

Leitfaden

Bitte beachte bei der Empfehlung von Büchern folgende Hinweise:

Inhalt

- Einleitung, Kapitel, FunFacts
- Welche 3-5 Dinge hast Du daraus mitgenommen/gelernt?
- ziehe ein kurzes Fazit

Umfang

Der Umfang deiner Empfehlung sollte in der Regel 2.000 Zeichen (mit Leerzeichen) nicht überschreiten.

Bibliographie

Gib im Kopf der Empfehlung folgende Daten an:

- Titel
- Untertitel
- Autoren (Vor- und Zuname), ggf. Herausgeber (Hrsg.)
- Umfang, Preis etc.
- Ort: Verlag Erscheinungsjahr
- ISBN-Nr.

Vergiss unter der Besprechung nicht deinen Vor- und Nachnamen.

Beispiel:

Empfehlung „Denn Sie wissen, was Sie tun“



Denn Sie wissen, was Sie tun - Wie Frauen erfolgreich verhandeln
Anja Henningsmeyer
228 Seiten, 19,95 EUR
Campus 2019, ISBN: 978-3-593-51050-7

Der Titel ist super vielversprechend und absolut Programm! Das Buch gliedert sich in 4 große und 4 kleinere Teile. Die großen Themen wie *Mindset*, *Vorbereitung*, im *Verhandlungsprozess* und *Innere Haltung* bringen einem wichtige Grundlagen zur optimalen Gesprächsvorbereitung. Die kleinen Teile, *Rechtliches*, *Interkulturelles*, *Ein paar Worte zum Schluss* und *Interviews* runden das Thema ab. Ein paar praktische Übungen sind ebenfalls dabei. Besonders die Übung „Schließen Sie die Augen und stellen sich einen Hasen vor. Sehen Sie einen vor Ihrem inneren Auge?“ macht einem mal wieder bewusst, dass nicht jeder dasselbe vor Augen hat.

Im ersten Teil *Mindset* wird grundlegend über Psychologie und Verhalten aufgeklärt. In diesem Zusammenhang auch „Warum Frauen anders verhandeln als Männer“. Frauen verbinden ihr Gehalt mit ihrer Leistung oder ihrem Wert, aber es geht nur um eine Zahl. So habe ich das bisher nie gesehen. Du? Den nächsten Teil *Vorbereitung* empfand ich als sehr hilfreich und gab mir viel Sicherheit. Auch hier sind einige Tipps dabei, z.B. Die Ja-Fragetechnik, eine gute psychologische Taktik. Sollte man unbedingt mal ausprobieren. Im Teil *Verhandlungsprozess* geht es dann ans Eingemachte. Ablauf des Gesprächs, Gesprächsführung und -steuerung – viele Tipps & Tricks. Wie reagieren, wenn es emotional wird? Das Kapitel gibt viel Sicherheit die man mit ins Gespräch nimmt und abrufen kann. Den letzten wichtigen Teil *Innere Haltung* kann man sehr gut vorm Spiegel und mit Freunden üben. Körpersprache und die Wirkung von Stimme und Lächeln. Ein selbstsicheres Auftreten erleichtert es einem ungemein und da kann man wirklich sagen: Übung macht den Meister!

Fazit: Ich habe mich durch das Buch auf mein Mitarbeitergespräch und meine Verhandlung sehr gut vorbereitet und sicher gefühlt. Kann es also nur wärmstens jeder Frau empfehlen!

Empfehlung von Laura Schönborn

(1.878 Zeichen mit Leerzeichen)

Ansprechpartnerin

JVM / AG Young Professionals

Laura Schönborn

youngprofessionals@jungeverlagsmenschen.de

