

Buchbesprechung:

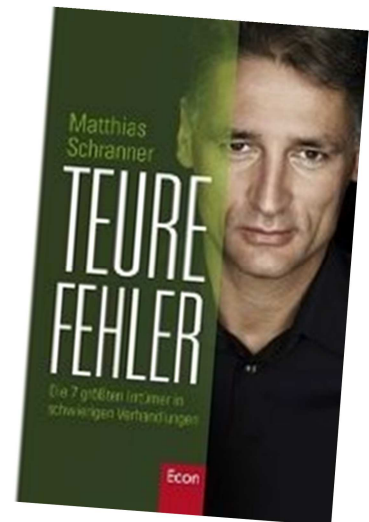
Matthias Schraner: **Teure Fehler**

Auf seiner Homepage schreibt Schraner unter dem Stichwort „Philosophie“: „Es gibt immer einen Sieger – im Sport, im Business und in der Politik. Wir glauben, dass es auch in einer Verhandlung einen Sieger und einen Verlierer gibt und eine „Win-Win“ Verhandlung nicht möglich ist. Mit unserer Unterstützung werden Sie ein Verhandlungssieger. Sie bleiben fair und glaubwürdig und werden zudem konsequent, sehr konsequent. Wir sind getrieben von der Idee, jeder Verhandlung zum Sieg zu verhelfen. Wir sind der festen Überzeugung, dass wir mit einer strategischen und taktischen Vorgehensweise auch aussichtslos erscheinende Situationen meistern können.“

Damit ist eigentlich auch alles über sein Buch gesagt. Wer das Thema „Win-Win-Strategie“ und „Harvard-Prinzip“ leid ist, der liegt mit Schraner. Wichtig: Schraner geht es v.a. um schwierige Verhandlungen. Mit seiner Berufserfahrung als Verhandlungsführer bei Geiselnahmen hat er dazu die besten Voraussetzungen.

Für Verhandlungssituationen, in denen ich auch weiterhin mit meinem Verhandlungspartner kooperieren muss, da z.B. die Kunden-Lieferanten-Beziehung weiter bestehen soll frage ich mich, ob die Tipps von Schraner wirklich 1:1 umgesetzt werden sollten. Ich befürchte, nach der Verhandlung ist die Situation zwar erfolgreich beendet und ich gehe als Sieger daraus hervor. Doch eine weitere Beziehung mit meinem Verhandlungspartner besteht einfach nicht mehr.

Was den Stil von Schraner auf jeden Fall auszeichnet: schnörkellos, klar und auf den Punkt kommend.



Stephan Teuber

Bestellen Sie das Buch unter:

http://www.amazon.de/gp/product/343020075X/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=loquenz-21&linkCode=as2&camp=1638&creative=6742&creativeASIN=343020075X