

SIEGBERT SCHEUERMANN

# TROTTEL- FALLE RHETORIK REDEN SIE RUHIG.

Solange bis Sie wissen, was Sie sagen wollen!



Brevier-Reihe  
Hirnschrittmacher



## POSITIVE RHETORIK:

Dieses Brevier wird Sie mit einigen verbalen "Trottelfallen" bekannt machen und Sie dabei unterstützen, sich Ihr Leben und den Weg zur Erreichung Ihrer Ziele nicht unnötig lang und beschwerlich zu machen.

- Schweigen können, fragen und zuhören statt rumlabern und nachplappern.
- Klartext reden und positiv formulieren statt schlechtreden und schönreden.



[www.hirnschrittmacher.eu](http://www.hirnschrittmacher.eu)



## Inhaltsbeschreibung

"Reden Sie ruhig. Solange bis Sie wissen, was Sie sagen wollen." Reden kann doch jeder, werden Sie vielleicht denken. Eigentlich. Es gibt allerdings auch Zeitgenossen, die recht sinnfrei vor sich hin plappern nach dem Motto: "Woher soll ich wissen was ich denke, bevor ich gehört habe, was ich sage?". Gelaber halt.

**Rhetorik ist die "Kunst der Beredsamkeit", die eben nicht zweckfrei und ziellos ist, sondern uns helfen soll, unsere Ziele zu erreichen, gewünschte Wirkungen zu erzeugen und Menschen zu überzeugen.**

Das ist das eine. Mehr Details dazu später. Das andere sind die s.g. **Sprachgewohnheiten**, ein Trott, der für viele von uns im Alltag, wie auch im Beruf zur echten Falle werden kann. Wo kommt er her, der "Trott", der uns zu "Trotteln" machen kann? Dazu ein kurzer Absatz aus dem Brevier Nr.001 "Trottelfallen: Wie Sie sich von lästigen Gewohnheiten befreien!"

> Der "Trott"<sup>1)</sup> kommt von der Benennung einer langsamen, schwerfälligen Gangart bei Pferden, dem Trab. Auf das Verhalten von Menschen bezogen ist damit häufig abwertend eine Abfolge des immer Gleichen gemeint, und es wird unterstellt, dass eine Veränderung, wenn überhaupt, ebenfalls nur "schwerfällig" möglich ist. Der Alltagstrott beschreibt den immer gleichen Tagesablauf, der eine Reihe von Verhaltensmustern produziert, die uns bald so vertraut sind wie unsere Wohnung und die

Gewöhnung führt zu Gewohnheiten. Und der, der da "gewöhnlich" trottet ist der Trotter oder eben Trottel. <

Wir können **uns selbst schaden**, indem wir uns durch unsere Wortwahl negativ beeinflussen. Prominente Beispiele dafür sind die oft genutzten Redewendungen "ich kann nicht" und "ich muss". Unser Unterbewusstsein prüft leider nicht den Wahrheitsgehalt von solchen Selbstsuggestionen und wir reden uns mit diesen Phrasen nicht selten ein, über begrenzte Möglichkeiten und Fähigkeiten zu verfügen und überwiegend fremdgesteuert zu sein. Um unsere Ziele leichter zu erreichen, sollten wir aufhören, uns mit negativen Selbstmanipulationen zu belasten. Wir sollten, wo eben möglich, positiv und konstruktiv formulieren, ohne Schönfärberei zu betreiben. Bei gründlichem Nachdenken über Ursachen und Konsequenzen heißt ein "ich kann nicht" sehr häufig "ich will nicht, weil ..." und ein "ich muss" fast immer "ich will, weil ...", weil wir meistens gute Gründe und nachvollziehbare Prioritäten haben, warum wir etwas tun oder eben nicht. Weitere solcher Beispiele erfahren Sie in diesem Brevier und die Alternativen dazu, die uns stärker, selbstsicherer, selbstbestimmter und verantwortungsvoller fühlen lassen. Aber nicht nur uns selbst **beeinflussen** wir nur **allzu oft negativ, auch unsere Partner, Kinder, Mitarbeiter, Kollegen und Kunden**. Fast jedes "das siehst Du falsch", oder "das müssen Sie so sehen" bringt den anderen rasant auf eine Palme, von der wir ihn oder sie nur schwer wieder herunter holen können. Es gibt Menschen, die eine große Kunstfertigkeit darin

entwickelt haben, andere unnötig gegen sich aufzubringen und einen nicht geringen Teil ihrer Zeit damit verbringen, selbst aufgewühlte Wogen wieder zu glätten. Oder ihre Partner "kleinzureden". Viele "hast Du das verstanden", "konnten Sie mir folgen" werden als ein schlichtes "wie blöd bist du eigentlich" oder "was bin ich doch für ein(e) SchlaumeierIn" interpretiert.

Oder es geht nicht darum, sich und andere oder Umstände mies und klein zu reden, sondern in bester Manier "schönzureden" und verbale Nebelbomben zu werfen, so dass unsere Partner am Ende gar nicht mehr wissen, was gemeint war und wie sie mit uns dran sind. Diese **Schönfärberei** kann ihre Ursache in übertriebener Rücksichtnahme, der s.g. Überbehütung\* haben, oder in der Furcht begründet sein, die Konsequenzen der eigenen Aussagen auf sich zu nehmen und seien diese auch nur, seine Meinung oder seinen Standpunkt vertreten zu müssen.

Dieses Brevier wird Sie mit einigen verbalen "Trottel-fallen" bekannt machen und Sie dabei unterstützen, sich Ihr Leben und den Weg zur Erreichung Ihrer Ziele nicht unnötig lang und beschwerlich zu machen. **"Nur der falsche Trott macht Trottel"**. Es geht dabei schwerpunktmäßig um den Gebrauch der Sprache und die erzeugte Wirkung. Dieses Brevier beschäftigt sich ausdrücklich NICHT mit Präsentationen vor Gruppen.

\*Überbehütung bedeutet, dass wir Verhalten, das uns stört **nicht ansprechen**, weil wir dem anderen nicht weh tun wollen. Wir nehmen ihm damit aber auch die Chance, zu lernen und sich zu entwickeln. Siehe Brevier Nr. 001, Kapitel 4.3, Der "blinde Fleck" und die "Überbehütung" - das Johari Fenster.

## Inhaltsverzeichnis

---

1. [Gelaber – akustische Umweltverschmutzung](#) S. 09
2. [Rhetorik? Reden kann doch jeder – oder?](#) S. 13
3. [Sprache verändert die Wahrnehmung und das Denken](#) S. 19
4. [Selbstmanipulation durch Sprachgewohnheiten](#) S. 24
5. [Verbaler Nocebo-Effekt: "Wir schläfern Sie ein, gleich ist es vorbei"](#) S. 28
6. [Gelaber 2 – zerstückelter Greis lacht sich einen Ast](#) S. 31
7. [Positiv formulieren ohne Schönfärberei](#) S. 34
8. [In Wahrheit wird viel mehr gelogen\\*](#) S. 52
9. [Körpersprache und Wirkung – Respekt vor Sympathie in Führung und Verkauf](#) S. 56
10. [Leben in der "Matrix" – der Wahrnehmungsfilter – überzeugen statt überreden](#) S. 63
11. ["Wer fragt, der führt." Teil1  
Wohin führen wir?](#) S. 69
12. ["Wer fragt, der führt." Teil2  
Wirkung offener/geschlossener Fragen](#) S. 73
13. ["Wer fragt, der führt." Teil3  
Motivation zur Antwort](#) S. 76
14. [Wie können wir einen Menschen komplett verschwinden lassen? Oder in einen Hulk verwandeln? Indem wir ihm NICHT zuhören](#) S. 80
15. [Eigennutzen-Infusion statt Fremdargument-Transplantation](#) S. 82
16. [Gelaber 3 – Versprechen eingehalten?](#) S. 86
17. ["Danke." "Da nich' für."](#) S. 89
18. [Vom Verschwinden des Käseigels](#) S. 93

19. [Bonuskapitel aus Brevier Nr. 002  
"Trottelfalle Nettigkeit" Lob, Lobhudelei,  
Schmeichelei](#) S.113
20. [Ausblick](#) S.117
21. [Zur Person: Siegbert Scheuermann ist  
Verhaltens- und Kommunikationstrainer  
21.1. Verhaltens- und Kommunikations-  
trainer?](#) S.118
22. [Brevier-Reihe Hirnschrittmacher](#) S.120