

Buchbesprechung

Die neuen Verkäufer – Strategien für die Zukunft. Werner Katzengruber. Weinheim 2006.

Werner Katzengruber verspricht ein Buch, das „das Ergebnis jahrelanger Forschungsarbeit und praktischer Erfahrung“ ist. „Es ist ein Werk für Praktiker, wissenschaftlich fundiert und durch den reichhaltigen Erfahrungsschatz vieler Spezialisten hinterlegt.“ Drei von Ihnen, nämlich Paul Watzlawick (Die Psychologiedaten, John Grinder und Robert Cialdini dankt er explizit, was sich bei der näheren Lektüre auch als voll und ganz berechtigt erweist.

Zu Beginn zeigt Katzengruber sehr schön die Rolle unserer erlernten kognitiven Programme auf. Auch die Anleihen an Cialdini und Watzlawick zu lesen steigert den Lesespaß. Sei es bei den Beispielen zum Thema Reziprozität, die bei einem Experiment im Freundeskreis des Autors mit „sündhaft“ teuren Weihnachtsgeschenken enden – sei es bei den Grundlagen der Vorbereitung, Durchführung und des Abschlusses von Verkaufsgesprächen.

Was bei Cialdini mustergültig dargestellt ist und bei Katzengruber tendenziell eher zwischen der Vielzahl der Erzählungen zu kurz kommt, ist die Systematik in der Darstellung. Wer die Vielzahl von Fallbeispielen mag, dem sei zum Buch von Katzengruber geraten. Wer auf eine klare Systematik des Themengebietes Wert legt, dem sei eindringlich zu Cialdini geraten.