



## Wie bringe ich Menschen sprachlich dazu, möglichst viele Micro-Commitments abzugeben?

---

Dies ist zum Glück sehr einfach. Du musst deinem Interessenten in deinem Marketing einfach nur Fragen stellen, die er erwartungsgemäß mit „Ja“ beantwortet (und es ist egal, ob du schriftlich oder mündlich fragst).

1. *„Bist du nicht auch der Meinung, dass [AUSSAGE]?“*
2. *„Du stimmst mir doch sicherlich zu, dass [AUSSAGE]?“*
3. *„Das kennst du doch bestimmt auch, oder?“*
4. *„Dieses Gefühl kommt dir bekannt vor, nicht wahr?“*
5. *„Du denkst doch auch, dass das die Lösung deiner Probleme wäre. Stimmst du mir zu?“*

