

Rhetorik-Fakt Nr. 5: Menschen wiederholen zu wenig das Gehörte!



Menschen mit mäßigen oder gar keinen Strategien für Rhetorik, kämpfen bis zum Tode für eine Aussage, die sie einmal getätigt haben. Warum Sie das machen, ist für mich unverständlich. Ich empfehle jedem, sich nicht auf eine getätigte Aussage festnageln zu lassen. Das macht uns angreifbar, denn niemand – auch ich nicht – kann immer alles richtig von sich geben. Den Umstand, dass Menschen einmal Gesagtes nicht revidieren (ausbessern) wollen, kannst du in jedem Gespräch für dich nutzen.

Nur geschulte Menschen wie Manager, Politiker und Rechtsanwälte lassen sich nicht auf ihren Aussagen festnageln.

„Auch wenn ich gestern anderer Meinung war, so ist es nicht verboten, mit den neu gewonnen Informationen meine Aussage um 180 Grad zu drehen!“ so könnte eine Form der Antwort auf einen Angriff wie: *„Das hatten Sie gestern aber ganz anders gesagt!“* sein.

Oder: *„Ist es verboten, seine Meinung oder Aussage aufgrund neuer Erkenntnisse zu ändern?“* Du hast es sicher gemerkt, das war sogar eine Frage und drängt das Gegenüber dazu zu antworten.

Um Gesagtes deiner Mitmenschen exakt wiederholen zu können, bedarf es allerdings ein wenig Training. Habe bitte nicht den Anspruch an dich, das sofort zu können. Dies verhält

sich ungefähr so, als würdest du morgen schon einen Triathlon ohne Training bestreiten wollen. Du würdest sicher auf halber Strecke keine Energie mehr haben und aufgeben.

Auch bei dieser Methode brauchst du Training. Gehirntraining. Merktraining. Damit diese Technik funktioniert, solltest du exakt den Wortlaut wiedergeben können, den deine Gesprächspartner gesagt haben. Dazu heißt es erst einmal **zuhören und merken!**

Wenn du diese Technik aber einmal beherrschst, werden dir die Menschen in Ehrfurcht begegnen. Denn wenn die Menschen merken, dass du alles wiederholen kannst, was sie einmal gesagt haben, müssen sie mit Bedacht und Vorsicht mit dir kommunizieren. Ich verwende diese Technik sehr oft und Menschen müssen damit erst einmal klar kommen, dass ich ein wandelndes Lexikon bin und mit ihren eigenen Worten „verbales Judo“ betreibe. Um deinen Merkmuskel auszubauen und zu verstärken benötigst du, wenn du kein Naturtalent bist, einige Wochen. Studenten und Menschen, die viel lesen, schaffen dies in deutlich kürzerer Zeit.

5. Training: Suche dir für die nächsten Wochen fünf Personen aus (vorzöglich Besserwisser oder Nörgler), und höre ihnen aufmerksam zu. Du wirst schnell merken, dass sich Menschen, die viel sprechen andauernd automatisch selbst widersprechen. Bitte, lass dich nicht beflügeln und mit diesem Wissen selbst in die Besserwisserrolle drängen. Fang nicht an zu erklären, was richtig oder falsch ist. Dafür ist diese Technik nicht gemacht. Menschen, die mit meinen Strategien und Techniken ausgestattet sind, nutzen die gewonnene Position nicht dafür aus andere zu übervorteilen! Jede dieser Techniken gibt dir Macht. Sei dir jedoch bewusst, dass Macht auch Verantwortung bedeutet.