



Erschienen am 10.07.2015  
200 Seiten, kartoniert  
Format: 14.0 x 21.5  
ISBN: 978-3-95571-046-0

Branka Ternegg

## Überzeugungspsychologie

Wer Menschen versteht, ist klar im Vorteil

Selbstbewusst, selbstsicher und überzeugend sein: Wer möchte das nicht? Aber auf rein fachlicher Ebene können wir heutzutage nicht mehr überzeugen, denn die Halbwertszeit unseres Faktenwissens wird immer kürzer. Wenn wir andere für uns gewinnen wollen, müssen wir sie in erster Linie auf einer menschlichen Ebene erreichen, müssen ihre Gefühle und Bedürfnisse ansprechen.

In diesem Buch erhält der Leser einen Überblick über unterschiedliche Persönlichkeitsmodelle und erfährt gleichzeitig, welche Methoden und Prinzipien ihm im Berufs- und Privatleben zu mehr Überzeugungskraft verhelfen. So kann er lernen, als natürliche Autorität von seinen Mitmenschen akzeptiert zu werden.

## Autorenprofil

Branka Ternegg

Branka Ternegg ist Expertin für Verkaufs- und Überzeugungspsychologie. In den letzten 20 Jahren war sie vor allem in den Bereichen Pädagogik, Kunst, Werbung, Vertrieb und Marketing tätig.

## Pressestimmen

"*Überzeugungspsychologie* ist ein sehr authentisch geschriebenes Buch mit vielen praktischen Beispielen. (...) Es bietet eine ganzheitliche Sichtweise auf zwischenmenschliche Interaktionen in Überzeugungsprozessen (...) und liefert ein breites Spektrum an Methoden und Handlungsalternativen, um eigene Interessen erfolgreich durchzusetzen, ohne dabei seinem Gegenüber zu schaden."- [www.fachbuchkritik.de](http://www.fachbuchkritik.de)