

**Das kleine Handbuch der  
Rhetorik <sup>2100</sup>**

**Einwände entkräften  
Das ist doch nicht machbar! –  
Oder doch?**

**Horst Hanisch**

---

© Erste Auflage: 2017 by Horst Hanisch, Bonn

Gelistet im Katalog der Deutschen Nationalbibliothek.

Der Text dieses Buches entspricht der neuen deutschen Rechtschreibung.

Die Verwertung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne Zustimmung des Autors urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und für die Verarbeitung mit elektronischen Systemen.

Die Ratschläge in diesem Buch sind sorgfältig erwogen, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf das geschlechtsneutrale Differenzieren, zum Beispiel Mitarbeiter/Mitarbeiterin weitestgehend verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für beide Geschlechter.

**Idee und Entwurf:** Horst Hanisch, Bonn

**Lektorat:** Alfred Hanisch, Bonn; Annelie Möskes, Bornheim

**Layout und Gestaltung:** Guido Lokietek, Aachen; Horst Hanisch, Bonn

**Umschlaggestaltung:** Christian Spatz, engine-productions, Köln; Horst Hanisch, Bonn

**Zeichnungen:** Horst Hanisch, Bonn

**Herstellung und Verlag:** Books on Demand GmbH, Norderstedt

**ISBN:** 978-3-7448-3967-9

---

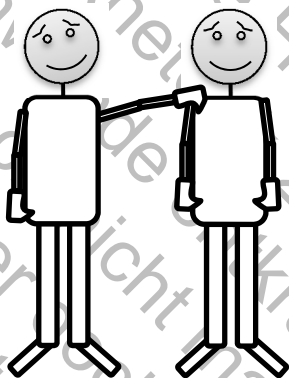
**Das kleine Handbuch der  
Rhetorik<sup>2100</sup>**

**Einwände entkräften**

**Das ist doch nicht machbar! –  
Oder doch?**

---

Das kleine Handbuch der  
Auszug aus  
Rheuma 2100  
Einwohner  
Oder nicht?  
Das ist doch  
von Horst Hanisch  
Kräften  
nachbar! –



# Inhaltsverzeichnis

<b>INHALTSVERZEICHNIS .....</b>	<b>5</b>
<b>EINLEITUNG.....</b>	<b>9</b>
„Machbar oder nicht?“ .....	9
<b>TEIL 1 – SCHLAGKRÄFTIG ARGUMENTIEREN .....</b>	<b>11</b>
MIT ARGUMENTEN ÜBERZEUGEN .....	12
„Das ist doch kein Argument!“ .....	12
LOGIK IM ZWISCHENMENSCHLICHEN DIALOG.....	14
<i>Blick in die Vergangenheit</i> .....	14
<i>Logisches Vorgehen</i> .....	15
<i>Sokrates – Das elenktische Verfahren</i> .....	16
<i>Scheinwissen</i> .....	18
<i>Überzeugende Darstellung</i> .....	20
<i>Protagoras – Homo-mensura-Satz</i> .....	21
<i>Plato(n) und der Dialog</i> .....	22
<i>Aristoteles und seine Logik</i> .....	24
<i>Das System des Status</i> .....	26
<i>Genus rationale (Bereich der Argumentation)</i> .....	27
<i>Genus legale (Steuerung der Auslegung von juristischen Texten)</i> .....	29
<i>Scholastik</i> .....	30
<i>Karl der Große und die Schulen</i> .....	30
<i>Friedrich Hegel und die Dialektik</i> .....	31
ARGUMENTATION.....	32
<i>Zusammensetzung eines Arguments</i> .....	32
<i>Fehlerhafte Argumente</i> .....	35
<i>Argumentations-Typen</i> .....	36
1. <i>Argumentations-Typ: Full-Power-Argumente</i> .....	37
<i>Full-Power: Logischer Beweis</i> .....	37
2. <i>Argumentations-Typ: High-Power-Argumente</i> .....	38
<i>High-Power Variante 1: Verallgemeinerungs-Argument</i> .....	38
<i>High-Power Variante 2: Vergleichs-Argument</i> .....	39

3. Argumentations-Typ: Low-Power-Argumente .....	40
Low-Power Variante 1: Indizien-Argument .....	40
Low-Power Variante 2: Autoritäts-Argument .....	41
Low-Power Variante 3: Analogie-Argument .....	42
Low-Power Variante 4: Beispiel-Argument .....	42
Low-Power Variante 5: Regel-Argument .....	43
4. Argumentations-Typ: No-Power-Argument .....	44
No-Power Variante 1: Killerphrase .....	44
No-Power Variante 2: Solidaritäts-Argument .....	45
No-Power Variante 3: Tabuisierungs-Argument .....	45
No-Power Variante 4: Traditions-Argument .....	46
No-Power Variante 5: Garantie-Argument .....	47
Aufstellung von Argumenten .....	48
Genügend argumentiert? .....	50

## **TEIL 2 – TÖDLICHEN KILLERPHRASEN GESCHICKT BEGEGNEN UND EINWÄNDE PROFESSIONELL ENTKRÄFTEN.....53**

EINWÄNDEN BEGEGNEN – VERBALE ANGRIFFE GESCHICKT ABWEHREN .....	54
<i>Ein Zwischenruf ist eine irritierende Kulturtechnik.....</i>	54
<i>Gemeine und inhaltsleere Phrasen .....</i>	54
<i>Die destruktiven Killerphasen.....</i>	54
<i>Die BIG-Methode.....</i>	57
<i>BIG-Geld-Bumerang-Methode .....</i>	58
<i>BIG-Geld-Isolier-Methode .....</i>	59
<i>BIG-Geld-Gegenfrage-Methode .....</i>	59
<i>BIG-Alter-Bumerang-Methode.....</i>	60
<i>BIG-Alter-Isolier-Methode.....</i>	61
<i>BIG-Alter-Gegenfrage-Methode.....</i>	61
<i>Gekonnte Abwehr in Diskussionen.....</i>	63
EINWÄNDE ZUM EIGENEN VORTEIL DREHEN .....	65
1. Methode: Rückfrage-Methode.....	65
2. Methode: Rückstell-Methode.....	66
3. Methode: Vorwegnahme-Methode .....	66
4. Methode: Vorteil-Nachteil-Methode.....	67

5. Methode: Bumerang-Methode.....	68
6. Methode: Isolierungs-Methode.....	68
7. Methode: Divisions-Methode.....	69
8. Methode: Multiplikations-Methode.....	69
9. Methode: Offenbarungs-Methode.....	70
10. Methode: Ja, aber-Methode.....	70
11. Methode: Ablenk-Methode.....	71
Genug abgelenkt?.....	72
<b>TEIL 3 – TAKTIKEN GEGEN VERBALE LISTIGKEITEN.....</b>	<b>75</b>
TAKTIKEN GEGEN VERBALE LISTIGKEITEN.....	76
<i>Fiese Taktiken</i> .....	76
„ICH WEIß WAS!“.....	77
<i>Taktik und Gegen-Taktik</i> .....	78
1. Taktik: Unterbrechungs-Taktik.....	78
2. Taktik: Großzügigkeits-Taktik.....	78
3. Taktik: Laien-Taktik.....	78
4. Taktik: Wissenschafts-Taktik.....	79
5. Taktik: Fremdwort-Taktik.....	79
6. Taktik: Ad-personam-Taktik.....	79
7. Taktik: Versteckte Angriffe auf das Wissen.....	80
8. Taktik: Verallgemeinerungs-Taktik.....	80
9. Taktik: Phrasen-Taktik.....	80
10. Taktik: Kompetenz-Taktik.....	81
11. Taktik: Aufschieb-Taktik.....	81
12. Taktik: Verwirrungs-Taktik.....	82
13. Taktik: Diversions-Taktik.....	82
14. Taktik: Entweder-Oder-Taktik.....	82
15. Taktik: Haupt-/Nebensache-Taktik.....	83
<i>Mit harten Bandagen gekämpft</i> .....	84
<b>AUSLEITUNG.....</b>	<b>85</b>
„Alles ist machbar“.....	85
<b>STICHWORTVERZEICHNIS.....</b>	<b>87</b>

---

**KNIGGE ALS SYNONYM .....92**

UMGANG MIT MENSCHEN .....92

Auszug aus  
Das kleine Handbuch der  
Rhetorik 2100  
Einwände entkräften  
Das ist doch nicht machbar! –  
Oder doch?  
von Horst Hanisch



## **Einwände zum eigenen Vorteil drehen**

Es gibt viele rhetorische Möglichkeiten, Einwänden professionell zu begegnen.

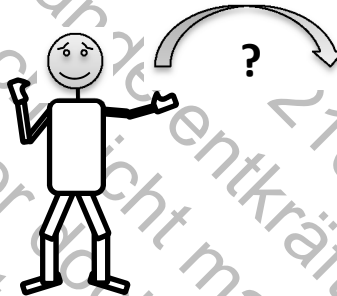
Einige davon sollen hier aufgezeigt werden. Nicht jede Methode passt immer und überall.

Deshalb empfehlen wir, dass Sie sich drei oder vier Varianten herausuchen, mit denen Sie gut umgehen können.

Je nach Gesprächssituation setzen Sie dann eher die eine oder die andere Methode ein; auch empfiehlt es sich hier natürlich, im Vorfeld mit Freunden während eines harmlosen Übungsgesprächs die Einwand-Methoden zu trainieren.

### **1. Methode: Rückfrage-Methode**

---



Beginnen wir mit der Rückfrage-Methode. Sie wird eingesetzt, um Zeit zu gewinnen.

Zeit, die Sie sich wünschen, um eine vernünftige Antwort zu formulieren.

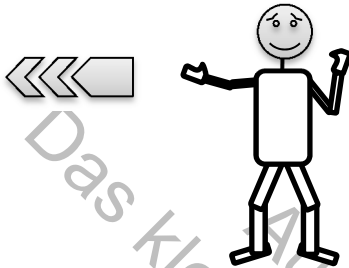
„Ich habe verstanden, dass Sie mich fragen, ...“

Und Sie wiederholen die gestellte Frage mit Ihren Wörtern.

---

## 2. Methode: Rückstell-Methode

---



Nicht ganz so professionell erscheint die Rückstell-Methode. „Das beantworte ich Ihnen gerne nachher.“ In einem Seminar oder Meeting mag das möglich sein, wobei das Risiko besteht, dass nachher nicht mehr an die Beantwortung der gestellten Frage gedacht wird.

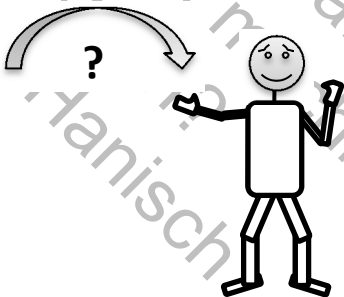
Bei Gesprächen sollte möglichst sofort geantwortet werden.

Würde die Antwort Ihre Struktur zerstören, können Sie die Rückstell-Methode einsetzen. Geben Sie am besten eine kurze Erklärung, weshalb Sie erst später auf die Frage eingehen werden.

---

## 3. Methode: Vorwegnahme-Methode

---



Genial kann die Vorwegnahme-Methode sein. Sie ahnen bereits, dass Ihrem Gesprächspartner eine Rückfrage auf der Zungenspitze liegt.

Bevor er diese ausspricht, sagen Sie: „Sie mögen annehmen, dass ...“

---

## Teil 2 – Killerphrasen und Einwände entkräften

---

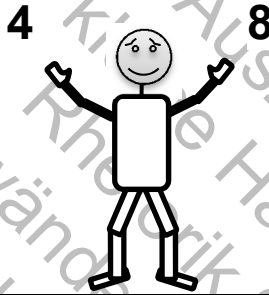
Wenn Sie gut aufgepasst haben und Ihren Gesprächspartner immer gut beobachteten, kann Ihre Trefferquote hier sehr hoch liegen.

Durch Ihre jetzt gemachte Aussage signalisieren Sie Mitdenken. Sie zeigen Gemeinsamkeiten mit Ihrem Gegenüber. Das ist gut.

---

### 4. Methode: Vorteil-Nachteil-Methode

---



Bekanntlich hat jede Münze zwei Seiten.

Gäbe es ausschließlich Vorteile zu Ihrer Idee, bewegten wir uns im Rahmen der Genialität.

Das ist nicht auszuschließen, dürfte aber eher die Ausnahme sein.

Gehen wir deshalb vom Üblichen aus, dass es bei jedem Projekt Vor- und Nachteile geben kann beziehungsweise muss.

Bevor Sie auf Nachteile angesprochen werden, räumen Sie diese bereits in Ihrer Präsentation ein.

Allerdings heben Sie die Vorteile deutlich hervor. „Der Nachteil dabei ist, ..., der Vorteil hingegen überwiegt ...“

Dadurch, dass Sie selbst die Nachteile angesprochen haben, nötigen Sie Ihr Gegenüber nicht, dies zu tun.

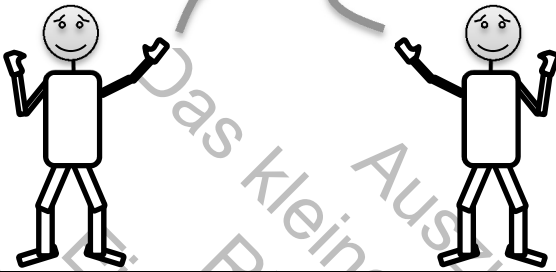
Sie garantieren hiermit weitere Harmonie.

---

---

## 5. Methode: Bumerang-Methode

---



Die Aborigines in Australien machen es uns vor. Sie werfen einen Bumerang weg und dieser kommt in einem großen Bogen zu ihnen zurück.

Vergleichbares lässt sich in der Rhetorik darstellen. Mit dieser Bumerang-Methode gelingt es Ihnen, einen angeblichen Nachteil in einen Vorteil umzuwandeln.

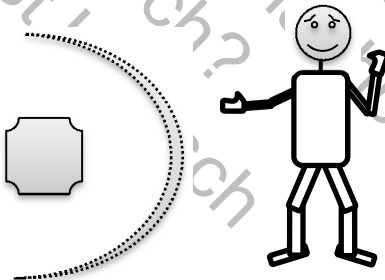
Beispielsweise wirft Ihr Gesprächspartner ein: „Ich will kein Geld unnützlich in eine sinnlose Aktion vergeuden.“

Sie antworten: „Gerade weil wir/Sie kein Geld unnützlich vergeuden wollen, werden ...“

---

## 6. Methode: Isolierungs-Methode

---



Sollte sich tatsächlich ein unerwartetes Hindernis ergeben, das so in dieser Form gedanklich noch nicht gelöst ist, dürfen Ihre Ideen an diesem einen Fall nicht scheitern. Isolieren Sie dieses Hindernis.

---

## Teil 2 – Killerphrasen und Einwände entkräften

---

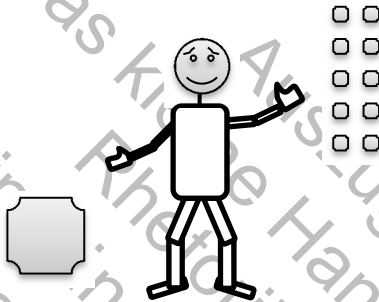
Sagen Sie: „Angenommen, dieses Hindernis gäbe es nicht, dann könnten wir ...“

Oder: „Lassen wir in diesem Augenblick einmal das Hindernis außen vor. Betrachten wir lieber ...“

---

### 7. Methode: Divisions-Methode

---



Bei der Division-Methode gehen Sie wie folgt vor.

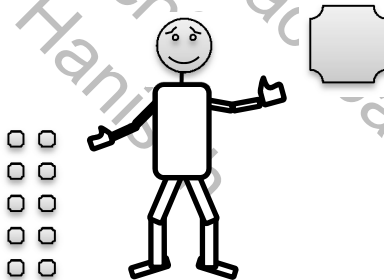
Die Angabe wird durch eine Menge oder Gruppe dividiert.  
„10.000? Bei 80 Millionen Deutschen sind das gerade mal 0,000125 %.“

Aus der hochwirkenden Zahl 10.000 wird nun eine unglaublich kleine Prozentzahl, die kaum fassbar ist.

---

### 8. Methode: Multiplikations-Methode

---



Die Multiplikation-Methode geht genau umgekehrt vor.

Eine Angabe wird mit einer Menge oder Gruppe multipliziert: „Jeder fünfte?“

---

---

Bei einer Einwohnerzahl in Köln von knapp einer Million sind das bereits 200.000 Menschen!“

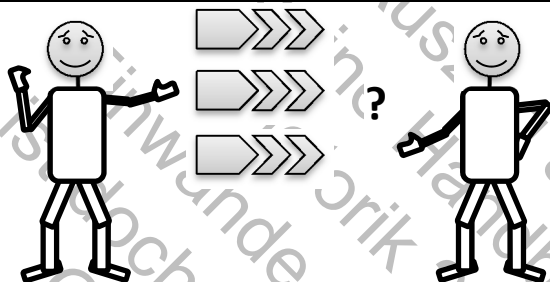
Aus der kleinen Zahl 5 wird plötzlich eine immense Angabe von 200.000.

Es ist klar, dass bei den letzten beiden Methoden zwar nicht gelogen wurde, aber durch die Art der Darstellung eine kleine Manipulation vorliegt.

---

## 9. Methode: Offenbarungs-Methode

---



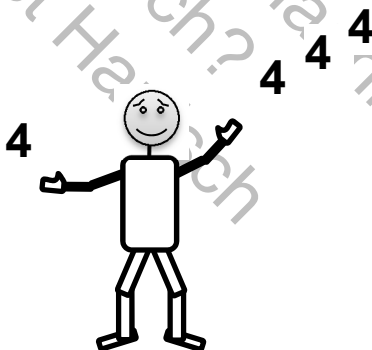
Ihr Gesprächspartner findet ständig neue Gegenargumente.

Fragen Sie ihn: „Unter welchen Umständen würden Sie ...“

---

## 10. Methode: Ja, aber-Methode

---

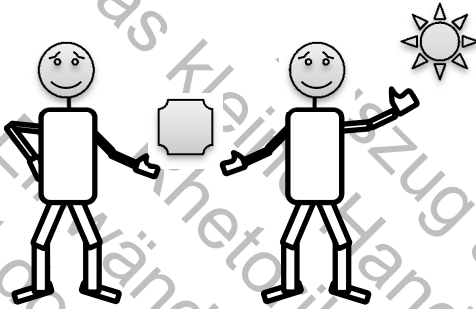


## Teil 2 – Killerphrasen und Einwände entkräften

Stimmen Sie zuerst einmal zu, damit sich der Gesprächspartner nicht bedroht fühlt.

„Ja, das ist korrekt, aber ...“, oder, „wie bereits ausgeführt“, besser: „Ja, das ist korrekt, und deshalb ...“.

### 11. Methode: Ablenk-Methode



Bringen Sie einfach einen anderen Gesichtspunkt ins Gespräch ein.

„Lassen Sie uns eben unser Augenmerk dorthin richten.“