

Das kleine Rhetorik Handbuch ²¹⁰⁰ Band 11

Stand: Juni 2019

Presse-Text zu: Geschicktes Nudging

„Das versteckte Anschubsen“

Wer handelt schon gerne unter Zwang oder unter der Anweisung „Sie müssen ...“. Kein Wunder, wenn sich schnell Demotivation, Frust oder eine ‚innere‘ Kündigung einstellt. In den 90er Jahren kam einer auf die Idee, im Amsterdamer Flughafen Schiphol das Bild einer Fliege in ein Urinal zu kleben. Das Ziel war, Verschmutzung durch Spritzer zu reduzieren. Und – es klappte. Angeblich sank die Verschmutzung durch Spritzer um 80 Prozent. Offensichtlich hat sich hier im Manne der Jäger-Instinkt gezeigt. Unüberlegt versuchte er, die Fliege ‚abzuschießen‘. Mit Erfolg. Und der Erfolg zeigte sich auch im geringeren Reinigungsaufwand. Das Ziel war erreicht und keiner wusste so genau, wie das kam. Es war kein Verbot eingesetzt, kein „Sie müssen ...“, keine Drohung. Der Erfolg war messbar – und zwar ohne sichtbaren Zwang erreicht. Diese Vorgehensweise wird als ‚anschubsen‘ oder im englischen Begriff als ‚nudging‘ bezeichnet. Wäre es nicht toll, ließe sich durch ein Anschubsen relativ leicht ein gewünschtes Ziel erreichen? Möglicherweise sogar mit einem gewissen ‚Lustempfinden‘, da der Angeschubste mit gewisser Freude das macht, was Sie wollen? Dem Staat wird unterstellt, libertären Paternalismus zu praktizieren, um das ‚entscheidungsschwache‘ Volk in seinem Wohlbefinden zu unterstützen. Lernen Sie, wie Nudging umzusetzen ist und überlegen Sie, ob Sie diese Technik gesellschaftlich wie beruflich einsetzen wollen. Geben Sie sich einen Schubs!

Praxisnah, zeitgemäß und kompakt. Das sind drei interne Vorgaben für unsere Rhetorik-Ratgeber. In unserer Reihe der kleinen Rhetorik-Handbücher wird jeweils ein wesentlicher Teil aus dem umfangreichen Bereich der Rhetorik kompakt vorgestellt. Die Zahl 2100 steht dabei für das 21. Jahrhundert, was die Aktualität der Themen unterstreicht. Diese entsprechen den heutigen Anforderungen im beruflichen Umgang miteinander. Im vorliegenden Ratgeber „Rhetorik – Geschicktes Nudging“ wird schwerpunktmäßig auf folgende Themen eingegangen:

- Gefärbte Entscheidungsfindung
- Nudging im zwischenmenschlichen Bereich
- Der sichtbare und der unsichtbare Weg

Viel Erfolg bei der Vertiefung bestehenden Wissens und erfolgreichen Einsatz im Berufsleben.

Geschicktes Nudging

ISBN 978-3-7448-3972-3, 100 Seiten,
12x19 cm, broschiiert, Libri Books on Demand,
€ 9,70; E-Book 3,99



Horst Hanisch, Bonn, ist selbstständiger
Fachbuchautor, Coach und Dozent.

Seine Trainingstätigkeit erstreckt sich unter
anderem auf die Bereiche Kommunikation,
Persönlichkeits-Entfaltung, Soft Skills, Soziale
Kompetenz und Knigge/Etikette/
Umgangsformen. Seine Seminare finden im In-
und Ausland statt.

Er ist Autor zahlreicher Fachbücher, die in
Deutschland und im Ausland erschienen sind.

Horst Hanisch veranstaltet Seminare zu Themen
wie ‚Business-Etikette‘, ‚Das wie ist man/frau
was?-Lehrmenü‘, ‚Rhetorik, Präsentation und
Moderation‘, ‚Outfit, Selbstbewusstes Auftreten,
Smalltalk‘, ‚Interkulturelle Kompetenz‘ und
andere.

www.knigge-seminare.de

o Knigge Set



Handbuch Rhetorik Reihe



Kleine Knigge Reihe

