

Wie Wölfe mit Vertrauen führen

Irina Schefer: *Was menschliche Chefs davon lernen können*; 22 Euro; Redline Verlag, München.



Das Verhältnis zwischen Menschen und Wölfen gilt als ambivalent. Während viele Naturvölker Wölfe als starke und überlegene Geschöpfe verehren, projizieren andere Kulturen

seit Jahrhunderten verschiedene Ängste auf die im Rudel lebenden Tiere, was in Mitteleuropa zwangsläufig zur Dämonisierung der Wölfe geführt hat. Dabei sind Wölfe alles andere als aggressive Bestien. Irina Schefer beschäftigt sich seit längerem intensiv mit Wölfen und hat in ihrem Buch aus dem Verhalten der Rudeltiere interessante Aspekte herausgearbeitet, von denen sich menschliche Führungskräfte inspirieren lassen sollten. Egal ob bei Team-building-Maßnahmen oder kreativer Konfliktlösung – stets sind uns Wölfe eine Nasenlänge voraus. Auch wenn es um vertrauensvolle Führung, beispielsweise durch eine Doppelspitze, oder um die Nachfolgeregelung im Rudel/Team geht, agieren Wölfe instinktiv geschickter. Dasselbe gilt übrigens auch beim Thema Frauen in Führungs- und Spitzenpositionen, bei dem uns Mutter Natur ebenfalls eine kostenlose Lehrstunde erteilt, denn der Alpha-Wolf ist vorwiegend weiblich.

Ärmel hoch!

Gudrun Happich: *die 20 schwierigsten Führungsthemen und wie Top-Führungskräfte sie anpacken*; 208 Seiten; 24,90 Euro; Orell Füssli Verlag, Zürich.

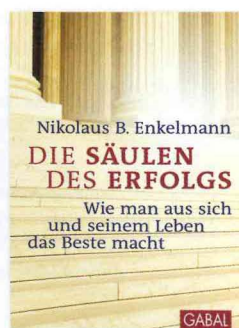


Führen kann die einfachste Sache der Welt sein – oder auch nicht. Eine Fülle von Faktoren machen einer Führungskraft das Leben leicht – oder jeden Tag zu einem

anstrengenden Hindernislauf: Vorgesetzte mischen sich ein oder setzen unrealistische Ziele. Das Team macht, was es will. Mitarbeiter denken nicht mit oder bringen nicht die geforderte Leistung. Führungskräfte und Leistungsträger sind Wanderer zwischen zwei Welten: Die Gefahr, zwischen den Anforderungen der Chefetage und der Teamführung aufgerieben zu werden, ist groß. Hinzu kommen die undurchsichtigen, hochpolitischen Gepflogenheiten auf der Teppichetage, die es zu durchschauen gilt. Gudrun Happich erklärt, wie man mit den Anforderungen des Führungsalltags umgeht und den steinigem Weg ins Top-Management meistert. In einer Reise durch die 20 wichtigsten Führungsthemen gibt sie konkrete Handlungsempfehlungen und wertvolle Insider-Tipps. Dabei greift sie auf Beispiele aus der Natur zurück, dem „erfolgreichsten Unternehmen aller Zeiten, um Zusammenhänge zu verdeutlichen und Erfolgsstrategien anschaulich zu machen. Das Buch zeigt, wie man sich als Führungskraft ein realistisches Bild seiner neuen Position verschafft, sich auf die damit verbundenen Veränderungen einstellt und die ersten 100 Tage und alle weiteren Herausforderungen erfolgreich meistert. Für alle, die im Führungsalltag von den Besten lernen wollen.

Die Säulen des Erfolgs

Nikolaus B. Enkelmann: *Wie man aus sich und seinem Leben das Beste macht*; 160 Seiten; 19,90 Euro; Gabal Verlag, Offenbach.



Erfolg ist die Fähigkeit zu überleben. Das ist eines der elementaren Naturgesetze, das seit dem Urknall gilt. Seit diesem Augenblick wächst das Universum unaufhörlich.

Nichts bleibt wie es war, alles verändert sich. Ständig. Und jedes Tier, jeder Baum, jede Pflanze auf unserem Planeten ist ein Erfolgsmodell – das als vorläufiges erfolgreiches Endergebnis aus einer schier endlosen Reihe von Veränderungen, Weiterentwicklungen und Katastrophen hervorgegangen ist. In „Die Säulen

des Erfolgs“ beschreibt Nikolaus B. Enkelmann seinen eigenen Erfolgsweg und die Wurzeln seiner Erfolgsphilosophie. Die Philosophie des erfolgreichen Weges hat viele Väter und basiert auf einer breiten Wissensgrundlage, die sich über die Jahrhunderte über die unterschiedlichsten Kulturen hinweg bewährt hat. Die wichtigsten Erfolgslehren wie die von Oscar Schellbach, Gustav Großmann und Heinrich Helmelt, die griechischen und asiatischen Einflüsse und auch die Lehren von Viktor Frankl und Wolfgang Mewes stellt der Autor in diesem Buch ausführlich vor.

Erfolgreich verhandeln – Erfolgreich verkaufen

Anne M. Schüller: *Wie Sie Menschen und Märkte gewinnen*; 1. Auflage; 232 Seiten; 21,80 Euro; Verlag BusinessVillage, Göttingen.



Moderne Verkaufsgespräche funktionieren nicht länger nach den mehr oder weniger plumpen Regeln, die vor Jahren noch gültig waren. Denn die Kunden sind – nicht zuletzt

durch das Web 2.0 – informierter, kritischer, anspruchsvoller und deutlich fordernder geworden. Da reicht es nicht mehr, nach altem Strickmuster Verkaufstechniken auswendig zu lernen oder selbst ernannten Gurus nachzubeten. Vielmehr müssen Verkäufer verstehen, wie Menschen kaufen und nach welchen Regeln sie Entscheidungen treffen, um dieses Wissen dann Schritt für Schritt zu einem erfolgreichen Verkaufsgespräch zusammenzusetzen. In ihrem neuen Buch verknüpft Anne M. Schüller auf einzigartige Weise die Psychologie des Verhandeln und die faszinierenden Erkenntnisse der Hirnforschung mit der hohen Kunst des Verkaufens. Es modernisiert bestens bewährte und präsentiert neue Verkaufstechniken – auf die heutigen Kunden zugeschnitten. Locker zu lesen bietet es für alle Phasen des Verkaufsgesprächs eine üppige Fülle ganz konkreter Formulierungsvorschläge – für brillante Verhandlungen und unerschöpflich viele Verkaufsabschlüsse.