

hin und sieht das Buch als Ratgeber mit Tipps und Tricks für erfolgreiches Verhandeln. Talab ist Experte für Verhandlungen im Wirtschaftsleben. „Die Märkte werden immer enger, der Wettbewerb immer härter“, sagt Talab. „Die Wirtschaft wird immer mehr abhängig von tragfähigen und nutzbringenden Verhandlungsergebnissen, und zwar für beide Seiten.“

„Die meisten Verhandlungen scheitern am Faktor Mensch“, betont Stefan Amin Talab. Diesen „Unsicherheitsfaktor“ möchte er mit seinem Buch stabiler machen. Der Autor präsentiert erfolgversprechende Verhandlungsstrategien.

„Verhandlungsziele und Strategien sind sehr situationsabhängig“, sagt Talab. Daher könne eine Generalformel nicht generell zielführend sein. Talab schlägt vor, eine Art Verhandlungsgerüst aus erfolgreichen Verhandlungen für die Strategie zu wählen und in die eigenen Überlegungen in der Situation einzubeziehen.

Stefan Amin Talab: Der Verhandlungsmeister – hinter den Kulissen; Comeon-Verlag, Wien, 2007; www.derverhandlungsmeister.de

Lange Schatten



In seinem vierten Fall beschäftigt Kommissar Laurenti eine Männerleiche, die in einem abgelegenen Tal gefunden wird. Man findet schnell heraus, dass sich der Mann kurz vor seinem Tod mit der jungen Australierin Mia getroffen hat. Diese kümmert sich um eine Erbschaft ihrer Eltern, die eine Lagerhalle von Diego de Henriquez geerbt haben. Der Adelige ist vor Jahren

Verhandler



Im Buch „Verhandlungsmeister“ ließ der Autor Dr. Stefan Amin Talab die Erfahrungen aus Tausenden Verhandlungen einfließen. Er weist auf typische Fallen