



Wie kann ich die beiden menschlichen Motivationssysteme bei der Vorstellung meines Angebotes sprachlich am besten aktivieren?

Das ist einfacher, als es auf den ersten Blick vielleicht scheint. Letztendlich geht es „nur“ darum, dir immer bewusst zu machen, dass Menschen auf zwei wesentliche Arten motiviert werden und du beide Arten bei deiner Angebotsvorstellung berücksichtigen musst. Am besten gehst du folgendermaßen vor:

1.	Überlege dir, was dein Interessent unbedingt erreichen möchte (appetitives Motivationssystem).
2.	Überlege dir, was dein Interessent unbedingt vermeiden möchte (aversives Motivationssystem).
3.	Verbinde beide Motivationen sprachlich miteinander, indem du konkret benennst, was dein Interessent beim Kauf deines Angebotes bekommt und nicht bekommt.
4.	Orientiere dich dabei an folgender beispielhafter Formulierung: „Du lernst in ‚Fit & Schlank‘, wie du in 8 Wochen 3 Kilogramm abnimmst [WAS DEIN INTERESSENT ERREICHEN MÖCHTE – ETWAS POSITIVES], ohne dass du stundenlang im Fitnessstudio schwitzen musst [WAS DEIN INTERESSENT VERMEIDEN MÖCHTE – ETWAS NEGATIVES].“



5. Nutze für deine eigenen Inhalte, die du in die obige Beispielformulierung einfügst, auch die 4 Fragen aus dem Buch: 1. *Was passiert, wenn mein Interessent das Angebot kauft?* 2. *Was passiert nicht, wenn er / sie das Angebot kauft?* 3. *Was passiert, wenn er / sie das Angebot nicht kauft?* 4. *Was passiert nicht, wenn er / sie das Angebot nicht kauft?* Hinweis: Deine Antworten sollten aus der Perspektive deines potenziellen Kunden erfolgen, nicht aus deiner eigenen. ;-)

