

Geheimrezept Hypnose

Wenn der Hypnosecoach die Verkaufszahlen steigert

Der CallCenter SCOUT ist permanent auf der Suche nach den besten Callcenter-Agenten in Deutschland. Bei dieser Suche lernten wir ein junges Mädchen kennen, das sehr erfolgreich Telesales ausübt und fragten nach ihrem Geheimrezept. Die Antwort: ich lasse mich hypnotisieren!

Der SCOUT im Interview mit dem Hypnosecoach Joachim Höhn. Er kommt aus Bochum und hat den Zugang zur Hypnose durch seine NLP¹-Ausbildung bekommen. Schnell stellte er die wirkungsvollen Möglichkeiten der Veränderungsarbeit durch Hypnose fest und belegte entsprechende Seminare, um qualifizierte Arbeit zu leisten.

Was ist eigentlich Hypnose?

Joachim Höhn: Hypnose ist der technische Vorgang, um jemanden in Trance zu versetzen. Trance² ist ein vollkommen normaler Zustand, den jeder täglich mehrfach erlebt. Wenn Sie einen spannenden Film sehen, oder in ein Buch vertieft sind und nicht mitbekommen, was um Sie herum passiert, dann sind Sie in Trance. Bestimmt haben Sie es schon erlebt, dass Sie auf der Autobahn 10 bis 15 Kilometer gefahren sind und sich dann gefragt haben, was in der Zwischenzeit passiert ist? Ihr Unterbewusstsein ist gefahren und Ihr Bewusstsein war auf Standby³. Leuchtet in so einer Situation vor Ihnen ein Bremslicht auf, dann wird innerhalb eines Sekundenbruchteils das Bewusstsein wieder eingeschaltet und Sie sind aus der Trance zurück.

Also es geht um das Unterbewusstsein?

Wie soll ich das verstehen?

Joachim Höhn: Unser Unterbewusstsein steuert uns zu 90 % – das bedeutet, dass alles, von dem wir annehmen, dass es auf der bewussten Ebene entschieden wird, letztlich eine Auswahl aus den Lösungsmöglichkeiten ist, die uns unser Unterbewusstsein anbietet und unser Bewusstsein dann dazu eine Erklärung bastelt, warum es genau zu dieser Lösung gekommen ist. Der Kritische Faktor – ein Filter, zwischen Bewusstsein und Unterbewusstsein, macht dem Bewusstsein nur die Informationen zugänglich, die zu den bereits gespeicherten Informationen und Verhaltensweisen passen.

Wissen Sie wie viele rote Golfs Sie heute auf dem Weg ins Büro gesehen haben? Wahrscheinlich nicht, denn unser Bewusstsein speichert nur die Dinge, die wir auch bewusst wahrnehmen oder wahrnehmen wollen. Unser Unterbewusstsein dagegen speichert alle Informationen, die wir über unsere fünf Sinne aufgenommen haben. Angefangen von der eigenen Geburt

**WISSEN SIE
WIE VIELE
ROTE GOLFS
SIE HEUTE
AUF DEM
WEG
ZUR ARBEIT
GESEHEN
HABEN?**

1: Neurolinguistisches Programmieren, bedeutet in der wörtlichen Übersetzung „die Neu-Prägung der Verbindungen zwischen Nerven und Sprache“. Gemeint ist die Neugestaltung der Reiz-Reaktions-Ketten von Menschen.

2: Unter einer Trance (hinübergehen, überschreiten) versteht man einen schlafähnlichen Bewusstseinszustand, aber auch einen höchst konzentrierten Bewusstseinszustand, bei dem man intensiv mit einer Thematik beschäftigt ist.

3: Standby engl. „Sich-Bereithalten“

über die ersten Schritte, den ersten Kuss bis hin zu dem Fahrtweg ins Büro. Versetze ich Sie in Trance und lasse Sie die Strecke nochmals abfahren, dann können Sie alle roten Golfs zählen, die Sie heute gesehen haben. Garantiert!

Aber der Speicher des Unterbewusstseins muss doch irgendwann voll sein?

Joachim Höhn: Nein, das Unterbewusstsein hat im Gegensatz zu unserem Bewusstsein (mit nur 20 Sekunden Speicher) eine unendliche Speicherkapazität. Gespeichert werden wirklich alle Informationen, auch die, von denen man gar nicht weiß, dass sie da sind. Z.B. Informationen aus der Zeitung, dem Internet oder TV, die aufgenommen werden, ohne dass sie bewusst verarbeitet werden. Zudem sind im Unterbewusstsein unsere Glaubenssätze und Gewohnheiten gespeichert. Diese werden gebildet durch unsere Erfahrungen, aufgenommenen Informationen und in großem Maße durch unsere Eltern. Aussagen wie „Lass das mal, du kannst das sowieso nicht!“, bilden in uns Glaubenssätze, die dafür entscheidend sind, wie wir uns verhalten und wie wir uns lenken (lassen). Unser Unterbewusstsein schreibt diese „Programme“ damit Ressourcen für weitere Aufgaben zur Verfügung stehen. Da das Unterbewusstsein faul ist, will es dieses Verhalten und diese Glaubenssätze nicht wieder ändern. Deshalb fällt es uns leicht Neues zu lernen, aber schwer, ein altes Verhalten zu ändern. Da in der Hypnose ein direkter Zugang zum Unterbewusstsein hergestellt wird, können diese Verhaltensmuster und Glaubenssätze schnell und dauerhaft verändert und/oder aufgelöst werden.

Kann jeder das Hypnotisieren erlernen?

Joachim Höhn: Technisch gesehen ja! Malen kann ja auch Jeder. Der Eine wird allerdings nur Strichmännchen fertigmachen und der Andere wird ein zweiter Pablo Picasso. Ein guter Hypnotiseur muss neben guten „technischen“ Fähigkeiten unbedingt emotionale Intelligenz und Verantwortungsbewusstsein haben.

Ich selbst habe vor vielen Jahren während meiner NLP-Masterausbildung erste Berührungen mit der Hypnose gehabt. NLP steht für Neurolinguistisches Programmieren und bedeutet wörtlich übersetzt die Neuprägung der Verbindung zwischen Nerven und Sprache. Der Schwerpunkt liegt bei Kommunikationstechniken und Mustern zur Analyse der Wahrnehmung. Ein grundlegendes Ziel der NLP-Methoden ist es, zum Gegenüber „einen Draht“, den Rapport, herzustellen.

Ein Teil dieser Ausbildung befasste sich auch mit den Techniken der Hypnose, die dann mal mehr oder auch weniger erfolgreich nebenbei probiert wurden.

Vor einigen Jahren war ich in einer Bar dabei als ein guter Freund jemand anderen auf die Schnelle hypnotisierte und ihn in eine saure Zitrone beißen ließ. Der Zitronenbeißer hat sich gefreut, weil er glaubte einen saftigen Pfirsich zu genießen. Meine Gedanken dazu: Das will ich auch können!

Darauf folgten diverse Seminare und bis heute das Studieren von rund 2,5 Meter an Hypnoseliteratur.

Hört sich für mich alles eher nach Spaß und Unsinn als nach Ernsthaftigkeit an.

Joachim Höhn: Das Beispiel mit der Zitrone sicherlich. Ich habe dann schnell festgestellt, dass mit dem Werkzeug Hypnose in Kombination mit NLP noch ganz andere Dinge möglich sind. Wenn Sie jemanden dazu bringen das Sauersein einer Zitrone zu ignorieren, offerieren sich noch ganz andere spannende Möglichkeiten. Von der Angstbewältigung über Leistungssteigerungen im Sport bis hin zu Verhaltensänderungen. Es können auch Sprachen in kürzester Zeit erlernt oder Ängste beim Telefonieren abgebaut werden. So biete ich heute Sitzungen z.B. zur Raucherentwöhnung, Gewichtsreduktion, Drogenignoranz, Stressbewältigung und Lernunterstützung an. Zudem kann Hypnose auch Krankheiten heilen.

Wie? Sie behaupten also, dass es möglich ist z.B. Herzkrankheiten durch Hypnose zu heilen?

Joachim Höhn: Hypnose ist ein sehr kraftvolles Instrument, das auch hervorragend zur Linderung und Heilung von Krankheiten eingesetzt wird. Es wurden auch schon Gehirn- und Herzoperationen unter Hypnose durchgeführt. Es würde jetzt an dieser Stelle zu weit führen, alle Möglichkeiten aufzuzählen.

Doch Hypnose ist kein Allheilmittel. Hypnose unterstützt sehr oft andere Behandlungen, beschleunigt Therapien, fördert Heilungsprozesse und die Symptombeseitigung.

In Deutschland ist die erwerbsmäßige Durchführung der Heilkunde (Diagnose, Linderung und Heilung von Krankheiten) allerdings Ärzten und Heilpraktikern vorbehalten.

Ist Hypnose gefährlich?

Joachim Höhn: Hypnose ist ein Instrument mit dem, in Zusammenarbeit mit dem Hypnotisanden⁴ Veränderungen im Unterbewusstsein durchgeführt werden können. Hypnose selbst ist jedoch nur das Werkzeug – wie ein Messer – mit dem kann man ein Brot bestreichen, aber auch jemanden verletzen. Das können Sie aber auch mit Ihrer Zahnbürste. Es kommt darauf an, wer das Werkzeug benutzt und wie er es einsetzt. Dabei ist eine gute Ausbildung, Erfahrung und vor allem das Verantwortungsbewusstsein des Hypnotiseurs wichtig! Ein Hypnotiseur ohne entsprechende Ausbildung kann Schäden hervorrufen, ohne es zu wollen. Es genügt die Unwissenheit, da unser Unterbewusstsein anders reagiert als das normale Wachbewusstsein.

Habe ich im Trance-Zustand dann überhaupt Kontrolle über mich und meinen Körper?

Joachim Höhn: Jein - Unser Unterbewusstsein ist hochintelligent und superschnell, kann aber nicht unterscheiden, ob ►►

⁴: Als Hypnotisand wird der Patient oder Klient bezeichnet, der hypnotisiert wird.



etwas wahr oder unwahr ist. Geht man so tief in die Trance, dass der kritische Faktor weitgehend ausschaltet ist, dann gehen die Suggestionen und Worte fast ungefiltert ins Unterbewusstsein. Wenn ich Ihnen in tiefer Trance suggeriere, dass z.B. ihre Hand auf dem Oberschenkel festklebt, dann hören Sie das und denken zwar „hahaha, dem zeige ich es“, aber das Unterbewusstsein hat die Kontrolle und lässt die Hand auf dem Oberschenkel kleben, weil das, was ich sage, wahr ist. Das Unterbewusstsein führt das aus, was ich ihm sage – jedoch mit klaren Einschränkungen. So würde man z. B. niemals gegen die eigenen ethischen oder moralischen Grundsätze verstoßen. Beispiel: Wenn ich Ihnen im Trance-Zustand sage, dass Sie sich nackt ausziehen sollen, würden Sie dies auch tun – vorausgesetzt es ist für Sie völlig normal nackt in der Stadt herumzulaufen. Sollte es dies nicht sein, greift der kritische Faktor ein und löst die Trance sofort auf. Das heißt also: man ist dem Hypnotiseur nicht willenlos ausgeliefert!

Kann ich mich selbst in Trance versetzen?

Joachim Höhn: Ja! Da Trance ein vollkommen natürlicher Zustand ist, kann jeder die Selbsthypnose erlernen und dadurch seinen eigenen Zugang zum Unterbewusstsein schaffen. Die Trancetiefe dabei ist jedoch deutlich geringer, als bei einer Fremdhypnose, damit man sich noch eigene Suggestionen geben kann. Der Königsweg ist der durch einen Hypnotiseur gesetzte Selbsthypnoseanker. Durch diesen Anker ist es möglich in nur 2-3 Sekunden in Trance zu gehen und innerhalb von Sekunden seinen Gemütszustand oder seine Motivation zu ändern oder Ressourcen z. B. zum besseren und effektiveren Telefonieren abzurufen.

Wie lange kann ich in Trance verbringen?

Joachim Höhn: Es gibt buddhistische Mönche, die bis zu 12 Tage am Stück in Trance verbringen können. Sie trainieren dafür aber ihr ganzes Leben. Wenn der Hypnotiseur keine weiteren Suggestionen gibt, dann löst sich die Trance nach einiger Zeit auf, oder geht in einen natürlichen Schlaf über. Damit ist Hypnose auch in dem Fall sicher, wenn dem Hypnotiseur etwas passiert. Es ist bisher noch niemand in der Trance geblieben.

Hat der Hypnotiseur sauber gearbeitet, kann diese Veränderung ein Leben lang anhalten beziehungsweise entwickelt sich dieser Zustand durch eigene Erfahrungen ständig weiter. Kennen Sie den Film Clockwork Orange⁵? Hier werden durch Beeinflussung des Unterbewusstseins aus Serienkillern zahme Lämmer. Ihnen wird Gewalt als ekliges Etwas im Unterbewusstsein manifestiert. Das geht soweit, dass sich der ehemalige Serienkiller übergeben muss, wenn er sieht dass ein kleiner Junge ein Mädchen auf dem Schulhof schubst.

Ich glaube nicht wirklich an Hypnose, können Sie mich jetzt in Trance versetzen?

Joachim Höhn: Na klar – was möchten Sie gerne erleben oder verändern?

Ich kaue schon mein Leben lang an meinen Fingernägeln und möchte unbedingt damit aufhören. Ich habe schon viel Geld ausgegeben, um schlecht schmeckende Salben zu verwenden, bis hin zu Therapien und Einnahme von Medikamenten – Alles ohne langfristigen Erfolg.

Joachim Höhn: Alles klar – fangen wir an...

[30 Minuten später]

Ich fühle mich fit, erholt, motiviert und gestärkt. Als absolut Ungläubiger der Hypnose hat es nur wenige Minuten gedauert, um mich in einen tiefen Entspannungszustand zu versetzen. Meine abgeknabberten Fingernägel sehen immer noch doof aus.

Herr Höhn, vielen Dank für Ihre offenen Worte und vor allem Ihre Zeit. Wie kann ich Sie in 14 Tagen erreichen, um Ihnen über Erfolg oder Misserfolg Ihres Tuns zu berichten?

Joachim Höhn: Nennen Sie mich Jo und kontaktieren Sie mich gerne über meine Website:

<http://www.sale-coaching.de>

Nächstes Mal können wir ja über das 10-Finger-blind Tastaturtippen oder erfolgreiche Verkaufsstrategien im Elevator-Pitch⁶ sprechen.

Das Interview ist mittlerweile 4 ½ Wochen her und meine Fingernägel sehen endlich genauso aus, wie ich sie immer haben wollte. Jetzt wird es doch noch was mit dem Gitarrespielen.

Joachim Höhn über sich: Ich bin Dipl.-Betriebswirt und Hypnose-Coach. Als Coach unterstütze ich professionell und gezielt bei der Veränderungsarbeit und dem Erreichen von Zielen. Ich aktiviere brach liegende Potentiale und Fähigkeiten und stelle den Zugang zu den eigenen Ressourcen her. Hypnose ist hierbei ein wertvolles Werkzeug – oft reichen kleine Hilfestellungen, um kurzfristig große Veränderungen zu erzielen. Im Sales-Bereich wird durch Hypnose neben der Veränderung des Telefon-/Gesprächverhaltens und der Absenkung der Frustrationsrate insbesondere der Lernprozess und die Aufnahme/Verarbeitung von neuen Informationen effizienter gestaltet. Als Ergebnis dieser Maßnahmen wird die Abschlussquote deutlich erhöht und somit der Umsatz pro Anruf gesteigert. Die von mir angewandten Methoden werden von führenden Unternehmen genauso geschätzt, wie von Top-Managern oder Spitzensportlern und basieren auf wissenschaftlich anerkannten, psychologischen Verfahren! ■



5: Uhrwerk Orange (Originaltitel: A Clockwork Orange) ist die Verfilmung des Zukunftsromans A Clockwork Orange von Anthony Burgess.

6: Der Elevator Pitch ist ein kurzer Überblick einer Idee für eine Dienstleistung oder ein Produkt und bedeutet „Aufzugspräsentation“. Die Bezeichnung stammt daher, dass der Pitch (das Verkaufsgespräch) in der kurzen Zeit einer Fahrstuhlfahrt (ca. 30 Sekunden) durchgeführt werden kann.

voice compass – Die Fachbuchreihe für

Kommunikationsanwendungen, Unified Communications und Sprachautomation



Entscheider sagen...

«Die Zeiten, in denen der Brockhaus die erste Quelle zur Erweiterung des Allgemeinwissens war und man in Zweifelsfragen der Rechtschreibung den Duden heranzog, sind vorbei. – Die Zeiten in denen man bei allen Fragen zu zukunftsorientierter Unternehmenskommunikation zum 'voice compass' greift, brechen heran. **Ein Standardwerk. Ein Muss!**»

Jan Aurel Rohde, Geschäftsführer, qumido GmbH

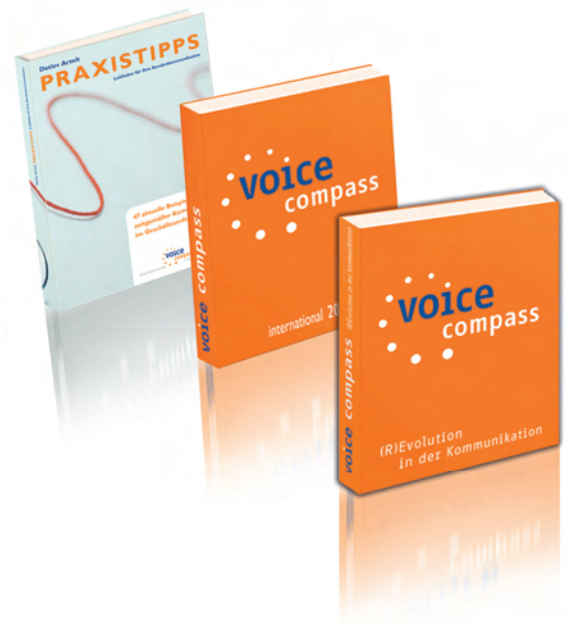
«Sachliche und vollständige Information für Profis und klarer Wegweiser für solche, die es werden wollen. Der 'voice compass' schafft Transparenz in einem schwierigen und oft unübersichtlichem Themengebiet.

Das macht ihn zu einem wichtigen **Standardwerk in der Contact Center Branche.**»

Berndt Walz, Gesellschafter, Sogedes GmbH

«Wir hoffen, dass unsere freundlichen Marktbegleiter den 'voice compass' **nicht** lesen!»

Daniela Simon, Geschäftsführerin DDInternat!onal



voice
compass

www.voice-compass.com