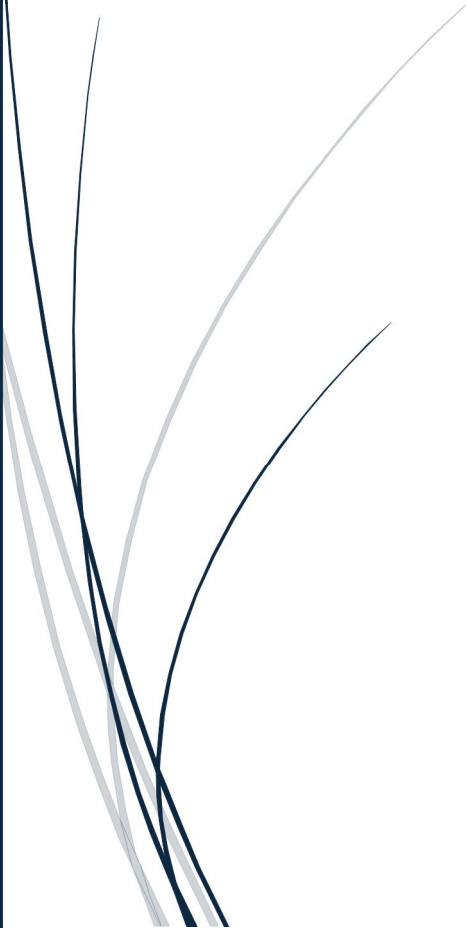




31.3.2026

Rhetorikfalle 2

Angriff auf die Person



Initiative RETTET DAS PLATZERTAL

Rhetorikfalle 2 – Der Angriff auf die Person (Ad Hominem)

Initiative RETTET DAS PLATZERTAL

Inhaltsverzeichnis

1	Wie die Falle Angriff auf die Person funktioniert.....	2
2	Typische Beispiele aus dem Alltag.....	2
3	Wie man die Falle entlarvt.....	2
4	Analyse von TIWAG-Beispielen.....	3
4.1	Die Experten-Hierarchie.....	3
4.2	Der Vorwurf der Voreingenommenheit.....	3
5	Drei Szenarien für das Training.....	3
5.1	Szenario 1: Der „Laien“-Vorwurf.....	3
5.2	Szenario 2: Der „Ideologie“-Vorwurf.....	4
6	Umgang mit persönlichen Angriffen (Strategien).....	4
6.1	Der Souveränitäts-Block.....	4
6.2	Der Kompetenz-Konter.....	4
7	Antwort-Werkzeugkasten (Zusammenfassung).....	4
8	Notfall-Checkliste für Interviews (Ergänzung zu Falle 2).....	5
9	Inhaltliche Vertiefung für den Konter (Die Fakten-Basis).....	5

1 Wie die Falle Angriff auf die Person funktioniert

Beim Angriff auf die Person (*Argumentum ad hominem*) wird nicht das Sachargument angegriffen, sondern die **Glaubwürdigkeit, die Qualifikation oder der Charakter** der Person, die das Argument vorbringt.

- **Delegitimierung:** Wenn man ein Argument inhaltlich nicht widerlegen kann, versucht man, den Überbringer der Nachricht „unmöglich“ zu machen.
- **Ablenkungsmanöver:** Die Diskussion wird von der Sachebene auf eine emotionale, persönliche Ebene gezogen.
- **Diskreditierung:** Dem Gegenüber wird unterstellt, aus rein ideologischen oder egoistischen Motiven zu handeln, statt aus sachlichen Gründen.

2 Typische Beispiele aus dem Alltag

- „*Sie sagen das doch nur, weil Sie in einer Partei sind.*“
- „*Wie können Sie über Umweltschutz reden, wenn Sie selbst ein Auto besitzen?*“
- „*Sie haben dieses Fachgebiet nicht studiert, also können Sie hier gar nicht mitreden.*“

3 Wie man die Falle entlarvt

Die goldene Regel lautet: **Lass dich nicht auf die persönliche Ebene ziehen.**

- **Den Angriff benennen:** „*Sie greifen gerade mich an, statt auf meine Frage zum Platzertal zu antworten.*“
- **Zurück zur Sachebene:** „*Meine Person tut hier nichts zur Sache. Bleiben wir bitte bei den Fakten zum Wasserhaushalt.*“
- **Die Relevanz hinterfragen:** „*Inwiefern ändert mein Hintergrund etwas an der Richtigkeit der vorliegenden Studie?*“

4 Analyse von TIWAG-Beispielen

4.1 Die Experten-Hierarchie

Aussage: „Sie sind kein Energieexperte. Überlassen Sie die Planung denen, die etwas davon verstehen.“

- **Was hier passiert:** Die TIWAG versucht, Bürgern das Recht abzusprechen, sich kritisch zu äußern, indem sie eine künstliche Hürde („Expertenstatus“) aufbaut.
- **Die Entlarvung:** „Man muss kein Ingenieur sein, um den Wert eines unberührten Hochtals zu erkennen. Zudem stützen wir uns auf Experten wie Dr. Neubarth. Wo genau ist seine Analyse zur Unwirtschaftlichkeit dieses Projekts fachlich falsch?“.

4.2 Der Vorwurf der Voreingenommenheit

Aussage: „Diese Bürgerinitiative ist doch nur eine Gruppe von Berufs-Protestierern, die gegen jeden Fortschritt sind.“

- **Was hier passiert:** Die Initiative wird als „fortschrittsfeindlich“ abgestempelt, um ihre Argumente als voreingenommen abzutun.
- **Die Entlarvung:** „Es geht hier nicht um eine generelle Haltung gegen Fortschritt, sondern um diesen spezifischen, zerstörerischen Eingriff. Wir fordern einen Fortschritt, der auf Photovoltaik und Effizienz setzt, statt auf veraltete Megaprojekte.“

5 Drei Szenarien für das Training

5.1 Szenario 1: Der „Laien“-Vorwurf

Situation: Live-Diskussion im Lokal-TV

- **TIWAG:** „Haben Sie überhaupt jemals ein Kraftwerk von innen gesehen? Mit Halbwissen gefährden Sie unsere Stromversorgung.“
- **Konter:** „Mein Wissen über Kraftwerke ist hier nicht das Thema. Das Thema ist, dass dieses Projekt laut unabhängigen Studien nicht die effizienteste Lösung für die Energiewende ist. Können Sie diese Studien inhaltlich entkräften?“

5.2 Szenario 2: Der „Ideologie“-Vorwurf

Situation: Pressekonferenz.

- **TIWAG:** „Ihre Argumente sind rein politisch motiviert und haben keine wissenschaftliche Grundlage.“
- **Konter:** „Unsere Argumente basieren auf ökologischen Fakten zum Moor-Schutz und auf ökonomischen Daten zur Photovoltaik. Wenn Sie diese Fakten als 'politisch' bezeichnen, weichen Sie der fachlichen Diskussion aus.“

6 Umgang mit persönlichen Angriffen (Strategien)

6.1 Der Souveränitäts-Block

Bei aggressivem Unterbrechen: „Herr/Frau [Name], Ihre persönlichen Mutmaßungen über mich können wir gerne später besprechen. Jetzt geht es um die Frage: Warum fluten Sie ein geschütztes Tal, wenn die Dachflächen-PV in Tirol noch zu 90% ungenutzt ist?“.

6.2 Der Kompetenz-Konter

„Es ist interessant, dass Sie meine Qualifikation thematisieren, sobald ich kritische Fragen zur Wirtschaftlichkeit stelle. Kommen wir doch zurück zu den Zahlen: Wie rechtfertigen Sie die ökologischen Folgekosten?“

7 Antwort-Werkzeugkasten (Zusammenfassung)

Wenn die TIWAG sagt...	...antworte mit:
„Sie haben keine Ahnung.“	„Die Fakten liegen auf dem Tisch. Beantworten Sie die Sachfrage.“
„Sie sind nur dagegen.“	„Wir sind für eine naturverträgliche Energiewende ohne Platzertal.“
„Das ist nur Ideologie.“	„Das ist Ökologie und Ökonomie. Wo ist mein Argument falsch?“

Wenn die TIWAG sagt...	...antworte mit:
„Wir sind die Profis.“	„Profis sollten auch kritische Fragen von Bürgern beantworten können.“

8 Notfall-Checkliste für Interviews (Ergänzung zu Falle 2)

- **Ruhe bewahren:** Ein persönlicher Angriff ist ein Zeichen von Schwäche des Gegners. Lächle es weg.
- **Die „Bridge“-Technik:** „Das ist eine interessante Meinung über mich, aber viel wichtiger für die Zuschauer ist die Frage der Alternativen...“.
- **Blickkontakt:** Bleib fest bei deinem Gegenüber. Lass dich nicht einschüchtern.

9 Inhaltliche Vertiefung für den Konter (Die Fakten-Basis)

Um den Vorwurf des „Laien“ zu entkräften, nutze diese harten Fakten:

- **Photovoltaik:** Tirol hat 34 TWh Potenzial auf Dächern und Fassaden – das ist ein Vielfaches des Platzertal-Ertrags.
- **Effizienz:** Eine Gebäudesanierungsrate von 3% würde mehr Energie sparen, als das Kraftwerk erzeugt.
- **Speicher:** Intelligentes Lastmanagement und Heimspeicher sind schneller skalierbar als 10 Jahre Betonbau.