

Vorwort des Autors Marc M. Galal



Die Fähigkeit, Menschen zu überzeugen und zu beeinflussen zieht sich wie ein roter Faden durch unser Leben und entscheidet darüber, ob wir erfolgreich oder erfolglos sind. Ob Sie eine neue Arbeitsstelle suchen, eine Beförderung anstreben, Ihre Bank von Ihrem Konzept überzeugen wollen oder einen Lebenspartner suchen - alles hängt von Ihrer Fähigkeit ab, wie gut Sie durch Ihre Kommunikation andere Menschen überzeugen und beeinflussen können.

Um im Leben erfolgreich zu sein, ist es deshalb enorm wichtig, an dieser Fähigkeit zu arbeiten. Eliteverkäufer wissen das schon lange und haben uns Strategien aufgezeigt, wie auf unterbewusster Ebene die Macht der Überzeugung funktioniert. Es ist unumstritten, dass Eliteverkäufer Sprach- und Verkaufshypnose in ihrem Verkaufsalltag verwenden, um Aufmerksamkeit zu erreichen und ein Vertrauensverhältnis aufzubauen, um einen unvergesslichen Eindruck zu hinterlassen und schließlich den Verkaufsabschluss zu erzielen.

Stellt sich die Frage, warum sich so wenige Menschen mit diesem wichtigen Thema Verkaufslinguistik beschäftigen. Und wie entscheidend es wohl ist, sowohl im beruflichen Umfeld als auch im Privatleben erfolgreich zu kommunizieren. Sprache, ob nonverbal oder verbal, ist nun einmal die einzige Form, unsere Gedanken und Gedankenmuster weiterzugeben. Wenn Sie dieses Buch durchgearbeitet haben, werden Sie erkennen, wie Sie im Bereich Verkaufslinguistik und Sprachfertigkeit enorme Fortschritte machen. Denn in jedem Wort und jedem Satz stecken unbewusst mehr Informationen als Sie denken.

Seit mehreren Jahren bereite ich mich darauf vor, dieses Buch zu schreiben. Es handelt von Neuro-Linguistik Selling NLS® und basiert auf den Prinzipien und Techniken des Neuro-Linguistischen Programmierens. Gepaart mit den herkömmlichen Verkaufsstrategien bietet es eine wahre Wunderwelt an erprobten Strategien, umsetzbaren Tipps und ungewöhnlichen Denkansätzen.

NLP wurde in den siebziger Jahren von Richard Bandler und John Grinder entwickelt. Sie haben die besten Psychotherapeuten der Welt

(Virginia Satir, Fritz Perls und Milton Erickson) modelliert. Richard Bandler und John Grinder haben dafür deren Sprache und Fähigkeiten genau analysiert und ein Modell entwickelt, das uns ermöglicht, diese außergewöhnlich erfolgreichen Strategien zu übernehmen.

Wenn es den weltbesten Therapeuten gelungen ist, ihre Klienten vom Vorteil eines gesunden Lebens zu überzeugen, ist das doch wohl das effektivste Instrument, um Ihre Kunden vom Vorteil Ihres Produktes oder Dienstleistung zu überzeugen.

Die Sprache ist einer der wichtigsten Faktoren, wie wir die Weltmodelle anderer Menschen wahrnehmen können und auf sie reagieren. Die Fähigkeit, zu sprechen und zu kommunizieren, macht uns Menschen auf diesem Planeten einzigartig. Sigmund Freud hielt das Wort und die Sprache für das grundlegende Instrument des menschlichen Bewusstseins und hat dies auch im folgenden Zitat wieder gegeben:

„Worte waren ursprünglich Zauber, und das Wort hat noch heute viel von seiner alten Zauberkraft bewahrt. Durch Worte kann ein Mensch den anderen selig machen oder zu Verzweiflung treiben, durch Worte überträgt der Lehrer sein Wissen auf die Schüler, durch Worte reißt der Redner die Versammlung der Zuhörer mit sich fort und bestimmt ihre Urteile und Entscheidungen. Worte rufen Affekte hervor und sind das allgemeine Mittel zur Beeinflussung der Menschen untereinander.“

(Freud, Studienausgabe Bd. 1: Vorlesungen zur Einführung in Psychoanalyse und Neue Folge der Vorlesungen zur Einführung in die Psychoanalyse. II. Teil: Die Fehlleistungen, April 1982, S.43)

Viel Erfolg

Ihr Marc M. Galal