

## Verwenden Sie versteckte Botschaften

Ihre Wirkung auf Menschen und wie gut Sie sie überzeugen können, hängt sehr stark von Ihrer inneren Erwartungshaltung ab.

Je sicherer Sie sich Ihrer eigenen Ziele sind und je mehr Sie auch von einer positiven Reaktion anderer ausgehen, desto eher werden Ihre Wünsche wahr. Nutzen Sie daher die wertvolle Möglichkeit, Ihre Absichten bzw. Ziele auf eine ganz subtile, eine positive Reaktion voraussetzende Art und Weise, quasi als Ja-Botschaft an andere zu senden. Einige Beispiele zeigen Ihnen dies:

1. „Schön, dass wir uns heute treffen, um über die aktuelle Situation zu sprechen. *Gleich nachdem* wir uns heute auf den neuen Finanzvorstand *geeinigt haben*, besprechen wir...“

„Gleich nachdem wir uns geeinigt haben“ suggeriert eine selbstverständliche positive Erwartungshaltung, nämlich, dass man noch heute zu einer Einigung kommen wird.

2. „*Bevor Sie mir anschliessend* interessante Fragen zu diesem Thema stellen, lassen Sie uns zunächst ...“

„Bevor Sie mir ...“ erinnert an die Möglichkeit, Fragen zu stellen und motiviert zum Handeln. Eine besonders interessante Variante zu: „Haben Sie noch Fragen?“

3. „Wenn wir *die letzten zehn Minuten* nutzen, dann können wir ...“

„Die letzten zehn Minuten“ sendet die eindeutige Botschaft: Achtung, wir haben noch zehn Minuten. Lasst sie uns nutzen.“

4. „Bevor Sie sich dafür entscheiden, fassen wir zusammen.“

„Bevor . . . dafür entscheiden“ suggeriert wieder die positive Erwartungshaltung, die keine Zweifel provoziert.

5. „*Sobald Sie mir zustimmen*, werden Sie erkennen, dass ...“

„Sobald Sie mir zustimmen“ macht die Zustimmung zu einem erstrebenswerten Zielzustand, der sich lohnt, nötig.

6. „Sie als Fachmann *wissen natürlich*, dass wir ...“

Sie appellieren hier an den Sach- und Fachverstand.

7. „*Bevor Sie selbst erkennen*, dass es so ist, können wir ...“

Sie motivieren Ihr Gegenüber zur selbstständigen Entscheidung, und gehen davon aus, dass diese in Ihrem Sinne ausfällt.

8. „Wenn wir ... *festgelegt haben*, dann können wir...“

Mit dieser Formulierung zeigen Sie deutlich, dass die Festlegung für Sie nur noch eine Frage der Zeit ist.

9. „Wenn Sie sich *für das Richtige entscheiden*, dann werden...“

In dieser subtilen Botschaft steht „das Richtige“ natürlich für Ihre Meinung, Ihr Produkt usw. Alles wirkt wie ein freier Entschluss. Sie stellen danach eine Belohnung in Aussicht.

10. „*Sobald Sie alles erledigt haben*, können wir uns treffen.“

Auch hier verbinden Sie eine versteckte Aufforderung mit einer anschliessenden Belohnung. Dies wirkt motivierender als: „Erledigen Sie erst mal alles. Dann treffen wir uns.“

11. „Bevor Sie *in den Genuss kommen*, sollten wir ...“

Hier ist es genau umgekehrt. Sie stellen den Nutzen, die Belohnung in den Vordergrund und verbinden damit noch eine Kleinigkeit, die zuvor zu erledigen ist.

---

## Arbeiten Sie mit versteckten Befehlen

Eine andere Möglichkeit, grossen Einfluss auf Ihre Mitmenschen auszuüben, ist die Arbeit mit so genannten versteckten Befehlen. Dabei formulieren Sie Ihre feste Erwartung in verneinter Form:

1. „Ich möchte nicht, dass Sie sich *dafür entscheiden*, bevor Sie alle Argumente kennen.“
2. „Ich möchte nicht, dass Sie mir *jetzt zustimmen*, solange Sie noch Fragen haben.“
3. „Ich glaube nicht, dass Sie all diese sehr *wertvollen Vorteile* jetzt schon *erkennen*.“
4. „Ich verlange nicht, dass Sie sich jetzt gleich *hochmotiviert einsetzen*, bevor Sie die neue Aufgabe genauer kennen.“
5. „Ich weiss nicht, ob ich Sie zu ganz *besonderen Leistungen anspornen* kann.“
6. „Ich verlange nicht, dass Sie diese *grosse Begeisterung* sofort in sich *spüren*.“
7. „*Entscheiden Sie sich* nicht, ehe Sie ein gutes Gefühl haben.“
8. „Ich weiss nicht, ob ich Sie *für diese ganz besondere Aufgabe* sofort *gewinnen* kann.“
9. „*Denken Sie bitte* nicht sofort an Ihre *wertvollen Chancen*.“
10. „*Versuchen Sie* nicht, meine Gedanken *sofort zu verstehen*.“

### Wie wirkt der versteckte Befehl auf andere?

**Genau die Erwartung, die Sie angeblich nicht haben, kommt bei dem anderen an.**

**Wichtig ist, dass Sie diese sprachlich betonen.**