

Übung: Hypnotische Trichter und W-Frage kombinieren

Wenn Sie in den letzten Tagen aufmerksam auf die hypnotischen Muster der Sprache geachtet haben, vielleicht ist Ihnen bewusst geworden, wie suggestiv unsere alltägliche Sprache ist. Und wieviel Spaß es machen kann, bewusst hypnotische Trichter in den Alltag zu schmuggeln.

So faszinierend es auch sein mag, die Vorstellung, Erinnerung und Assoziation unserer Gesprächspartner in eine konkrete Richtung zu lenken, das darf uns nicht darüber hinwegtäuschen:

- dass allein dadurch noch keine neuen Überzeugungen entstehen
- dass wir erst durch kluges strategisches Fragen im Anderen jene Denkschritte provozieren, die im Anschluss zu selbständigem Handeln führen.

Der hypnotische Trichter bereitet Ihre strategischen Fragen emotional vor!

Alltagsübung:

Wenn Sie in einem Telefonat oder Gespräch jemandem etwas erklären wollen:

- 1. Schritt: Beobachten Sie Ihre Art zu argumentieren.
- 2. Schritt: Stellen Sie ernstzunehmende rhetorische Fragen – und antworten Sie sich selbst darauf mit Ihren Argumenten. (Achtung: Reaktionspause nach der Frage abwarten!)
Trainieren Sie das rhetorische Prinzip „Frage zuerst nach dem, was Du sagen willst – und sage es erst dann!“
- 3. Schritt: Üben Sie die Kombination „Trichter + W-Frage“.

Praxistipp:

Üben Sie mit dem „Wenn Sie ...“-Trichter:

- **Wenn Sie** auf Ihrem Bildschirm nach links oben schauen: **Wie viele** Kunden haben im letzten Monat die XY-Funktion angeklickt?
- **Wenn Sie** die Reklamationen des letzten Quartals im Geiste durchgehen: **Was** fällt Ihnen **aus Ihrer Sicht als Serviceexperte** am meisten auf?

Ich bezeichne den „Wenn Sie ...“-Trichter gern als das Schweizermesser der Sprachhypnose. Trainieren Sie mit dieser Formulierung, um mit geringem Denkaufwand möglichst viele Erfahrungen zu sammeln.

Wie reagiert Ihre Stimme auf diese neue Form des Erklärens? Wie verändert sich die Stimmung im Gespräch? Halten Sie hier gleich Ihre Erlebnisse und Erkenntnisse schriftlich fest:

Übung: „Trichter + Frage – Combo“ beim Präsentieren einsetzen

Nach den ersten drei Übungen dieses Workbooks kann ich Sie mit gutem Gewissen bereits als gut trainiert betrachten. Nun ist es Zeit, die neu gewonnenen Werkzeuge der Überzeugungsrhetorik auch in Ihren Reden und Präsentationen einzusetzen!

Praktische Tipps für Ihre Vorbereitung:

1. Schritt: Trichter-Szenario entwickeln

Vergegenwärtigen Sie sich Ihre Zuhörer und deren Arbeitsumfeld:

- Notieren Sie in Stichworten, worin die aktuellen Berührungspunkte Ihrer Teilnehmer mit dem Thema Ihrer Präsentation liegen. Welche Szenarien entstehen vor Ihren Augen? Wer hat dabei mit wem zu tun? Wo genau liegen Reibungspunkte? Welche Ängste, Sorgen, Befürchtungen stehen im Raum?
- Welcher Hypnotische Trichter erlaubt Ihnen am besten, das suggestiv anzusprechen?

2. Schritt: Strategische Frage anschließen

Wenn Sie gerade eben durch den hypnotischen Trichter Ihre Zuhörer in ein lebendiges Szenario entführt haben - welche anschließende Frage führt wohl am Zwingendsten zu Ihren geplanten Aussagen?

Praxistipp:

Formulieren Sie Ihre Frage aus der Perspektive Ihrer Kunden oder Zuhörer:

- Anstelle also zu sagen, „Was ist nun konkret das Spezielle an dieser neuen Methode des Fragens?“ fragen Sie besser: „Was wird wohl bei Ihren nächsten Präsentationen diese spezielle Art des Fragens am wahrscheinlichsten auslösen?“

Spitzen Sie Ihre Frage ausreichend zu, verwenden Sie die **Frage-Turbos**:

- Zuspitzen: „am stärksten“, „am ehesten“, am meisten“ etc.
- Erlaubnisgeber: „ganz spontan“, „aus dem Bauch heraus“ etc.
- Rolle oder Blickwinkel definieren: „Sie als Geschäftsführer“, „aus Ihrer Erfahrung als ...“, „aus Ihrem Blickwinkel als ...“

Wie reagieren Ihre Zuhörer auf Ihre suggestive Sprechweise? Geben Sie genügend lange Reaktionspausen, sodass sich Ihre Wirkung sich auch entfalten kann? Wie verändern sich die Reaktionen? Halten Sie hier gleich Ihre Erlebnisse und Erkenntnisse schriftlich fest:

Persönliche Notizen

	Zu tun:	Priorität

Schritte zur Umsetzung:

Viele weitere Ressourcen für Ihren Erfolg finden Sie hier:



Arno Fischbacher, Wirtschafts-Stimmcoach, Rhetorikexperte, Redner und Autor
Franz-Josef-Straße 3/2, A- 5020 Salzburg

Ich freue mich auf Ihren Anruf: +43 (662) 88 79 12

Schreiben Sie mir eine E-Mail unter <mailto:arno.fischbacher@stimme.at> oder besuchen Sie meine Website: www.arno-fischbacher.com oder vernetzen Sie sich mit mir auf [Xing](#), [LinkedIn](#), [Facebook](#) oder [YouTube](#).