

Lektion 8: Verstärkung der positiven Effekte der tiefen Stimme

Die emotionale Sprechweise

Als Ergänzungslektionen zu „Magic voice“ erhalten Sie nun noch einige Stilmittel mit welchen Sie die positiven Effekte einer angenehmen, tiefen Stimme verstärken werden, also den Vertrauensaufbau und das „in den Bann ziehen durch die Magie der Stimme“. Als erstes ist natürlich eine Verwendung einer emotionalen Sprache zu benennen denn durch Emotionen in Ihrer Wortwahl informieren Sie Ihr Gegenüber nicht nur, sondern Sie führen und beeinflussen ihn in Ihrem Sinne. Emotionale Worte verursachen bestimmte (und gewünschte) Gefühle bei unserem Gesprächspartner aus. Positive emotionale Wortwahl lösen Bilder und Stimmungen aus die wiederum sein Verhalten steuern.

Was aber genau macht nun eine emotionale Sprache aus und wie können Sie diese in Ihre Wortwahl mit einbauen? Genau das zeige ich Ihnen in dieser Lektion.

Lesen Sie z.B. mal den folgenden Satz:

Unsere harmonische Ayuverdammassage ist wie ein entspannender Aufenthalt am sonnedurchflutendem Meer.

Obwohl dieser Satz grammatikalisch und inhaltlich nicht wirklich einen Sinn ergibt, werden insbesondere durch die beschreibenden Adjektive Ihre Sinne

emotional berührt und es entstanden kurzzeitig positive Bilder in Ihrem Kopf wie „*Erholung, Wohlbefinden, Entspannung*“.

Aktivieren Sie die Sinne Ihres Gegenübers an und Ihr Gesprächspartner erfährt einen sinnlichen Kick nach dem anderen.

Durch detaillierte Beschreibungen sprechen Sie alle Sinne an:

- Sehen (Beschreibung von Bildern)
- Hören (Beschreibung von Tönen bzw. Geräuschen)
- Fühlen (Beschreibung von Gefühlszuständen und Körperwahrnehmungen)
- Riechen (Beschreibung von Düften und Gerüchen)
- Schmecken (Beschreibung von Geschmackswahrnehmungen)

Je detaillierter Sie Ihre Sinneseindrücke beschreiben, desto mehr können Sie Ihren Gesprächspartner durch eine sinnliche Erfahrung führen. Sprechen Sie in Ihrer Sprache auch möglichst viele der Sinne an, denn jeder Mensch hat unterschiedliche Präferenzen im Bezug auf seine eigene Wahrnehmung. So können Sie sicher gehen, dass beispielsweise der auditive Mensch genauso angesprochen wird wie der visuelle Typ. Man kann allerdings durch aufmerksames Zuhören meist schnell erahnen, welche bevorzugte Sinneswahrnehmung mein Gegenüber hat und dementsprechend meine eigene Wortwahl darauf abstellen. Eine derartige sinnestyp bevorzugte Sprache wird das Vertrauen und den Rapport noch weiter verstärken.

Die deutsche Sprache bietet eine Unmenge von kontextbezogenen sinnlichen Beschreibungen um die Wahrnehmungsprozesse meines Gegenübers emotional anzusprechen. In der nachfolgenden Lektion erhalten Sie eine kleine Auswahl dieser sogenannten Prozessworte.

