

Buchbesprechung:

Vera F. Birkenbihl: **Psycho-Logisch richtig verhandeln**

Vera F. Birkenbihl war unglaublich produktiv. Psycho-Logisch richtig verhandeln ist ein eindrucksvoller Beweis dafür. 1979 in der ersten Auflage erschienen hat es in der Zwischenzeit in manchen Ecken vielleicht etwas Staub angesetzt, doch auch in der 19. Auflage 2011 gibt es in scheinbar bekanntem Terrain für den aufmerksamen Leser Überraschendes zu entdecken.

Mir hat v.a. das „Psycho“ gut gefallen. Ein typischer Birkenbihl Kapiteltitel: „Das Denk-Hirn denkt – das Reptil in uns lenkt“ sagt eigentlich schon alles. Nach einem etwas umfangreichen aber gut verständlichem Vorwort lenkt Birkenbihl auf den nächsten 30 Seiten auf die psychologischen und in der Folge auch hormonellen Effekte bei mir als Verhandlungspartner. Was hilft mir alle Logik, wenn mir die eigene Psycho aufgrund ihrer ureigenen Arbeitsweise Stress bereitet?



Auf den nächsten 90 Seiten stellt sie die Erkenntnisse aus der Kommunikationspsychologie, der Motivationspsychologie und der Verhandlungslogik dar. Das Dargestellte ist gut nachvollziehbar – doch merkt man dem Text und den Beispielen ihr Alter deutlich an. Hier ist der Leser zum Transfer in die aktuelle Arbeitswelt aufgefordert.

Interessanter wird es dann wieder gegen Ende. Auf den letzten 10 Seiten stellt Birkenbihl kurze Aufgaben, die sich zum Durcharbeiten lohnen und mit etwas Aktualisierung auch für den Einsatz in Schulungen und Trainings gut zu gebrauchen sind.

Ich finde, ein lesenswertes Buch. Gut zum damit weiterarbeiten. Toleranz zu dem gewachsenen Text ist gefordert.

Stephan Teuber

Bestellen Sie das Buch unter:

http://www.amazon.de/gp/product/3636072242/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=loquenz-21&linkCode=as2&camp=1638&creative=6742&creativeASIN=3636072242