

Reiner Neumann

Sag doch JA!

Wie Sie Menschen überzeugen und gewinnen

BusinessVillage 2015
ISBN: 978-3-86980-286-2

24,80 Eur[D] / 28,50 Eur[A] / 28,70 CHF UVP

**Pressematerialien:** www.businessvillage.de/presse-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.

Autorenvita

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.