

Rhetorik-Fakt Nr. 7: Menschen hinterlassen keine sprachlichen Spuren!



Dieser Fakt und die Wirkung dahinter werden dir so gut gefallen, dass du ihn durch die Wirksprache täglich anwenden wirst. Erst durch die Anwendung wirst du unbewusst zum Meinungsbildner und zur Marke anerkannt werden.

Sage den Menschen, was du möchtest- was sie zu tun haben!

Du meinst, das funktioniert ohnehin nicht? Dann lasse dich überraschen, wie einfach das funktionieren kann. Wenn ich ein Puzzle mit tausend Teilen vor dir ausleere und dir vorschlage, das Puzzle zusammenzubauen, wirst du erstmals vor den Kopf gestoßen sein und nicht wissen, wie du das Puzzle lösen kannst. Wenn ich dir jedoch eine Vorlage – also ein Bild dazu gebe, wirst du sofort beginnen, das Puzzle zu lösen. Die nachfolgende Strategie wirkt wie eine Vorlage für dich selbst.

Leader, Mentoren, Marken und Personalentscheider arbeiten unbewusst genau mit dieser Strategie. Sie überlegen vorher, welche Aufgaben sie an wen verteilen, und „massieren“ diesen gekonnt über ein Gespräch ein. Sie betreiben „**Produktive Gehirnmassage**“.

Dies kannst du ganz einfach auch nachmachen und von den Vorteilen der „**Produktiven**“

Gehirnmassage“ profitieren. Wie es funktioniert?

Konzentriere dich am Ende eines Gespräches auf die Aufgabe, die du sprachlich transportieren sollst! Beim Verabschieden ist dein letzter Satz genau dieser Auftrag. Das sieht bei mir so aus:

- *„Bis zum nächsten Mal und vergessen Sie bitte nicht, Ihre Frau zu grüßen.“*
- *„Gut, dann treffen wir uns um 9 Uhr. Ich bin pünktlich und Sie sorgen für den Kaffee!“*
- *„Danke für das nette Gespräch. Ich suche die Lösung für Ihr Problem und sende es Ihnen zu und Sie lesen sofort nach Erhalt meine Email und antworten, ob wir beide Partner werden!“*
- *„Gut, DANKE, ich vertraue Ihnen. Ich halte meine Buchhaltung noch drei Tage hin, und Sie halten Ihr Versprechen, den Betrag sofort zu überweisen.“*

Du merkst schon, wie das funktioniert? Erst im Abschlusssatz „massierst“ du deine Botschaft, deine Zusammenfassung oder deinen Auftrag in den Kopf des Gesprächspartners. Der Vorteil: Wenn du deine Gesprächspartner wieder siehst oder mit Ihnen sprichst, kannst du bei der Einleitung, also direkt nach der Begrüßung, sofort nach deinem zuletzt platzierten Auftrag fragen:

- *„Hallo, haben Sie Ihre Frau von mir begrüßt?“* oder
- *„Hallo, unser Termin ist leider geplatzt. Das bedeutet, Sie schulden mir noch einen Kaffee – wann wollen wir den nachholen?“* oder
- *„Hallo, wie versprochen habe ich Ihnen sofort die beste Lösung gesendet. Haben Sie nun noch einen Grund gefunden, warum Sie mir nicht geantwortet haben?“* und
- *„Hallo, was soll ich nun nach Ihrem Brechen unserer Vereinbarung der Buchhaltung mitteilen? Müssen wir um unser Geld fürchten?“*

Du hinterlässt mit jedem Gespräch durch die „Produktive Gehirnmassage“ nicht nur eine kräftige Spur, sondern katapultierst dich automatisch in eine Machtposition. Jeder wird dir künftig ehrfurchtsvoll begegnen.

Bitte bedenke, dass es hier nicht darum geht einen kurzfristigen Erfolg zu erzielen, sondern darum, auf lange Zeit hin deine eigene Position zu stärken und ein gesundes Fundament zu festigen.