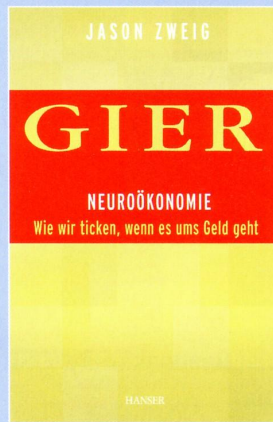


buchtipp



Im Hirn des Investors

Was die Hirnregion des „nucleus caudatus“ bei Ratten mit den Investitionsstrategien von Fondsmanagern zu tun hat, bedarf einer nicht immer leicht nachvollziehbaren Fundierung. Umso faszinierender stellt sich aber die Abhängigkeit scheinbar rationaler (Aktien-)Kaufentscheidungen von neuronalen Prozessen dar: Appetenzverhalten und biochemische Belohnungsfaktoren beeinflussen uns mehr, als wir das wahrhaben wollen.

Vor allem aber weiß die Wissenschaft weniger darüber, als man gemeinhin annimmt. Dieser Bereich des Vortastens in unsere vermeintlich freien Entscheidungsprozesse stellt den wohl faszinierendsten Teil von Zweigs Buch dar. Auch abseits des Aktien-Anlegers und seiner Psyche, die den Hauptteil ausmachen, fesselt diese Nahaufnahme der Gehirnforschung.

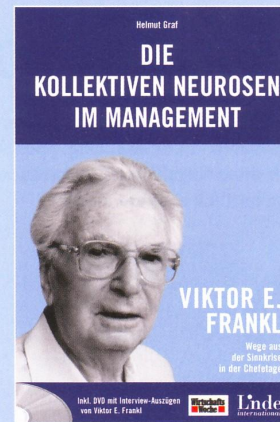
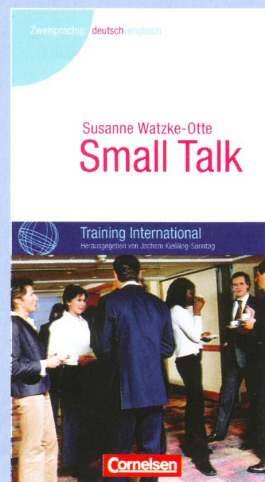
Der Wermutstropfen des Bands zum Trendthema Neuromarketing: Eigenartig und wenig lesefreundlich nimmt sich das Schriftbild aus (mitunter erinnert es an „patzende“ Schreibmaschinentasten). Von diesem typographischen Fauxpas abgesehen, vermittelt der Grenzgang zwischen Ökonomie und Neurologie aber tiefe Einsichten in die Macht unseres Reptiliengehirns.

Jason Zweig, „Gier. Neuroökonomie: Wie wir ticken, wenn es ums Geld geht“ (Hanser Verlag), ISBN 978-3-446-41223-1, 364 Seiten, € 20,90

Eine Größe im kleinen Gespräch

Netzwerken beginnt mit der richtigen Ansprache. Dumm, wenn einem gerade da die Worte fehlen. Diesem Problem will Susanne Watzke-Ottes praktischer Ratgeber abhelfen. Die Vorteile des zweisprachig (deutsch/englisch) verfassten Bands liegen neben seiner Kompaktheit auch in den Gesprächsszenarien sowie den Passagen zum Selbsttesten. Welche Stile man selbst anwendet, findet man anhand der realitätsnahen Dialoge rasch heraus. Dass Killerphrasen zu meiden sind, hat sich zwar schon herumgesprochen, Fragetechniken oder Gesprächstrigger, die ausführlich vorgestellt werden, sind aber ebenfalls ein guter Einstieg für schüchterne Tagungs-, Party- oder Veranstaltungsgäste. Zum Abschluss werden die Do's und Don'ts auch um einen Crash-Kurs in Sachen interkulturelles Gespräch erweitert: Was die in Großbritannien beliebten „Unschärfemarker“ sind, wie körperliche Distanzonen international unterschiedlich sind und ähnliche Basics mehr. Zugegeben, Kommunikationstalent kann man nicht einfach lernen, den Weg weg vom Mauerblümchen-Dasein bei den immer zahlreicher werdenden internationalen Meetings und Veranstaltungen aber durchaus.

Susanne Watzke-Otte, „Small Talk“ (Cornelsen Verlag), ISBN 978-3-589-23934-4, 200 Seiten, € 17,50



Sinnsucher im Nadelstreif

Zehn Jahre ist Viktor E. Frankl nun tot, doch die Impulse des Psychotherapeuten (Logotherapie) und Alpinisten wirken fort. Wege aus der Sinnkrise, die auch vor der Chefetage nicht halt macht, zeigt Autor Helmut Graf anhand der Lehren Frankls auf. Dabei muß man der Diagnose nicht immer folgen, die manchmal auch eher banale Erkenntnisse aus dem Führungsalltag streift. Der eigentliche Kern der Frankl'schen Therapie, die Konzentration auf die Sinngebung, führt aber mitten hinein in aktuelle Themen wie Wachstum, Business-Ethik oder Work-Life-Balance.

Wie sich von dieser Seite her Antrieb gewinnen lässt, vor allem aber (letztlich hausgemachte) Frustrationen vermeiden lassen, zeigt der Autor auf. Dabei schaut ihm quasi – bis ins Schriftbild hinein – Viktor Frankl mit seinen historischen Aussagen zu den neurotischen Managern über die Schulter. Neben diesen Kommentaren kann man sich auch vom Charisma des Holocaust-Überlebenden Frankl auf der beiliegenden DVD überzeugen. Die allein schon lohnte den Kauf, wenn gleich sie schmerzlich zeigt, wie sehr uns Denker dieses Formats heute fehlen.

Helmut Graf, „Die kollektiven Neurosen im Management“ (Linde Verlag), ISBN 978-3-7093-0149-4, 288 Seiten (inkl. DVD mit Interview-Auszügen von Viktor E. Frankl), € 30,80