

Erfolgreich präsentieren und verkaufen: So nutzen Sie die Macht der Worte!

Wenn Sie Ihre Kunden in Präsentationen und Verkaufsgesprächen begeistern wollen, dann können einzelne Buzzwords entscheidend sein. Denken Sie daran, dass das menschliche Gehirn wie eine Suchmaschine funktioniert. Quasi Gehirngoogle: Sie »geben« Ihrem Gegenüber ein emotionales Wort, drücken auf eine imaginäre ENTER - Taste, und binnen Bruchteilen von Sekunden spuckt sein Gehirn Bilder und Gefühle dazu aus.

Das Gehirn als Hochleistungsmaschine

Die Hochleistungsmaschine Gehirn verfügt über **100 Milliarden Nervenzellen** und verarbeitet **elf Millionen Reize pro Sekunde**. Reize, die wir über unsere Sinnesorgane Augen, Ohren, Nase, Munde etc. aufnehmen.

100Mrd

Nervenzellen

Das menschliche Gehirn verfügt über
100 Milliarden Nervenzellen.

11Mio

Reize pro Sekunde

Das Gehirn verarbeitet elf Millionen
Reize pro Sekunde über alle
Sinnesorgane.

1/1000s

Emotionale Reaktion

Innerhalb einer Tausendstelsekunde
nach Reizauslösung wird eine
emotionale Reaktion ausgelöst.

Innerhalb einer Tausendstelsekunde nach Reizauslösung wird in unserem Gehirn eine emotionale Reaktion ausgelöst, das heißt, wir hören einen Begriff und bringen damit sofort Erfahrungen, Zustände und Emotionen in Verbindung. In unserem Gehirn läuft ein sogenanntes permanentes „Matching“ ab.

Charismatisches Auftreten kann man lernen

Ein Beispiel: Das Wort „**Freude**“, was löst das bei Ihnen aus? Oder „**Erfolg**“ – woran denken Sie? Diese gezielt eingesetzten positiv besetzten Wörter nenne ich „**Hot Words**“. Mit diesen Ankern können Sie den emotionalen Zustand Ihres Gesprächspartners oder Zuhörers – Ihres Kunden während des Verkaufsgesprächs oder Ihres Publikums bei Präsentationen – entscheidend beeinflussen.

Zusätzlich können Sie durch den bewussten Einsatz Ihrer Stimme die Wirkung dieser Wörter verstärken. Zum Beispiel durch eine besondere Betonung, durch einen Wechsel des Sprechtempos oder des Tonfalls.

Besondere Betonung

Wort laut, klar und mit Nachdruck hervorheben.

Tonfall variieren

Warm, energetisch oder fragend einsetzen für Gefühle.

Sprechtempo wechseln

Tempo verlangsamen oder beschleunigen, um Aufmerksamkeit zu lenken.

Durch den gezielten Einsatz dieser stimmlichen Mittel entfalten Hot Words ihre volle emotionale Wirkung auf Ihr Gegenüber.

Das Erfolgsgeheimnis charismatischer Menschen

Das Erfolgsgeheimnis charismatischer Menschen liegt übrigens darin, dass sie in **bildhaften Vergleichen** sprechen. Sie zeigen ihre Gefühle und wirken dadurch auch leidenschaftlich und „intensiv“. Sie agieren emotional.

Gewöhnliche Aussage

„Ich kann Ihren Standpunkt verstehen.“

Sachlich, distanziert, wenig emotional – hinterlässt kaum Eindruck beim Gegenüber.

Charismatische Aussage

„Ich kann Ihren **Schmerz nachfühlen**.“

So sprach Vorzeigecharismatiker **Bill Clinton** – emotional, bildreich, verbindend.

Damit lassen Charismatiker uns glauben, dass sie unsere geheimen Wünsche und Sehnsüchte kennen. Sie schaffen es, uns in ihren Bann zu ziehen. Etwas, das Sie auch im Kundengespräch beachten und für sich nutzen sollten!

„Hot Words“ für Ihre Verkaufsgespräche

Bauen Sie doch das nächste Mal in einem Kundengespräch bewusst „**heiße Wörter**“ ein. Hier ein paar Beispiele:

Gefühle & Werte

- Anmut
- Begeisterung
- Ehrlichkeit
- Emotion
- Entspannung
- Freiheit
- Freude
- Freundlichkeit

Geborgenheit & Stärke

- Geborgenheit
- Gefühl
- Gerechtigkeit
- Glück
- Gnade
- Güte
- Herausforderung
- Innovation

Kraft & Vertrauen

- Liebe
- Mut
- Neuigkeit
- Power
- Schönheit
- Segen
- Stärke
- Stolz
- Treue
- Vertrauen

Die richtigen Attribute und Adjektive

Und vergessen Sie nicht die richtigen **Attribute und Adjektive**, die Ihre Hot Words noch wirkungsvoller machen:

A – F

Anziehend, attraktiv,
beeindruckend, begeisternd,
bewundernswert, bezaubernd,
brillant, elegant, fantastisch,
fortschrittlich

G – N

Genial, grandios, gut,
hervorragend, innovativ, neu

P – W

Phänomenal, schön, stolz, super,
toll, überzeugend, verführerisch,
wunderbar

Der bewusste Einsatz dieser positiv besetzten Adjektive verstärkt die emotionale Wirkung Ihrer Botschaft und hinterlässt einen bleibenden Eindruck bei Ihrem Gegenüber.

„Cold Words“ – Wörter, die negative Emotionen auslösen

Natürlich gibt es auch Wörter, die das glatte Gegenteil – eben **negative Emotionen** – auslösen. Diese „Cold Words“ sind beispielsweise:

Cold Words – Substantive

- Angst
- Eifersucht
- Hass
- Misserfolg
- Pessimismus
- Problem
- Schmerz
- Stress
- Terror
- Tod
- Verlust
- Versagen
- Zerstörung

Cold Words – Adjektive

- Stinkend
- Bohrend
- Beißend
- Elendig
- Mies
- Unterirdisch

Diese Wörter lösen sofort negative Assoziationen und Gefühle aus – vermeiden Sie sie konsequent in Ihren Verkaufs- und Kundengesprächen.

Sagen Sie's deutlicher – ohne Füllwörter und Worthülsen!

Versuchen Sie, diese negativ besetzten Worte ebenso zu vermeiden wie **Weichmacher und Worthülsen**, also Worte, die im Gespräch immer einen diffusen, unklaren Standpunkt vermitteln. Diese Worte und Begriffe stehen für **Unsicherheit und Belanglosigkeit**.

Um im Kunden - und Verkaufsgespräch klar und direkt rüberzukommen, sollten Sie auf folgende schwammigen Aussagen verzichten:

Weichmacher

sozusagen, eigentlich, vielleicht, irgendwie, praktisch, im Prinzip, an und für sich, wie man so schön sagt

Unsichere Formulierungen

ich möchte mich kurz vorstellen, ich glaube, ich denke, sollte, könnte, müsste ...

Ein Lieblingsnegativsatz – und was er verrät

„Also, eigentlich bin ich davon nicht so begeistert, vielleicht sollte man zuerst lieber eine weitere Meinung dazu einholen. Das wäre doch vernünftiger, oder?“

Sagen wir mal so: **Entschlossenheit klingt anders.**

Dieser Satz ist vollgepackt mit Weichmachern und Worthülsen: „*eigentlich*“, „*nicht so*“, „*vielleicht*“, „*lieber*“, „*wäre doch*“, „*oder?*“ – jedes einzelne dieser Wörter untergräbt die Aussage und signalisiert Unsicherheit. Wer so spricht, verliert das Vertrauen seines Gegenübers, bevor er überhaupt eine Chance hatte, zu überzeugen.

📌 **Merke:** Jedes Weichmacherwort, das Sie streichen, macht Ihre Aussage kraftvoller, klarer und überzeugender. Sprechen Sie direkt – Ihre Kunden werden es Ihnen danken.

Zusammenfassung: Die Macht der Worte gezielt einsetzen

Die wichtigsten Erkenntnisse aus diesem Leitfaden auf einen Blick – für Ihre nächste Präsentation und Ihr nächstes Verkaufsgespräch:

01	02	03
Gehirn als Suchmaschine verstehen Das Gehirn verarbeitet emotionale Wörter in Bruchteilen von Sekunden und löst sofort Bilder und Gefühle aus – nutzen Sie dieses „Gehirngoogle“ bewusst.	Hot Words gezielt einsetzen Verwenden Sie positiv besetzte Wörter wie Freude, Vertrauen, Stärke und Innovation als emotionale Anker in Ihren Gesprächen und Präsentationen.	Charismatisch und bildreich sprechen Sprechen Sie in bildhaften Vergleichen, zeigen Sie Gefühle und agieren Sie emotional – so ziehen Sie Ihr Gegenüber in Ihren Bann.
04	05	
Cold Words und Weichmacher vermeiden Streichen Sie negative Wörter sowie Worthülsen wie „eigentlich“, „vielleicht“ und „irgendwie“ konsequent aus Ihrem Sprachgebrauch.	Stimme als Verstärker nutzen Setzen Sie Betonung, Sprechtempo und Tonfall bewusst ein, um die Wirkung Ihrer Hot Words zu verstärken und Entschlossenheit auszustrahlen.	