

## Management

### Führen in Krisenzeiten

G. Kraus / C. Becker-Kolle, 172 Seiten, 2004, gebunden, ISBN 3-409-12448-9, Gabler Verlag, Wiesbaden, [www.gabler.de](http://www.gabler.de), 39,90 €

Wie gelingt es, sich als Manager in Krisenzeiten richtig zu verhalten und so die Lage zu bewältigen? Das Buch zeigt typische Verhaltensweisen in Krisensituationen, die oft sogar zu einer Verschärfung führen. Es stellt zudem sinnvolle Handlungsalternativen vor, die helfen, Managementfehler zu vermeiden sowie schnell und entschieden zu handeln. Fazit: Fallbeispiele runden diesen interessanten und kompetenten Ratgeber ab.

## Selbstmanagement

### Enjoy your life

Martha Beck, 247 Seiten, 2004, ISBN 3-593-37432-3, geb., Campus Verlag, Frankfurt, [www.campus.de](http://www.campus.de), 19,90 €



Was tun in persönlichen Krisensituationen, wenn man sich mutlos und erschöpft fühlt? Die Autorin hat ein Programm entwickelt, das helfen soll, zu einem positiven Lebensgefühl zurückzufinden. Die einzelnen Schritte eignen sich sowohl als Sofortmaßnahme als auch zur Einbindung in den Tagesablauf, selbst bei geringem Zeitbudget. Zu den Empfehlungen gehören z. B. seine Herzenswünsche zu erforschen, ein Risiko einzugehen, sich zu belohnen, lachen zu trainieren und Feste zu feiern. Fazit: ein humorvoller, einfühlsamer und ermutigender Ratgeber – sehr empfehlenswert.

## Mitarbeiter

### Interne Kommunikation im Veränderungsprozess

H. Schwab / N. Zowislo, 175 Seiten, 2003, ISBN 3-409-12016-5, gebunden., Gabler Verlag, Wiesbaden, [www.gabler.de](http://www.gabler.de), 39,90 €

Unternehmen unterliegen rasanten und radikalen Veränderungen. Oft kommen die Mitarbeiter dabei zu kurz. Doch gerade die richtige Informations- und Kommunikationsstrategie kann helfen, betriebswirtschaftliche Veränderungsprozesse mitzutragen und positiv zu beeinflussen. Wichtig ist die richtige Kombination von Kommunikationsfaktoren: Inhalte müssen auf die Mitar-

beiter-Zielgruppen abgestimmt sein und mit dem richtigen Medium übermittelt werden. Fazit: ein hilfreicher, anregender Leitfaden mit vielen Checklisten.

## Selbstmanagement

### Die Entscheidung liegt bei dir!

Reinhard K. Sprenger, 224 Seiten, überarb. u. erweit. Neuaufl. 2004, gebunden, ISBN 3-593-37442-0, Campus Verlag, Frankfurt, [www.campus.de](http://www.campus.de), 19,90 €



Glück ist das Ergebnis selbstverantwortlichen Handelns. „Runter vom Rücksitz und ran ans Steuer des Lebens“ lautet deshalb die These des Autors. Sprenger hat in diesem Buch das Prinzip Selbstverantwortung vom Management auf das Alltagsleben übertragen. Er plädiert dafür, sich nicht als ohnmächtiges Opfer von Sachzwängen zu fühlen, sondern die eigenen Wünsche und Bedürfnisse ernst zu nehmen und

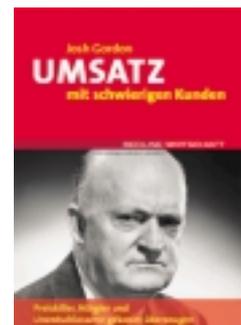
durch aktives Handeln das eigene Leben zu steuern und positiv zu verändern. Fazit: regt zum Nachdenken und Handeln an – sehr empfehlenswert.

## Verkauf

### Umsatz mit schwierigen Kunden

Josh Gordon, 232 Seiten, 2004, gebunden, ISBN 3-478-25570-8, Redline Wirtschaft, Frankfurt, [www.redline-wirtschaft.de](http://www.redline-wirtschaft.de), 22,90 €

Was tun, wenn der Kunde den Preis in den Keller drücken will, sich über jede Kleinigkeit beschwert oder harsch mit dem Verkäufer umspringt? Wenn die klassischen Verkaufstechniken bei Preiskillern, Nörglern und Unentschlossenen versagen, bedarf es neuer Strategien, um zum Abschluss zu kommen. Der Autor liefert aus seinem reichen Erfahrungsschatz zahlreiche Tipps und Tricks, um den Stolpersteinen im Verkauf aus dem Weg zu gehen. Fazit: sehr empfehlenswert für fortgeschrittene Verkäufer.





## Management

### Führen mit Offenheit und Intuition

Heiner Reinke-Dieker, 159 S., 2003, gebunden, ISBN 3-409-12208-7, Gabler Verlag, Wiesbaden, [www.gabler.de](http://www.gabler.de), 34 €  
Der Erfolg von gestern ist eine Gefahr für den Fortschritt im Unternehmen, weil er oft die

Wahrnehmungen eingrenzt und neue Sichtweisen verhindert. Das Buch will helfen, die eigene Umwelt unvoreingenommener wahrzunehmen und frei zu bleiben für unabhängige Entscheidungen. Es zeigt, was Erkenntnisoffenheit für die Führungspraxis bedeutet. Dazu gibt es konkrete Anleitungen für mehr Kreativität und bessere Kommunikation. Fazit: ein wichtiger Augenöffner – unbedingt lesenwert.

## Selbstmanagement

### Selbstbestimmen

Manfred Spitzer, 426 Seiten, 2003, geb., ISBN 3-8274-1489-X, Spektrum Akademischer Verlag, München, [www.spektrum-verlag.de](http://www.spektrum-verlag.de), 29,95 €

Gehirnforscher Manfred Spitzer geht in seinem Buch der Frage nach, wie wir bewerten, entscheiden und handeln. Er versucht, mit Erkenntnissen aus der Gehirnforschung den zugrunde liegenden Prozessen



auf die Spur zu kommen. Das Buch hilft zu verstehen, wie und warum wir was tun und welche Fehler wir dabei im

Denken und im Handeln machen. Wer diese Vorgänge begreift, hat eine Chance, die Frage, was wir tun sollen, sinnvoll und besser als bisher zu beantworten – und dementsprechend selbstbestimmt zu handeln. Fazit: eine spannende, anschauliche Reise durch den Dschungel menschlichen Verhaltens – sehr empfehlenswert.

## Management

### Management wertvoller Beziehungen

H. Geißler/T. Sattelberger, 242 S., 2003, ISBN 3-409-12428-4, Gabler Verlag, Wiesbaden, [www.gabler.de](http://www.gabler.de), 39,90 €  
Wie kann man wertvolle Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und Geldgeber gewinnen und



Das Praktikerbuch will Führungskräften helfen, die Kompetenzen ihrer Mitarbeiter zu managen, sie zu motivieren, Aufgaben zu delegieren, mit Anerkennung und Kritik richtig umzugehen und Ziele zu vereinbaren. Dazu gibt es viele Beispiele und Tipps zu Führungssituationen, Verhandlungs- und Gesprächstechniken. Professionelle Power-Point-Präsentationen sowie Arbeitsmittel auf CD-ROM (Planungshilfen, Formulare etc.) erleichtern die Umsetzung. Fazit: umfangreiches Handwerkszeug für Praktiker.

### Empfehlungen

#### Marketing zum Nulltarif

Ivan R. Misner, 224 Seiten, 2., aktual. Aufl. 2004, gebunden, ISBN 3-478-24412-9, Redline Wirtschaft, Frankfurt, [www.redline-wirtschaft.de](http://www.redline-wirtschaft.de), 42 €  
 Persönliche Empfehlungen sind die vertrauenswürdigste und kostengünstigste Form der Akquisition. Doch nur mit einem gut funktionierenden Netzwerk kann eine positive

Mund-zu-Mund-Propaganda nahtlos weitergegeben werden. Das Buch gibt zahlreiche Hinweise, wie man ein effektives Empfehlungsmarketing aufbauen, ein wirkungsvolles Netzwerk knüpfen und mit potenziellen Kunden wirksam in Verbindung treten kann. Fazit: wertvolle Tipps vom Netzwerkmarketing-Guru.



### Verkauf

#### Sich durchsetzen in Preisgesprächen . . .

. . . und Preisverhandlungen; Erich-Norbert Detroy, 384 Seiten, 13., vollst. aktual. u. erw. Aufl. 2004, gebunden, ISBN 3-478-25600-3, Redline Wirtschaft, Frankfurt, [www.redline-wirtschaft.de](http://www.redline-wirtschaft.de), 42 €

Ein gesundes Preisniveau ist existenziell für die Überlebensfähigkeit und Profitabilität eines Unternehmens – auch in Zeiten eines gnadenlosen Verdrängungswettbewerbs. Das Buch zeigt Verkäufern, wie sie Vertrauen zu hohen Preisen aufbauen und den Preis (begeistert) nennen können und – mit geringsten Nachlässen – sicher zum Abschluss kommen. Auch anhand vieler Musterdialoge werden die Argumente und Bluffs der Preisdrücker geschildert und die besten Verhandlungstaktiken vorgestellt. Fazit: sehr empfehlenswertes Praxishandbuch für jeden Verkäufer.

### Führung

#### Motivation

Harvard Businessmanager (Hrsg.), 176 Seiten, 2004, ISBN 3-8323-1070-3, Redline Wirtschaft, Frankfurt, [www.redline-wirtschaft.de](http://www.redline-wirtschaft.de), 14,90 €  
 Motivation ist ein Thema, das Führungskräfte jeden Tag aufs Neue bewegt. Welche Anreize ermuntern die Mitarbeiter und die Manager selbst zu begei-

halten? In dem man ihnen das gibt, was sie wirklich wollen, lautet die Antwort des Buches. Doch genau das, wissen sie oft nicht genau oder mögen es nicht klar sagen. Die Konsequenz: Es geht nur ums Geld. Auch anhand von Praxisbeispielen wird aufgezeigt, wie wichtig die nicht-materiellen Werte sind. Fazit: ein fundiertes Buch, das zum Nachdenken anregt.

### Führung

#### Mitarbeiter professionell führen

M. Lorenz / U. Rohrschneider, 250 Seiten, 2004, mit CD-ROM, ISBN 3-448-05142-X, Haufe Verlag, Freiburg, [www.haufe.de](http://www.haufe.de), 78 €

sterten und besseren Leistungen? Das Buch versammelt die Beiträge von namhaften Experten zum Thema „Motivation“ unter den Aspekten Personalführung, Konfliktmanagement, Vergütungssysteme, Rhetorik, Neurobiologie, und Psychologie. Fazit: ein mit vielen Anregungen gespicktes Buch.

## Führung

### Konfliktmanagement

*H. Jiranek / A. Edmüller, 341 Seiten, 2003, mit CD-ROM, ISBN 3-448-05913-7, Haufe Verlag, Freiburg, www.haufe.de, 24,80 €*

Egal, ob man selbst Konflikte austrägt oder als Konfliktmanager gefordert ist: Das Buch zeigt, wie Konflikte entstehen



und wie eine konkrete Lösung aussehen kann. Wichtig ist zudem, Konflikte rechtzeitig zu erkennen und ihnen wirksam vorzubeugen. Die Strategie und die Taktik der Konfliktbearbeitung sowie das Rüstzeug für die Rolle des Konfliktmanagers vermittelt das Buch. Fazit: kompetentes Arbeitsbuch mit vielen Checklisten und Beispielen – sehr empfehlenswert.

## Management

### So managt die Natur

*Matthias Nöllke, 342 Seiten, 2003, Gebunden, ISBN 3-448-05653-7, Haufe Verlag, Freiburg, www.haufe.de, 24,80 €*  
Die Natur hat unkonventionelle und wirksame Überlebensformen entwickelt. Ob es sich um Fragen der Organisation, um Personalführung, Kon-



fliktmanagement oder Kommunikation handelt: In allen Bereichen können Führungskräfte von der Natur lernen und auf ihr Unternehmen bzw. ihre Arbeit übertragen. In diesem Buch geht es um das Jagdverhalten von Löwen, um die Organisation im Vogelschwarm, um den Sinn von Pfauenfedern und um das hochkomplexe Leben im Termitenhügel. Fazit: eine interessante Idee spannend umgesetzt – sehr lesenswert.