



**“Für jene Menschen,  
die **überzeugend** und **einflussreich**  
schreiben, sprechen und kommunizieren wollen,  
doch nicht wissen, wie sie **beginnen** sollen...”**



## **Vertiefungsskript zu**

# **Video 1 - Warum deine Worte dir SCHEITERN oder ERFOLG bringen...**

## **5 Geheimnisse, wie Worte dir einen perfekten Weg zu deinem Zielpublikum eröffnen**

**Aditya Nowotny** [00:00:01] Warum deine Worte dir Scheitern oder Erfolg bringen.

**Francis Herdes** [00:00:10] Hier ist Francis Herdes, wir zeigen dir in diesem Video die fünf Wege, wie Worte dir einen perfekten Zugang zu deinem Zielpublikum eröffnen.

**Aditya Nowotny** [00:00:22] Die menschliche Sprache ist das Medium, was die menschliche Zivilisation überhaupt erst entstehen hat lassen und du kannst mit ..... scheitern oder du kannst mit ..... enormen Erfolg dir erschaffen.

Warum ist das so? Wir haben von Anfang unseres Lebens an unsere Eltern sprechen gehört. Wir haben Freunde im Kindergarten, in der Schule, Lehrer sprechen gehört.

Und ohne dass wir es wissen, haben wir ..... in uns laufen, die uns in einer bestimmten Art und Weise sprechen lassen.

Wir sprechen, wie nennt man das im Deutschen? Wir sprechen, wie uns der Schnabel gewachsen ist. Absolut. Und die meisten Menschen überdenken das gar nicht, schauen also nicht dahinter, was das ..... Wir sind in der Situation wie jemand, der immer wieder gegen die Wand anläuft. Wenn wir mit unserer ..... nicht erfolgreich sind, also mit unseren Worten scheitern, sehen wir nicht hinter die Kulissen, dass es wirklich an den Warten liegt. Wenn jemand anderer total erfolgreich ist, dann fragen wir uns, wie macht der das oder wie macht die das? Wir sehen aber



auch hier wieder nicht auf die ....., also die Programme, die hinter der Oberfläche laufen und erkennen nicht, warum die eine Person ..... ist, die andere nicht. Hast du das in deinem Leben schon mal beobachtet?

**Francis Herdes** [00:02:13] Ja, absolut. Und vor allen Dingen gibt es ja auch Menschen, wo wir sofort uns abgeholt fühlen, wo wir das Gefühl haben, die Person spricht genau meine Sprache und spricht genau das an, was mich gerade bewegt. Und andere, die ..... halt einfach so ..... und das interessiert uns so überhaupt nicht.

**Aditya Nowotny** [00:02:31] Das ist Copy-Speaking, das ....., könnte man sagen, und warum Copy-Speaking und Copy-Writing so eng zusammenhängen, hat einen enormen Zusammenhang. Wir haben jetzt die letzten Tage von einem Seminar in Las Vegas alles ..... uns aufgeschrieben. Wie viel Spaß habt ihr das am Anfang gemacht, Francis?

**Francis Herdes** [00:03:00] Ja, also zuerst mal war es spannend, da einzutauchen und dann habe ich mich zwischendurch gefragt, alles so Wort für Wort, das kann man sich ja transkribieren lassen heutzutage, und dann dachte ich, na, wenn man sich das mal so richtig reinzieht, die ..... Menschen, die sprechen ja ganz locker und da ist so, so viel drin. Unglaublich viel, was uns Menschen dann bewegt.

**Aditya Nowotny** [00:03:23] Wir haben jetzt tagelang einen Marketer transkribiert, der 10 Millionen Dollar im Jahr macht und diese Technik habe ich von Tim Sales gelernt. Tim Sales kennst du vielleicht, ist ein Network-Marketing-Lehrer erster Stunde, der aber bei der US Navy war und ein Navy Seal, ein ..... und der hat mich Skripte auswendig lernen lassen. Und ich hab gesagt, oh no, nicht das. erinnert mich an der Schule, auswendig, wie altmodisch ist das denn? Das Interessante, im Englischen heißt es ja to learn by heart. Also nicht mit dem ..... lernen, sondern mit dem ..... lernen.

Auswendig lernen, in - und auswendig lernen, gibt dir die Möglichkeit, dass du dich selbst ..... umprogrammierst. In unseren letzten zwei, drei Tagen, wo uns die Finger ..... haben vom Mitschreiben, hast du da bemerkt, dass da enorm viel von dem sprachlichen Stil und dem Denken dieses hochechfolgreichen Marketers in dich ..... ist.

**Francis Herdes** [00:04:37] Ja, absolut. Und vor allen Dingen habe ich erst mal gemerkt, wie viel wir eigentlich ..... Wenn wir das so hören und viele hören ja nebenbei so Sachen, da geht uns über die Hälfte verloren. Wie ging es dir da beim Mitschreiben?

**Aditya Nowotny** [00:04:51] Fantastisch. Am Anfang ..... überwinden müssen, also den physischen Akt des Schreibens ist man heutzutage gar nicht mehr so gewohnt. Und dann habe ich es lieben gelernt, weil ich gemerkt habe, wow, ich merke mir das so gut und ich werde vor allen Dingen der ..... und eben der Metaprogramme, die dahinter liegen, bewusst, ich habe den regelrecht durchschaut und ich habe gemerkt, deshalb ..... er so gut. Der spricht also in einer Art und Weise, wie es scheinbar unsinnig ist zum Teil, sogenannte „Confusion Statements“. Der spricht aber auch mit ..... oder wie nennt man diese Kommandos?

**Francis Herdes** [00:05:39] Genau, das sind diese ..... Kommandos, also das was manche natürlicherweise in ihrer Sprache machen, aber viele auch nicht. Die machen das so eher passiv, dass dann die Menschen gar nicht so auf sie reagieren, wie sie eigentlich reagieren könnten. Da fragen sich ja auch viele Menschen, warum haben manche so eine ....., während andere, wenn sie vielleicht über das gleiche Thema sprechen, aber nochmal ganz anders, gar nicht so die ..... haben. Du selbst bist ja auch seit über 30 Jahren Speaker, was ist deine Erfahrung?

**Aditya Nowotny** [00:06:16] Die Sprache des Erfolges, schlicht und einfach und natürlich wenn man etwas über 30 Jahre tut - übrigens,

ich sehe vielleicht jünger aus als - seit 41 Jahren gebe ich Präsentationen, ich habe weit über 20 .000 Präsentationen, natürlich am Anfang alles offline und heutzutage sehr viel online, was den Vorteil hat, du erreichst so viel mehr Menschen.

Ich bin den harten Weg gegangen, um meine ..... zu beobachten. Und wenn ich jetzt bei einem Speaker mitschreibe, dann sehe ich sofort, was ist die ....., was bewirkt der damit und kann das quasi absorbieren, in meine Sprache übernehmen, denn die Handschrift, die fließt uns sofort ins ..... über. Unser Unterbewusstsein lernt, was wir uns mit unserer eigenen Handschrift aufschreiben. Hast du das gemerkt in den letzten Tagen, wie viel da wirklich hängen blieb, dadurch, dass wir es ..... haben?

**Francis Herdes [00:07:24]** Ja, auf jeden Fall. Und wie viel dann auch automatisch zur Verfügung ist. Also, wenn ich jetzt Gespräche mache zum Beispiel, das ist dann auf einmal wie aus dem Nichts da. Und es ist natürlich nicht nichts, sondern das ist hart erarbeitet, wenn man so schreibt und schreibt und was hat er jetzt gesagt. Und ist aber auch super spannend, weil die meisten Menschen erweitern ja auch ihren ..... nicht so richtig. Die bewegen sich dann innerhalb von 50 bis 100 Worten. und die, die sie so am häufigsten verwenden. Und ich finde, gerade das bildet so auch neue ....., wenn wir neue Sprache lernen und wenn wir genau beobachten, auch was bewegt die Menschen.

**Aditya Nowotny [00:08:07]** Also man sagt rund 400 Worte, ist der durchschnittliche ..... des normalen Menschen und er redet eben, wie ihm der Schnabel gewachsen ist und das ist es dann. Und wenn der eben gegen die Wand rennt mit seiner Sprache, wird er weiter gegen die Wand rennen.

Wie Albert Einstein sagt, die Definition von Wahnsinn ist, immer wieder dasselbe zu tun, aber sich andere ..... zu erwarten. Was wir jetzt gemacht haben, und es war wirklich ein



Experiment, weil ich quasi den Tim Sales „reverse engineered“ hab, also rückwärts konstruiert hab, um das mal zu erklären, der war Navy Seal und der musste Bomben entschärfen. Und das bedeutet wirklich, welches ist der richtige Draht, der rote oder der blaue. Wenn es der falsche Draht ist, boom.

Und das war's dann.

Das heißt, der musste minutiös Schritt für Schritt die richtigen ... Drähte knacken oder die richtigen Drähte miteinander verbinden, je nachdem, um das gewünschte ..... zu erzielen. Und genau das ist es auch, was wir in der menschlichen Sprache tun. Wenn du die richtigen Worte, die richtigen ..... aneinander reihst, bekommst du die gewünschten Resultate. Wenn du nur ein falsches ..... sagst, was dein Gegenüber nicht hören möchte, Das war's für ..... Bis zum nächsten Mal. und die Person klickt weg oder sie schaltet ab, wenn sie jetzt in einem Live -Event mit dir ist.

Und wenn du jetzt die erfolgreichsten Speaker ..... mitverfolgst, oder besser noch, wenn du ein Copywriting-Seminar mitmachst, weil Copywriting ist die Kunst, erfolgreicher und einflussreicher zu sprechen. wie es den meisten Menschen überhaupt hier gegeben ist.

Es liegt fast eine Magie in der Kunst des Copywritings. Man nennt es auf Deutsch auch ..... oder professionelles ..... Und das Interessante, wie du jetzt gesagt hast, Francis, es geht einem, wenn man es ..... erfasst, dann in Fleisch und Blut über, ins Unterbewusstsein über, man hat es dann plötzlich präsent. Genau die richtigen ..... und man spricht nicht gemäß der eigenen Sprachmuster.

Das heißt, so ein Copywriting -Seminar oder ein Copywriting-Bootcamp ist eine großartige Gelegenheit, speziell, wenn sich Teilnehmer, und wir haben solche Teilnehmer, die schreiben sich



wirklich alles auf und die machen es genau richtig, denn mit Tim Sales haben wir das auch gemacht. Also,

der hat richtige Drills mit uns gemacht, der hat uns das vorgesprochen, wir haben das nachgesprochen, solange bist du es Wort für Wort kanntest. bis du nicht das falsche Wort gesprochen hast, was eben der falsche Draht „boom“ war, sondern nur noch die richtigen Worte und dann bekommst du die richtigen ..... von den Menschen mit denen du sprichst.

Und das ist, was wir vermitteln und das ist was wir meinen mit „Warum deine ..... dir scheitern bringen oder warum deine ..... dir Erfolg bringen“. Und um das Ganze jetzt ein bisschen aufzuschlüsseln, haben wir dir heute **fünf Punkte** mitgebracht. Diese fünf Punkte, Francis, hast du sie parat? Was ist **der erste Punkt**?

**Francis Herdes [00:11:36]** **Der erste Punkt** ist, erst mal überhaupt rauszufinden, was wollen die Menschen, mit denen du sprichst? Was möchte dein .....? Denn wenn du zum Beispiel anbietest, was ..... gerade nicht wollen, dann wird sie das nicht groß ..... Aber wenn du genau das hast, was sie gerade wollen, was sie als Problem lösen wollen oder was sie als Ziel erreichen wollen, dann werden sie dir die Tür einrennen. und Das ist dann genau auch das, womit du rausgehst, womit du sie ansprichst.

**Aditya Nowotny [00:12:13]** Ja, wir zeigen dir fünf Wege, wie Worte dir einen perfekten Weg zu deinem ..... eröffnen. Wie du wirklich ihr geneigtes Ohr, aber nicht nur ihr Ohr, sondern auch ihr Herz, erreichst. Denn Menschen tun das, was sie fühlen, zu 95 Prozent.

Und sie tun das, was sie denken, auch wenn wir denken, ja, was hat sich der jetzt..... Interessiert den das überhaupt oder was denkt die darüber?

Das ist nicht so wichtig, das ist nur fünf Prozent. Tatsächlich geht es hauptsächlich darum, dass du ..... verwendest, die natürlich auch im Internet wichtig sind, ..... verwendest oder ..... verwendest, die emotional genau die Triggers sind, die dieser Mensch braucht, um bestimmte Handlungen zu machen.

Und das ist jetzt auf beiden Ebenen gut. Wenn du mit ein Online video machst genauso wie wenn du den geschriebenen Text machst und das erfährst du durch ..... in dem du deinem Zielpublikum wirklich genau zuhörst und was sind diese Worte wo die Versuchung sagt: „Ja, das mache ich, das will ich, lass mich das tun! also hier & jetzt das tun, was dich weiterbringt.“

Was war das, Francis, hier? Jetzt tue das, was dich weiterbringt. Das ist ein Subliminal Command und das kannst du einfließen lassen, es muss übrigens nicht sein. Du kannst es noch viel intelligenter machen, das ist ein bisschen NLP und nicht jeder liebt NLP. Kennst du diese NLP -Speakers, wo ständig alles wiederholt wird? *Ja oder Ja?* Und nervt es dich auch so oder findest du das cool?

Also das Schöne bei Copyspeaking und Copywriting ist... dass du wirklich ganz natürlich sprechen kannst. Das Wichtige, die richtigen .....-Words, .....-Words, die Worte, die die ..... auslösen, die verwendest du und die ..... Worte lässt du weg, dann ist dein Interessent weg und dann scheiterst du. Und das kriegen wir durch Marktrecherche, das kriegen wir dadurch, dass wir uns auf die ..... unseres Zielpublikums, wen hättest du am liebsten als Kunden oder Klienten, dass du dir das wirklich aufschreibst. Und übrigens, das geht nicht in dem du es tippst, was geschieht, wenn wir das tippen, Francis, wie wir das erfasst.

**Francis Herdes** [00:14:56] Ja, so besser du hörst genau zu, du schreibst dir das Ganze auf und du hast ja oft auch schon mit solchen Menschen zu tun, also mit denen, mit denen es dir am meisten ..... macht.



**Aditya Nowotny** [00:15:08] Du kannst natürlich nicht direkt während die Reden das aufschreiben. Machst dir nachher Notizen oder du hast eben Aufnahmen und schreibst dir das dann auf.

Du tippst es nicht, weil das Tippen, das machen wir erst seit ca. 100 Jahren. Das ist noch nicht in der ..... richtig drinnen und das erreicht noch nicht unser ..... Das heißt nochmal, es geht darum, dass du die Sprache des Erfolges, dass du magische Sprache, dass du Power Words, also Kraftwörter zu verwenden beginnst, was übrigens allen alten Traditionen bekannt ist, sogenannte Mantren, sogenannte Kraftworte.

Und wir denken ja, Mantren, das ist was unheimlich Esoterisches oder Mystisches. Tatsächlich kann jedes Wort ein Mantra sein, also eine Kraft haben, eine Emotion auslösen, sodass wir dann ..... das tun, was dieses Wort uns sagt und dann ist unsere Sprache erfolgreich. Und der ..... geht über das Schreiben und jetzt gehen wir mal von dem Mitschreiben, wie wir von einem hoch erfolgreichen Marketer jetzt tagelang alles aufgeschrieben haben, wirklich ..... für ....., weg und gehen hin zu den besten Copywritern der letzten 150 Jahre.

**Und da geben wir ein dreitägiges Bootcamp (das „Brilliantes Copywriting Bootcamp“, wo wir genau dasselbe machen.**

Wir lernen die ganzen erfolgreichsten ....., Leadsätze, ....., Calls to Action und einige unserer Teilnehmer schreiben sich immer alles auf, das sind unsere erfolgreichsten Teilnehmer. Einige sagen ja, ich höre mir das dann nachher an, in Ruhe. Die sitzen live da, die könnten sofort mitschreiben und stattdessen denken sie, sie hängen irgendwo ab und dann sich's anschauen, nochmal anschauen und dann sich's mitschreiben, ist bei den meisten eine Illusion, aber genau das haben wir getan.

Wir haben uns das Ganze zuerst in Ruhe live angehört, unser ..... weit aufgemacht und dann haben wir die

Aufnahmen minutiös alle aufgeschrieben. Und das ist der beste Weg, wie du dein ....., dein Sprachzentrum, es gibt da zwei wichtige Zentren im Gehirn, die für Sprache zuständig sind, ..... kannst. Denn sonst wirst du weiter so sprechen, wie du es gewohnt bist, du kannst gar nicht anders, du bist ja so programmiert, und du wirst weiterhin die Resultate erzielen, die du schon immer erzielt hast.

Das heißt, wenn du jetzt schon gut bist im Sprechen, im Copy -Speaking, wirst du noch besser werden. Und wenn du noch nicht so erfolgreich bist, wenn sich Leute plötzlich von dir abwenden, zuerst waren sie hellauf begeistert, sagen zu dir, „Ja das interessiert mich, wo bekomme ich das?“ Und dann plötzlich merkst du, jetzt ist er oder sie nicht mehr so interessiert und wieder ein Interessent ist dir verloren gegangen....

Indem du das machst, Copyspeaking und Copywriting kombinierst, kommst du auf einen neuen Level in deinem Erfolg, allein durch die Kraft deiner Worte. Was ist jetzt **der zweite Punkt**, Francis?

**Francis Herdes [00:18:33]** Deu zweiten Punkt hast du gerade schon erwähnt und zwar ist die die meisten sitzen dann so und denken das muss mir jetzt aus den Fingern saugen, was schreibe ich denn da, was spreche ich denn da an und denken das ist eine riesen Wissenschaft und auf eine Art ist eine Wissenschaft, weil du beobachtest ganz genau.

Der zweite Punkt, das ist, sprich in Ihren Worten, also verwende genau die Sprache Deines ..... Und die besten Marketer... die setzen sich deshalb oft an die Orte, wo dann genau ihr Zielpublikum ist. Das kann in der ..... sein, das kann im Häkelkurs sein, das kann mitten in..... sein. Und die hören dann ganz genau, worüber sprechen die, nicht nur über was sie sprechen, sondern auch, wie sie das Ganze ausdrücken. Weil du kannst sehr ...

**Aditya Nowotny** [00:19:26] Du wartest immer mal bei einem Arzt, sogar im Supermarkt an der Kasse - je nachdem ob die dein Zielpublikum sind, mach deine Antennen weit auf. „Schau.“ Ich sag's dir jetzt ganz einfach. Dieses „Schau, ich sag dir wie das geht“, das kennst du vermutlich von YouTube -Anzeigen, es gibt eine Agentur im deutschen Sprachraum, die sagen all ihren Klienten, du musst einfach sagen „Schau“. Damit holst du maximal 50 Prozent ab, denn für einige ist der ....., das ..... nicht das Entscheidende. Für die anderen 50 Prozent ist entweder der ..... oder das, was sie ....., wichtiger. Hört sich logisch an, oder? Fühlt sich richtig an, oder? Jetzt hast du alle drei sensorischen Typen abgeholt. „Sieht gut aus, oder?“ - „Hört sich gut an, oder? Das hört sich richtig an, hört sich logisch an“ - „Fühlt sich richtig an, was sagt dein Gefühl dazu. Jetzt wieder, was sagt dein Gefühl dazu.“ Und das ist jetzt ein Minimalbeispiel, dass du auf die ..... Typen eingehst und dass du alle drei abholst mit deiner Sprache, weil sonst kann es dir passieren, wenn du zum Beispiel selbst ein auditiver Typ bist, du sprichst immer nur von Hören und Sprechen, verlierst du ..... Prozent. Du hast nur noch ..... Prozent, die dir zuhören.

Wenn du nur von Sehen und Sieht -gut -aus und so weiter oder Schau sprichst, dann verlierst du die anderen .....%. Und wenn du von hauptsächlich Gefühlen sprichst, verlierst du gleich ganze .....%.

Das heißt, du willst zunächst mal 100 % der Leute behalten und das ist jetzt wie gesagt ein Minimalbeispiel, wie das geht. Es gibt da noch eine ganze Reihe anderer Sachen, weil jetzt kommen wir zu den Trigger -Worten. bestimmte Zielpublikum haben natürlich eine eigene Sprache und Heiler oder Helfer haben eine andere Sprache wie Geeks oder Hardcore-Marketer haben eine andere Sprache wie Künstler und wer jetzt dein Zielpublikum ist, dessen Sprache analysierst du und das ist jetzt vielleicht der entscheidendste Punkt. Geht es darum, wie ..... sprichst? Oder geht es darum, wie dein ..... spricht? Was ist erfolgreicher?

**Francis Herdes** [00:22:01] Ja, natürlich, wie ..... spricht, also wie ich gerade gesagt habe, du hörst genau zu, wie sie das Ganze ausdrücken, also in welchen Worten und in welcher Sprache, also wie drücken sie das aus, was sie als Problem haben oder was sie erreichen wollen. Und das kann sein, zum Beispiel in bestimmten Gruppen hast du dann bestimmte Worte, die sie verwenden, bestimmte Fachbegriffe vielleicht auch, die so gängig sind in diesem

**Aditya Nowotny** [00:22:33] Die ..... signalisieren und Autorität ..... und dann diese Worte unbedingt verwenden.

**Francis Herdes** [00:22:42] Absolut. Und in anderen Kreisen kann es sein, dass sie diese Worte überhaupt nicht sprechen und sich dann überhaupt nicht davon abgeholt fühlen. Das heißt, es ist auch wichtig, dann genau in dem Kreis, wo du dich bewegst, dann genau sie auch mit den Worten abzuholen. Also nicht zu... Also nicht zu viel. nicht zu hochrangig zu sprechen oder nicht zu niedrigschwellig, sondern exakt genau diesen Ton treffen, wie Sie das genau ausdrücken.

**Aditya Nowotny** [00:23:09] .....weil Worte drücken immer auch ..... aus. Ich gehöre dazu, ich spreche eben genau diese Sprache. Und jetzt bist du schon drinnen. Das sind ein paar wenige Sachen. Und wir haben natürlich viel mehr Geheimnisse.

Dazu geben wir in Kürze ein ganzes, dreitägiges Bootcamp. Das packen wir jetzt natürlich nicht in das Video. Wir geben dir aber hier schon eine Reihe wichtiger Geheimnisse. Wie du siehst. Wie... es sich ja auch sinnvoll anfühlt. Und wie du es vielleicht auch stimmig findest. Übrigens stimmig ist auch ein ....., ein ..... Wort. Und das bringt uns **zum dritten Punkt.**

**Francis Herdes** [00:23:53] Ja, der dritte Punkt ist, dass die Menschen, die dich noch nicht kennen, da ist ja online sehr viel möglich, aber auch offline, die wissen erst mal überhaupt nichts von dir. Das heißt,

die haben vielleicht so den ersten Instinkt, „Ja, könnte ganz interessant sein“ oder „Von der geht Gefahr aus!“ oder, „Ja, da höre ich mal zu.“ Das heißt, es ist wichtig, dass sie dich erst mal kennenlernen und dass sie wissen,

Okay, die Person spricht genau meine... ..... an oder die trifft das genau auf den ....., was mich gerade so am meisten bewegt, worüber ich gerade ..... oder was gerade in meinem ..... so geschieht. Und das heißt, sie hören immer mal wieder von dir und fangen an, dich zu mögen. Und sie sehen dich wieder und wieder und wieder und sehen, dass du ihnen Hilfreiches gibst. Und dann beginnen sie dir zu vertrauen. Und das Ganze kannst du heutzutage super gut über Content-Marketing machen.

Also zum Beispiel wenn du Videos machst oder wenn du geschriebene Beiträge machst, also wenn du dich in ihrer Welt zeigst und präsent bist und sie einfach immer wieder von dir hören und immer wieder merken, dass du ihnen helfen kannst.

**Aditya Nowotny** [00:25:10] .....dich immer wieder sehen oder immer wieder fühlen, wie sehr du ihnen hilfst. Deshalb ist Content -Marketing ja auch etwas, was ..... erzeugt. Also du kommst mit deinen Videos oder mit deinen Blog -Artikeln oder mit deinen Podcasts und jetzt rate mal, für wen sind Videos? Für die ..... Typen.

Für wen sind Podcasts? Für die ..... Typen. Und für wen ist Schriftliches? ..... Das geht wieder mehr in die Tiefe, weil man sich da ein bisschen mehr Zeit nimmt und mehr in die eigene Wahrnehmung kommt. Das ist recht interessant. Was wir geschrieben lesen, das verbildlichen wir uns und füllen wir mit unserer eigenen Gefühlswelt aus. Also wir haben da im Rezipieren geschriebener Inhalte selbst Schöpferschaft. Wir schaffen uns das, was wir da rauslesen, zu einem gewissen Grad selbst. Und so holen wir die .....typen ab, wieder speziell, wenn wir wissen, welche Power-Words es gibt, welche Magic-Words es gibt, welche

emotionalen Wörter es gibt, was für die jeweiligen Menschen die richtigen .....-Wörter sind.

Und hier geht es wirklich darum, im dritten Punkt inspiriere, informiere, nähre. Es gibt da tatsächlich eine Formel, die viele Menschen gerne wüssten, die Content-Marketing-Formel, die ..... genauso wirkt, wie im ..... Content und auch in dem, was gezeigt wird, wenn du zum Beispiel Folien einblendest oder wenn du das auch durch deine Gestik in irgendeiner Form visuell überbringst oder wenn du eben auch Beispiele einblendest. und

Diese Content-Marketing-Formel hat als ..... inspirierend zu sein. Also genau ..... auszulösen. Man spricht auch von Epiphanie oder „die Glühbirne geht mir auf“. Genau, genau das stimmt. Das ist damit gemeint. Und das ist der Moment der ..... Wenn der Zuhörer oder Zuseher oder Leser diese ..... mit dir erfährt, dann ist er bei dir.

Wir wissen das sogar, wie heißt der gute Mann, der die schwierigsten Geiselnahmen... genau diese Art von Gesprächsführung hat (**Chris Voss**), oft innerhalb von 10, 15 Minuten noch vor dem umgebracht werden bedrohte Geisel plötzlich losgeeist hat.

**Francis Herdes** [00:28:08] Der hat genau das ..... auch von dem ..... getroffen. Viele sehen den bloß als Gewalttäter und er hat den als Menschen gesehen und geguckt, was ist da für ein Bedürfnis dahinter. Chris Voss, der hat gesagt, dass du einfach in diese ..... kommen musst, also dass du dem so weit entgegen kommst. Nicht, dass du ihn in der Gewalt oder in der Entführung unterstützt, aber dass sich der als Mensch gesehen fühlt, dass er... sagt, ja, das stimmt, dass er nicht sagt, ja, du hast recht, weil dann wär's so von Mensch zu Mensch oder von Ego zu Ego, sondern ja, das stimmt.

**Aditya Nowotny** [00:28:48] .....und das inspiriert ihn. Jetzt fühlt er sich ....., ....., ..... und jetzt ..... er sich.



Und jetzt kann ich mit dem zweiten Schritt kommen, nämlich informieren. Das heißt, die eigentliche Information weitergeben, die ich ihm geben möchte. Und dann drittens das Nähren. Die Information in ihm Nähren. Also es ist ein bisschen so, wie du siehst, einen Samen, die gewünschte Pflanze.

Wenn du einen Apfel haben willst, solltest du einen Apfelkern säen. Wenn du einen Kirschkern säst, wirst du Kirschen bekommen und keine Äpfel. Und das eben säen, das ist die richtige Information und das Ganze dann nähren, also gießen, Sonne drauf scheinen lassen und das geht wieder über die ..... und das können wir alles mit ..... machen. Die Frage ist aber in welcher Reihenfolge und welche Details stecken da dahinter und das zeigen wir dir mit der Content -Marketing -Formel. Und **dann gibt es viertens...**

**Francis Herdes [00:29:50]** .....die geheime Formel. Also da gibt es noch eine geheime Formel, wie du sie genau abholst und wie du sie durchleitest, weil heutzutage ist ja gar nicht mehr so einfach wirklich die Aufmerksamkeit zu bekommen.

Weil es gibt tausende von Texten, tausende von Videos, tausende von Reels. Wie bekommst du da die Aufmerksamkeit? Und da hast du eine geheime Formel entwickelt, die wir dann auch im Brillianten Copywriting Bootcamp zeigen.

**Aditya Nowotny [00:30:18]** Und diese geheime Formel, ich nenne sie PETA, wird dir auch Zugang zur Manifestationskraft der Worte geben.

Weil letztlich ist das Wort auch das Schöpfungsgeheimnis. Im Anfang war das Wort, und das Wort war bei Gott, und das Wort war Gott. Und nichts, das gemacht ward, war nicht von Gott. Und erst später... Und das Wort war, es werde Licht und es ward Licht.

Das Interessante ist, der Mensch ist nach dem Schöpfer geschaffen worden. Wir sind nach dem Bilde des Schöpfers geschaffen worden. Jetzt kannst du dich in den Spiegel schauen. Sagst du, okay, sieht

der Schöpfer so aus wie ich? Oder sieht der Schöpfer so aus wie Francis? Oder sieht der Schöpfer so aus wie diese Person oder diese Person?

Es geht darum, diese Fähigkeit. zu ..... und zu ..... und das ist jetzt wieder ein enormes Geheimnis, wenn diese Gesetzmäßigkeiten und es sind wirklich Prinzipien, es ist auf der Prinzipien-Ebene und es ist sogar Essenz, die da reingelegt wird, dann sprechen wir von ..... In der Bibel heißt das, „Ins Dasein rufen, was noch nicht ist.“

Ich habe das Prinzip selbst in Florida. bei einigen Teilnehmern in einem Seminar von Ray Higdon dann erlebt - hoch erfolgreichen Menschen, die mir gesagt haben, „Warum sprichst du nicht einfach ins Dasein, was noch nicht ist? Denn Gott, der Herr aller Völker ruft ins Dasein, was noch nicht ist.“

Und das hat mich dann nicht mehr losgelassen, weil ich ja auch gesehen habe, dass es Menschen gibt, die ..... das und die ..... wirklich Sachen, während andere Menschen, die reden und reden den ganzen Tag, sie labern und labern und hören nicht auf und sie erreichen nichts rein, gar nichts. **Und fünftens.....**

**Francis Herdes [00:32:26]** Ja, fünftens ist das Gefühl, was du ....., der oder die ..... mich. Also wenn das so ausgesprochen ist, dass die Person, die das liest oder hört oder sieht, dass die dann das Gefühl hat, endlich ..... jemand oder der, die ..... ganz genau, dann hast du genau das richtige Gefühl erreicht.

**Aditya Nowotny [00:32:50]** Deshalb haben wir jetzt, ohne: „Abonniere den Kanal, hau auf die Glocke, lass uns einen Kommentar da“, das Ganze abgezogen, weil - oh nein - schon wieder krieg ich die ganze Zeit zu hören, weil das ist ja dann nur im Interesse des Videobetreibers, des YouTube-Kanalbetreibers, des Podcasters usw.



Und das ist das Wichtige, wenn du wirklich dienst. Ich nenne das Love, Serve, Become - Lieben, Dienen, Werden. Wenn du die Menschen ehrlich liebst, wenn du willst, dass sie weiterkommen, wenn du ihnen aufrichtig dienst, also nicht deinem Vorteil dienst, sondern wirklich ihnen dienst. Love, Serve, Become, dann wirst du selbst zu etwas Größerem, weil dann wächst du über dein Eigeninteresse hinaus.

Dann bist du nicht in der kleinen Bubble deines Egos, sondern du wirst Mensch für Mensch größer. Und je mehr Menschen du erreichst, ....., ....., aber auch ....., desto größer ist dein ....., desto größer ist die ..... und desto mehr Menschen werden dir folgen. Und das ist das Geheimnis erfolgreicher Verkaufstexte.

Die großen Copywriter, die haben diese Magie der Worte studiert und verstanden. Robert Collier sagt zum Beispiel: „Setze das Gespräch fort, das bereits im Kopf deines Interessenten stattfindet“.

Copywriting bedeutet, setze das ..... fort. das bereits im Kopf deines ..... stattfindet.

Wenn du dir dieses Video jetzt nochmal anschaust, vielleicht einzelne Sprachmuster aufschreibst, wirst du vielleicht auch sehen, dass wir einige Sachen getroffen haben, die in deinem Kopf bereits stattfinden.

Dann haben wir dir... dieses Gespräch fortgesetzt, wie Robert Collier sagt, oder auf Deutsch gesagt, wir haben dir vielleicht sogar aus der Seele gesprochen.

Und jetzt wollen wir dich aber nicht zum dreitägigen Bootcamp einladen, denn das ist dir möglicherweise eine Stufe zu steil. Was haben wir anzubieten, Francis, um unseren Zusehern, Zuhörern und Mitfühlern zu dienen?



**Francis Herdes** [00:35:26] Ja, und zwar zeigen wir noch ein bisschen mehr zu diesen fünf Schritten, die wir jetzt hier angesprochen haben, und machen ein Webinar zum Copywriting, zum brillanten Copywriting. Das ist ein perfekter Einstieg, wenn du dich schon immer gewundert hast, wie kann ich mit meinen Worten bewegen.

Vielleicht bist du auch selbstständig oder willst dich selbstständig machen und überlegst Wie erreiche ich die Menschen? Wie kann ich sie so richtig kaufen lassen von mir, dass sie zufrieden sind mit dem, was ich ihnen anbiete? Und dazu machen wir das Einführungswebinar zum brillanten Copywriting. Und da bekommst du den besten Start in dieser Welt, das Copywriting.

**Aditya Nowotny** [00:36:12] Du bekommst zwei Stunden puren Content. Du kannst, wenn du willst, wirklich auch mitschreiben. Du bekommst, wenn du live dabei bist, übrigens sogar die Aufzeichnung, natürlich nachdem das Live-Webinar stattgefunden hat.

Und wir geben das Webinar dreimal.

Dreimal live, nicht einmal. Viele Marketer geben es einmal und dann verschicken sie die Aufnahme als On-Demand-Webinar. Wir machen das Webinar dreimal live, weil wir jedes Mal wieder andere Sachen reinflechten. Wir haben tatsächlich Teilnehmer, die an diesen kostenlosen Online-Trainings dreimal teilnehmen. Weil sie sagen, jedes Mal höre ich wieder etwas anderes raus.

Und einige natürlich merken dann, was da an ..... vorhanden ist, was sie da für ..... dadurch bekommen. Und die sagen dann, wow, das ist ja das Beste überhaupt, da melde ich mich auch gleich zum Bootcamp an. Steht ihr frei.

Wir haben immer eine ..... Teilnehmerzahl, weil wir auch direkt diese Bootcamps, die finden dann über Zoom statt. Wir arbeiten dann wirklich mit jeder einzelnen Person, weil wir dich wirklich erfolgreich sein lassen. Und das ist das Wichtigste. Dich auf

deine ..... erfolgreich sein lassen, indem du dein Publikum auf die ..... des Publikums ansprichst, verstehst. Mit ihnen ....., mit ihnen ..... und ihnen die für sie besten Lösungen vorschlägst, sodass du sie kaufen lässt.

Francis hat dieses Wort schon gesagt, kaufen lassen, nicht ihnen etwas verkaufen, denn das ist heute passé, das wird durchschaut, sondern es geht um Authentizität und es Reziprozität und wenn sie spüren dass du ihnen wirklich hilfst und wenn sie spüren, dass ihnen das etwas sagt und dass das sich gut anfühlt, dann sagen sie natürlich, hey, lass mich das haben. Wie finden unsere Zuschauer über dieses Webinar heraus?

**Francis Herdes [00:38:26]** Und zwar geben wir den Link hier unter dieses Video und da klickst du drauf, meldest dich kostenlos an und dann bist du schon mit dabei.

**Aditya Nowotny [00:38:36]** Vielleicht sehen wir dich im Webinar, vielleicht „sehen“ und „hören“ und „fühlen“ wir dich sogar im Bootcamp. In jedem Fall, das kann eine wirkliche ..... in deinem Leben sein. Wenn du bisher mit deinen Worten oft gescheitert bist, das muss nicht so sein. Denn es sind eben ....., die dich die Sprache verwenden lassen, wie die meisten Menschen. Wie dir der Schnabel gewachsen ist. Und wenn du die ..... nicht änderst, werden sich deine ..... nicht ändern. Und wenn du das, was wir dir jetzt beschrieben haben, anwendest, wird sich dein ganzes ....., dein ..... und deine ..... entscheidend verändern.

**Francis Herdes [00:39:18]** Und vor allen Dingen, du kannst mit deiner größeren ..... in die Welt rausgehen und wirklich den Menschen helfen, den du am besten weiterhelfen kannst. Freue mich schon aufs Webinar. Hang loose :-)



Falls du das Webinar noch nicht gesehen hast, wähle deinen Termin und melde dich an über <https://adityanowotny.com/webinar-brilliantes-copywriting> (Dies ist die Aufzeichnung von einem der drei Live-Webinare)

## Anmeldung zum 3 1/2 tägigen Live Bootcamp "Brilliantes Copywriting"

<https://adityanowotny.com/brilliantes-copywriting-bootcamp/>

## Die fünf Geheimnisse von modernem Copywriting

1. **Recherche:** kenne die ..... und ..... des Angebots und *finde dein* .....
2. **Marktforschung:** ermittle die ..... und die Sprache deines Zielpublikums - *wie sprechen sie* über ihre Probleme und Wünsche?
3. **Content Marketing:** inspiriere, informiere und ..... dein Publikum mit **Copy in deinen Inhalten** in SOM, Beiträgen, ....., E-Mails, Videos und Podcasts.
4. **Webcopy:** Copy in/auf Web-, .....- und .....seiten, VideoSalesLetters (VSL), sowie Video- und Podcastbeschreibungen
5. **Verkaufstexte:** der Prozess des ....., Überzeugens und Kaufen-Lassens **mit Worten**, welcher von deinem Publikum als ..... und .....(nicht verkäuferisch!) wahrgenommen wird. Verkaufstexte werden eingesetzt in Verkaufs....., -briefen, -mails und **Verkaufsformularen**.

**Die Aufgabe gut funktionierenden Copywritings und Copyspeakings - der Sprache des Erfolges - ist es, deine Leser, Zuseher oder Hörer zu einer bestimmten Handlung zu veranlassen.**

**Copywriting ist die Kunst, dein Zielpublikum mit Worten zu ÜBERZEUGEN, sie emotional zu NEHMEN und zur Handlung zu BEWEGEN.**

**Hast du diese Kunst erlernt, wirst du in der Lage sein, sie alles KAUFEN zu LASSEN, was DU ihnen anbietest! Wenn du Copy - professionelle Texte und Werbetexte - meisterst und für andere zu verfassen, hast du buchstäblich die Fähigkeit, dir deine Gehaltszettel selbst auszustellen.**