellings sein können. So aber war's fast nichts.

Urteil: muss nicht sein – schadet aber auch nicht

Sonstige

Das Harvard-Konzept – Sachgerecht verhandeln – erfolgreich verhandeln

Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

Campus

ISBN 3-593-34804-7

- Über 200 Seiten interessante Lektüre.
- Klare Konzepte, lesbar vorgetragen und mit Beispielen illustriert
- So macht Lesen und Lernen Spaß
- Hier kann man sich hinein versetzen und die Situationen mitgehen

Urteil: Wertvoll für alle Menschen

Psycho-Logisch richtig verhandeln

Vera F. Birkenbihl

Mvg – BusinessTraining

- das Buch enthält viele interessante Themen
- eher Kommunikation als speziell Verhandlungstechniken
- es fehlt das Konzeptionelle dahinter und
- wirkt eher wie Stückwerk
- viel Gutes aus ihren anderen Bücher übernommen

Urteil: Harvard-Konzept enthält mehr zum Thema, sonst ganz o.k.

Reklamationen professionell behandeln – Kunden zufrieden stellen, Umsätze steigern

Ulrich Dietze

Mvg – Business Training

ISBN3-478-81235-6

- stellt ein klares Vorgehensmodell vor, das dem Kunden Wertschätzung entgegen bringt, ohne dem Verkäufer oder Reklamationsmanager die Schuld für alles aufzuladen.
- Situationen werden pointiert und nachvollziehbar herausgearbeitet und Handlungsalternativen dargestellt
- Der Inhalt ist immer gut lesbar, bisweilen erheiternd.

Urteil: Das könnte zur Standardausstattung einer Verkaufsabteilung gehören.

Rhetorik – Redetraining für jeden Anlass

Vera F. Birkenbihl

Ariston Verlag

ISBN 3-7205-2299-7

- Mein erstes Buch, das nicht sequenziell gelesen werden musste, nach jedem Kapitel sind Vorschläge, wo im Buch man jetzt weitermachen könnte
- Nicht-sequenziell zu lesen macht viel mehr Spaß, weil ich immer lese, was mich gerade jetzt interessiert
- erstaunlich wie VFB Ratschläge geben kann, ohne zu erschlagen
- gute Ratschläge, locker verpackt, VFB würde es einfach „Gehirngerecht“ nennen

Urteil: wie meist bei VFB – dieses Buch sollte sich jeder gönnen

Persönlichkeits-- Modelle

Martina Schimmel-Schloo, Lothar J. Seiwert, Hardy Wagner

Gabal Verlag

ISDN 3-89749-180-X

- gute Übersicht der wichtigsten Modelle
- gut aufbereitet
- Vorstellung der Modelle durch die Lizenzgeber und dadurch wenig Objektivität

Urteil: gute Informationsquelle für Interessierte

Chruschtschows dritter Schuh – Anregungen für geschäftliche Verhandlungen

H.-Georg Macioszek

Ulysses Verlag Hamburg

ISBN 3-9804558-0-7

- es ist zunächst das Gegenstück zum Harvard-Konzept
- Macioszek geht in seinem Buch vom Streitfall, als typischem Verhandlungsfall aus
- Nur einer kann gewinnen – diese Buch hilft dem Sieger
- Wenngleich ich nicht alle Ideen teile, hält dieses Buch zahlreiche Ideen bereit, über die es sich nachzudenken lohnt
- Die Modelle werden auch schön von Beispielen aus dem wahren Leben unterstrichen
- Und am Ende hat man doch das Gefühl, dass dieses Buch überwiegend die Gedanken des Harvard Modells unterstützt – nur in Dur, wo Harvard Moll spielt.
- Sehr lesbar geschrieben

Urteil: Wer Harvard gelesen hat, sollte auch dieses Buch unbedingt in die Hand nehmen

Präsentieren auf Englisch

Mario Klarer

Redline Wirtschaft

ISBN 3-8323-1006-1

- klare Struktur
- verständlich geschrieben
- enthält auch die wichtigsten Floskeln in englischer Sprache
- hilft Präsentationen für den anglo-amerikanischen Sprachraum vorzubereiten
- zu viel sprachlichen Tiefgang darf man jedoch nicht erwarten

Urteil: ganz hilfreich