

Neue Bücher zum Thema Überzeugen

Mit welchen Kniffen überzeugen Sie Ihren Gesprächspartner? Und wie schützen Sie sich gleichzeitig vor Beeinflussungen durch andere? Antworten auf diese Fragen geben vier neue Bücher zum Thema Überzeugen.



Mathias Ulmann: Spin It
221 Seiten, FAZBuch, Frankfurt
2015, 19,90 Euro.

Testgelesen von Fadja Ehlail

In einer komplexen digitalisierten Welt, in der die Wirklichkeit nicht mehr wirklich ist und in der sich Bezugsgrößen ständig verändern, müssen Führungskräfte lernen, sich selbst zu behaupten und sich geschickt zu positionieren. Macht und Statussymbole allein, so Mathias Ulmann, sind kaum mehr beeindruckend in einer Zeit, in der jeder die öffentliche Meinung beeinflussen und mitgestalten kann. Daher müssen Führungskräfte Themen klar aufstellen, sich nicht treiben lassen und Meinung machen. Genau das können laut Ulmann „Spin-Doktoren“ besonders gut. So werden vor allem im englischsprachigen Raum Medienbera-

ter bzw. Experten für die Öffentlichkeitsarbeit genannt. Sie positionieren sich, kennen ihre Zielgruppe, sind vernetzt, lieben die Veränderung und sind davon überzeugt, dass Originalität durch Authentizität und Selbstbewusstsein erzeugt wird. Führungskräfte, so die These des Autors, können von Spin-Doktoren lernen, Stimmungen und Wahrnehmungen in ihrem Sinne zu lenken – die moderne Führungskraft muss dem Autor zufolge also zum Menschen- und Netzwerkversther werden. Wer den langen Atem und die Zeit findet, sich mit Ulmanns wortreich aufbereiteten Ideen auseinanderzusetzen, mag in dem Buch die ein oder andere Anregung finden. Wer aber darauf hofft, konkrete Ideen mitzunehmen, wird dieses Buch, das in Form und Aufbau stark an eine Diplomarbeit erinnert, spätestens nach dem ersten Kapitel enttäuscht zur Seite legen.

Die
Testleser



Fadja Ehlail

Fadja Ehlail arbeitet als Trainerin und Coach mit Führungskräften aus Wirtschaft und Wissenschaft. Mit Com-Across hat sie sich auf Persönlichkeitsentwicklung und Train-the-Trainer für internationale Zielgruppen spezialisiert. Kontakt: ehlail@com-across.de



Susanne Goerke

Susanne Goerke ist Trainerin und Coach bei Capera in Berlin. Themenschwerpunkte ihrer Seminare und Coachings sind Burnout-Prävention und Stressmanagement, Selbst- und Zeitmanagement, Kommunikation und Präsentation. Kontakt: s.goerke@capera.de



Michael Schmettkamp

Michael Schmettkamp ist selbstständiger Berater, Trainer und Coach aus Köln. Spezialisiert hat er sich auf die Bereiche Präsentation und Verkaufen. Zudem begleitet er Change-Prozesse. Kontakt: mail@sintcon.de



Claudia Sorg-Barth

Claudia Sorg-Barth ist Karrierecoach, Trainerin und Lehrbeauftragte an der Hochschule Fresenius sowie der Universität der Bundeswehr, München. Schwerpunkte sind die Weiterentwicklung des Karrierepotenzials und der Kommunikationskompetenz ihrer Kunden. Kontakt: claudia@sorg-barth.de



Branka Ternegg: Überzeugungspsychologie.

200 Seiten, Junfermann, Paderborn 2015, 17,90 Euro.

Testgelesen von Susanne Goerke

Branka Ternegg ist Expertin für Verkaufs- und Überzeugungspsychologie. Sie geht davon aus, dass die Halbwertzeit unseres Fachwissens von immer kürzerer Dauer ist und sich Fachwissen nur noch selten dazu eignet, andere Menschen von etwas zu überzeugen. Daher sei es besonders wichtig, Gesprächspartner auf der menschlichen Ebene zu gewinnen. Zur Untermauerung ihrer These gibt die Autorin eine ausführliche Einführung in die psychologischen Hintergründe. So beinhalten die Kapitel des Buches beispielsweise Abschnitte zu Selbst- und Fremdüberzeugung, Überreden und Manipulation, Tiefen-, Motivations-, Verhaltens- und Sozialpsychologie sowie Punkte aus der Rhetorik. Das Buch richtet sich an eine breite Zielgruppe, die sich bislang noch wenig mit dem Thema Überzeugung oder Bereichen der Kommunikationspsychologie beschäftigt hat. Branka Ternegg behandelt viele theoretische Hintergründe, schreibt jedoch einfach und verständlich. Das Buch eignet sich deshalb gut als Einführung in das Thema für Leser, die sich genauere Informationen statt nur einer Handlungsempfehlung wünschen. Reflexionsaufgaben sollen den Leser zum Mit- und Weiterdenken anregen. Ansprechend sind praktische Tipps dafür, wie man Emotionalität in den Griff bekommen und Überredungssituationen in Überzeugungssituationen verwandeln kann.



Steve Martin, Noah Goldstein, Robert Cialdini: Überzeugen mit einfachen Kniffen.

282 Seiten, Hogrefe, Göttingen 2015, 29,95 Euro.

Testgelesen von Michael Schmettkamp

Können wir andere mit kleinen Kniffen beeinflussen – und lassen wir uns im Gegenzug durch kleine Kniffe beeinflussen? Die Antwort des Autorenteam auf beide Fragen lautet: Ja! Sie legen den Schwerpunkt ihres Buchs auf praktische Hinweise, Tipps und Tricks, wie wir unser Umfeld beeinflussen und steuern können, und zeigen auf, wie empfänglich auch wir für diese Tricks sind. Ob als Führungskraft, Verkäufer, Lehrer oder Marketingexperte: Jeder kann die kleinen Kniffe sofort gewinnbringend einsetzen. Das macht

dieses Buch so wertvoll. Beispielhaft sei hier das Vorgehen eines Managers beschrieben, der seine Mitarbeiter nach der Umstrukturierung einer Abteilung zu Teamwork und Kooperation motivieren möchte. Er bringt die Mitarbeiter etwa durch Ausfüllen eines Kennenlernformulars dazu, Gemeinsamkeiten untereinander zu entdecken. Die Methode funktioniert umso besser, je ungewöhnlicher diese Gemeinsamkeiten sind. Wer Robert Cialdinis Werk „Die Psychologie des Überzeugens“ kennt, findet dessen sechs Thesen natürlich hier auch. Aber dieses Buch geht noch viel weiter und zeigt uns die vielen kleinen, unterbewussten Tricks auf, mit denen wir verführt und überzeugt werden. Angereichert wird jedes Kapitel durch eine kurze Beschreibung des wissenschaftlichen Hintergrunds.



Kishor Sridhar: Alles hört auf mein Kommando.

264 Seiten, Redline, München 2015, 17,99 Euro.

Testgelesen von Claudia Sorg-Barth

Das neue Buch von Kishor Sridhar ist noch praxisorientierter als der Vorgänger „Wie Sie andere dazu bringen, das zu tun, was Sie wollen“. Es beinhaltet 50 Praxisbeispiele für Menschen, die sich vor allem im beruflichen Alltag besser durchsetzen möchten, und berücksichtigt eine große Bandbreite menschlicher Kommunikationssituationen: neben beruflichen Situationen mit Führungskräften, Kollegen und Kunden etwa auch Situationen in der Freizeit. Der berufliche Kontext bestimmt aber die Mehrzahl der Beispiele. Kishor Sridhars Grundthese ist, dass wir nicht deshalb Menschen nicht beeinflussen können, weil wir es nicht können, sondern weil wir es schlichtweg nicht wollen und Skrupel haben. Wie es gelingt, diese Hemmungen zu überwinden, zeigt er durch unterschiedliche Lösungen, beispielhaft kann hier die Heldenmethode beschrieben werden. Dabei rät der Autor sowohl zur gezielten Ansprache der Handlungsmotive des Gegenübers als auch zum gezielten Loben des anderen. Mit dieser Methode stilisiert man seinen Gesprächspartner zum Helden und öffnet ihn so für die eigenen Ideen und Bitten. Insgesamt werden zahlreiche Lösungen präsentiert, die den Blick für Menschen in unserem Umfeld erweitern und gleichzeitig vereinfachen sollen.

Die Beurteilungen im Einzelnen finden Sie auf der nächsten Seite!



Konfliktmanagement-Trainings erfolgreich leiten



Konfliktmanagement-Training

Dieses Buch bietet Ihnen gleich zwei fertige Seminar-konzepte zum Leiten von Konfliktmanagement-Trainings. In den ‚Seminarfahrplänen‘ werden alle Inhalte und Übungen vorgestellt, die zum ‚State of the art‘ des professionellen Konfliktmanagements gehören. Sämtliche Bausteine werden detailgetreu samt ‚Originalton‘ des Trainers, Abbildungen und Seminar-materialien beschrieben – so lassen sich die Methoden eins zu eins in die eigene Trainingspraxis umsetzen.



Thomas Schmidt
Konfliktmanagement-Trainings erfolgreich leiten
5. Aufl. 2015, kt., 488 S.
ISBN 978-3-936075-90-8,
59,00 EUR
% Sonderpreis für
TA-Abonnenten: 49,90 EUR
Bestell-Nr.: tb-7587



Jetzt eBook-Vorteile nutzen:

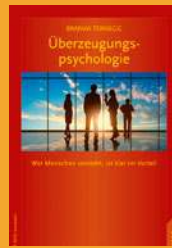
- Verlinktes Inhaltsverzeichnis
- Acrobat-Reader-Lesezeichenfunktion und 10% Ersparnis zum gedruckten Buch

Download unter:

www.managerSeminare.de/
tb/tb-7587



Spin It



Überzeugungspsychologie



Überzeugen mit einfachen Kniffen

Gehalt

Das in der Einleitung gegebene Versprechen, die knappe Zeit des Lesers anzuerkennen und daher schnell auf das Wesentliche zu fokussieren, wird nicht eingelöst. Die Erkenntnisse sind nicht neu, auch die Vernetzung bereits bekannter Ideen führt kaum zu innovativen Ansätzen. Das Buch wirkt langatmig und schwerfällig.



Die Informationsdichte ist hoch. Für pragmatisch orientierte Menschen gibt es eventuell zu viele Hintergrundinfos in ausführlicher Darstellung, die für das tägliche Tun nur bedingt hilfreich sind. Für Menschen, die wissen möchten, wieso das Überzeugen von anderen so funktioniert, ist das Buch eine hervorragende Informationsquelle.



Die Informationsdichte des Buches ist sehr hoch. Obwohl jedes Kapitel nur maximal fünf Seiten lang ist, steckt jeder Satz voller Informationen, Anregungen, Tipps und Tricks.



Visuelle Gestaltung

Das Layout ist nicht sehr ansprechend. Das rote Cover springt zwar ins Auge, im Inneren des Buchs dominiert allerdings Text. Grafiken sind dünn gesät, es gibt keine Zwischenüberschriften und es ist durchgehend im Blocksatz geschrieben.



Neben Kästen zur Reflexion gibt es Schaubilder und Pfeildiagramme, die die Inhalte übersichtlich darstellen. Durch die nüchterne Gestaltung von Cover und Inhalt wird direkt klar, dass es sich hier um ein eher nüchternes Fachbuch handelt. Die Schriftgröße ist recht klein.



Das Cover ist mit einer Zeichnung ansprechend gestaltet. Im Inneren dominiert Text. Bilder und Grafiken gibt es nicht, sie sind aber auch nicht notwendig. Die Schriftgröße ist angenehm.



Struktur/Gliederung

Ein klarer, nachvollziehbarer roter Faden fehlt. Querlesen ist unmöglich. Insgesamt erinnert der Aufbau sehr an eine Diplom- oder Masterarbeit.



Das Inhaltsverzeichnis gleich am Anfang des Buches gibt einen hervorragenden Überblick über die einzelnen Kapitel, die klar gegliedert sind. Zudem sind die Kapitel erfreulich kurz gehalten und übersichtlich nummeriert und strukturiert. Ggf. lassen sich einige davon auch einzeln lesen bzw. querlesen.



Das Buch ist klar strukturiert in 52 kurze und prägnante Kapitel. Je Kapitel wird ein bestimmter Aspekt der Überzeugung behandelt. Nur bei wenigen Kapiteln ist es anders, sie nehmen Bezug auf das vorherige. Wegen der hohen Informationsdichte sollte jedes Kapitel sorgfältig gelesen werden.



Verständlichkeit

Die Sprache ist verständlich, Fachbegriffe werden erklärt und nur dort verwendet, wo sie Sinn ergeben. Insgesamt sind die Formulierungen aber wenig innovativ und erinnern stark an eine Studienarbeit.



Die Sprache ist einfach und verständlich. Mehr Praxisbeispiele hätten dem Buch jedoch gut getan, denn es ist recht theorie-lastig.



Das Buch ist gut und verständlich geschrieben. Viele Praxisbeispiele bereichern das Buch und geben Anwendungstipps der einzelnen Aspekte der Beeinflussung. Am Ende des Buches finden sich die Quellen zu den genannten wissenschaftlichen Untersuchungen zur Vertiefung.



Eignung

Bis zum Ende wird nicht klar, wer dieses Buch kaufen soll, wem es nutzt und wie die zentrale Aussage des Autors lautet, außer, dass wir in einer komplexen Welt leben, in der Spin-Doktoren eine wichtige Rolle spielen. Was das genau für die Leserschaft bedeutet, wird nicht wirklich deutlich.



Branka Ternegg erläutert in ihrem Buch das Thema Überzeugungspsychologie für Menschen, die zuvor selten damit in Kontakt gekommen sind und sich intensiver mit den Zusammenhängen auseinandersetzen möchten. Für Führungskräfte kann es eine erste Orientierung und Einführung in das Thema sein, wenn sie nicht zu viel an praktischen Hilfestellungen für den Alltag erwarten.



Jeder kann seinen Nutzen aus diesem Buch ziehen. Wer handfeste Tipps und Tricks zur Beeinflussung von Menschen sucht, wird hier fündig. Wer sich darüber informieren möchte, wie Menschen beeinflusst werden und wie man sich dagegen wehren kann, wird hier ebenfalls fündig.

Relevanz

Politikberater und Politiker mögen dieses Buch interessant finden. Für Fach- und Führungskräfte ist es wahrscheinlich zu unübersichtlich, zu wenig greifbar und zu weit entfernt von der Praxis. Wer überzeugen möchte, dem wird dieses Buch wenig nützlich sein.



Wer eine intensive und verständliche Hinführung zum Thema Überzeugungen sucht und dabei auf verständlich geschriebene und übersichtlich gegliederte Texte zurückgreifen möchte, ist mit dem Buch gut beraten. Für Leser, die bereits einige Bücher zu psychologischen Themen, Verkauf, Verhandlung, Kommunikation oder Führung gelesen haben, beinhaltet das Buch wenig neue Tipps und zu viel Theorie.



Das Buch kann als Standardwerk bezeichnet werden. Wer die Arbeiten von Robert Cialdini bereits kennt, findet hier eine detaillierte Fortführung seines Werkes. Das Buch ist absolut empfehlenswert. Führungskräfte, Mitarbeiter, Spezialisten, Marketing, Verkauf: Jede Gruppe findet passende Beispiele für den Arbeitsalltag.





Alles hört auf mein Kommando

Das Buch liefert 50 kompakte und ansprechend geschilderte Praxisfälle. Damit ist die Informationsdichte insgesamt relativ hoch. Allerdings könnten die Aussagen und Handlungsanleitungen stellenweise prägnanter ausfallen. Studien werden nicht immer wissenschaftlich belegt und können daher nur teilweise nachrecherchiert werden.



Gehalt

Zunächst fällt das Buch durch die Zeichnung auf dem Cover und den provokanten Titel ins Auge. Im Inneren dominiert jedoch Text, der nur vereinzelt durch Modelle und Schaubilder unterbrochen wird. Dabei könnten vereinfachende und zusammenfassende Visualisierungen das Verständnis des Lesers fördern.



Visuelle Gestaltung

Die kurzen Kapitel strukturieren das Buch stringent. Der Autor hat die Fallbeispiele in vier Bereiche aufgeteilt: 1. Kommunikation mit dem Vorgesetzten, 2. Kommunikation mit Kollegen und Angestellten, 3. Kommunikation mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern sowie 4. Kommunikation in Freizeit und Privatleben. Innerhalb der vier Teile fällt die Übersicht etwas schwer. Jeder Abschnitt kann auch für sich gelesen werden.



Struktur/
Gliederung

Das Buch ist angenehm und verständlich zu lesen. Es wird kein Vorwissen vorausgesetzt, und es werden nahezu keine Fachbegriffe verwendet. Die Sprache ist Umgangssprachlich, manchmal sogar etwas salopp und provokant. Dadurch gelingt es dem Autor, die Aufmerksamkeit des Lesers zu bekommen und zu halten.



Verständlichkeit

Diese unterhaltsam zu lesende Lektüre eignet sich vor allem für Mitarbeiter (und weniger für Führungskräfte), die für ihren beruflichen Arbeitsalltag im Umgang mit dem Chef und den Kollegen Tipps suchen, um besser die eigenen Ziele durchsetzen zu können.

Eignung

Wer ein interessant geschriebenes, mit vielen unterschiedlichen Kommunikationssituationen sowie Handlungsempfehlungen gespicktes Buch lesen möchte, ist hier richtig. Für alle, die wissenschaftlich fundierte Theorien und Tiefe möchten, ist es weniger geeignet.



Relevanz



Wie Sie auf allen Ebenen beruflich zufrieden und erfolgreich werden

Als Trainerin oder Coach arbeiten Sie selbstständig, d.h., Sie verkaufen Ihre Zeit und erreichen dabei irgendwann Ihre persönlichen Grenzen. Doch betrachten Sie sich bereits als UnternehmerIn? Stecken Sie Zeit und Energie in die Frage, wie Sie es schaffen, unabhängig von Ihrem verfügbaren Zeitbudget Umsätze zu generieren? Mit diesem Buch lernen Sie als unternehmerische Persönlichkeit zu wachsen. Sie überprüfen Ihr Selbstbild, setzen sich mit Ihren äußeren Rahmenbedingungen auseinander, checken Ihre Zugehörigkeiten und beschäftigen sich umfassend mit Ihren Produkten und Ihrem Marketing. So machen Sie mehr aus Ihren Potenzialen und eröffnen sich neue Perspektiven für Ihr unternehmerisches Handeln.



Heide Liebmann

Die Magie der unternehmerischen Persönlichkeit

Wie Trainer und Coachs auf allen Ebenen erfolgreich werden

2016, 288 Seiten, kt., ISBN 978-3-95891-010-2

49,90 EUR

👉 Sonderpreis für TA-Abonnenten: 39,90 EUR*

Bestell-Nr.: tb-11576

www.managerSeminare.de/tb/tb-11576

*Abonnenten von Trainingaktuell erhalten Bücher der Edition **10 Euro günstiger** und sparen außerdem bei vielen weiteren Services.

www.trainingaktuell.de/abo

managerSeminare

Das Weiterbildungsmagazin



**Abovorteile nutzen
Mehr? Hier klicken.
oder anrufen: 0228/97791-23**

Weiterbildungsmessen kostenfrei besuchen

Freier Eintritt für wichtige Weiterbildungsmessen. Beispiel Zukunft Personal, Köln



Tageskarte: 75 EUR
Für Abonnenten: 0 EUR

CD-Trainingskonzepte 50 EUR Rabatt

Mehr als 20 fertig vorbereitete Trainingsthemen mit allen Arbeitsmaterialien zur Auswahl. Beispiel: Bewerbungsgespräche professionell durchführen



Ladenpreis: 148,- EUR
für Abonnenten: 98,- EUR

Themendossiers kostenfrei

Flatrate-Onlinezugriff auf über 100 Themenschwerpunkte. Beispiel: Themendossier „Teamentwicklung“



Preis pro Dossier: 19,80 EUR
für Abonnenten: 0,00 EUR

Petersberger Trainertage 50 EUR Rabatt

Dabei sein auf Deutschlands größtem Trainerkongress. Beispiel: Petersberger Trainertage, 15. + 16. April 2016

Regulärer Eintritt: 448,- EUR
Abonnementpreis: 398,- EUR



Online-Archiv inklusive

Flatrate-Zugriff auf 2.700 Beiträge aus 25 Jahren managerSeminare. Beispiel: „Storytelling als Führungsinstrument“



Preis pro Beitrag: 5 EUR
für Abonnenten: 0 EUR

Flatrate auf das Heftarchiv

Flatrate-Onlinezugriff auf die vier aktuellsten Heftjahrgänge



Für Abonnenten: 0 EUR