

Feilschen wie im Film

Was Manager von Hollywood-Stars lernen können.

Verhandlungen führen zählt zu den wichtigsten Aufgaben eines Managers. An Literatur zu diesem Thema mangelt es daher nicht. Aber wer kann die dort verkündeten Lehrsätze schon ohne weiteres in die Praxis übertragen? In seinem Buch „Verhandeln nach Drehbuch“ geht das Autorentrio Agnes Kunkel, Peter Bräutigam und Elmar Hatzelmann einen neuen Weg.

Alle drei sind Experten für Kommunikation und Verhandlungsführung mit langjähriger Berufserfahrung. In schnörkellosem Stil erzählen sie, wie Verhandlungen ablaufen sollten, welche Fehler gemacht werden und vor welchen Fallen Verhandler sich hüten sollten. Das klingt zunächst nach staubtrockenen, bereits bekanntem Lehrstoff. Doch die Autoren lassen statt dröger Fallstudien die Stars aus vier sehr erfolgreichen Hollywood-Filmen zu Wort kommen. Anhand zahlreicher Verhandlungsszenen deklinieren sie jeden Lehrsatz durch – seriös und gewissenhaft. Die Filme „Wall Street“, „Erin Brokovich“, „Der Pate“ und „Pulp Fiction“ dienen hier als Anschauungsmaterial – eine gelungene Kombination.

Michael Leitl



Kunkel, Agnes;
Bräutigam, Peter;
Hatzelmann, Elmar

**Verhandeln nach
Drehbuch**

Redline Wirtschaft,
Heidelberg 2006,
246 Seiten, 24,90 Euro