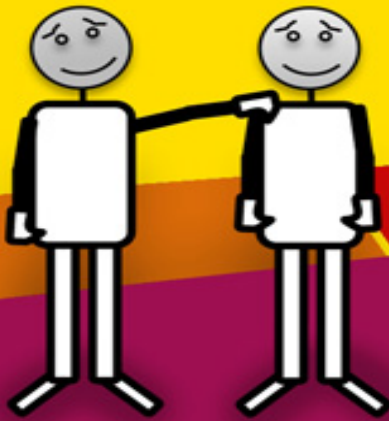
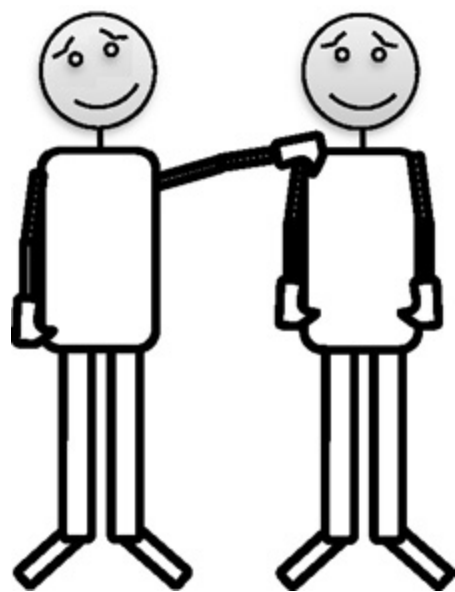


Horst Hanisch

EINWÄNDE ENTKRÄFTEN

„Das ist doch gar nicht machbar! – Oder doch?“





Inhaltsverzeichnis

EINLEITUNG

„Machbar oder nicht?“

TEIL 1 - SCHLAGKRÄFTIG ARGUMENTIEREN

MIT ARGUMENTEN ÜBERZEUGEN

„Das ist doch kein Argument!“

LOGIK IM ZWISCHENMENSCHLICHEN DIALOG

Blick in die Vergangenheit

Logisches Vorgehen

Sokrates - Das elenktische Verfahren

Scheinwissen

Überzeugende Darstellung

Protagoras - Homo-mensura-Satz

Plato(n) und der Dialog

Aristoteles und seine Logik

*Das System des Status - Hermagoras von
Temnos*

Genus rationale (Bereich der Argumentation)

*Genus legale (Steuerung der Auslegung von
juristischen Texten)*

Scholastik

Karl der Große und die Schulen

Friedrich Hegel und die Dialektik

ARGUMENTATION

Zusammensetzung eines Arguments

Fehlerhafte Argumente

Argumentations-Typen

1. *Argumentations-Typ: Full-Power-Argumente*
Full-Power: Logischer Beweis
 2. *Argumentations-Typ: High-Power-Argumente*
High-Power Variante 1: Verallgemeinerungs-Argument
High-Power Variante 2: Vergleichs-Argument
 3. *Argumentations-Typ: Low-Power-Argumente*
Low-Power Variante 1: Indizien-Argument
Low-Power Variante 2: Autoritäts-Argument
Low-Power Variante 3: Analogie-Argument
Low-Power Variante 4: Beispiel-Argument
Low-Power Variante 5: Regel-Argument
 4. *Argumentations-Typ: No-Power-Argument*
No-Power Variante 1: Killerphrase
No-Power Variante 2: Solidaritäts-Argument
No-Power Variante 3: Tabuisierungs-Argument
No-Power Variante 4: Traditions-Argument
No-Power Variante 5: Garantie-Argument
- Aufstellung von Argumenten*
- Genügend argumentiert?*

**TEIL 2 - TÖDLICHEN KILLERPHRASEN GESCHICKT
BEGEGNEN UND EINWÄNDE PROFESSIONELL
ENTKRÄFTEN**

EINWÄNDEN BEGEGNEN – VERBALE ANGRIFFE GESCHICKT ABWEHREN

Ein Zwischenruf ist eine irritierende Kulturtechnik

Gemeine und inhaltsleere Phrasen

Die destruktiven Killerphrasen

Die BIG-Methode

BIG-Geld-Bumerang-Methode

BIG-Geld-Isolier-Methode

BIG-Geld-Gegenfrage-Methode

BIG-Alter-Bumerang-Methode

BIG-Alter-Isolier-Methode

BIG-Alter-Gegenfrage-Methode

Gekonnte Abwehr in Diskussionen

EINWÄNDE ZUM EIGENEN VORTEIL DREHEN

1. *Methode: Rückfrage-Methode*
 2. *Methode: Rückstell-Methode*
 3. *Methode: Vorwegnahme-Methode*
 4. *Methode: Vorteil-Nachteil-Methode*
 5. *Methode: Bumerang-Methode*
 6. *Methode: Isolierungs-Methode*
 7. *Methode: Divisions-Methode*
 8. *Methode: Multiplikations-Methode*
 9. *Methode: Offenbarungs-Methode*
 10. *Methode: Ja, aber-Methode*
 11. *Methode: Ablenk-Methode*
- Genug abgelenkt?*

TEIL 3 – TAKTIKEN GEGEN VERBALE LISTIGKEITEN

TAKTIKEN GEGEN VERBALE LISTIGKEITEN

Fiese Taktiken

„ICH WEIß WAS!“

Taktik und Gegen-Taktik

1. *Taktik: Unterbrechungs-Taktik*
 2. *Taktik: Großzügigkeits-Taktik*
 3. *Taktik: Laien-Taktik*
 4. *Taktik: Wissenschafts-Taktik*
 5. *Taktik: Fremdwort-Taktik*
 6. *Taktik: Ad-personam-Taktik*
 7. *Taktik: Versteckte Angriffe auf das Wissen*
 8. *Taktik: Verallgemeinerungs-Taktik*
 9. *Taktik: Phrasen-Taktik*
 10. *Taktik: Kompetenz-Taktik*
 11. *Taktik: Aufschub-Taktik*
 12. *Taktik: Verwirrungs-Taktik*
 13. *Taktik: Diversions-Taktik*
 14. *Taktik: Entweder-Oder-Taktik*
 15. *Taktik: Haupt-/Nebensache-Taktik*
- Mit harten Bandagen gekämpft*

AUSLEITUNG

„Alles ist machbar“

STICHWORTVERZEICHNIS

KNIGGE ALS SYNONYM

UMGANG MIT MENSCHEN

Einleitung

„Machbar oder nicht?“

Nun haben Sie so fantastisch präsentiert und warten auf die Rückmeldung Ihrer Zuhörer. Endlich meldet sich einer. „Ja, das war ja alles ganz nett, was Sie uns erzählt haben. Aber – das lässt sich in unserem kleinen Unternehmen gar nicht so umsetzen.“

Zack, das hat gesessen. Sie versuchen, Ihre Gesichtszüge nicht entgleisen zu lassen. Was war das denn eben? Tagelang haben Sie sich vorbereitet, an jedem Argument gefeilt, ansprechende Folien eingefügt – und dann fegt das einer mit einer einzigen Aussage als nicht umsetzbar vom Tisch.

Hier verwendet der Zuhörer eine sogenannte Killerphrase, mit der viele Argumente schnell und wirkungsvoll ins Schwanken gebracht werden können.

Keine Angst – glücklicherweise gibt es ausgezeichnete Möglichkeiten der Einwandbehandlung, um den ‚verbale Angriff‘ des Zuhörers sofort zu entkräften.

Arbeiten Sie erfolgreich mit der Isolationstechnik, der Bumerang-Methode, der Vorwegnahme-Methode und anderen. So sind und bleiben Sie auf der Gewinnerseite.

Entkräften Sie sprachgewandt unqualifizierte Einwände!

Praxisnah, zeitgemäß und kompakt. Das sind drei interne Vorgaben für unsere Rhetorik-Ratgeber. In unserer Reihe der kleinen Rhetorik-Handbücher wird jeweils ein wesentlicher

Teil aus dem umfangreichen Bereich der Rhetorik kompakt vorgestellt.

Die Themenbereiche sind beispielsweise den Büchern ‚Das große Buch der Rhetorik²¹⁰⁰‘ oder ‚Trickreiche Rhetorik²¹⁰⁰‘ vom selben Autor entnommen.

Die Zahl 2100 steht dabei für das 21. Jahrhundert, was die Aktualität der Themen unterstreicht. Diese entsprechen den heutigen Anforderungen im beruflichen Umgang miteinander.

Im vorliegenden Ratgeber „Rhetorik – Einwände entkräften“ wird schwerpunktmäßig auf folgende Themen eingegangen:

- Schlagkräftig argumentieren
- Tödlichen Killerphrasen geschickt begegnen und Einwände professionell entkräften
- Taktiken gegen verbale Listigkeiten

Viel Erfolg bei der Vertiefung bestehenden Wissens und erfolgreichen Einsatz im Berufsleben.

Teil 1 - Schlagkräftig argumentieren

Mit Argumenten überzeugen

„Das ist doch kein Argument!“

„Das ist doch kein Argument!“ Leicht entrüstet stößt ein Gesprächspartner diesen Satz aus, kreuzt die Arme vor der Brust und lehnt sich schon schmollend in seinem Stuhl zurück.

Was war geschehen? Zwei Personen tauschen sich in einem Dialog zu einem strittigen Thema aus.

Beide versuchen nachvollziehbarerweise den Dialogpartner von ihrer Meinung zu überzeugen.

Das ist absolut legitim, solange verbal fair miteinander umgegangen wird.

Saubere Gesprächssituation

Am besten kann jemand in einer sauberen Gesprächssituation überzeugt werden, wenn ehrlich vorgegangen wird – gemeint ist, bei der Wahrheit zu bleiben.

Weiter müssen die genannten Informationen nachvollziehbar sein. Das sind sie, wenn sie logisch aufgebaut werden.

Ausflug in den Beginn der rhetorischen Logik vor 2.000 Jahren

Hierzu werden wir einen kleinen Ausflug machen in die Vergangenheit, die mehr als 2.000 Jahre zurückliegt.

Große und bekannte Köpfe haben sich hier schon Gedanken über die Logik im Dialog und Argumentation gemacht.

Stammtischparolen

Ein Gespräch wird nicht zum Erfolg kommen, wenn nur ‚Stammtischparolen‘ in den Dialog geworfen werden. Auch sogenannte Killerphrasen führen nicht zum Erfolg.

In diesem ersten Teil, liebe Leserin, lieber Leser, wird gezeigt, was ein Argument ist beziehungsweise wie dieses aufgebaut wird.

Dabei wird schnell klar, dass es verschiedene Qualitätsstufen von Argumenten gibt.

Schwache Stufe - die No-Power-Argumente

In der schwächsten Stufe finden sich die No-Power-Argumente, die genau genommen gar keine sind.

Da sie in Dialogen trotzdem oft (gezielt oder unbedarft) eingesetzt werden, wird sich diesem Bereich besonders gewidmet.

Trainieren Sie, gut zu argumentieren, damit Ihre Aussagen eine überzeugende Schlagkraft erzielen.

Ihrem Gesprächspartner wird es dann schwerer fallen, geeignete Gegenargumente zu finden.