

Steve J. Martin
Noah J. Goldstein
Robert B. Cialdini

Überzeugen mit einfachen Kniffen

Aus dem amerikanischen Englisch
von Felix Kurz und Max Henninger

Hogrefe Verlag

Inhalt

Einleitung	13
1. Mit welcher kleinen, aber wirkungsvollen Veränderung bringt man Menschen dazu, pünktlich ihre Steuern zu zahlen?	21
2. Mit welcher kleinen, aber wirkungsvollen Veränderung bewegen Sie Menschen dazu, gegen den Strom zu schwimmen?	29
3. Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung in der Rahmung einer Botschaft kann zu großen Unterschieden im Ergebnis führen?	35
4. Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung kann Verstöße gegen vernünftige Normen eindämmen?	39
5. Wie können kleine Namensänderungen große Wirkungen entfalten?	45
6. Welche kleinen Schritte können beim Aufbau von Beziehungen, Partnerschaften und Teamarbeit zu großen Sprüngen führen?	49
7. Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung kann Ihnen dabei helfen, aus Erfahrungen zu lernen?	53

8.	Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung bringt Menschen dazu, ihre Verabredungen einzuhalten? . . .	57
9.	Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung macht Ihre Bemühungen um Einflussnahme stets aufs Neue erfolgreich?	63
10.	Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung kann sicherstellen, dass Ihre Bemühungen um Einflussnahme nicht nach hinten losgehen?	69
11.	Um welche kleine, aber wirkungsvolle Zutat sollten Sie Ihr Rezept für höhere Mitarbeiterproduktivität ergänzen? . . .	75
12.	Welche kleinen, aber wirkungsvollen Veränderungen sollten Sie möglichst vermeiden, wenn es um erfolgreiche Entscheidungsfindung geht?	79
13.	Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung ist der Schlüssel zur Planung von Überzeugungsarbeit?	85
14.	Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung kann Menschen an Ihre Überzeugungsversuche binden?	91
15.	Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung sind Sie sich selbst schuldig?	95
16.	Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung kann Menschen wieder auf ihre Ziele verpflichten?	99
17.	Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung kann Standardoptionen effektiver machen?	103
18.	Welche kleine, aber wirkungsvolle Änderung kann der Neigung anderer Menschen (aber auch Ihrer eigenen) entgegenwirken, Dinge aufzuschieben?	107

19. Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung hält Ihre Kunden bei der Stange?	111
20. Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung könnte aus Ihrem Potenzial eine Realität machen?	115
21. Welche kleinen, aber wirkungsvollen Veränderungen können Ihnen helfen, produktivere Besprechungen abzuhalten?	121
22. Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung könnte dafür sorgen, dass Ihre Kleidung Ihren Erfolg fördert?	125
23. Welche kleine Maßnahme kann sich als erstaunlich wirksam erweisen, wenn es darum geht, Ihr Team als Expertenteam zu positionieren?	129
24. Durch welche unerwartete kleine, aber wirkungsvolle Veränderung kann ein unsicherer Experte mehr Einfluss erlangen?	135
25. Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung kann verhindern, dass Sie zum schwächsten Glied in der Kette werden?	139
26. Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung kann kreatives Denken fördern?	143
27. Wie kann eine kleine Änderung des Verhandlungsortes einen großen Unterschied bewirken?	147
28. Welche kleine, aber wirkungsvolle Änderung steigert Ihre Stärke und Überzeugungskraft?	151
29. <i>All You Need Is Love!</i> – Die große Überzeugungskraft der Liebe	155

30.	Durch welche kleine, aber wirkungsvolle Änderung können Sie das perfekte Geschenk finden?	159
31.	Welche großen Vorteile können Sie durch den kleinen Schritt erzielen, gegenseitige Hilfe zu fördern?	163
32.	Wie können Sie mit dem kleinen Akt, Ihre Dankbarkeit zu zeigen, einen großen Beeinflussungseffekt erzielen?	167
33.	Könnte ein Überraschungseffekt der kleine Samen sein, der zu einer großen Ernte führt?	171
34.	Durch welche verblüffend kleine und wirkungsvolle Maßnahme bekommen Sie die Hilfe, die Sie brauchen?	177
35.	Welche kleine Maßnahme kann einen großen Unterschied machen, wenn es um effektives Verhandeln geht?	181
36.	Könnte Präzision der kleine, aber entscheidende Faktor für besseres Verhandeln sein?	185
37.	Wie könnte eine kleine Änderung von Endziffern Ihre Mitteilung effektivieren?	189
38.	Könnte eine kleine Änderung der Reihenfolge den großen Unterschied bewirken, der Ihren Umsatz steigert?	195
39.	Durch welche kleine, aber wirkungsvolle Änderung bekommen Sie deutlich mehr, obwohl Sie weniger ausgeben?	199
40.	Wie könnte die kleine Maßnahme, ein einzelnes Element zu betonen, Ihre Angebote und Appelle wirksamer machen?	203
41.	Wie kann die kleine, aber wirkungsvolle Änderung, konkrete Menschen und Maßnahmen in den Vordergrund zu rücken, Ihre Kampagnen effektiver machen?	207

42.	Wieso könnte es eine kleine, aber wirkungsvolle Änderung sein, Opportunitätskosten zu verdeutlichen?	211
43.	Durch welche kleine, aber wirkungsvolle Änderung können Sie andere (und sich selbst) zum Erfüllen von Aufgaben motivieren?	215
44.	Welche kleine, aber wirkungsvolle Veränderung führt zu mehr Kundentreue?	221
45.	Welche kleine, aber wirkungsvolle Änderung könnte dazu führen, dass eins plus eins für Sie mehr ist als zwei? . . .	227
46.	Wie könnte ein kleiner Schritt zurück zu einem großen Sprung nach vorn führen?	231
47.	Wie können die kleinen Fehlritte anderer für Sie große Schritte nach vorn werden?	235
48.	Wie könnte eine kleine Verschiebung von der Fehlervermeidung zum Fehlermanagement zu großem Erfolg führen?	239
49.	Wie könnte eine kleine Änderung des Timings einen großen Unterschied für Ihre Online-Bewertungen machen?	243
50.	Welche kleine Änderung einer E-Mail könnte ein großer Beitrag zu leichteren Geschäftsverhandlungen sein?	247
51.	Wie könnte eine kleine Berührung zu einer großen Wertsteigerung führen?	251
52.	Das Beste zum Schluss: Welche kleine, aber wirkungsvolle Maßnahme kann den Unterschied ums Ganze machen?	255

Bonus-Kapitel	259
Danksagung	265
Über die Autoren	267
Bibliografische Anmerkungen	269