

Buchbesprechung:

Frieder Gramm: **Verhandlungen gewinnt man im Kopf.**

Ein spannender Titel: geht es um das Gewinnen von Verhandlungen oder um erfolgreiches Verhandeln?

In seiner Einführung stellt Gramm fest, dass Deutschland im internationalen Vergleich beim Thema „Verhandeln“ nur im unteren Drittel liegt. Das will er ändern helfen. Was ist sein Zielsetzung? „Die besten Verhandlungen sind die, in denen sich jeder der Verhandlungspartner zum Schluss als Gewinner führen kann.“

Was ist sein Rezept dazu? „Mittel und Wege zu finden, möglichst alle Beteiligten zufriedenzustellen und dafür Rechnung zu tragen, dass niemand sein Gesicht verlieren muss.“ Und das Buch soll aufzeigen, „wie man sich richtig vorbereitet und richtig agiert.“

Da es in unserem Kopf laut Gramm ein soziales und eine ökonomisches System gibt, müssen beide in Verhandlungen aktiviert und in Einklang gebracht werden. Das Buch soll dabei helfen, damit zu beginnen!

Nach einer Einführung in Verhandlungsanlässe und der Darstellung, dass Professionalität nie schadet, kommt der Autor auf S. 62 zu den von Christian E. Elger entwickelten sieben Grundregeln der Neurowissenschaft für Verhandeln und Kommunizieren:

1. Das Belohnungssystem ist die zentrale Schaltstelle.
2. Das Ultimatumsspiel ist überall.
3. Vorinformationen beeinflussen die Erwartungen und das Verhalten.
4. Jedes Gehirn ist anders.
5. Es gibt keine Fakten ohne Emotionen.
6. Erfahrungen bestimmen das Verhalten.
7. Situationen können eine nicht vorhersehbare Eigendynamik entwickeln.

Ja, da ist sicherlich etwas dran, doch haben diese sieben Regeln wirklich diesen hohen Neuigkeitswert? Und auch der Merksatz auf Seite 65: „Die sieben Grundregeln der Neurowissenschaften zum Verhandeln und Kommunizieren haben allgemeine Gültigkeit“ – erinnert mich eher an eine Tautologie. Grundregeln sollten m.E. allgemein gültig sein.

Auch was Gramm auf den nächsten gut 140 Seiten ausbreitet ist nicht unbedingt falsch. Da ist von vielen aktuellen Strömungen etwas dabei (DISG, NLP, TA...). Das Ganze erweckt den Eindruck einer sehr ausführlichen Beschreibung der Trainings, die ich bei Gramm besuchen



kann. Entsprechend lässt die Darstellungstiefe der Ansätze noch Optimierungspotenzial erkennen.

Mein Tipp: lieber die Hintergrundansätze von Gramm im Original lesen und selbst darüber reflektieren. Oder ein wenig Unterhaltung genießen. Dann genügt aber auch der Videomitschnitt, der über seine Homepage abrufbar ist.

Stephan Teuber

Bestellen Sie das Buch unter:

http://www.amazon.de/gp/product/3868810463/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=loquenz-21&linkCode=as2&camp=1638&creative=6742&creativeASIN=3868810463%22

Loquenz Unternehmensberatung GmbH, Max-Eyth-Straße 13, 70771 Leinfelden-Echterdingen
www.loquenz.de