

Herzlich willkommen

LAköV
Kaffeepause & Lernen
am 25.09.2026 13:00 - 14:00 Uhr

Unfaire rhetorische Tricks –
souverän statt sprachlos

Wo?
Online in BigBlueButton!





Inhousetrainerin, Rhetorik-Coach und Fachbuchautorin

Dozentin für Workshops und Einzelcoachings für Führungskräfte und Teams, die in der Öffentlichkeit präsentieren und kommunizieren. Ich arbeite für staatliche, private oder politische Institutionen und Unternehmen.

Schwerpunkte:

Auftrittscoaching für sichere Körpersprache mit „Easy-Trick-Formeln“

Stärkung des Selbst- und Fremdbild durch Videofeedback

Souverän statt sprachlos - entspannt bleiben bei unfairen, rhetorischen Tricks

Expertise:

Germanistin und Medienwissenschaftlerin, jahrelange Redakteurin im Medienbereich (Print, Hörfunk, Fernsehen u.a. ZDF-Morgenmagazin), Regiearbeit in Filmproduktionen und Publikationen als Dokumentarfilmregisseurin.

Berufsbegleitende Fortbildungen u.a. im Bereich Sprechwissenschaft und Phonetik.

Als Sachbuchautorin schreibe ich über Seminar- und Coachingthemen lebensnah und aus der Praxis heraus und unterstütze so beim Umsetzen und Vertiefen neuer Kompetenzen.

Folgen Sie mir auf LinkedIn:

Claudia Berghaus LinkedIn

www.deine-rhetorik.de





„Unfaire rhetorische Tricks - souverän statt sprachlos“

Dozentin: Claudia Berghaus

Was sind unfaire rhetorische Tricks - kurz gesagt: „Dirty Tricks“?

eine Vielzahl von Verhaltensweisen - verbal und non-verbal, die bewusst darauf zielen, den Gesprächspartner/in zu verunsichern und auf Beziehungsebene zu treffen, um eigene Vorteile aus einer Situation zu ziehen.



ABSICHT hinter bewusst eingesetzten Dirty Tricks:

- unwohle Gefühle und Stress beim Gesprächspartner:in erzeugen
- Souveränitätsverlust beim Gegenüber provozieren
- andere Personen dazu bringen, dass sie gegen ihren Willen/Entscheidungen handeln
- andere mental verunsichern, ablenken und vom Zielsatz abbringen
- Bedürfnisse des/der andere:n übergehen
- „Schwachstellen“ von Menschen ausnutzen
- Irreführung durch Vereinnahmung oder Täuschungsmanöver
- Verteidigungshaltung beim Gegenüber provozieren

1.) Penetrantes Blockieren/ „Anti sein“ - egal wogegen (Ablehnung durch Totschlagargumente)

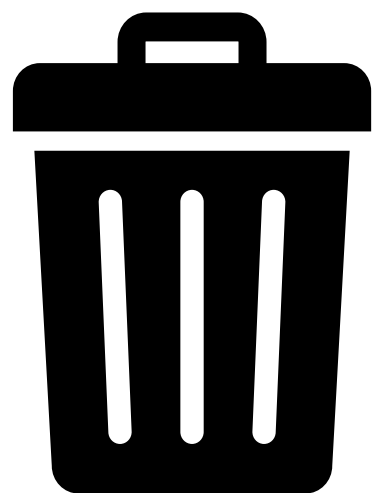


- > eine Mauer im Gespräch tut sich auf
- > das Urteil ist bereits gefällt und die Kommunikation tot.

Sätze wie „Das haben wir schon immer so gemacht!“ oder „Das funktioniert nicht.“
blockieren das weitere Gespräch.

>> solche Behauptungen provozieren Stillstand, die Ablehnung soll mürbe machen und der Antihaltung
entsprochen werden.

Wir haben es mit sogenannten **KILLERPHRASEN (Totschlagargumenten)** zu tun.



Typische Killerphrasen - Kategorie I: „Mauersätze - klare Blockierer“- Anti sein egal wogegen

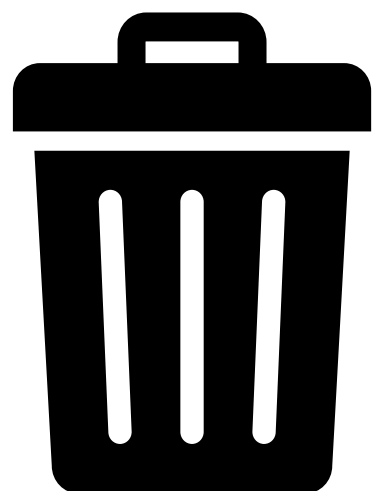


Bedenkenträger- Behauptung:

**Das hört sich nur so lange gut an, bis das erste Problem auftaucht.
Dafür gibt es keine Lösung!
Das haben wir noch nie so gemacht! Wollen Sie das wirklich
verantworten?
Wer soll denn dafür die Verantwortung übernehmen?
Das ist doch alles Quatsch!
Das ist doch Wunschdenken.
Dafür ist die Zeit noch nicht reif.
Mit diesem Expert:innentum können wir nichts anfangen.**

Erfahrungsschatz- Behauptungen:

**Das haben wir schon immer so gemacht.
Das ist nicht unsere Aufgabe.
Dafür bekommen wir sowieso keine
Genehmigung!
Das kriegen wir beim Chef:in niemals durch!
Das funktioniert nicht.
Das lässt sich hier nicht realisieren.
Das bringt ja eh nichts, das kenne ich schon!**



So reagieren Sie souverän auf „Blockierer:in“ in Gesprächen:

- nachfragen, wie es besser geht, Interesse an der Blockierung zeigen
- konstruktiv und positiv reagieren, um Totschlagphrase zu entlarven
- nicht ärgern über penetrante Ablehnung, lieber signalisieren, dass hinter der Mauer Chancen verpasst werden!



„Zaubersätze“ nutzen:

Was würden Sie sich denn vorstellen? (Detaillierungsfrage stellen)

Wie könnte eine Lösung aussehen?

Interessant, was Sie da sagen, ich habe da ganz andere Informationen über den Sachverhalt.

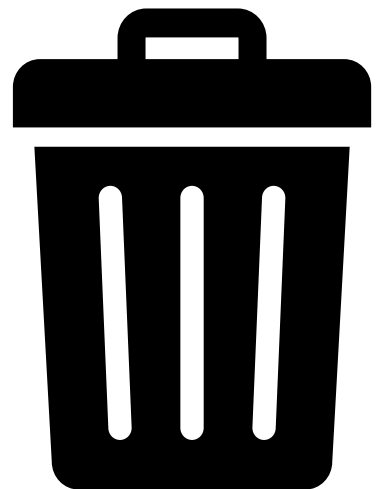
Das ist alles eine Frage der Ansicht und Haltung. Das kriegen wir hin.

Die einen sagen so, die anderen (sagen) so.

Da müssen Sie keine Bedenken haben.

Das tut mir leid, dass Sie diese Erfahrung gemacht haben!

Ich verstehe gar nicht, wieso Sie da gleich ein Problem sehen?



2.) Das falsche Dilemma, die Scheinwahl



> absolute Tatsachentäuschung, Alternativen werden ausgespart

Beispiel: Frage: „Machst Du gleich den Abwasch oder putzt Du die Wohnung?“

>> Wahlmöglichkeit, die Zeit ohne Hausarbeit zu verbringen wird als Alternative ausgespart!

Bei diesem Trick haben wir es mit falschen Vorgaben und einer bereits gefilterten, manipulierten Fragestellung (Scheinwahl) zu tun, die dem/der Manipulator:in dienen und unbewusst steuern.

Damit das nicht passiert:

- Tatsachentäuschung aufdecken, „Zwei-Silben“-Technik benutzen
- nach Alternativen fragen
- PUF Technik anwenden



P - U - F - Konzept - Distanzierung zum Manipulator:in:

P - prüfen, bewerten

U - umformulieren, paraphrasieren

F - fragen (Präzisierungsfragen z.B.)

- > Puffer zum Gegenüber
- > Zeitgewinn, um wahrzunehmen, was im Gespräch gerade passiert
- > Ablenkungsstrategien, Täuschungsmanöver bemerken
- > Selbstschutz, um nicht sofort auf Beziehungsebene zu antworten
- > so bleibe ich sachlich, faktisch und dadurch unangreifbar überlegen



Das „Vier - Ohren - Modell“ nach *F. Schulz von Thun*

Das Modell von Schulz von Thun besagt, dass jede Nachricht vier Seiten bzw. Ebenen hat. Nach Klärung der Ebene kann ich situationsgerecht reagieren, Missverständnisse vorbeugen.

Selektives Hören: Wir hören nur das, was wir hören wollen!



Die vier Ebenen:

Sachebene (oder: worüber ich informiere)

Spricht den Verstand an. Wie ist der Sachverhalt zu verstehen?

Appellebene (oder: wozu ich Dich veranlassen möchte)

Spricht das Tun an. Was soll ich tun, denken, fühlen aufgrund der Mitteilung?

Beziehungsebene (oder: was ich von Dir halte und wie wir zueinander stehen)

Spricht mein Herz, mich als Betroffenen an. Wie redet der/die eigentlich mit mir? Wen glaubt er/sie vor sich zu haben?

Selbstoffenbarungsebene (oder: Was ich von mir selbst kundgebe)

Spricht den Zustand des Gegenübers an. Was ist das für einer/eine? Was ist mit ihm/ihr los?



3.) Überrumpeln durch öffentliches Bloßstellen, persönlicher Angriff

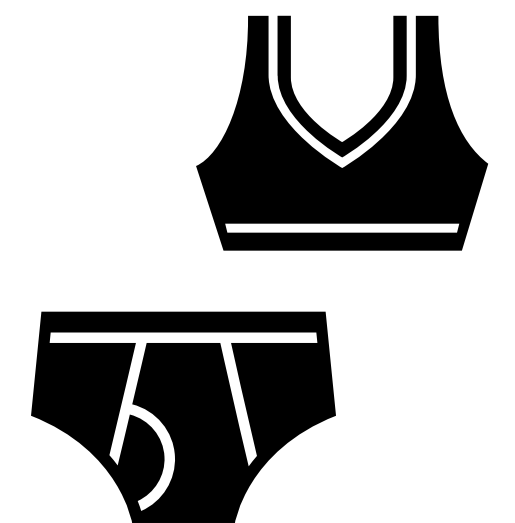
> auf die Person bezogener Frontalangriff auf Beziehungsebene

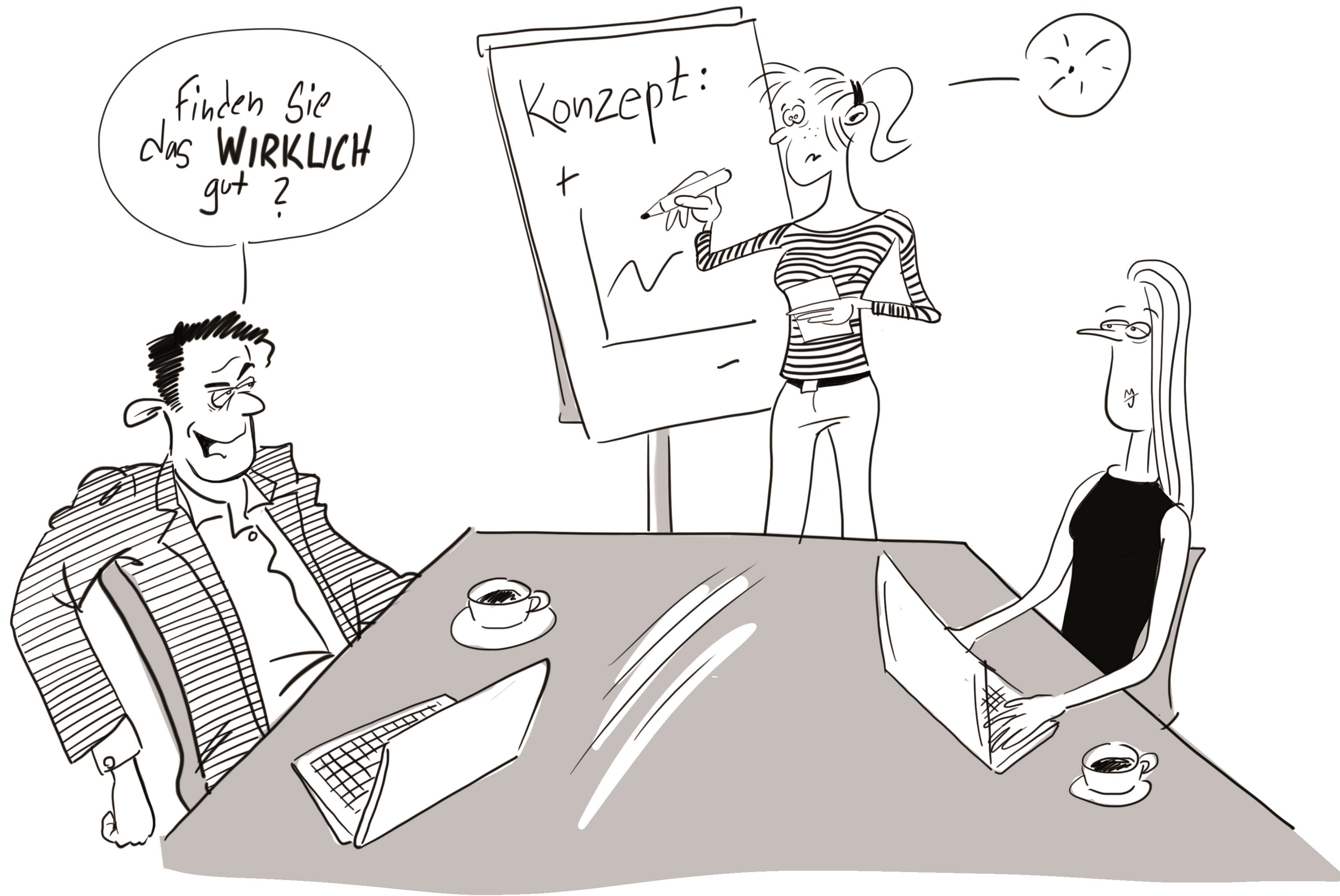
Beispiele: „Bisschen durch den Wind heute?“, „Du redest Blödsinn!“, „Sie können hier doch nicht ewig Fragen stellen.“ >> Behauptungen auf emotionaler Ebene, die unbegründet und überraschend provozieren und spontanes Reagieren fordern

„Das können Sie nicht bezahlen...das Kleid ist viel zu teuer für Sie...“ dieser Satz versucht Trotz und Tun herauszufordern > nicht darauf eingehen und falsche Entscheidungen treffen! Sagen Sie: „Da mögen Sie vielleicht recht haben...“

Damit das nicht passiert:

- auf Sachebene zurückfinden (Absicht des Angreifenden wird klar)
- böses Wort wiederholen und umformulieren
- Irritation durch z.B. Übertreibung/Wechsel der Zeitebene o.ä.





Typische Killerphrasen - Kategorie II: Persönliche Angriffe - Überrumpeln durch offenes Bloßstellen (Dirty Trick 4)



Aufforderung- Appell - Überrumpeltour

Mach mal!

Jetzt hör doch auf!

Sie haben mir nicht zu sagen, was ich zu tun habe!

Sie sollen es nicht erklären, sondern machen!

Wenn es Ihnen nicht passt, können Sie ja gehen!

„Dummchen“ - Behauptungen (Einschüchterungssätze):

Das hatten wir schon längst geklärt.

Das ist doch alles längst bekannt.

Darum geht es ja gar nicht!

Sie sind ja auch erst neu hier, sonst hätten Sie den

Vorschlag nicht gemacht.

Persönliche Angriffe/ Unterstellungen/ Bevormundung:

Für wen hältst Du Dich eigentlich?

Ach Herr/ Frau..... Das ist typisch für Sie!

Manche Leute sind halt einfach gestrickt!

Sie haben wirklich keine Ahnung!

Andere schaffen es ja auch!

Ach, Dir geht es ja nur ums Geld!

Du blockierst ja immer.

Machen Sie es doch nicht immer so kompliziert!

Da sind Sie selber dran schuld.

Sie holen jetzt erstmal tief Luft und beruhigen sich!

Von welchem Stern kommen Sie eigentlich Herr/Frau Kollege:in?

Allen ist schon aufgefallen, dass Du sehr launisch bist.

Zaubersätze - damit Sie souverän und nicht sprachlos bleiben:

FRAGEN:

Was würden Sie sich denn vorstellen? (Detaillierungsfrage)

Hört sich das realistisch und vor allem umsetzbar an? (Alternativfrage)

Können Sie mir erklären, was sie konkret meinen?

BEWERTEN (sorgt im Idealfall für Verwirrung beim Gesprächspartner):

Die einen sagen so, die anderen (sagen) so.

Interessant, was Sie da sagen, ich habe da ganz andere Informationen über den Sachverhalt.

Das ist doch aber gut!

Das tut mir leid!

Das ist alles eine Frage der Ansicht.

PARAPHRASIEREN WIEDERHOLEN/ UMFORMULIEREN:

Verstehe ich Sie richtig, Sie meinen, dass.....

Wenn Sie mit ... (Wortwiederholung) (Umformulierung) meinen, dann stimme ich Ihnen zu.

Mal werde ich kritisiert, dann wieder gelobt.

LOBEN/ POSITIV VERSTÄRKEN und dann GEGENREDEN:

Ich bin da ganz bei Ihnen, ... es funktioniert trotzdem nicht.

Ich mag Deine Art zu denken, ... so kommen wir in der Sache allerdings nicht weiter.

Deinen Standpunkt finde ich interessant, ...er geht für mich völlig an der Frage vorbei....

Das habe ich so noch nie gehört ... Sehr interessant, hört sich für mich utopisch an ...

DUMMSTELLEN/ VORGETÄUSCHTES NICHTVERSTEHEN:

Das müssen Sie unbedingt noch genauer erläutern.

Ich verstehe gar nicht, wieso das ein Problem ist?

Jeder hat einen anderen Input.

Ich habe Ihre Frage gar nicht verstanden. War das jetzt eine ernst gemeinte Frage?

Sie sprechen hörbar, aber nicht verstehbar.

AUSKLAMMERN/ VERTAGEN:

Ich denke darüber nach.

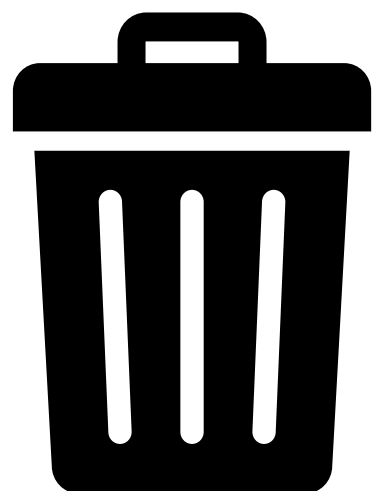
Was ist Ihnen sonst noch aufgefallen?

Lassen Sie uns bitte zum Thema zurückfinden.

Ich nehme Ihr Anliegen mit in die nächste Besprechung.

Ich dachte, wir sitzen in einer professionellen Besprechung.

> So verschaffen Sie sich Zeit zum Denken, minimieren Stress/ Ärger, ermöglichen Distanz zur Phrase, nehmen die Manipulation bzw. den verbalen Angriff nicht unüberlegt an.



Fünf Strategien zum Aushebeln von „Dirty Tricks“:



1. sachlich bleiben - mit dem Sachverhalt hören, nicht auf Beziehungsebene reagieren

2. offensiv agieren - keine Verteidigungshaltung einnehmen und offen mit provozierenden Behauptungen umgehen

3. souverän und interessiert bleiben - non-verbal und verbal mit positiver Grundhaltung agieren

4. klar sortiert bleiben - trotz unerwarteter Ablenkung auf Kerninhalte zurückführen

5. überlegen antworten - Drei-Sekunden-Regel beachten und bei Verunsicherung das Gesagte bewerten/prüfen/umformulieren und so die Schockstarre minimieren und Zeit gewinnen

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

**Zum Vertiefen und Nachlesen
empfehle ich:**



Claudia Berghaus

www.deine-rhetorik.de

