

Jack Nasher
Überzeugt!

Wie Sie Kompetenz zeigen und Menschen für sich gewinnen

2017, gebunden mit Schutzumschlag, 256 Seiten

EUR 24,95/EUA 25,70/sFr 31,60

ISBN 978-3-593-39822-8

Erscheinungstermin / Sperrfrist: 16.02.2017

Kompetenz muss man zeigen, damit sie wahrgenommen wird. Jack Nasher kennt die Kunst des Überzeugens bis ins Detail. Und er verrät die effektivsten Techniken für jeden, der sich kompetent präsentieren möchte.

Was passiert, wenn einer der größten Geigenvirtuosen der Welt ein Konzert vor über 1.000 Menschen gäbe, in einer Bahnstation? Ohne Ankündigung. Unerkannt. Joshua Bell, einer der begnadetsten Violinisten unserer Zeit, hat es ausprobiert – und die Antwort ist genauso einfach wie verblüffend: So gut wie nichts passiert. Kaum jemand erkennt, welches außergewöhnliche Talent vor ihm steht. Wie ist das möglich?

»Kompetenz spricht nicht für sich selbst«, sagt Bestsellerautor Jack Nasher. Sie können die oder der Beste aller Zeiten sein, auf welchem Gebiet auch immer – und kein Mensch merkt es. Womöglich hält man Sie sogar für eine Pfeife. Sie müssen Ihre Kompetenz schon zeigen. Wie das geht, illustriert Nasher in seinem neuen Buch »Überzeugt!«

Was seltsam erscheinen mag, ist von der Forschung längst dokumentiert: Erfolg oder Misserfolg haben erschreckend wenig Einfluss auf die Wahrnehmung von Kompetenz. Man kann auch im Scheitern kompetent wirken und im Erfolg inkompetent. Selbst beim Fehlen jeglicher realen Kompetenz kann die »wahrgenommene« Kompetenz unangetastet bleiben. Aber wie wirken wir kompetent?

Jack Nasher führt uns in zahlreichen wissenschaftlichen Beispielen vor Augen, dass Menschen Kompetenz anderer auf der Basis von Eindrücken, nicht von Fakten beurteilen. Und diese können Sie steuern! Verbale und nonverbale Kommunikation sind hier nur der Anfang: Zum echten Gewinner wird, wer psychologische Effekte und Phänomene nutzt, um sein Standing zu verbessern. Jack Nasher hat die wirkungsvollsten Strategien für ein erfolgreiches »Impression-Management« zusammengetragen und zeigt uns effektive Wege, um Kompetenz auszustrahlen. Einfach beeindruckend!

Jack Nasher ist Professor, Verhandlungsberater und internationaler Bestsellerautor. Er studierte an den Universitäten Wien, Trier, Frankfurt und an der Oxford University. Heute ist er Professor an der Munich Business School. Seine letzten drei Bücher wurden Spiegel-Bestseller und erschienen unter anderem in Russland, Korea und China. Nasher beschäftigt sich vor allem damit, wie man Menschen durchschaut und beeinflusst. Er gilt als »führender Verhandlungsexperte« (Focus) und »Lügenpapst« (Süddeutsche Zeitung). Mit seinen Radio- und TV-Auftritten erreicht er regelmäßig ein Millionenpublikum.

Kontakt

Margit Knauer, 069 976 516-21, knauer@campus.de

Inga Hoffman, 069 976 516-22, hoffmann@campus.de