

Robert Cialdini

## **Pre-Suasion**

### **Wie Sie bereits vor der Verhandlung gewinnen**

Aus dem Englischen von Carl Freytag

2017, gebunden mit Schutzumschlag, 343 Seiten

EUR 29,95/EUA 30,80/sFr 36,80

ISBN 978-3-593-50507-7

**Erscheinungstermin / Sperrfrist: 16.02.2017**

**Überzeugen möchte jeder. Sozialpsychologe Robert Cialdini weiß, dass es in Verhandlungen nicht nur auf die überzeugendsten Argumente ankommt. Entscheidend ist das Timing!**

Ein Kunde soll den Kaufvertrag unterschreiben, Menschen sollen für die gute Sache spenden, das Kind soll Vokabeln lernen – immer wieder kommen wir in Situationen, in denen wir andere von etwas überzeugen möchten. Doch wie gelingt uns das? Mit den besseren Argumenten, den feineren rhetorischen Kniffen und der positiveren Körpersprache?

Der Sozialpsychologe und Meister der Beeinflussung Robert Cialdini hat es herausgefunden: Die überzeugendsten Verhandler gewinnen den Deal schon bevor es zum eigentlichen Gespräch kommt – indem sie geschickt die Schwächen unseres Gehirns ausnutzen und ein Setting vorbereiten, bei dem der Verhandlungspartner gar nicht mehr Nein sagen kann. Wie sie das machen und wie auch Ihnen das gelingt, zeigt sein augenöffnende Buch »Pre-Suasion«.

Kluge Kommunikatoren schaffen zunächst einen perfekten psychologischen Rahmen für ihr Angebot. Denn was wir vor der eigentlichen Botschaft sagen oder tun, verändert die Art und Weise, wie unser Gegenüber auf das Angebot reagiert. So nennt beispielsweise ein Verkäufer, der sich nicht im Preis drücken lassen möchte, zunächst einen absurd hohen Betrag. Danach erscheint dem potentiellen Kunden sein eigentliches Angebot als fair. In seinem Buch veranschaulicht Robert Cialdini, wie entscheidend Aufmerksamkeit für den Prozess des Überzeugens ist und auf welchem Weg sie erzeugt werden kann. Darüber hinaus ergründet er die Rolle der Assoziationen, die etwa durch Räume, Sprache und nonverbale Signale hervorgerufen werden können. Im letzten Teil widmet er sich der Optimierung der Pre-Suasion und zeigt ganz konkret, wie Überzeugungsarbeit verbessert werden kann.

Robert Cialdini präsentiert seinen Lesern eine Fülle erstaunlicher Beispiele von Pre-Suasion. Er ergänzt das reiche Wissen der Verhaltenswissenschaften durch Informationen, die für ein breiteres Publikum interessant sind. Sein Buch richtet sich dabei nicht ausschließlich an Verkäufer, sondern ist ein praktisches und gleichermaßen amüsantes Werkzeug für alle, die in Alltag und Beruf überzeugen möchten.

### **Der Autor**

Robert Cialdini wird häufig als der »Pate der Beeinflussung« bezeichnet. Sein Buch »Die Psychologie des Überzeugens« legte den Grundstein für unser heutiges Verständnis von Verhaltensänderungen. Cialdini ist emeritierter Professor für Psychologie an der Arizona State University und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Influence at Work.

### **Kontakt**

Margit Knauer, [knauer@campus.de](mailto:knauer@campus.de), 069 976 516-21

Inga Hoffmann, [hoffmann@campus.de](mailto:hoffmann@campus.de), 069 976 516-22