

# Protest willkommen

## Tipps für die souveräne Einwandbehandlung

Vors Auditorium treten, Vortrag halten, tosender Applaus, Friede-Freude-Eierkuchen: So läuft es nicht immer, wenn man vor Menschen spricht. Bei jedem Redeanlass – bei akademischen Referaten mit anschließender Diskussionsrunde genauso wie bei Reden von politischen Schwergewichten – kann es Einwände geben, und hin und wieder geht es dabei hoch her.

Den Umgang mit Widerspruch, schwierigen Rückfragen oder auch offenem Protest nennt man in der Rhetorik „Einwandbehandlung“. Manche Politiker sind Meister in dieser Disziplin, denn sie müssen sich berufsbedingt oft mit Einwänden auseinandersetzen.

Zu den politischen Rednern mit starken Nerven gehört etwa Sigmar Gabriel. Bei einer Veranstaltung der Deutschen Energie-Agentur (dena) im November 2014 musste der damalige Vizekanzler und Bundesminister für Wirtschaft und Energie einen echten

Härtetest bestehen: Sein Vortrag wurde von Demonstranten gestört. Die Analyse seines Umgangs mit dieser Situation zeigt, wie Sie als Vortragender auch dann eine gute Figur machen, wenn Sie es mit kritischen Rückmeldungen oder Störungen zu tun bekommen – was auch im akademischen Kontext schließlich keine Seltenheit ist.

Vorab der Hinweis: Mir geht es hier nicht darum, die politischen Positionen zu werten oder gegeneinander aufzuwiegen, sondern allein um die rhetorische Praxis der Einwandbehandlung.

### 1. Schritt: Den Einwand aufgreifen

Mitten in Gabriels Rede über Energiepolitik sprangen plötzlich zwei Greenpeace-Aktivisten auf die Bühne und entrollten Transparente mit der Aufschrift: „Herr Gabriel, Klimaschutz braucht Kohleausstieg!“ Mindestens ein weiterer Vertreter der Umweltschutz-Organisation saß im Publikum und hielt ebenfalls ein Transparent hoch.

Gabriel entschied sich in dieser schwierigen Situation für eine sehr professionelle Strategie: Er nahm den Einwand ernst und griff ihn auf, anstatt ihn zu ignorieren oder zu verwerfen. Nichts lässt einen Redner stärker wirken als der souveräne Umgang mit Kritik. Gabriel bemühte sich vom ersten Moment an, den Angriff zu deeskalieren und einer sachlichen Argumentation den Boden zu bereiten. Den Aktivisten im Publikum bat er:

„Was steht denn drauf, zeigen Sie es mir doch auch mal!“

Schlau war das deshalb, weil er damit Respekt für die Gegenmeinung zeigte. Er las den Einwand sogar über sein Mikrofon vor. Damit demonstrierte er: Ich sehe Euch, ich habe verstanden, ich gebe Euch Raum.

Letztlich ist ein Einwand nichts anderes als ein Feedback. Deshalb sollten Sie als Vortragender genauso professionell und auch genauso entspannt darauf reagieren wie auf eine ganz normale Frage – auch wenn Ihnen beispielsweise nach einem Referat Protest von den Kommilitonen entgegenschallt oder der Dozent Sie mit einer Gegenthese konfrontiert.

### 2. Schritt: Den Einwand kontextualisieren

Gabriel reagierte auf den Einwand der Demonstranten mit einer sehr strukturierten, konzentrierten Argumentation. Anstatt einfach dagegenzuhalten oder den Einwand geradeheraus für Unfug zu erklären, stellte er die Botschaft auf den Transparenten in den Kontext der aktuellen Situation, auf der seine energiepolitischen Argumente beruhten – baute also eine Brücke zum Thema seiner Rede.

„Diejenigen, die das von uns fordern – dass wir zeitgleich mit dem Ausstieg aus der Atomenergie auch Kohlekraftwerke stilllegen sollen – [...] nehmen dabei relativ wenig Rücksicht [...], auf die Entwicklung von Versorgungssicherheit.“

Indem Sie die Antithese in den Kontext relevanter Fakten stellen, machen Sie den entscheidenden Schritt auf die Faktenebene. Nur von dort aus können Sie im nächsten Schritt Ihre Argumentation in die gewünschte Richtung steuern.

### 3. Schritt: Den Einwand in eine Vorlage verwandeln

Nachdem er die Argumentationsgrundlage zementiert hatte, zeigte Gabriel nun die Debatte auf, innerhalb derer er sich zu positionieren hatte. Er warf eine zentrale Frage auf, zu der beide Seiten des Energie-Konflikts damals Stellung zu nehmen hatten:

„Wir haben eine dringende Frage zu klären: Wie wollen wir eigentlich, und mit welchen Kraftwerkskapazitäten wollen wir eigentlich den Strom produzieren an den Tagen und in den Zeiten, in denen wir zu wenig Sonne und zu wenig Wind haben?“

Mit dieser Fokussierung hatte Gabriel den Sprung vom Einwand zu einer Kernfrage der Debatte geschafft, auf die er mit seinen Argumenten konstruktiv eingehen konnte – er hatte sich also eine Vorlage geschaffen.

### 4. Schritt: Die Vorlage nutzen

Ab hier hatte Gabriel leichtes Spiel. Nachdem er seiner Argumentation den Boden bereitet hatte, konnte er seine eigenen Thesen vortragen, unter anderem so:

„Sie machen eine Politik, die im Ergebnis dazu führt, dass Strompreise in Deutschland weiter steigen. [...] Was bedeutet, dass [...] wir schon jetzt Schwierigkeiten haben, im internationalen Wettbewerb energieintensiver Unternehmen mithalten zu können. [...] Ich glaube, dass die Energiewende in Deutschland immer auch die Aufgabe hat, dass sie beispielhaft zeigt, dass ein hoch industrialisiertes Land wirtschaftlich erfolgreich bleiben kann und trotzdem Klimaschutz und Energiewende betreibt. Nur dann finden wir Nachahmer. [...] Meine herzliche Bitte: aufhören, die Dinge zu simplifizieren. Aufhören, den Leuten was vorzumachen.“

Und so weiter, und so fort. Gabriel war nun in seinem Element und konnte seine vorbereiteten Argumente in einem selbstgewählten Kontext anwenden.

### 5. Schritt: Zurück zum Thema

Sollten Sie mit weiteren Einwänden konfrontiert werden, wiederholen Sie einfach für jeden Einwand die Schritte 2 bis 4. Je effektiver Sie auf einen Einwand eingehen, desto weniger Lust wird Ihr Gegenüber haben, immer noch einen draufzulegen.

Um den Einwand schließlich beizulegen, formulieren Sie Ihre These noch einmal zusammenfassend als direkte Antwort auf den Einwand. Leiten Sie von dort aus wieder zum Thema oder zur nächsten Frage über.

Der Vorteil: Sie sind jetzt in einer stärkeren Position als zuvor. Ihre Wirkung ist gestiegen. Deshalb zählt eine souveräne Einwandbehandlung zu den Königsdisziplinen der Rhetorik.

Kommen Sie gut an!  
Ihr  
René Borbonus



René Borbonus zählt zu den führenden Spezialisten für professionelle Kommunikation im deutschsprachigen Raum.

Weitere Informationen unter:  
[www.rene-borbonus.de](http://www.rene-borbonus.de)

Schluss damit!

Falsch!

Doof!

Nö!

Aber!

Nein!  
Falsch!

