

Hier ist er, der einzigartige, für Sie kostenlose Kennenlern-Report mit Wissen, das Sie auf keinem Buchregal finden, im Wert von € 12.80

Wie Sie Menschen sofort durchschauen und beeinflussen können

von Stefan Moreno
Dipl. Psychologe, Trainer und Coach

Inhaltsverzeichnis

DIE 4 ERFOLGREICHSTEN WAFFEN, MIT DENEN SIE JEDERMANN BEEINFLUSSEN...5

HEISSE FLIRTS UND KÜHLE BUSINESSGESPRÄCHE:8

Das müssen Sie wissen: Was ist Kommunikation? Wie und warum wie wirkt sie?..... 8

Diese 4 Voraussetzungen sind wichtig, wenn Sie jemanden schnell und überzeugend beeinflussen wollen: 9

MIT DIESEM „RÖNTGEN-BLICK“ DURCHSCHAUEN SIE IHRE GESPRÄCHSPARTNER...9

1. „Wer-bist-du?“ 9

So entlarven Sie den Charakter Ihres Gesprächspartners! 9

2. „Schau mir in die Augen, Kleines!“... 11

...und ich werde an deinen Pupillen erkennen, ob unser Gespräch erfolgreich sein wird.
.....11

3. „Pinocchios Lügen-Nase“..... 11

Wie Sie an der Nase Ihres Gegenübers erkennen können, wann der beste Moment gekommen ist, um die wichtigsten Argumente zu bringen11

4. „Magst du mich?“ 12

So erkennen Sie auf einen Blick, ob sich eine Person zu Ihnen hingezogen fühlt.....12
Und so sieht es bei der Partnersuche aus.....13

5. „Spieglein, Spieglein an der Wand – tanz mit mir durchs Wunderland! 13

Diese 4 Zeichen verraten Ihnen sofort, ob Ihr Gesprächspartner Ihnen vertraut13

GEHEIMES WISSEN FÜR IHR AUFTRETEN UND IHR VERHALTEN..... 14

6. Wenn Sie so auftreten, liegen Sie bestimmt richtig 14

7. „Bettgeflüster oder Professorenstimme? 14

„Wie Sie durch Ihre Sprechgeschwindigkeit Ihre Überzeugungskraft beeinflussen können.....	14
8. „Auf in den Kampf, Torero!“	15
Wie Sie Ihrem Gesprächspartner signalisieren, dass Sie sich für ihn interessieren.....	15
9. „Huch, ich werde aber immer so nervös!“	16
Mit diesem Auftreten überzeugen Sie bei einer Rede	16
10. „Umwerfend gut sein“	16
Wie Sie Ihre Wirkung auf andere deutlich steigern, wenn Sie sich auf bestimmte Teile des Gesichtes oder des Körpers Ihres Gesprächspartners konzentrieren.....	16
11. „Die Herzen im Sturm erobern“	17
Wie Sie als herzlich und liebevoll eingestuft werden	17
Wie Sie in einer geschäftlichen Situation selbstbewusst wirken.....	17
Der Blick, mit dem Sie Freundschaft signalisieren	17
So signalisieren Sie, dass Ihr Gesprächspartner Sie körperlich anzieht	17
DIE „GENTLEMEN-MANIPULATION“ – BEEINFLUSSUNG LEICHT GEMACHT	18
12. Mit Suggestionen können Sie das Denken, Fühlen und Handeln anderer Menschen beeinflussen.....	18
13. So erhalten Ihre Aussagen sofort 80% mehr Durchschlagskraft	20
WEITERE TIPPS UND RATSCHLÄGE – VOM MEISTER ZUM GROSSMEISTER – LUST AUF MEHR.....	22
Sind diese weiterführenden Reports ihr Geld wert?.....	22
Report I: Wie du sofort Schwächen des Gegners zu deinen Stärken machst	23
Report II: Wie Sie mit Ihren Worten die Bären nach Ihrem Willen tanzen lassen.....	23
Report III: Wie Sie Ihren Körper als dominierende Geheimwaffe einsetzen	24
Report IV: So erhebst du deinen Dirigentenstab zum finalen Gesprächstriumph	25

Redaktionelle Hinweise

1. Auflage 2004

4. überarbeitete Auflage 2011

© 2011, Eigenverlag Stefan Moreno

E-Mail: siehe auf www.beeinflussung.com

Internet: www.beeinflussung.com

Autor: Stefan Moreno

Layout: Stefan Moreno

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschliesslich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Die 4 erfolgreichsten Waffen, mit denen Sie jedermann beeinflussen

Herzlichen Glückwunsch, liebe Leserin, lieber Leser!

Eine jüngste Statistik besagt, dass sich 90% der Menschheit mehrheitlich lenken, beeinflussen, manipulieren lassen, während nur gerade 10% mehrheitlich andere Leute steuern, nach ihrem Willen lenken können.

Die Tatsache, dass Sie diesen Report bestellt haben, zeigt ganz klar, dass Sie nicht zu dieser Herde gehören!

Dieser kostenlose Report gibt Ihnen einen ersten Einblick in die spannende Materie "Wie Sie Menschen sofort durchschauen und beeinflussen können". Rasch werden Sie entdecken, dass es einfacher ist als viele Menschen denken. Sie lernen nicht nur auf ganz bestimmte Körpermerkmale zu achten, die verraten, wie ein Mensch wirklich ist, sondern auch die unbezwingbaren Waffen, mit denen Sie jedermann schnell und schlagend überzeugen können. Sei es im Zwiegespräch oder in einer Diskussionsgruppe, ja sogar im Brief- und Mailverkehr oder am Telefon. Im Privat- wie auch im Geschäftsbereich, auch in Verhandlungen mit Beamten.

Nach der Lektüre werden auch Sie wie Heinz Schürer aus A. sagen können:

„Nie hätte ich gedacht, dass ich dank Ihrem kostenlosen Report so schnell und in so kurzer Zeit lernen kann, Leute in einem Sinne zu beeinflussen, der schlussendlich auch ihnen selber dienlich ist“.

Oder wie Sven Gustaf aus B.:

„Ich bemühte mich wirklich bei den Frauen gut anzukommen. Aber diejenigen, die ich begehrte, bekamen immer nur die anderen. Heute weiss ich, wie ich es schon viel früher hätte machen sollen. Nicht zuletzt dank Ihrer

wertvollen Tipps fand ich jetzt endlich meine Traumfrau; wir sind sehr glücklich!".

Und auch im beruflichen Bereich wird es vorwärts gehen. So Rolf Wieser aus Z.:

„Ich gab mir alle Mühe als Aussendienstler, blieb aber immer am unteren Ende der Bonus-Stufe stehen; nach der spannenden Lektüre Ihres ausführlichen Erfolgspakets 'Wie Sie Menschen sofort durchschauen und beeinflussen können' holte ich auch die schwierigsten Abschlüsse herein, stieg so innert kürzester Zeit zum Verkaufsleiter auf und mein Gehalt verdreifachte sich !".

Auf solche Äusserungen bin ich stolz; sie zeigen mir, dass mein Reporte *Ihre berechtigten hohen* Erwartungen erfüllt!

Ich wünsche Ihnen jetzt schon viel Erfolg!

Ihr

Stefan Moreno

Noch eine Bitte: Schmökern Sie alles genau durch. Wenn Sie es nicht schon getan haben, drucken Sie diese Seiten aus. Blättern Sie so viel durch, bis Sie alles verstanden haben.

Profitieren Sie jetzt gleich 3-fach:

Als Dankeschön dafür, dass Sie diesen Report angefordert haben, möchte ich Ihnen ein ganz besonderes Angebot machen:

Wenn Sie innerhalb der nächsten 5 Tage Tagen mein Erfolgspaket mit 4 hochwertigen Bänden bestellen, erhalten Sie:

1. **Das Erfolgspaket** zum extrem günstigen Preis von nur € 44.80 (statt € 72.80) und sparen damit fast 40%. Das 4-bändige Erfolgspaket vermittelt Ihnen das ausführliche Komplettwissen, das Sie brauchen, um sofort mehr Überzeugungskraft und persönliches Image zu gewinnen. Sie erhalten sogar eine 100%-Geld-Garantie für Ihren Erfolg!
2. **Bonus-Geschenk I:** Den wertvollen Exklusiv-Band "Die 8 Gesetze der Manipulation" mit erprobten Vorlagen auf 33 Seiten (Wert: € 14.95). Dieser Band ist NICHT einzeln zu kaufen, denn ich verwende ihn nur für ausgesuchte Kundengruppen (z.B. Seminarteilnehmern). Sie lernen, wie Sie Argumente perfekt verpacken, wie Sie Ihren eigenen Vorteil wahren, Schwächen der Kommunikationspartner erkennen und wie Sie Ihre eigenen Vorstellungen durchsetzen - inkl. Übungsanleitung.
3. **Bonus-Geschenk II:** Und den neuen Sonderreport "17 Erfolgs-Tipps für Gesprächsführung, Alltag und Präsentation" mit 16 Seiten (Wert: € 12.80). Sie können sehr viel erreichen, wenn Sie in der Lage sind Ihr Gegenüber erfolgreich zu überzeugen. Diese 17 Tipps, Tricks und Strategien für die wichtigsten Situationen zeigen Ihnen wie.

Insgesamt erhalten Sie also über 198 A4-Seiten Insiderwissen aus erster Hand und all das zum Preis einer guten Flasche Wein. Hier lohnt es sich zu handeln, oder nicht? Die Entscheidung liegt bei Ihnen...

PS: Beachten Sie: Das Angebot gilt nur innerhalb der nächsten 5 Tage.

Heisse Flirts und kühle Businessgespräche:

Das müssen Sie wissen: Was ist Kommunikation? Wie und warum wie wirkt sie?

Wenn Sie mit einem anderen Menschen kommunizieren, nehmen Sie seine Aktion wahr und reagieren mit Ihren eigenen Gedanken und Gefühlen darauf. Ihr weiteres Verhalten wird erzeugt durch Ihre innere Reaktion auf das, was Sie sehen und hören. Sie teilen sich mit allem mit: mit Ihren Worten, mit Ihrer Stimmqualität und mit Ihrem Körper: Ihrer Körperhaltung, Gestik und Mimik. Man kann nicht nicht kommunizieren.

Kommunikation besteht also aus verbaler und nonverbaler Kommunikation. Gemäss Untersuchungen kann die Bedeutung und die Wirkung der Kommunikation wie folgt zusammengefasst werden:

55 % Körpersprache (Körperhaltung, Gestik, Mimik, Augenkontakt)

38 % Stimmqualität – die Art, wie Sie etwas sagen

7 % Inhalt/Aussage - also das, was Sie sagen

Mit anderen Worten: Es kommt weniger darauf an, was Sie sagen, sondern viel mehr, wie Sie es sagen (Ihre Stimme und Ihre Körpersprache). Oder:

*Mehr als 90 % der Botschaft wird nonverbal übermittelt:
Fazit: Nicht das, was wir sagen, macht den Unterschied,
sondern WIE wir es sagen.*

Die Bedeutung der nicht-verbalen oder analogen Kommunikation (Kinesie oder Kinesik, Körpersprache) wird auch in diesem Gratis-Report deutlich.

Diese 4 Voraussetzungen sind wichtig, wenn Sie jemanden schnell und überzeugend beeinflussen wollen:

- Ihr schnelles Einschätzen des Gesprächspartners!
- Ihr gekonntes Auftreten
- Ihre Fähigkeit rasch und gezielt Vertrauen und Sympathie herstellen zu können
- Ihre Fähigkeit, kraftvolle versteckte Botschaften/Suggestionen zu erteilen

So simpel es auch klingt. Diese 4 Schritte sind die Quelle für jeden Erfolg. Wer Sie konsequent umsetzt, **muss** Erfolg haben. Lassen Sie uns die einzelnen Punkte anschauen.

Beginnen wir mit etwas "Menschenkenntnis":

Mit diesem „Röntgen-Blick“ durchschauen Sie Ihre Gesprächspartner

1. „Wer-bist-du?“

So entlarven Sie den Charakter Ihres Gesprächspartners!

Ihr Auftritt und Gesprächsführung sollte weitgehend davon abhängen, wer Ihr(e) Gesprächspartner ist (sind), welche Charakterzüge er hat und vor allem, wie sie gesehen werden möchten, welche Rolle er spielt. Ganz kurz:

Smalltalk ist angesagt! Little conversation...

Bevor Sie in die eigentliche Gesprächsthematik einsteigen, begeben Sie sich auf das glatte Parkett des belanglosen Palavers. Versuchen Sie, mit einigen Beobachtungen und oberflächlichen Wortwechsel, Indizien über die Persönlichkeitsstruktur zu gewinnen. Zuhören und Beobachten!

Nachstehend finden Sie eine kurze **Typologie-Übersicht** und zugehörige Anleitung, wie man den verschiedenen Typen wirkungsvoll begegnen kann/soll:

Wie Sie Menschen sofort durchschauen und beeinflussen können

Typ	Markante Eigenschaften	Wirkungsvolle Begegnung
Die/Der Lustlose	unvorbereitet, phlegmatisch, <i>ungeschminkt</i>	Geben Sie Anerkennung
Die/Der viel zu Ruhige	in sich gekehrt, schüchtern, <i>mäuschenhaft</i>	Stärken Sie sein/ihr Selbstvertrauen
Die/Der Oberflächliche	vorlaut, eitel, geltungsbedürftig, <i>extravagant gekleidet</i>	Führen durch Fragen
Die/Der Engstirnige	intolerant, misstrauisch, <i>etwas zu steif gekleidet</i>	Verhelfen Sie zu einer neuen Sichtweise
Der/Die BesserwisserIn	weiss alles, mischt sich ein, <i>wirkt superintellektuell</i> , einschüchternd	Solidarität der Gruppe nutzen
Die/Der Arrogante	spottet, <i>kritisiert alles</i> , macht lächerlich	Danken und distanzieren
Die/Der Aggressive	<i>Eiskalt zynisch</i> , aufbrausend, unbeherrscht	Angriffe wiederholen
Die/Der Hinterhältige	ohne Gnade, taktlos, brutal	Unterstützung durch Dritte
Der/Die MiesmacherIn	pessimistisch, destruktiv, <i>oft schlampig gekleidet</i>	Anerkennung geben
Der/Die Unterwürfige	unentschlossen, beeinflussbar	Offenheit fördern

In meinem Erfolgspaket „Wie Sie Menschen sofort durchschauen und beeinflussen können“ finden Sie eine ausführliche Darstellung oben stehender Tabelle inkl. 9 weitere Charaktertypen – und wie Sie diese rasch erkennen und erfolgreich behandeln.

2. „Schau mir in die Augen, Kleines!“...

...und ich werde an deinen Pupillen erkennen, ob unser Gespräch erfolgreich sein wird.

Ein unmissverständliches echtes Anzeichen für das Interesse einer Person ist die Erweiterung der Pupillen. Diese kann zwei natürliche Ursachen haben: Die Pupillen erweitern sich bei schwacher Beleuchtung, um mehr Licht aufnehmen zu können, aber auch dann, wenn jemand aufgrund eines bestimmten Anblicks erregt ist und dabei Verlangen oder Furcht empfindet.

Achten Sie im Gespräch ganz genau auf die Pupillen Ihres Gesprächspartners. Bei allen angenehmen, lohnenden, erfreulichen Wahrnehmungen erweitern sich die Pupillen Ihres Gegenübers automatisch und sofort.

Dies geschieht unbewusst und lässt sich in keiner Weise bewusst steuern oder vermeiden. Sich plötzlich erweiternde Pupillen, zum Beispiel bei einem zwischenmenschlichen Flirt, sind der sichere Beweis für ein starkes Interesse – sprich Kontaktbereitschaft. Natürlich kann der Gesprächspartner aus taktischen Gründen etwas anderes sagen, das Signal der Pupillen ist untrüglich.

3. „Pinocchio's Lügen-Nase“

Wie Sie an der Nase Ihres Gegenübers erkennen können, wann der beste Moment gekommen ist, um die wichtigsten Argumente zu bringen

Körperliche Erregung oder momentane Spannung zeigt sich oft auch an der Nase. Durch diese Gefühlsreaktion spannen sich die Muskeln der Nase an und die Nasenflügel weiten sich oder beginnen, leicht zu zittern – der beste Moment, über Nutzen zu sprechen *oder andere verheissungsvolle Dinge zu sagen*. Ihr Gesprächspartner ist jetzt sehr empfänglich für alles, was ihm Vorteile verspricht.

In einem Verkaufs- oder Überzeugungsgespräch, sollten Sie jetzt noch einmal kurz die wesentlichen Vorteile für Ihr Gegenüber herausstellen.

4. „Magst du mich?“

So erkennen Sie auf einen Blick, ob sich eine Person zu Ihnen hingezogen fühlt

Wenn Sie sehen, dass eine Person eine offene Haltung Ihnen gegenüber einnimmt und nicht versucht, vor Ihnen irgendwelche Barrieren zu errichten, dann wissen Sie, dass diese Person sich zu Ihnen hingezogen fühlt. Nimmt sie aber eine verschlossene Körperhaltung ein, können Sie daraus schliessen, dass er oder sie mit Ihnen nicht viel anfangen kann.

Menschen, die gut miteinander klarkommen, blicken einander meist direkt ins Gesicht. Dabei **spiegeln** sie die Bewegungen ihres Gegenübers wieder und schotten sich gegen Aussenstehende ab.



Das Bild zeigt, wie es sein sollte. Aufmerksame Leser werden allerdings feststellen, dass hier noch zwei Kleinigkeiten besser sein könnten.

In meinem Erfolgspaket ist anhand vieler Beispiele illustriert dargestellt, wie die faszinierende Körpersprache erfolgreich angewendet wird.

Und so sieht es bei der Partnersuche aus

Männer tendieren dazu, den Bauch einzuziehen und sich zu strecken, sich grösser zu machen. Nicht selten nehmen sie auch Haltungen ein, die die Aufmerksamkeit auf Ihren Genitalbereich lenken. Im Stehen strecken sie gerne die Daumen hinter den Gürtel oder in den Hosenbund, so dass die Finger in Richtung der Genitalien deuten und im Sitzen machen sie oft die Beine breit.

Auch Gesten der Selbstberührungen gehören zur Körpersprache bei der Partnersuche. Ein klassisches Zeichen ist es, wenn jemand sich in Gegenwart eines potenziellen Partners zurechtmacht. Männer rücken dann häufig ihre Krawatte gerade oder richten ihre Manschetten, Hosen oder Socken. Frauen streichen sich eher über die Kleider oder spielen mit ihrer Halskette oder ihrem Armband. Beide Geschlechter tendieren dazu, sich ans Haar zu greifen; Männer streichen das ihre meist glatt, Frauen zupfen es zu Recht. Beide „werfen“ den Kopf zurück, um grösser und selbstsicherer zu wirken.

5. „Spieglein, Spieglein an der Wand – tanz mit mir durchs Wunderland!

Diese 4 Zeichen verraten Ihnen sofort, ob Ihr Gesprächspartner Ihnen vertraut

Nichts Ungewöhnliches: Ein Liebespaar turtelt, sei es im Restaurant oder auf einer Parkbank. Lächelt Carla, tut es Luca bald darauf auch. Macht ein Partner eine Handbewegung, können Sie fast sicher sein, dass der andere bald folgt. Man könnte meinen, dass die Personen sich spiegeln. Ja, sie spiegeln sich unbewusst tatsächlich. Das trifft nicht nur für Liebesbeziehungen zu. Dieses Prinzip ist allgemeingültig.

Wenn Sie heute oder morgen Personen beobachten, sei dies im Fernseher oder in der Realität, werden Sie sofort feststellen können, wenn Personen sich mögen – nämlich immer dann, wenn solches Spiegeln von statten geht.

Hier eine Zusammenfassung der auffälligsten Kennzeichen von Vertrauen und Sympathie:

- Gleiche Körperhaltung und/oder gleichzeitiges Wechseln der Körperhaltung (Körperballett)
- Gleichzeitiges Lachen über dieselben Inhalte
- Versöhnlicher Umgang mit „Schnitzern“ (z. B. falsch ausgesprochene Namen)
- Zustimmung, Verständnis, Übereinstimmung, Akzeptanz bzgl. verbal geäußelter Bedürfnisse, Interessen, Erwartungen; Ansichten, Meinungen; Erfahrungen, Erlebnisse; Überzeugungen, Glauben, Werte; Bewertungen, emotionaler Zustand

Geheimes Wissen für Ihr Auftreten und Ihr Verhalten

6. Wenn Sie so auftreten, liegen Sie bestimmt richtig

Grundsätzlich gilt beim Sich-Begegnen:

Aufrechte Haltung, gerade Kopfhaltung, dem Gesprächspartner in die Augen schauen, Hände gestreckt, offen. Nicht zu nahe an ihn herantreten (Mindestabstand beim Stehen: gestreckter Arm).

7. „Bettgeflüster oder Professorenstimme?“

“Wie Sie durch Ihre Sprechgeschwindigkeit Ihre Überzeugungskraft beeinflussen können

Wer leise spricht, erscheint nervös, unsicher inkompetent und schwach. Reden Sie daher in einer angemessenen Lautstärke. Jeder muss Sie verstehen können. Sie

erscheinen dann nicht nur sicherer, sondern werden auch sicherer. Schon Martin Luther wusste: „Tritt fest auf, mach's Maul auf und hör' bald wieder auf.“

Ein hohes Sprechtempo wird vielfach mit hoher Kompetenz verbunden. Wenn Sie schneller sprechen, werden Sie von Ihren Gesprächspartnern als intelligenter und kompetenter eingestuft. Sprechen Sie jedoch niemals so schnell, dass Ihre Artikulation darunter leidet.

Wenn Sie langsamer reden, werden Sie als ruhiger, vertrauensvoller und menschlicher angesehen. Fazit ist:

Sprechen Sie langsam, um Ruhe und Sicherheit auszustrahlen.

Erhöhen Sie Ihr Sprechtempo, um Wissen und Entschlossenheit auszustrahlen.

8. „Auf in den Kampf, Torero!“

Wie Sie Ihrem Gesprächspartner signalisieren, dass Sie sich für ihn interessieren

Geben Sie Ihrem Gesprächspartner immer wieder das Gefühl, dass Sie sich für ihn interessieren. Benutzen Sie folgende Elemente:

- **Mit dem Kopf nicken:** Während Sie jemandem zuhören, nicken Sie ab und zu zustimmend mit Ihrem Kopf.
- **Fragen stellen:** Stellen Sie ab und zu Fragen, das signalisiert Interesse.
- **Oberkörper nach vorne neigen:** Neigen Sie Ihren Oberkörper leicht nach vorne. Ebenfalls ein Mittel, um Aufmerksamkeit und Interesse zu signalisieren
- **Halten Sie Blickkontakt:** Blicken Sie Ihrem Gesprächspartner offen und gerade ins Gesicht, wenn er spricht. Schauen Sie jedoch zwischendurch kurz weg, wenn Sie selbst sprechen. Damit vermeiden Sie die Fixierung des Gegenübers. Wenn Sie eine Rede halten müssen, schauen Sie nicht

nur immer dieselbe Person an, sondern lassen Sie den Blick über alle Anwesenden gleiten.

- Bestätigen: Signalisieren Sie Ihrem Gesprächspartner mit „Hm“, „Aha“, „Ich verstehe Sie“ oder anderen bestätigenden Formulierungen, dass Sie ihn verstehen und „ganz Ohr“ sind.

9. „Huch, ich werde aber immer so nervös!“

Mit diesem Auftreten überzeugen Sie bei einer Rede

Machen wir uns nichts vor; fast jeder ist zumindest ein bisschen nervös, wenn er aufstehen und einige Worte sprechen muss. Dies lässt sich durch eine richtige Verhaltensweise und dadurch erreichte grössere Selbstsicherheit neutralisieren. Alles und jedes ist dabei wichtig; selbst das Hinstehen: Stehen Sie etwa hüftbreit, die Füße annähernd parallel, das Gewicht auf beide Füße gleich verteilt. Prüfen Sie Ihre Haltung selbstkritisch am Spiegel aus. Zuviel Bauch? Zu stark gekrümmt? Ein eingesunkenes Brustbein wirkt, als ob Sie "sich hängen lassen" oder "geknickt" sind. Aber Achtung: Erstens wirkt "Brust raus, Bauch rein" insbesondere bei geschlossenem Stand, wie auf dem Exerzierplatz. Und zweitens ist es schwierig, eine korrigierte Haltung bis zum Ende durchzuziehen. Bereits ein um wenige Zentimeter gehobener Kopf kann Sie arrogant oder "hochnäsig" erscheinen lassen.

10. „Umwerfend gut sein“

Wie Sie Ihre Wirkung auf andere deutlich steigern, wenn Sie sich auf bestimmte Teile des Gesichtes oder des Körpers Ihres Gesprächspartners konzentrieren.

Die Art und Weise, wie Sie Ihr Gegenüber anblicken, kann Ihr Verhältnis zu ihm entscheidend beeinflussen. Wenn Sie wissen, auf welche Teile des Gesichts oder des Körpers Sie sich in verschiedenen Situationen konzentrieren sollten, können

Sie Ihre Wirkung auf andere deutlich steigern. Vier einfache, aber höchst wirkungsvolle Methoden erfahren Sie im nächsten Abschnitt.

11. „Die Herzen im Sturm erobern“

Wie Sie als herzlich und liebevoll eingestuft werden

Wollen Sie als herzlich und liebevoll eingestuft werden? Dann achten Sie auf häufigen Blickkontakt und suchen Sie die körperliche Nähe Ihres Gesprächspartners. Beugen Sie sich aufmerksam vor, und ahmen Sie spiegelbildlich die Gestik Ihres Gegenübers nach (eine ausführliche Anleitung erhalten Sie im Report I meines Erfolgspaketes), sofern dessen Körpersprache offen ist. Stellen Sie Körperkontakt durch Berührung oder – je nach Situation und Temperament – sogar eine Umarmung her. Beobachten Sie dabei genau die Reaktion des anderen, um sicherzugehen, dass dieser Kontakt erwünscht ist.

Wie Sie in einer geschäftlichen Situation selbstbewusst wirken

In geschäftlichen Gesprächen sollten Sie Ihren Blick auf den Bereich zwischen den Augen und den Brauen Ihres Gegenübers (Nasenwurzel) beschränken. Ihr Blick darf jedoch nicht als ein „starren“ oder „fixieren“ empfunden werden; bleiben Sie locker. Nehmen Sie eine entspannte, offene Haltung ein und vermeiden Sie nervöse Bewegungen des Kopfes oder der Hände.

Der Blick, mit dem Sie Freundschaft signalisieren

Um ein freundschaftliches Verhältnis zu signalisieren, lenken Sie Ihren Blick innerhalb des Bereiches zwischen den Augen und dem Mund hin und her.

So signalisieren Sie, dass Ihr Gesprächspartner Sie körperlich anzieht

Ralph fühlt sich körperlich zu Chantal hingezogen und will, dass sie es bemerkt; dann sollte er seine Augen immer wieder einmal von den Augen zur Brust oder Taille hinabschweifen lassen.

Die „Gentlemen-Manipulation“ – Beeinflussung leicht gemacht

Das A und O jeder Kommunikation ist das Wort. Besonders natürlich die „hypnotisch-suggestive“ Sprache.

12. Mit Suggestionen können Sie das Denken, Fühlen und Handeln anderer Menschen beeinflussen.

Mit sogenannten Suggestionen (= Beeinflussung durch Übertragung von Vorstellungen, Überzeugungen und Meinungen ins Unbewusste) können Sie das Denken, Fühlen und Handeln anderer Menschen beeinflussen.

Die Wirkungsweise von Suggestionen ist im Wesentlichen, dass sie den kritischen Verstand umgehen, ablenken oder in eine bestimmte Richtung führen, sodass die Personen die wirkliche Absicht des Sprechers nicht wahrnimmt. Die fantastische aber auch gefährliche Wirkung in Wort und Schrift zu erklären, ist fast nicht möglich. Trotzdem wage ich hier einen Versuch. Dabei benutze ich das folgende stellvertretende Beispiel. Überfliegen Sie bitte die Zeilen nicht einfach, **machen Sie mit**, wiederholen Sie hörbar laut die jeweilige Antwort. Sprechen Sie also **Mikroskop, Stethoskop** und **Kaleidoskop** aus.

1. Wie nennt man das **Gerät**, das Dinge in tausendfacher Verkleinerung sichtbar macht? Richtig, ein **Mikroskop**.
2. Wie heisst das **Gerät**, das der Arzt braucht, um Herz und Lunge abzuhören? **Stethoskop**, ja genau.
3. Wie heisst das **Gerät**, das lauter farbige Prismen und Bilder erzeugt? **Kaleidoskop**, stimmt.
4. Und wie heisst das **Gerät**, mit dem man durch die Wand sehen kann? Na, wissen Sie es? **Denken Sie genau nach!**

Halt! Lesen Sie nicht weiter. Beantworten Sie zuerst die Frage: Wie heisst das **Gerät**, mit dem man durch die Wand sehen kann?

Haben Sie bemerkt, wie ich Ihre Gedanken in eine ganz bestimmte Richtung gelenkt habe? Sehr oft erhalte ich auf Frage 4 die Antwort: „Guckloch“. (Richtig wäre: Es ist ein Fenster).

Suggestionen haben die gleiche Wirkung. Sie lenken die Gedanken in eine ganz bestimmte Richtung – ohne dass der Zuhörer es bemerkt.

Die typische Form dabei ist die indirekte Sprache. Es gibt auch direkte Suggestionen, aber sie haben eine hohe Fehlerquote. Warum?

Wenn der Mensch Aussagen hört, laufen diese automatisch durch die Filter des menschlichen Bewusstseins, welches sie auf ihren Wahrheitsgehalt und ihre Wahrscheinlichkeit abcheckt. Diese Filter haben sich aufgrund seiner Lebenserfahrung herangebildet. Wenn jemand zum Beispiel einen Satz hört wie:

„Du wirst dich in 5 Minuten entspannen...“

stellt er diesen wahrscheinlich in Frage und überlegt, warum er das wohl tun sollte, abgesehen davon, dass er es sich womöglich gar nicht zutraut.

Hinweis: Direkte Suggestionen funktionieren nur bei autoritätsanfälligen Menschen. Das sind nur ca. 30% der Menschen.

Indirekte Suggestionen sind wirksamer: Statt einer Person direkt zu sagen: „Du kommst gleich zur Ruhe!“ oder an einen Zauderer, der noch nicht motiviert genug ist, um mit Ihnen ins Kino zu kommen: „Der Kinofilm XY ist wirklich super!“, können Sie auf indirekte Weise wirksamer formulieren: „Hast du schon bemerkt, dass du dich zu entspannen beginnst und ruhiger wirst?“ bzw. „Du zweifelst jetzt vielleicht etwas, aber du wirst überrascht sein, wie viel Spass du an dem Film haben wirst.“ Beide Sätze suggerieren auf eine indirekte Art und Weise das gewünschte Ziel. Im Prinzip sind es Unterstellungen, welche der Zuhörer – ohne dass er es wirklich realisiert – als bare Münze aufnimmt und somit, um bei unseren Beispielen zu bleiben, in der Tat rasch ruhiger wird bzw. davon ausgeht, dass der Kinofilm wirklich für ihn echt toll sein wird.

Hier noch ein einfacheres Suggestions-Beispiel, welches zeigt, dass genau das eintreten wird, was ich beabsichtige: **"Denken Sie jetzt bitte nicht an die Farbe blau"**.

Was ist geschehen? Mit grösster Wahrscheinlichkeit haben Sie soeben an die Farbe blau gedacht, oder? Wenn Sie jemandem sagen, er solle nicht an die Farbe blau denken, wird er eben an diese Farbe denken.

Hinweis: Diese Veranschaulichungssätze spiegeln nur einen klitzekleinen Bruchteil der Wirkung, die sie im 1:1-Gespräch wirklich haben. Warum sonst wohl verwenden Top-Verkäufer, Meister der Hypnose oder Überredungskünstler beinahe ausschliesslich diese Methoden?! **Weil sie funktionieren!!!**

Die Fähigkeit der hypnotischen Sprache ist vielseitig verwendbar, für Veränderungen des persönlichen Lebens ebenso wie für berufliche Aufgaben. Sie können damit Ihre Überzeugungskraft drastisch steigern und Ihre Ziele eleganter erreichen. Sie werden andere Menschen spielerischer für sich oder Ihre Ideen gewinnen.

Es gibt eine Reihe von hochwirksamen Sprachmustern bei denen es darum geht, die „Bewusstseins-Filter“ zu umgehen. Eine ausführliche Darstellung an dieser Stelle ist leider nicht möglich, da sie den Rahmen dieses Übersichts-Reports bei weitem sprengen würde. Interessierte Leser und Leserinnen finden in meinem Erfolgspaket viele, sofort einsetzbare Beispiele, die Ziele jeder Art massiv begünstigen.

13. So erhalten Ihre Aussagen sofort 80% mehr Durchschlagskraft

Profis ist längst bekannt, dass es äusserst günstig ist, jemanden, den Sie beeinflussen wollen, in einen Zustand zu bringen, in dem er Ihnen zustimmt. Eine besonders bewährte Möglichkeit besteht darin, dass Sie Aussagen äussern, denen Ihr Gegenüber **unbedingt zustimmen** und erst dann Ihre Suggestion platzieren. Hier ein Beispiel:

„Sie haben diesen Report angefordert (Ja-Haltung, da Sie diesen Report effektiv angefordert haben) und jetzt schon einige Zeilen gelesen (Ja-Haltung, da Sie wirklich schon einige Zeilen gelesen haben). Und Sie interessieren sich für den Bereich Manipulation und Beeinflussung (Ja-Haltung, denn sonst würden Sie sich nicht mit diesem Report beschäftigen, oder?). Deshalb werden Sie, wenn Sie diese Methoden anwenden, auch garantiert Erfolg haben.“

In diesem Beispiel habe ich also 3 Mal eine Ja-Haltung ausgelöst. Wenn Sie an solche „Ja-Haltungssätze“ Ihre Suggestionen anhängen (im obigen Beispiel mit: "Deshalb werden Sie, ...), werden Ihre Aussagen eine hammermässige Wirkung haben.

Je häufiger man innerlich hintereinander **JA** gesagt hat, desto schwieriger wird es, **NEIN** zu sagen. Statistische Untersuchungen beweisen: wer zu mehrmaligen Aussagen ja sagen kann, wird zu 80% Wahrscheinlichkeit auch zu der darauf folgenden Aussage Ihrerseits zustimmen. Achten Sie also in Ihren Gesprächen immer wieder darauf, dass Sie eine Ja-Haltung erzeugen.

Hinweis: Verwenden Sie nicht verstaubte Methoden wie: „Sind Sie Herr Meier? Wohnen Sie an der Hauptstrasse 32“? Ist die Ortschaft ‚Leichtdurchschaubar‘ richtig?“

Vermeiden Sie solch banale Floskeln! Und falls Sie weiter in diese erfolgversprechende Materie vordringen möchten, verweise ich auch hier auf mein Erfolgspaket. Dort erfahren Sie wesentlich raffiniertere Methoden, wie Sie ganz unauffällig und jederzeit bei Ihren Gesprächspartnern eine Ja-Haltung erzeugen können und im Anschluss daran eine gekonnte Suggestion platzieren.

Nun hoffe ich, dass ich Ihnen mit den 13 schnellsten Tricks aus meiner Zauberkiste ein bisschen helfen konnte. Sie ist aber immer noch randvoll mit weiteren Ideen für Neugierige und Erfolgreiche – oder solche, die es werden wollen... ;-)

Und falls Sie noch ein bisschen Übung brauchen... – ich bin immer für Sie da: bei www.beeinflussung.com.

Dann also ab zu Stufe 2: Sie gehören ja jetzt schon zu den Fortgeschrittenen!

Und denken Sie an Ihre Bonus-Geschenke:

Wenn Sie in den nächsten 5 Tagen mein Erfolgspaket mit 4 hochwertigen Bänden bestellen, erhalten Sie zusätzlich den wertvollen Exklusiv-Band „Die 8 Gesetze der Manipulation“ mit erprobten Vorlagen auf 33 Seiten (Wert: € 14.95) und den neuen Sonderreport "17 Erfolgs-Tipps für Gesprächsführung, Alltag und Präsentation" mit 16 Seiten (Wert: €12.80) kostenlos als Bonus dazu!

Weitere Tipps und Ratschläge – Vom Meister zum Grossmeister – Lust auf mehr

Dazu habe ich für Sie – wie nachstehend ausführlicher beschrieben – ein Erfolgspaket (Report I bis IV) zusammengestellt, das Sie vom Meister der Kommunikation zum Champion macht. Sie können überdies auf meiner Homepage mit einem **im Erfolgspaket enthaltenen Code** auch kostenlos mein Buch „Die 8 Gesetze der Manipulation“ herunterladen. Gilt nur bei Bestellung innerhalb von 5 Tagen.

Das **Erfolgspaket** können Sie bequem unter www.beeinflussung.com zum einmaligem Sonderpreis von € 44.80 beziehen – **Sie sparen damit € 28.00**. Die 4 in sich geschlossenen Einzelreporte erhalten Sie ebenfalls auf meiner Website zum Einzelpreis von je € 18.20.

Sind diese weiterführenden Reports ihr Geld wert?

Ja, Sie haben bereits mit diesem Gratis-Report vieles gelernt und können dieses Gelernte sicher schon morgen in Gewinn ummünzen. Hier einige Auszüge aus den Inhalten:

Report I: Wie du sofort Schwächen des Gegners zu deinen Stärken machst

Wann ist es am besten, überlegen zu wirken? Wann unterlegen? Oder so wie die andern? Welche Typologie hat Ihr Gesprächspartner? Wie stelle ich die gleiche Wellenlänge her? Was bringt die Angleichung von Körperhaltung, Sprechgeschwindigkeit, usw.? Wie soll Ihr Auftritt sein? Dieser Report gibt Ihnen Rezepte, die Sie sofort anwenden können!

Sie erfahren in diesem Report:

- So schätzen Sie Ihre Gesprächspartners schnell und richtig ein
- Wie Sie anhand von Augestellungen die Art der Gedanken erkennen
- Diese Persönlichkeitsmerkmale sind am schnellsten zu erkennen
- So erkennen und behandeln Sie die verschiedenen Menschentypen
- So behandeln Sie Besserwisser, Machtmenschen und Vielsprecher
- So verhalten Sie sich bei Menschen, die Ihnen überlegen sind
- So verhalten Sie sich bei scheuen Menschen
- So beeinflussen Sie eine ganze Gruppe von Menschen
- So ist Ihr Auftreten von Souveränität geprägt
- So signalisieren Sie in wenigen Sekunden Sympathie und Vertrauen mit Ihrer Körperhaltung
- So, jetzt nehmen Sie die Zügel in die Hände
- So werden Sie in nur 6 Tagen zum „Meister“
- Heisse Tools aus der Trickkiste der Hypnose
- So haben Sie die Kontrolle darüber, was Ihr Gegenüber vergessen wird
- So haben Sie die Kontrolle darüber, was Ihr Gegenüber sich merken wird
- So lassen Sie Ihre Idee oder Produkt für sich selbst sprechen und verkaufen
- So nutzen Sie die „Anwalts-Technik“

Report II: Wie Sie mit Ihren Worten die Bären nach Ihrem Willen tanzen lassen

Ohne Sprache geht nichts! Lernen Sie hier in diesem Report II, mit welchen „hypnotischen“ Redetechniken Sie die Zustimmung Ihres Gesprächspartners gewinnen, wie Sie ihn führen können, ohne dass er es wirklich bemerkt.

Aber auch, wie Sie ihn mit Worten ins Leere laufen lässt. Was Sabotieren, Blockieren und Fallenstellen bedeutet. Lernen Sie „hypnotische“ Sprachmuster beherrschen! „Pacing“, „Leading“, „Quoting“, „Closing“.

Sie werden sehen, wie leicht das alles vor sich geht! Jedermann wird erstaunt sein, welch feine Klinge Sie in Debatten plötzlich zu führen verstehen. Aber auch in Ihrer Korrespondenz, seien es Briefe, e-mails oder gar SMS, überall werden Sie punkten und die Leute so lenken, wie Sie das wünschen. Vordergründig werden Sie Respekt spüren, hintergründig lassen Sie „die Bären so tanzen, wie Sie gerne möchten“. Dieser Report ist ein absolutes Muss!

Sie erfahren in diesem Report:

- Lassen Sie die Bären nach Ihrer Pfeife tanzen
- Die 6 besten sprachlichen Tipps, mit denen Sie fast augenblicklich Vertrauen und Sympathie schaffen
- So übernehmen Sie die Führung
- Auf das müssen Sie in der Praxis unbedingt achten
- Diese einfache Grundregel garantiert Ihnen Erfolg
- Mit diesen Sätzen treffen Ihre Botschaften voll ins Schwarze
- Mit diesen kleinen Wörtchen setzten Sie den Hebel der Beeinflussung an
- So erteilen Sie geheime Handlungsanweisungen
- So platzieren Sie versteckte Botschaften
- So bekommt Ihre Aussage noch mehr Überzeugungskraft
- Was kann gegen manipulierende Gesprächsführung auch noch getan werden?
- So bringen Sie Ihr Gespräch zum Abschluss

Report III: Wie Sie Ihren Körper als dominierende Geheimwaffe einsetzen

Die Körpersprache ist sehr mächtig. Sie haben bereits erfahren, dass sie wichtiger sein kann als Sprache! Auf bewusster Ebene unbemerkt, setzen Sie geschickt Ausdrucksweisen des Körpers zu gewünschten Verhaltensweisen bei Ihren „Gegnern“ ein. Lernen Sie nachstehend die wirksamsten Gesten und Zeichensymbole kennen. Sie brauchen dazu keine Purzelbäume zu schlagen. Feine körperliche Signale – ich führe solche auf – können im geeigneten Moment beim Gegenüber Wunder wirken! Aber auch: Was bedeutet Ihr Blick? Was bedeutet welche Haltung, usw.

Sie erfahren in diesem Report:

- Entdecken Sie jetzt die faszinierende Sprache des Körpers
- Mit der Hand, Gestik
- Mit der Haltung
- Mit dem Gesicht den Augen
- Weitere Kommunikationsformen mit Gesicht/Augen
- Mit der Art der Sprache

- Mit dem Energie-Ausdruck
- Mit nonverbalem Verhalten Reaktionen auslösen
- Wie Sie Lügner entlarven
- 12 untrügliche Signale, wie Sie die Zustimmungssignale (Abschlussignale) Ihrer Gesprächspartner erkennen und leicht beeinflussen können

Report IV: So erhebst du deinen Dirigentenstab zum finalen Gesprächstriumpf

Mit dem Schaffen der besten Voraussetzungen (wie dies in Report I dargelegt wird), mit den Kenntnissen von rhetorischen Tricks (Report II), mit dem Einsatz der Körpersprache (Report III) gewinnen Sie zwar den Halbfinal. **Den Finalsieg holen Sie aber nur, wenn Sie diese 3 Waffen geschickt miteinander verbinden** können. Das lernen Sie hier. Welches ist wann die beste Taktik?

Es gibt für jeden von uns Momente, wo ein durchschlagendes Dominieren der Situation besonders wichtig ist. Sei es im Geschäft, privat, in der Partnerschaft, im Studium, an Prüfungen, im Verein, am Biertisch, vor Gericht, etc. Mündlich, schriftlich oder telefonisch. In diesem Report stelle ich Ihnen anhand von erlebten Beispielen meiner Leser und Kursteilnehmer kritische Situationen und entsprechende erfolgreiche Verhaltensweisen dar, so dass für jeden Leser zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten darin stecken, die Sie schon morgen gewinnbringend nutzen können.

Sie erfahren in diesem Report:

- Wählen Sie die Strategie, die in einer ganz bestimmten Situation am besten punktet!
- So bauen Sie diese Techniken effizient zusammen!
- Nutzen Sie den Lieblings-Sinneskanal Ihres Gesprächs-Partners. Und sprechen Sie die Sprache, die er wirklich versteht!
- So gehen Sie mit Meinungsverschiedenheiten um
- Bringen Sie volle Power rüber
- So gestalten Sie ein Verkaufsgespräch erfolgreich
- So entschärfen Sie Einwände
- Was tun bei der Aussage „Ich habe keine Interesse“
- Die grosse Kraft von kleinen „Mini-Geschichten“
- Eines dieser 5 Gefühle müssen Sie ansprechen, um Erfolg zu haben
- Der Rapport im Verkauf
- Pacing im Verkauf
- „Leading“ im Verkauf
- Quoting im Verkauf

Wie Sie Menschen sofort durchschauen und beeinflussen können

- Closing
- So punkten Sie in einem Vorstellungsgespräch!
- So treten Sie gewinnend auf – z. B. bei einer Rede
- Spiegelein an der Wand? – Die Kunst der Fragestellung
- Warum ist Fragen so wichtig?
- So erhalten Sie die wirkliche ausschlaggebende Meinung
- Warum denn nicht direkt?
- So entfernen Sie Bewusstseinsschranken!
- So erhalten Sie die gewünschten Informationen, ohne direkt danach zu fragen
- Die grossen Schlachtfelder der Manipulation

Danke für Ihr Interesse

Ich würde mich freuen, wenn wir uns im Erfolgspaket wieder treffen würden.

Stefan Moreno