

(Download pdf ebook) Sei nicht authentisch! - Warum klug manchmal besser ist als echt

Sei nicht authentisch! - Warum klug manchmal besser ist als echt

Von Stefan Wachtel

*Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation - Verkaufsrang: #174275 in eBooks Veröffentlicht am: 2014-11-03 Erscheinungsdatum: 2014-11-03 File Name: B00P9D5RUG | File size: 77.Mb

Von Stefan Wachtel : Sei nicht authentisch! - Warum klug manchmal besser ist als echt before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Sei nicht authentisch! - Warum klug manchmal besser ist als echt:

Kundenrezensionen Hilfreichste Kundenrezensionen 4 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Trainer kaufen! Consultant kaufen! Coach kaufen! Von zynformatiker Der Inhalt chargiert irgendwo zwischen gutem Benehmen und offener Aufforderung, Con-Artist zu werden. Die meisten Tipps sind ok, aber trivial und beziehen sich

zudem zu oft auf den gewünschten Zielzustand und nicht auf den Weg dorthin. Nervig sind die dauernde Betonung, dass man ohne Trainer kein Mensch ist - also ein Berner an Eigenwerbung einerseits (da ist der Autor sehr authentisch) - und umgekehrt die Unterstellung, dass alle gegenüber Coaches total authentisch/ehrlich sind; dass der Mitarbeiter eines Ministers, der einen Coach braucht, einem Fremden gegenüber nicht authentisch sagt, dieser sein ein Loser und brauche einen Trainer, sollte gerade den Autor nicht verwundern. 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Super Idee von Perspektiven Zuerst musste ich schlucken! War das Gegenteil dieser Aufforderung in den letzten Jahren doch eine "heilige Kuh". Aber Stefan Wachtel macht seine Punkte. Und am Ende der Lektüre war ich überzeugt, dass er Recht hat. Danke für die Aufklärung! 22 von 27 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Anekdoten, Geschichtchen und triviale Ratschläge von Kunde Die Stärken des Buches: - Hr. Wachtel stellt in seinem Buch die wichtige Frage, ob wir uns vom Streben nach Authentizität leiten lassen sollen. Die Schwächen des Buches: - Die Antwort, die Hr. Wachtel in seinem Buch zu geben in der Lage ist: Auf über einem Drittel (!) des Buches legt Hr. Wachtel dar, dass völlige Authentizität schlecht ist. Ehrlich gesagt, ist das eine sehr sehr triviale Erkenntnis! - Hr. Wachtel beschreibt sich selbst als "Auftritts-Mechaniker", denn er ist ausgebildet im Sprechen, Bewegen, Didaktik u... Hr. Wachtel ist also ein Laie bezüglich der sozialpsychologischen Themen (soziale Wahrnehmung, soziales Urteil, soziale Rolle/Dynamik), über die er schreibt - und das merkt man sehr deutlich! Denn entsprechend hilflos sind seine Argumentationen, die er anführt - Beispiele: Eine nicht authentisch-demokratisch entstandene Regierung in Italien hätte mehr geleistet als andere, eine US-Studentin mit einem Hirnschaden hätte trotzdem höchsten akademischen Erfolg gehabt, indem sie Intelligenz einfach vorspielte, die Meinung seiner kleinen Tochter bezüglich kopierter Malpinsel. Eine endlos scheinende Folge von eher belanglosen Anekdoten und Geschichtchen - mehr nicht. Dies ist eine der größten Schwächen des Buchs: Hr. Wachtel bietet in seinem Buch kein Modell, keine Methode, keinen Bezugsrahmen, sondern nur wüste Köchenspsychologie, die er mit Anekdoten und Geschichtchen begründet. Hr. Wachtel scheint die inhaltlichen Schwächen seines Buches zu fürchten, denn er betont selbstanpreisend, dass er nur mit 1A-Klienten arbeite, dass sein Tagessatz unverhandelbar teuer ist, dass sein Büro an einer teuren Adresse liegt, dass ein Ministerpräsident seine Beratung aus Kostengründen abgelehnt habe und dann nicht wiedergewählt wurde.... Ich fand den Ratschlagteil des Buches sehr platt und trivial: "Von Starkchen lernen - Klares Ja", "Von Piloten lernen: Unbedingt", "Von Spitzenmanagern lernen: Manchmal" und teilweise einfach lächerlich wenn Hr. Wachtel rät "Ignorieren Sie Misserfolge", "berwinden Sie Ihre Blackouts", "Machen Sie sich rar", "Pflegen Sie Handschrift und Skizze" und ganz toll "Nehmen sie Rat an" usw.. Lächerlich sind nicht nur die Ratschläge, sondern vor allem die köchenspsychologischen Begründungen von Hr. Wachtel. Ja, nehmen Sie Rat an und lesen Sie durchdachte Bücher von ernstzunehmenden Autoren zum Thema, sodass Sie Urteilskraft entwickeln und praktische Vorgehensweisen lernen: Lesen Sie zum Thema Authentizität (Kongruenz) die Bücher von Friedemann Schulz von Thun (besonders Bd.3). Lesen Sie "Presenting to Win" von J. Weissmann ebenso sein Buch "In the Line of Fire". Lesen Sie von Leigh Thompson "The Mind and Heart of the Negotiator".

Kurzbeschreibung Das Original ist immer besser als die Kopie, oder? Eines Tages gönnte sich Elvis den Spa und nahm an einem Elvis-Presley-Double-Wettbewerb teil. Er erreichte einen beachtlichen vierten Platz. Drei Doubles schienen dem Publikum authentischer. Wenn Dr. Stefan Wachtel von Expert Executive über Außenwirkung spricht, hören Spitzenpolitiker ebenso hin wie DAX-Vorstände. Der Sprechwissenschaftler ist einer von Deutschlands renommiertesten Executive Coaches. Auch TV-Moderatoren der ARD und des ZDF, Fußballbundesliga-Trainer und Piloten gehören zu seinen Kunden. Pressestimmen "Die Kunst, im Job authentisch zu erscheinen, ohne sich in die Karten blicken zu lassen Unzählige Führungsratgeber sehen im "authentischen" Auftreten der Manager den Schlüssel zum erfolgreichen Auftritt vor Mitarbeitern, Kunden und Vorgesetzten. Das Gegenteil ist richtig, meint Stefan Wachtel. Bloß nicht zu ehrlich sprechen, sich bloß nicht emotional in die Karten schauen lassen, warnt der Autor in seinem provokanten Buch "Sei nicht authentisch". Die Wahrheit ist nur die zweitbeste Lösung. Recht bekommt er von Top-Managern und Spitzenpolitikern, die längst den Spagat aus eigenen Bedürfnissen und fremden Erwartungen perfekt auf dem Parkett legen, wenn sie in Betriebsversammlungen ans Rednerpult oder vor der Presse ans Mikro gebeten werden. "Wir alle führen oft genug das Herz auf der Zunge. Gefährlich wird das, wenn die Verantwortung steigt. Wir richten dann großen Schaden an, wenn wir die Wahrheiten aussprechen, die besser ungesagt blieben." Die Geheimnisse der Merkel-Rhetorik An diese einfache Regel hält sich beispielsweise Angela Merkel ("Meisterin des Deadpan"), die ihre Rhetorik so perfektioniert hat, dass nicht einmal politische Gegner Angriffsflächen finden. Wachtel enthält die "sieben Geheimnisse der Merkel-Rhetorik" und gibt Managern griffige Tipps mit auf den Weg, um sich bestmöglich in der Öffentlichkeit darzustellen - ohne das Innerste zu offenbaren. Hier die besten fünf daraus: 1. Im richtigen Film spielen - Die Rolle im Job muss zu eigenen Idealen, Denk- und Verhaltensmustern passen. 2. So gut spielen, dass es authentisch scheint - muss man benehmen und lässt sich nur durch stetiges benehmen perfektionieren. 3. Den Part variabel spielen - die Rolle bitte so auslegen, dass Ihnen ein spontaner Wechsel bestimmter Standpunkte jederzeit offensteht. 4. Niemals aus der Rolle fallen - genießen Sie es, die Erwartungen zu erfüllen, die man an Sie stellt. 5. Behaupten Sie nie, Sie seien

authentisch. Schon die Bemerkung allein könnte Zweifel wecken. Roter-Reiter - Fazit: Wer im Job immer die ungeschminkte Wahrheit erzählt, schafft es nicht bis ganz nach oben. Wer sich für die Karriere täglich krümmt und verbiegt, erst recht nicht. Die Top-Leute finden den Mittelweg: Sie spielen ihre Rolle so perfekt, dass sich die Frage nach Authentizität oder Maske gar nicht stellt. In seinem Buch "Sei nicht authentisch" zeigt Stefan Wachtel, wie Sie Ihr Rollenspiel perfektionieren und beruflich vorankommen. " (Oliver Ibelshuser, www.Roter-Reiter.de)

Kurzbeschreibung Das Original ist immer besser als die Kopie, oder? Eines Tages gönnte sich Elvis den Spa und nahm an einem Elvis-Presley-Double-Wettbewerb teil. Er erreichte einen beachtlichen vierten Platz. Drei Doubles schienen dem Publikum authentischer. Wenn Dr. Stefan Wachtel von Expert Executive Beratung spricht, hören Spitzenpolitiker ebenso hin wie DAX-Vorstände. Der Sprechwissenschaftler ist einer von Deutschlands renommiertesten Executive Coaches. Auch TV-Moderatoren der ARD und des ZDF, Fußballbundesliga-Trainer und Piloten gehören zu seinen Kunden.