

**Mehr Kunden, Mehr
Aufträge & Mehr Umsatz**

MAGIE DER SPRACHE



**Hypnotische, Psychologische &
Neurolinguistische Techniken
Für Ihr Business**

STEPHAN AUSSERSDORFER

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

Vorwort

Weshalb sind hypnotische- psychologische und Neurolinguistische Techniken so essentiell in Werbung und Verkauf?

"Ein Indiz nahezu jeder erfolgreichen Person ist die Fähigkeit andere Menschen zu beeinflussen, Ihre Vorstellungsgabe zu aktivieren und diese empfänglich zu machen für deine Anweisungen und Inhalte"

Bei diesen hypnotischen- psychologischen und Neurolinguistischen Sprachmustern geht es darum, die Befehle an das Unbewusste vor dem Bewusstsein zu "verstecken", weil wie Dave Elman schon sagte: "Hypnose ist die Umgehung des kritischen Faktors."

Selbstverständlich nutzen wir diese Techniken immer unter ethisch einwandfreien Rahmenbedingungen, also immer so das beide Parteien davon partizipieren!

Hypnotischen- psychologischen und Neurolinguistischen Sprachmuster sind also die Umgehung des kritischen Faktors - des "Bewusstseins"! Hypnotischen- psychologischen und Neurolinguistischen Sprachmuster entfalten ihre Wirkung unabhängig vom Bewußtseinszustand des Gegenübers. Dies bedeutet mit den "richtigen" Sprachmustern lässt sich das Unbewusste beeinflussen.

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

Mit genau diesen wirkungsvollen Sprachmustern und deren Wirkungsmechanismen beschäftigt sich dieses ebook. Meiner Meinung nach handelt es sich um die wirkungsvollsten Sprachmuster und um deren Wirkungsweise.

Und wenn Sie als Verkäufer, Dienstleister etc.. diese Wirkungsweise der Sprachmuster bekannt sind, dann können Sie die volle Kraft der hypnotischen- psychologischen und Neurolinguistischen Sprachmustern in der Kommunikation nutzen und Sie werden so mehr Kunden, mehr Aufträge und mehr Umsatz erzielen. Das ist letztendlich die logische Konsequenz daraus.

Es ist ja hinlänglich bekannt das unser Gehirn dafür gemacht ist, möglichst wenig Aufwand zu betreiben. Mit so wenig wie möglich Aufwand, soviel wie möglich zu erreichen.

Das Gehirn macht folgendes: Sobald Sie etwas sagen, prüft es die ersten Aussagen auf deren Wahrheitsgehalt und bei weiteren Aussagen, geht es davon aus, dass diese auch wahr sind. Ich denke Sie ahnen schon wie viel Kraft in diesem ebook steckt!

Dieses ebook ist als Arbeitsbuch geschrieben, es soll Ihnen als Anleitung dienen. So das Sie die einzelnen Techniken sofort anwenden können. Die ersten Abschnitte sind eher Allgemein gehalten, so das Sie einen ersten Eindruck bekommen. Mit den weiteren Abschnitten wird es dann immer konkreter und Sie tauchen tiefer in das Thema ein.

So jetzt aber ran.

Am besten Sie lesen zuerst das gesamte ebook einmal durch, so das Sie einen ersten Überblick bekommen. Dann beginnen Sie

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

mit den Abschnitten zu arbeiten die für Sie am einfachsten sind.
So arbeiten Sie sich Schritt für Schritt durch das gesamte ebook.

Viel Spass und viel Erfolg!



Ihr Stephan Aussersdorfer

Was sind hypnotische Sprachmuster?

Sprache wirkt direkt auf unser Nervensystem!

**"Mit den richtigen Worten und Formulierungen können Sie andere dazu bringen, das zu tun, was Sie wollen!"
Genial oder?**

Andere Menschen gezielt beeinflussen durch Formulierungen mit "magischer" Überzeugungskraft!

So können Sie schneller, mehr und leichter Verkaufs-Abschlüsse erzielen!

In Werbung und Verkauf wirksam überzeugen!

Sofort anwendbar!

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

Hypnotische Sprachmuster sind spezielle Kommunikations-Techniken und Formulierungen, um unsere Botschaft direkt in das Unterbewusstsein einer Person zu bringen.

Das Bewusstsein ist logisch, rational und betrachtet Ihre Botschaft vom intellektuellen Standpunkt.

Das Unterbewusstsein liebt es, Bilder, innere Vorstellung, Metaphern und Emotionen für die Bearbeitung von Inhalten zu benutzen. Wenn das Unterbewusstsein emotional voll engagiert ist, tritt das Bewusstsein mehr in den Hintergrund und das analytische, kritische Bewusstsein wird weicher und geht etwas zur Seite.

Milton Erickson ist vielleicht einer der besten Hypnose-Therapeuten, die je gelebt haben. Die "Hypnotischen Sprachmuster und psychologischen Überzeugungs-Techniken" sind eine Sammlung mächtiger, hypnotischer Sprach-Muster und - Techniken von Milton Erickson und anderen großen Überzeugungs-Künstlern.

Diese Techniken nutzen oft Verwirrung und bewusste Überfrachtung, um beim Empfänger Offenheit zu erzeugen, für neue Inhalte und um Neues zu lernen.

Sind hypnotische Kommunikations-Techniken ethisch eigentlich vertretbar?

Jede Technik, jede Methode kann für gute und schlechte Zwecke benutzt werden.

Mit einem Messer kann ich etwas schneiden oder auch töten.

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

Die Frage ist wie nutze ich es! Wenn beide Parteien davon partizipieren ist das ethisch in Ordnung.

Dabei soll als ethisch bedeuten, dass das Ziel der Kommunikation zum Vorteil beider Parteien ist.

Sie als Sender sind verantwortlich für das Ergebnis Ihrer Kommunikation, ob im Gespräch, Ihrer Werbung, auf Papier, im Internet, Email oder wo auch immer ...

Das Ziel Ihrer Kommunikation gilt es zu erreichen durch eine ethische Beeinflussung Ihre Empfänger.

Wann sind Hypnotische Überzeugungs-Techniken NICHT vertretbar?

Wenn der Kunde zum Kauf eines Produktes getrieben wird, das er gar nicht braucht, oder das er nicht jetzt braucht!

Wenn der Kunde zum Kauf eines Produktes getrieben wird, das er sich gar nicht leisten kann.

Wenn der Kunde zum Kauf eines unnützen oder gar schädlichen Produktes getrieben wird.

Wenn der Kunde ein Produkt immer und immer wieder kaufen soll, ohne bewusst entscheiden zu können.

Wann sind Hypnotische Überzeugungs-Techniken sehr wohl vertretbar?

Wenn der Kunde zum Kauf eines Produktes gebracht wird, das er sowieso gekauft hätte, bei mir zu kaufen, statt wo anders.

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

Eine nützliche Dienstleistung, die gratis, oder fast gratis ist, jetzt gleich zu beanspruchen.

Wenn der Kunde ein Produkt, das er sowieso gekauft hätte, jetzt gleich zu kaufen, weil er dadurch Zusatzleistungen erhält.

Was bewirken Hypnotische Sprachmuster?

Sie bringen das Gehirn dazu, in einen transderivationalen Such-Zustand zu gehen.

Als transderivationale Suche bezeichnet man üblicherweise einen unbewussten Suchvorgang, bei dem aus der Oberflächenstruktur eines Satzes mögliche Tiefenstrukturen der eigenen Erfahrung abgeleitet werden. Die transderivationale Suche ist ein bestimmter Umkehrprozess zur Transformationsgrammatik

Dadurch induzieren Sie eine leichte Trance, was die Suggestibilität bei dieser Person erhöht. (Die Bereitschaft, das Suggestionen akzeptiert und umgesetzt werden)

Wir schaffen bei dem Empfänger einen stärker nach innen orientierten Fokus - wie bei der Hypnose. Außerdem wird das kritische Wachbewusstsein umgangen.

Wann und wozu sind Hypnotische Sprachmuster einsetzbar?

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

Um positive Emotionen in Bezug auf Sie, Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung, oder ein neues Verhalten aufzubauen und zu intensivieren.

Um die mächtigsten inneren Ressourcen einer Person für Ihr gewünschtes Ziel zu aktivieren. Wenn Sie jemanden vollständig für Ihre Botschaft aktivieren wollen, nicht nur deren bewusste Anteile.

Um starken Rapport (Vertrauen/Übereinstimmung) mit einer Person zu erzeugen.

Und um die Aufnahmebereitschaft einer Person zu steigern.

Hypnotische Worte sind...

Es gibt Worte, die an sich schon einen hypnotischen Effekt auf den Leser/Zuhörer auslösen. Das sind Worte wie z.B.:

sofort
automatisch
eine Menge
einfach...
am einfachsten...

wie jeder weiß....
naturgemäß....
offensichtlich...
Die Wissenschaft zeigt...
Sicherlich wissen Sie ...
absolut...
garantiert...
erprobt (e)...

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

eindeutig
unzweifelhaft
natürlich
bewiesener Weise
bequem
leicht
usw...

Hypnotische Sätze sind...

Um die Aufmerksamkeit Ihrer Empfänger neu zu fokussieren, benutzen Sie folgende hypnotische Sätze ...

1. "Ich wette, dass hätten Sie nicht gewusst!"
2. "Ich sollte Ihnen dies eigentlich nicht erzählen..."
3. "99% von Ihnen lagen falsch, als ich Ihnen diese Frage stellte..."
4. "Machen Sie auch diese Fehler in Ihrem Unternehmen..."
5. "Ich konnte einfach nicht glauben, was da passierte..."
6. "Niemand hätte das vorher sagen können..."
7. Am Ende stimmen alle Experten in einer Sache überein..."
8. "Sie wurden belogen und nun kommt die Wahrheit ans Licht..."
9. "Schneller können Sie nicht/kein..."
10. "Die ganze Wahrheit über .."
11. "Alles, was Sie wissen müssen, um..."
12. "820.000 Euro mit 5.000,- Werbeetat..."
13. "Das wird Ihre Mitarbeiter zum Wahnsinn treiben..."

Zur Verdeutlichung hier konkrete Beispiele

Gewöhnlicher Sprachgebrauch:

Können Sie mir einen Rabatt auf diese Breitling geben?

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

Hypnotischer Satz:

Tolle Uhr! Angenommen, Sie würden mir einen richtig guten Preis dazu machen und aus einem Erstkäufer einen zufriedenen Stammkunden gewinnen, wie würde der Preis konkret aussehen?

Gewöhnlicher Sprachgebrauch:

Hören Sie mir doch endlich einmal zu!

Hypnotischer Satz:

Angenommen, Sie würden sich jetzt einige Augenblicke Zeit nehmen, um mir ganz aufmerksam zuzuhören ... wie viel mehr würden Sie dann wohl lernen und wie gut wäre das Gefühl, das Sie gleichzeitig haben!

Nominalisierungen

Nominalisierungen sind unglaublich mächtige hypnotische Sprachmuster.

Beispiel: " Hier kommt Ihre neue Freiheit!..."

Erklärung

Eine Nominalisierung ist ein Hauptwort, das ein abstraktes Konzept symbolisiert, z.B.: "Freiheit". Sie können Freiheit nicht anfassen nicht sehen. Nominalisierungen sind unkonkret.

Anders als bei realen Gegenständen hat jeder Mensch bei abstrakten Konzepten eine andere interne Repräsentation und Verarbeitung dafür.

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

Wenn Sie eine Nominalisierung wie Freiheit benutzen, geschehen bei Ihrem Gegenüber zwei Dinge:

1. Er geht nach innen um seine Repräsentation - sein Weltbild davon - von Freiheit abzurufen. Und jedes mal wenn wir nach innen gehen, öffnen wir unser Unterbewusstsein und gehen damit ein wenig mehr in einen Trance Zustand.
2. Wir geben dem abstrakten Konzept unsere eigene Bedeutung und damit sagen wir innerlich: "Ja, das kenne ich auch" wir erzeugen also einen sehr individuellen Rapport!

Politiker nutzen extensiv Nominalisierungen.

Denn dadurch schaffen Sie eine hypnotische Öffnung und gleichzeitig Rapport, da jeder seine eigene Bedeutung der Nominalisierung gibt.

Der Test ob eine Nominalisierung vorliegt:

Können Sie das Hauptwort in einen Einkaufswagen legen? Wenn nein, handelt es sich um eine Nominalisierung, sonst nicht.

Nominalisierungen werden erst konkret, wenn sie mit Kriterien hinterlegt werden.

Beispiele für Nominalisierungen:

Freiheit, Ausbildung, Respekt, Kommunikation, Vertrauen, Sicherheit, Macht, Liebe, Zuversicht, Beziehung, Verantwortung, akademische Ausbildung, Bildung, Erfolg, Charisma, Schmerz, usw...

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

Beispiele:

Ich glaube an Ausbildung! Wir müssen das Ausbildungssystem in unserem Land stärken."

Ihr Erfolg braucht Vorbereitung. Und genau die bietet Ihnen unser Unternehmer-Training!"

Sie wünschen sich mehr Freiheit? mehr Unabhängigkeit und Kontrolle über Ihr Leben, dann starten Sie jetzt mit unserem Zeit-Management System für Unternehmer."

Rapport und die JA-Straße

Mit der JA-Straße schaffen Sie bei Ihrem Empfänger eine positive Bereitschaft, Ihnen zu folgen, zu vertrauen und Ihrer Botschaft zu glauben...

Gerade im Bereich Werbung stößt Ihre Botschaft auf eine Menge Ablehnung, Skepsis und Zynismus.

Darum ist es absolut entscheidend für den Erfolg Ihrer Kommunikation, dass Sie zuerst ein positives Band von Gleichheit und Vertrauens herstellen (Rapport)

Einer der mächtigsten Wege Rapport herzustellen ist, die Erfahrung einer Person an die Person gerichtet zu beschreiben.

Einer der mächtigsten Wege, eine Trance zu induzieren ist eine nach innen gerichtete Feedback-Schleife für eine Person zu erzeugen.

Beispiel:

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

Du sitzt hier, Deine Augen geschlossen und fühlst wie dein Atem ein- und ausströmt (synchron mit dem Atemmuster der Person). Du spürst das Gewicht Deiner Kleider auf Deinem Körper und die Temperatur der Luft auf deiner Haut. Du hörst meine Stimme und die Geräusche der Straße...

..und so kannst Du jetzt ganz sanft und leicht in eine sehr tiefe Entspannung gleiten...

Erklärung:

Wenn Sie die Erfahrung einer Person akkurat beschreiben, wird das diese Person veranlassen, auch Ihre weiteren Aussagen eher als wahr und vertrauenswürdig einzustufen.

Vermeiden Sie dabei eigene Interpretationen, die falsch sein könnten: "Sie fühlen sich entspannt!" ist eine Interpretation.

"Ihre Hände liegen auf Ihren Oberschenkeln" ist etwas, was jeder der anwesend ist, mit seinen Sinnen bestätigen kann.

Diesen Prozess nennt man auch Pacing!

Tipp: Zu Beginn viel pacen und dann, wenn Ihr Empfänger sich auf Sie einschwingt, können Sie beginnen, Ihre eigentliche Botschaft einzuführen.

Sind Sie eine selbstsichere dynamische Frau in den mittleren Jahren, ... haben Sie schon einiges von der Welt gesehen,....kann man Ihnen kein x für ein u vormachen,... dann sind Sie sicher auch fähig, dieses Angebot jetzt gleich kritisch zu prüfen

Leseprobe aus "Magie der Sprache"

Du hörst Geräusche, fühlst Dein Gesäß auf dem Stuhl, sitzt hier...und fragst Dich ob dies alles bedeuten kann, dass Du jetzt gleich in einen tiefen Traum sinken wirst.

Du spürst den Kontakt, den Deine Füße mit dem Boden haben, Du hörst das leise Summen der Klimaanlage und die Stimmen der Menschen draußen vor der Tür, Du kannst die Gedanken

beobachten, die kommen und gehen... und all dies bedeutet, Du kannst jetzt mit mir in eine tiefe, tiefe Trance gehen...

Sind Sie Unternehmer?... Wünschen sich mehr Aufträge, Kunden und Umsatz?... Haben schon viel Geld für Werbung zum Fenster raus geschmissen?

...Dann sind Sie sicher jetzt bereit, eine wirklich funktionierende Werbe-Strategie kennen zu lernen!

Lust auf mein ebook " Magie der Sprache"?

Hier können Sie es jetzt gleich bestellen. [Klicken Sie hier.](#)

Herzliche Grüße

Ihr



Stephan Aussersdorfer