

Yes! von Goldstein, Martin und Cialdini\*

Ein gelungenes Buch für Führungskräfte und Verkäufer.

Nachfolger von Robert Cialdinis „Psychologie des Überzeugens“.

Mit vielen Tools um die eigene Überzeugungskraft zu stärken und Studien zum Thema Pacing.

Yes beinhaltet ein Sammelsurium aus verschiedenen erfolgreichen Überzeugungsmethoden und Verkauf-Tipps. Alle Methoden wurden wissenschaftlich belegt. Sie sind leicht umsetzbar.

Zum Beispiel:

Kleben Sie Post-It auf Rechnungen... denn: die Geschwindigkeit, dass ein Formular von einer Behörde schneller bearbeitet wird als ein anderes kann durch einen handgeschriebenen Post-It -vermerk erhöht werden.

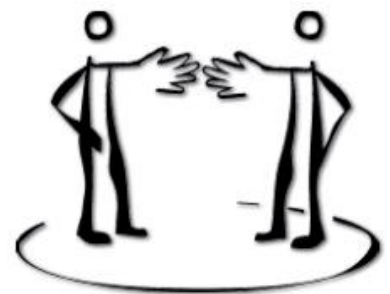
Zum Thema Pacing als Erfolgswort im Verkauf bietet das Buch folgende Hinweise:

**Nachahmung ist die höchste Form der Anerkennung. Von Oscar Wilde.**

Ganz außerhalb des NLP Rahmens werden in dem Buch mehrere Studien zum Thema Wirksamkeit von Nachahmung aus der Sozialpsychologie beschrieben - und wie die Nachahmung in Mitarbeitergesprächen und im Verkauf zur Unterstützung der Sympathie und damit der Überzeugung wirksam ist... Im Buch Kapitel 34 Seite 113.

In der Legende zu den Studien heißt es dazu:

"Die erste Studie über den Effekt des Spiegels von Körperhaltungen beschreiben: Chartrand, T.K.&J.A.Bargh (1999), "The Chameleon Effect: the perception-behaviour link and social interaction", Journal of Personality and Social Psychology, 76: 893-910"



Meine Anmerkung: Tanja Chartrand vertrat die These, dass die Ausrichtung des eigenen Verhaltens am Gesprächspartner bei diesem ein Gefühl der Sympathie entstehen lässt. Dies stärkt die zwischenmenschliche Beziehung. In ihren Studien konnte sie dies belegen.

Sowie:

"Die Rolle des Spiegels von Körperhaltungen bei geschäftlichen Verhandlungen erläutern: Maddux, W.W., Mullen & A.D.Galinsky (in press), Chameleons bake better bies and take bigger pieces: strategic behavioural mimicry facilitates negotiation outcomes, Journal of Experimental Social Psychology"

**Meine Anmerkung:** Ganz kurz die Maddux-Studie: in einer Verhandlung wurde ein Teil der Versuchspersonen gebeten subtil zu spiegeln. Der andere Teil spiegelte nicht (bewusst). Bei der spiegelnden Gruppe kam es in 67% der Fälle zu einer Einigung. Bei der Gruppe ohne Spiegelinstruktion nur zu 12,5%.

Da soll nochmal einer sagen, fürs NLP gäbe es keine Studien :-)

Herzlich motivierten Gruß  
Alexandra Daskalakis

\* Yes! Psychologisches Sachbuch aus dem Huber Verlag, broschiert, 19,95€

Das Buch können Sie bei mir im kompetenzshop.de bestellen – natürlich versandkostenfrei :-)

Bücher | Material | Ideen | Tickets  
**Kompetenzshop.de**  
by remotivation.de

