



Schwarze Rhetorik

Inhalt

Schwarze Rhetorik.....	1
Schwarze Rhetorik – was ist das?.....	2
Beispiele für Schwarze Rhetorik.....	3
Beispiel No. 1 - Schwarze Rhetorik – Der Experte.....	3
Beispiel No. 2 - Schwarze Rhetorik – Der unzulässige Vergleich.....	4
Beispiel No. 3 - Schwarze Rhetorik – Die Sippenhaft	5
Beispiel No. 4 - Schwarze Rhetorik – Der Vorwurf pedantisch zu sein	6
Beispiel No. 5 - Schwarze Rhetorik – Der Professor	7
Beispiel No. 6 - Schwarze Rhetorik – Die «schon immer so gemacht» Strategie.....	8
Beispiel No. 7 - Schwarze Rhetorik – Wenn alle das machen würden	9
Beispiel No. 8 - Schwarze Rhetorik – Die alte, weise und erfahrene	10
Beispiel No. 9 - Schwarze Rhetorik – Einfach und ständig ins Wort fallen.....	11
Beispiel No. 10 - Schwarze Rhetorik – Der direkte Angriff.....	12
Gutschein.....	13

Schwarze Rhetorik – was ist das?

Schwarze Rhetorik ist ein manipulativer Sprachstil. Der Zweck der Schwarzen Rhetorik ist, Dich als Gesprächspartner weg von der Sachebene zu bringen, in eine Position, in der Du Dich verteidigen musst. Wenn Du Dich darauf einlässt, liegt die gesamte argumentative Last bei Dir ohne, dass Dein Angreifer auch nur ein Argument in die Debatte einbringen muss. Wenn Du politische Debatten ansiehst, kannst Du Meister bei der Arbeit sehen. Wobei es dort sinnlos ist, denn alle beherrschen sie und keiner reagiert darauf. Das funktioniert aber in der freien Marktwirtschaft und Meetings nicht.



Beispiele für Schwarze Rhetorik

Beispiel No. 1 - Schwarze Rhetorik – Der Experte

«Wer etwas von der Sache versteht, wird die Angelegenheit auch so sehen!»

Damit erhebt sich Dein Gegenüber zum Experten. Und das, ohne auch nur einen Beweis für seine Aussage machen zu müssen. Und er zieht die «schwachen» Teilnehmers eines Meetings auf seine Seite, die ihm dann in einer etwaigen Abstimmung zustimmen würden. Dich, als den «starken» Part, versucht er in die Position zu drücken, Deine Ansicht über objektive Beweise und Fakten belegen zu müssen, ohne selbst auch nur den geringsten Beweis oder Fakt geäussert zu haben.

Was kannst Du tun?

«Das ist ein interessanter Standpunkt, Herr Müller. Wie kommen sie zu dieser Schlussfolgerung?»

Lass Dich nicht in die passive Situation drängen. Gib einfach den Ball zurück und stelle ihm eine Frage, in der er die Beweisführung übernehmen muss. Zweimal hintereinander kann er seine Aussage nicht bringen. Damit übergibst Du ihm die Verantwortung der Beweisführung und auch die «schwachen» Teilnehmer eines Meetings werden gespannt auf seine Beweisführung warten. Wenn er, wovon auszugehen ist, es nicht kann, dann werden es alle Teilnehmer merken und die Diskussion ist wieder offen für objektive zielgerichtete Beiträge.

Wenn Du das bei 2 oder 3 Gelegenheiten machst, wird dieser «Schwarze Rhetoriker» in Deiner Anwesenheit auf dieses Argument verzichten. In der Regel haben die meisten «Schwarzen Rhetoriker» nur ein bestimmtes Vorgehen, mit dem sie seit Jahren oder Jahrzehnten durchkommen. Wenn Du ihm dieses wegnimmst, kann auch er einen wertvollen Beitrag zu Meetings und Gesprächen leisten.

Beispiel No. 2 - Schwarze Rhetorik – Der unzulässige Vergleich

«Wenn Sie zu Ihrem Hausarzt gehen, dann akzeptieren Sie doch auch die Diagnose. Jetzt sollten sie auf meine Expertise hören!».

Hier versucht jemand seinen Stand mit einem allgemein anerkannten Stand gleichzusetzen und denselben Status abzugreifen wie dieser. Er möchte sich vor Dir oder einer Gruppe etablieren, indem er sich, z.B. mit dem anerkannten Hausarzt gleichsetzt. Er degradiert Dich zum Patienten, der einer Behandlung bedarf. Damit gewinnt seine Aussage oder sein Wille an Kraft und sollte, so sein Wunsch, als unbestreitbar richtige Diagnose anerkannt werden. Als Folge davon verliert die Beteiligung aller anderen an Bedeutung. Jetzt müsstest Du schon sehr starke Argumente haben. Als Folge würdest Du Deinen Schwarzen Rhetoriker «entblößen». Das würde in nutzlosen Debatten enden.

Was kannst Du tun?

«Herr Müller, ich bin nicht ihr Patient und sie sind nicht mein Arzt. Auch ich habe meine Expertise. Wir begegnen uns hier auf Augenhöhe. Sie haben eine hervorragende Expertise! Meine Expertise ist ebenfalls gross. Deshalb lassen sie uns als gleichberechtigte Partner sprechen und arbeiten!».

Damit schaffst Du direkt klare Verhältnisse, ohne Deinen Schwarzen Rhetoriker herabzuwürdigen. Vielmehr stellst Du Dich, Deine Erfahrung und Dein Wissen wieder auf die Ebene, auf die sie gehört. Da er Dich vorher erniedrigen wollte, solltest Du den Zustand wieder zurechtrücken.

Diese oder ähnliche Haltungen treten auch in der Zusammenarbeit mit Behörden auf. Diese sind es gewohnt den Takt angeben zu können. Rücke die Verhältnisse freundlich, aber direkt wieder zurecht. Ich bin vor einigen Wochen in einer Behörde in dieser Art behandelt worden. Darauf erwiderte ich: «Herr Müller, ich bin ein Mensch, ein Erwachsener und Unternehmer. Lassen Sie uns doch bitte respektvoll und auf Augenhöhe miteinander sprechen. Vielen Dank!». Es hat wahre Wunder gewirkt.

Beispiel No. 3 - Schwarze Rhetorik – Die Sippenhaft

«Als Expertin (Verkäufer, Beraterin, Angestellter, IT'ler, Banker, Versicherungsmitarbeiter, Mieter, Vermieter, was auch immer) müssen Sie das ja behaupten. Jeder weiss, dass...»

Wir alle - Du, ich, jeder – gehört einer Gruppe an. Deshalb stehen wir alle in der Gefahr, in die rhetorische Sippenhaft genommen zu werden. Man unterstellt uns dann: Befangenheit, Faulheit, Geiz, Gier, Verschwendung... Was auch immer.

Was kannst Du tun?

«Vielen Dank Herr Müller, dass sie mich als Expertin anerkennen. Jetzt bin ich sehr gespannt welches sachliche Argument sie haben. Davon habe ich noch nicht viele gehört».

Nimm doch die Anerkennung, die Du erhältst, auch als solche an und benutze sie, um Dir noch mehr Gehör zu verschaffen. Wichtig ist, immer wieder auf die Sachebene zurückzukommen.

oder

«Herr Müller – man könnte fast meinen sie müssten/wollen die Gegenposition einnehmen. Aber dagegen zu sein wird Ihnen und mir nicht weiterhelfen. Ich schlage vor wir reden über sachliche Argumente!».

Zeige Deinem Verhandlungspartner, dass Du die Situation durchschaut hast und seine Aussage ein rein dialektisches Mittel ist. Achte darauf, nicht direkt anzugreifen, sondern Phrasen zu benutzen, wie: «man könnte fast meinen», «könnte sagen» oder «es könnte der Eindruck entstehen». Am Ende kehrst Du wieder zur Sachebene zurück. Damit bleibt eine Beziehung gesund.

Beispiel No. 4 - Schwarze Rhetorik – Der Vorwurf pedantisch zu sein

«Ich mache hier einen Vorschlag mit enorm umsatzfördernder Wirkung und sie kommen mir hier mit den kleinlichen Bedenken, dass... (und dann kommt ein Kontra auf Deinen Einwand, z.B. die Kunden ein solches Produkt nicht verstehen werden)».

Als erstes versucht die Schwarze Rhetorikerin hier, ihren Vorschlag als die Allzweckwaffe schlechthin zu verkaufen. Und im zweiten Schritt geht sie dazu über, Deine berechtigten Bedenken als kleinlich und pedantisch hinzustellen. Deine Schwarze Rhetorikerin will zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen. Und wenn Du das so im Raum stehen lässt, wird es ihr auch gelingen. Dadurch schädigt sie Deine Reputation, schafft ein Gefälle zwischen ihrer und Deiner Expertise und wird dann auch noch dafür als die Heilsbringerin betrachtet, wenn andere an dem Meeting teilnehmen.

Deine Schwarze Rhetorikerin wischt Deine Einwände vom Tisch und redet sie klein, ohne auch nur ein sachliches Argument gebracht zu haben. Sie zieht das Meeting von einer sachlichen Diskussion weg, hin zu einer Emotionalen.

Was kannst Du tun?

«Frau Müller, sie sagen hier, dass unsere Kunden die Produkte auch verstehen, eine Kleinigkeit wäre. Ich halte es für einen wesentlichen Faktor, um die Linie erfolgreich im Markt einzuführen. Sagen sie mir bitte, warum sie das anders sehen!».

Jetzt muss Deine Schwarze Rhetorikerin Gründe für ihre Behauptung liefern. Du hast das Gespräch wieder von der emotionalen Ebene auf die Sachliche gebracht. Hat sie Gründe, ist für sie jetzt die Gelegenheit, diese zu äussern. Die Gesprächsteilnehmer können nun objektiv und sachlich ihre Schlussfolgerungen ziehen. Du hast die Möglichkeit, selbst diese Gründe zu überdenken. Hat sie keine Gründe, wird sie weiter auf der emotionalen Schiene bleiben oder keine nennen. Führe die Diskussion immer wieder in eine Sachbezogene zurück.

Beispiel No. 5 - Schwarze Rhetorik – Der Professor

«Ich habe neulich eine Studie gelesen. Und dort ist ein Tipp der für unser Unternehmen sehr wichtig. Sie haben das bestimmt auch gelesen!».

Dein Schwarzer Rhetoriker stellt sich als besonders belesen und gebildet dar. Gleichzeitig möchte er Dir das Gefühl geben, dumm zu sein. Er geht davon aus, dass Du es nicht zugeben wirst, diese Studie nicht gelesen zu haben oder nicht zu kennen. Damit stellt er wieder ein Gefälle in der Expertise her: er ist oben auf und Du bist ganz weit unten.

Was kannst Du tun?

«Herr Müller, ich kenne diese Studie nicht. Und mir ist auch nicht ganz klar, welche Relevanz diese Studie für unser Unternehmen / Vorhaben hat. Es ist für uns allerdings von entscheidender Bedeutung, dass...». Du hast das Gefälle in der Expertise ausgeräumt, in dem ganz offen zugibst die Studie nicht zu kennen, aber auch keine Bedeutung in ihr siehst. In unserer täglichen Praxis kann man sehen, diese Personen haben die Studie nicht selbst gelesen oder sie nur frei erfunden. So nimmst Du der Schwarzen Rhetorik den Wind aus den Segeln und führst das Gespräch wieder auf das eigentliche Ziel zurück.

Beispiel No. 6 - Schwarze Rhetorik – Die «schon immer so gemacht» Strategie

«Herr Barth, Ihr Vorschlag in allen Ehren. Aber, wir haben das schon immer so gehandhabt, sind gut damit gefahren und haben grosse Erfolge damit erzielt! Da müssen sie sich schon was Besseres einfallen lassen.»

Wenn ich das in unserer Arbeit höre, frage ich mich: «Warum hat dieser Kunde viel Geld dafür bezahlt, dass wir hier sind!?!». Mein Freund der Schwarzen Rhetorik möchte nichts verändern. Er wollte nur eine Bestätigung erhalten, alles richtig zu machen und dass der rückläufige Umsatz nicht an ihm, sondern an irgendetwas anderem liegt. Ausserdem behauptet er, sein bisheriges Vorgehen in einer Sache, ist DIE Ursache für den Erfolg, den dieses Unternehmen einmal hatte.

Was kannst Du tun?

«Herr Müller, inwieweit haben sie belegbare Fakten, dass der Erfolg ihres Unternehmens mit der Sache XY zusammenhängt? Kann es nicht sein, dass sie trotz XY erfolgreich geworden sind? Könnten sie nicht erfolgreicher sein, wenn sie ABC machen würden?».

Ganz schnell bin ich von der emotionalen Ebene auf die Sachliche zurück.

Der Einwand «Das haben wir schon immer so gemacht», ist einer der Dummsten, wenn nicht sogar der Dummste, den ich kenne. Demnach müssten wir immer noch vor Höhlen sitzen, Frauen an den Haaren in unsere Höhlen ziehen und mit der Keule schwingend Rindviecher erschlagen.

Fortschritt ist Veränderung. Der Spruch ist zwar alt und abgedroschen, manchmal trifft er zu: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.

Beispiel No. 7 - Schwarze Rhetorik – Wenn alle das machen würden

«Wenn ich Ihnen die Gehaltserhöhung gebe, dann kommen morgen alle anderen wollen auch mehr. Das würde mich ruinieren!».

Dein Chef will mit diesem Trick der Schwarzen Rhetorik an ein unangebrachtes Mitgefühl appellieren. Ausserdem erklärt er Dir, dass er allen geben muss, was Du möchtest. Dies ist eine irreführende und ablenkende Behauptung. Muss er denn alle Frauen heiraten, weil eine geheiratet hat? Muss er alle Autos kaufen, weil eines kaufen will? Nichts davon trifft zu!

Diese Methode lässt einen schwachen Charakter erkennen. So jemand will die Wahrheit nicht sagen und lügt oder er ist zu schwach die Wahrheit zu sagen und weicht deshalb billigst aus.

Was kannst Du tun?

«Herr Müller, ich versichere Ihnen, mit allen Bestandteilen dieses Gesprächs und unseren Abmachungen streng vertraulich umzugehen. Von mir wird niemand etwas erfahren. Ausserdem kann ich nicht für meine Kollegen sprechen, sondern nur für mich. Und ich habe für sie...» und jetzt zählst Du auf, was Du alles in den letzten Monaten erreicht hast und warum Dir eine Gehaltserhöhung zusteht.

Eine sehr einfache Methode dieses unfaire Argument der Schwarzen Rhetorik zu entkräften. Damit muss er Dir sagen, was Du tun musst, um Dir Deine Gehaltserhöhung zu verdienen, Dir sagen, dass egal was Du geleistet hast nicht bereit ist mehr zu zahlen oder Dir Deine Gehaltserhöhung geben. Am Ende des Gespräches weisst Du absolut klar, wie Du dran bist. Die Karten liegen auf dem Tisch.

Beispiel No. 8 - Schwarze Rhetorik – Die alte, weise und erfahrene

«Wissen Sie, am Anfang war ich auch Ihrer Meinung. Aber als ich mich in die Materie eingearbeitet habe und durch Erfahrung, wurde ich weiser».

Damit will sich Deine Freundin der Schwarzen Rhetorik als die kluge, allwissende und erfahrene Geschäftsfrau hinstellen. Und sagt Dir durch die Blume: «Du bist ein Dilettant», «Du hast ja noch keine Erfahrung» oder «werde erst mal so professionell wie ich». Das ist sehr herablassend und soll Dein Selbstvertrauen und Deine Selbstwürde untergraben. In einer grösseren Runde lässt es Dich auch in den Augen der anderen so aussehen, wenn Du nicht sofort einschreitest.

Was kannst Du tun?

«Wissen Sie, Frau Müller, ich befasse mich auch bereits sehr lange mit dieser Materie. Und meine Erfahrung ist im Gegensatz zu Ihrer folgende: ...».

Ganz automatisch stellst Du Dich wieder auf dasselbe Niveau wie die Person, die Dich dumm und unerfahren hat aussehen lassen wollen. Frau Müller kann diesen Trick nicht zweimal benützen, sondern muss zu einem anderen greifen oder die Fakten auf den Tisch legen. Weg von der emotionalen, hin zur sachlichen Diskussion.

Beispiel No. 9 - Schwarze Rhetorik – Einfach und ständig ins Wort fallen

Es gibt Menschen, die Dir ständig ins Wort fallen, weil sie der Meinung sind, ihre Beiträge wären zu allem und immer wichtig.

Wenn Du Dir das jetzt gefallen lässt, dass Du unterbrochen wirst, rutscht Deine Reputation ab. Im Gegensatz zur landläufigen Meinung zeigt dies keine Demut und guten Charakter im Geschäftsleben. Es symbolisiert Schwäche, wenn Dir jemand einfach ins Wort fallen kann und Du Dich unterbrechen lässt. Jetzt ist viel innere Kraft, Ruhe und Stärke von Dir verlangt.

Was kannst Du tun?

Du hebst die Lautstärke Deiner Stimme etwas an, sprichst langsam und deutlich weiter und lässt Dich nicht aufhalten. Du sprichst einfach immer weiter.

Das ist wirklich schwer. Vor allem wenn Dein «Kontrahent» auch immer weiterspricht. Bitte nicht darum aussprechen zu dürfen. Denn damit holst Du von Deinem Gegenüber die Genehmigung ein, dies tun zu dürfen. Er kann es Dir erlauben oder verbieten. Du würdest Dich damit selbst in der Hierarchie herabsetzen.

Auch die anderen Teilnehmer des Meetings werden etwas verstört dreinschauen, wenn auf einmal 2 Personen das Wort führen. Lass Dich durch nichts irritieren.

Sollte dies öfters geschehen, führe ich bei Kunden immer einen «Redeball» ein. Nur derjenige der den Ball in Händen hält, darf sprechen. Unterbricht der Störenfried wieder, hebe ich beim Sprechen den Ball auf seine Augenhöhe, so dass er ihn gut sehen kann und während ich ihn intensiv ansehe, spreche ich laut, deutlich und langsam weiter. Versuche es, es wirkt immer!

Beispiel No. 10 - Schwarze Rhetorik – Der direkte Angriff

«Ihre Argumentation ist genauso blass, wie Ihre Gesichtsfarbe!».

Das ist ein voller und direkter Schlag ins Gesicht. Der Wunsch oder die Absicht dahinter ist klar: Du sollst schnell und direkt zum Schweigen gebracht werden. Du sollst erniedrigt und gedemütigt werden. Dein Selbstwert soll im Anschluss komplett vernichtet sein. Ausserdem ist das Ziel, Dich zu provozieren, damit Du emotional und aufgewühlt wirst.

Mein Tipp: So etwas darf nicht passieren. Wenn das jemand macht, dann ist er menschlich betrachtet kein guter Mensch. Eine solche Person würde ich sofort rausschmeissen – egal was da für ein Auftrag dranhängt. Denn dieses Verhalten wird nie aufhören und über die gesamte Geschäftsbeziehung anhalten. Hast Du nicht die Kompetenz das zu tun?

Was kannst Du tun?

«Es ist interessant was sie alles über meine Gesichtsfarbe wissen. Aber das einzig wirklich interessante wäre, ob Sie auch in der Sache, um die es hier geht, ein substanzielles Argument zu bieten haben».

Mit diesen Worten signalisierst Du Ruhe und Gelassenheit. Du lässt Dich nicht provozieren und wirst nicht emotional. Dein Schwarzer Rhetoriker erkennt, ein starkes Gegenüber zu haben und Du wirst vielleicht sogar in seiner Achtung steigen. Dein Verhalten macht klar: hier wollen wir sachlich über das Thema reden und zu objektiven Ergebnissen kommen.

Mir ist vor einiger Zeit etwas ähnliches passiert. Ich sitze mit den Verantwortlichen zum Thema in einem Meeting und es platzt der älteste Teilhaber des Unternehmens rein und sagt laut: «Ah. Schon wieder ein faules Meeting. Das hätten Sie, Herr Barth, meiner Mannschaft beibringen sollen, dass das nicht geht!». Ich erwiderte: «Herr Müller, ich finde es interessant welche hellseherische Gabe Sie haben und sofort Wissen, dass wir alle faul sind. Wenn Sie teilgenommen hätten, wie wir beide es verbindlich vereinbart haben, dann wüssten Sie um die Fortschritte. So müssen Sie mir die Zeit für dieses Meeting bezahlen und die Zeit, in der ich Ihnen die Fortschritte mitteile.» Im Anschluss war Ruhe, er nahm am Rest des Meetings teil und entschuldigte sich bei

mir. Wenn ich diesen Kunden nicht schon länger gekannt hätte und nicht gewusst hätte, dass das nicht seine Art ist, dann hätte ich hier die Geschäftsbeziehung abgebrochen.

Gutschein

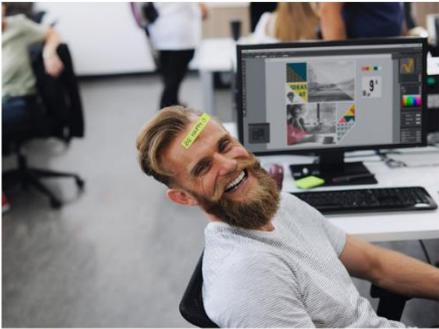
businessMENTORING

**Power Strategie
Gespräch**

30 Minuten
wir schenken sie Dir

- Absolute Klarheit über Deine eigenen Ziele finden
- Deine negativen Glaubenssätze aufspüren, die Dich aufhalten
- Einen Aktionsplan erstellen, um Deine spezifischen Ergebnisse zu erreichen

businessMENTORING



www.michabarth.com

Gehe einfach www.michabarth.com/contact, fülle das Formular aus und einer unserer Spezialisten wird sich wegen Deines persönlichen Termines bei Dir melden.

Dein Team von Micha M. Barth