



Reiner Neumann
Sag doch JA!
Wie Sie Menschen überzeugen
und gewinnen
Januar 2015
ISBN 978-3-86980-281-7
Preis: 24,80 €
Art.-Nr. 952

Wünschen Sie sich, dass andere öfter Ihrer Meinung sind und Ihnen folgen? Tagtäglich stehen wir vor der Herausforderung, andere zu überzeugen – beruflich wie privat.

Wie lassen sich Menschen gezielt überzeugen? Anhand alltäglicher Situationen erläutert der Diplom-Psychologe Reiner Neumann die Mechanismen der Überzeugung. Er verbindet Erkenntnisse aus Sozial- und Verhaltenswissenschaften sowie der Neurobiologie zu anschaulichen und vor allem praktisch umsetzbaren Methoden.

Erkennen Sie die Überredungskünste anderer. Erhöhen Sie Ihre Überzeugungskraft. Gestalten Sie Situationen zu Ihrem Vorteil.

Mit diesen Strategien werden Sie beruflich und privat Ihre Ziele schneller und einfacher erreichen.

Über den Autoren

Reiner Neumann arbeitet mit Menschen in Unternehmen und Institutionen – darunter viele Vorstände, Geschäftsführer und Personen des öffentlichen Lebens. Drei Faktoren machen den Unterschied: die wissenschaftliche Fundierung, umfangreiche Praxis und mehr als zehn Jahre Erfahrung im Management im In- und Ausland. Akademische Stationen nach dem Abschluss als Diplom-Psychologe waren das Max-Planck-Institut für Bildungsforschung und die Ruhr-Universität, Lehraufträge an Hochschulen und Business Schools. Reiner Neumann ist Autor zahlreicher Bücher.

FAX +49 (0)5 51 2099 105

BusinessVillage GmbH • Reinhäuser Landstraße 22 • 37083 Göttingen

✓ Hiermit bestelle ich versandkostenfrei _____ Exemplare zum Einzelpreis von 24,80 €.

Firma

Vorname

Name

Straße

Land

PLZ

Ort

Telefon

E-Mail

Datum, Unterschrift



BusinessVillage
Update your Knowledge!

www.BusinessVillage.de