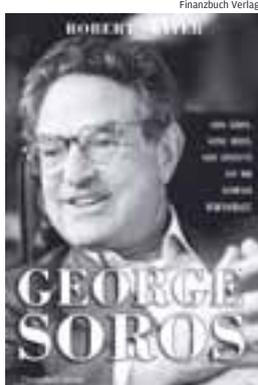


BUCH-REZENSIONEN



BIOGRAFIE

George Soros

Er ist die wohl schillerndste Figur der internationalen Finanzwelt: George Soros, US-Investmentbanker ungarischer Herkunft, Großspekulant, Spendensammler und Philanthrop. Robert Slater, Finanzjournalist des Time Magazine, zeichnet ein differenziertes Bild des ebenso genialen wie umstrittenen Investors, der leidenschaftlich, aber vergeblich vor der Krise der internationalen Finanzmärkte gewarnt hat. (am)

Finanzbuchverlag; 500 S.; 30,80 €



STEUERPOLITIK

Melkvieh Mittelschicht

Ob bei Renten, Sozialversicherungen oder Steuern - ausgerechnet die Mitte der Gesellschaft wird überall zur Kassa gebeten und ausgeplündert, behauptet Clemens Wemhoff, Wirtschaftswissenschaftler an der Universität Tübingen. Der Autor deckt auf, wie die Politik mit Lügen und falschen Versprechungen agiert und was passieren müsste, damit die Plünderung der Mittelschicht endlich aufhört. (am)

Redline-Verlag; 220 S.; 15,40 €



FÜHRUNG

Das Ende des Managements

Autoren Gary Hamel (Unternehmer und Strategieberater) ist sich ganz sicher: Die derzeitige Managementpraxis muss radikal geändert werden. Das Festhalten an veralteten Führungskonzepten bezeichnet er in seinem neuen Buch als „Skandal“ und zeigen Beispiele, wie modernes, revolutionäres Management funktionieren kann. Ein empfehlenswertes Buch, das gute Ansätze liefert. (getAbstract/rp)

Econ; 380 S.; 24,90 €



KLIMAWANDEL

Gute Aussichten für morgen

Dieses Buch will Mut machen. Der Klimawandel, den selbst Öl-Lobbys nicht mehr abstreiten, sei ein Frühwarnsystem der Natur, meint Autor Sven Plöger. Der ehemalige ARD-Wetterfrosch gibt Tipps für den ganz persönlichen Umweltschutz und auch für den globalen. Kernbotschaft 1: Yes, we can - es ist nicht zu spät! Kernbotschaft 2: Der Klimawandel hat das Zeug zur Goldgrube. Wir müssen die Ideen nur rasch umsetzen. (mjm)

Westend; 360 S.; 20,60 €

MACHT & OHNMACHT

Charismatiker Status die Nase

In der Kommunikation wird ständig ausgelotet, wer den höheren Status hat. Keinen oder den gleichen Status zu haben, ist kaum möglich. Viele Menschen fürchten sich vor einem hohen Status.

Wer hat den höheren Status: Barack Obama oder Hillary Clinton? Folgt man den Ideen der Autoren des Buches „Status-Spiele“, muss die Antwort lauten: Je nachdem. Wer den höheren Status hat, hängt nämlich von der Situation ab und wird ständig neu ausverhandelt - mittels Worten und Körpersprache. So stehen langsame Bewegungen für Überlegenheit, also einen hohen Status; sich am Kopf zu kratzen oder ins Gesicht zu greifen, senkt dagegen den Status.

Tom Schmitt und Michael Esser geht es in ihrem Buch also weder um dicke Autos, schwere Uhren und Villen mit Pool, noch um andere feststehende Machtverhältnisse. Es geht um Situationen, in denen zwei Menschen aufeinander treffen und der Status gegenüber dem anderen behauptet werden muss. Wer den höheren Status hat, wird zwischenmenschlich ausgespielt. „Das Status-System ist nicht statisch“, ist Schmitt überzeugt.

Interessant ist, dass die meisten Menschen eher Angst vor einem zu hohen Status zu haben scheinen. Schmitt hält auch Seminare zu dem Thema: „Neun von zehn Teilnehmern haben einen präferierten Status - und der ist tief. Bei nur einem ist es genau umgekehrt. Der kann mit den anderen alles machen.“

Kumpel und Macher. Die Angst vor einem hohen Status kommt meist aus dem Bedürfnis, immer und von jedem gemocht zu werden. „Diese Menschen sind sympathisch und nachgiebig. Das sind Teamer, Kumpel.“ Nachgiebig und dennoch unsympathisch sind die „Opportunisten - ich sage auch

gerne Schleimer zu ihnen“. Auch bei Menschen mit einem präferierten hohen Status gibt es zwei Typen: „Wer durchsetzungsfähig ist, aber abgelehnt wird, ist ein Macher.“ Die absolute „Pole-Position“ hat Schmitt zufolge der Charismatiker: Er ist sympathisch und dennoch durchsetzungsfähig.

Bereitschaft zu Antipathie. Das Geheimnis der Charismatiker liegt darin, mühelos vom hohen in den tiefen Status zu wechseln und umgekehrt. Schmitt: „Gute Führungskräfte sind Status-Artisten.“ Im Falle des Falles sind sie bereit, auch die andere, die unsympathische Schiene zu fahren.

Leider hat Status häufig mit Geschlechterrollen zu tun. Schmitt: „Der präferierte Status ist erlernt.“ Männer lernen von früh an durch Mannschaftssportarten wie Fußball, spielerisch um Status zu kämpfen. Schmitt gibt noch einen Rat mit auf den Weg: „Man sollte sich dem Thema immer mit Humor nähern.“ Übrigens: „Im Theater und im Film hat die Tragödie immer mit dem Scheitern eines Hochstatus-Helden zu tun. In der Komödie spielt ein Tiefstatus-Held die Hauptrolle.“

ALEXANDRA ROTTER

alexandra.rotter@wirtschaftsblatt.at

▼ BUCH-TIPP

**Status-Spiele**

Tom Schmitt, Michael Esser; Otto Wilhelm Barth Verlag, 239 S.; 18,50 €

Status spielt immer eine Rolle: Im Alltag, wenn es darum geht, wer wem ausweicht, im Beruf sowieso und auch in der Liebe. Dabei geht es nicht immer darum, um den höheren Status zu kämpfen. Besonders erfolgreich sind jene, die beim Status wechseln können und auch den niedrigeren Status bewusst einsetzen können.

haben beim vorn



Trainer und Autor **Tom Schmitt** beobachtet das Status-Verhalten von Menschen: „Gute Führungskräfte sind Status-Artisten“

BÜCHER TOP-TEN ENGLISCH } **getAbstract** compressed knowledge

- 1. The Snowball**
(1.) Alice Schroeder, Bloomsbury Publishing, 2008, S.976, \$35.00, ISBN978-0747591917
Auf den Spuren des reichsten Mannes der Welt: Warren Buffett.
- 2. Enough.**
(↑/5.) John C. Bogle, John Wiley & Sons, 2008, S.288, \$24.95, ISBN978-0470398517
Die wirklich wichtigen Dinge im Leben sind nicht quantifizierbar.
- 3. The Great Depression Ahead**
(↑/NEU) Harry S. Dent, Jr., Free Press, 2009, S.400, \$27.00, ISBN978-1416588986
Mit der richtigen Investment-Strategie von der Wirtschaftskrise profitieren.
- 4. A Splendid Exchange**
(↑/6.) William J. Bernstein, Atlantic Books, 2008, S.400, \$30.00, ISBN978-1843546689
Die spannende Geschichte des globalen Handels.
- 5. The Partnership**
(↓/4.) Charles D. Ellis, Penguin, 2008, S.752, \$37.95, ISBN978-1594201899
Goldman Sachs: Die faszinierende Historie eines Investmentbank-Giganten.
- 6. The Power Presenter**
(↑/NEU) Jerry Weissman, John Wiley & Sons, 2009, S.272, \$24.95, ISBN978-0470376485
So werden Sie ein Präsentationsprofi!
- 7. The Subprime Solution**
(↓/3.) Robert J. Shiller, Princeton University Press, 2008, S.208, \$16.95, ISBN978-0691139296
Auf der Suche nach dem Rettungsring für den US-Finanzmarkt.
- 8. Good Is Not Enough**
(↑/NEU) Keith R. Wyche, Portfolio, 2008, S.256, \$24.95, ISBN978-1591842101
Wenn man einer Minderheit angehört, ist gut oft nicht gut genug. Karrieretipp für Außenseiter.
- 9. The Game-Changer**
(↑/10.) A. G. Lafley, Ram Charan, Crown Business, 2008, S.352, \$27.50, ISBN978-0307381736
Den Innovationsmotor starten: Procter & Gamble hat es vorgemacht!
- 10. The Change Cycle**
(↑/NEU) Ann Salerno, Lillie Brock, Berrett-Koehler, 2008, S.180, \$19.95, ISBN978-1576754986
Bauen Sie Windmühlen, wenn der Wind der Veränderung weht!

25% für WirtschaftsBlatt-Abonnenten

getAbstract ist der weltweit grösste Anbieter von Wirtschaftsbuchzusammenfassungen mit rund 4000 Titeln im Angebot.

www.getAbstract.at
www.wirtschaftsblatt.at/getabstract

} **Abstract**
compressed knowledge

Klare Entscheidung.

Wirtschafts Blatt