



# BISS2030.de



Transparenz durch Wissen, Erfahrung, Brainstorming und  
Schwarmintelligenz  
Ein Feldversuch zur Optimierung von Kommunalpolitik

**Scheinargumente, Totschlagargumente und  
Politische Taschenspielertricks erkennen und messbar machen.  
Wie sich „Pfeifen“, „Soziopathen“, „Narzissten“ und  
„Psychopathen“ selbst verraten.  
Teil 1: Sprachwissenschaftliche Sicht**



Erstellt mit: <https://www.wortwolken.com/>

Autor / Autorin	Adi Busch
Datum	26.07.2022
Version	1.1
	Teil 2 – aus „Profiling-Sicht“ folgt bis ca. 01.08.2022

# Inhalt

A – Management - Zusammenfassung.....	4
Kernidee des Spiels:.....	5
B – Historie .....	6
C - Die beliebtesten Totschlagargumente .....	7
FRAGETECHNIKEN helfen, zu einer sachlichen Diskussion zurückzukehren .....	7
1. Fragen stellen .....	7
Variante 1: Die „Vogel Strauss“ Strategie .....	7
Variante 2: Die „Frage“ Strategie .....	7
Beharrungs-Killerphrasen.....	8
Autoritäts-Killerphrasen .....	9
Besserwisser-Killerphrasen .....	9
Bedenkenträger-Killerphrasen .....	10
Vertagungs-Killerphrasen .....	11
Angriffs-Killerphrasen .....	11
Verhinderungs- und Ignoranz-Killerphrasen .....	12
1.Fragen stellen .....	12
2. Widersprechen .....	12
3. Recht geben.....	13
4. In die Offensive gehen.....	13
DIE ERSTVERSION vom Januar 2021.....	14
<b>Scheinargumente, der Tod jeder Versammlung</b> .....	14
Management By – Techniken.....	15
10 Scheinargumente und Taschenspielertricks aus dem Bereich JURA.....	18
Scheinargument 1=Ad Hominem .....	18
Scheinargument 2-Das "Strohmann Argument" .....	18
Scheinargument 3 = Autoritätsargument.....	18
Scheinargument 4: Beweislast-Umkehr .....	18
Scheinargument 5 = "der wahre Schotte" .....	18
Scheinargument 6 = Non Sequitur .....	19
Scheinargument 7 = Kompositionsargument.....	19
Scheinargument 8 = Zirkelschluss .....	19
Scheinargument 9 = Innovationsargument.....	20
Scheinargument 10 = Whataboutism.....	20
Überspezifisches Dementi.....	21
Faktencheck "Gemeindefusion" Aussage am 17.09.2020.....	22
Ich brauche mehr Details .....	24

Argumentum „Ad Populum“ .....	25
„Das weiß doch JEDER“ .....	25
Beispiel1: Russische Revolution Bolschewiki= MEHRHEIT.olg .....	25
Und wie reagiert man am besten auf Scheinargumente? .....	26
Bullshit Bingo .....	27
Projekt: Lustiges Gesellschaftsspielchen .....	27
A - Einfach alles "weg-ignorieren" .....	27
B - Das "Wortgewaltige Nichts" .....	27
In Schenklenzfeld verwendete (Schein)Argumente und Totschlag-Argumente .....	28
Wie kann man LANGFRISTIG die UNSITTE der Scheinargumente unterbinden? .....	30
Praktische Beispiele für BULLSHIT - BINGO .....	32
Weitere Spiele .....	32
1 - Debatten – Flosken .....	33
2 - Umwelt und Verkehr .....	34
3 - Gerechtigkeit .....	35
4 - Flucht und Integration .....	36
5 - Rückblick und Ausblick .....	37
6 - Allgemeine Gründe für Nichtstun .....	38
7 - Spezielle Gründe für Nichtstun .....	39
8 - Bullshit Argumente aus Schenklenzfeld – Stand 2010 .....	40
9 - Bullshit : Anforderungen in Anzeigen für Jobs .....	41
Die Realitäten – Teil 1 .....	42
Quellenangeben .....	44

# A – Management - Zusammenfassung

KLAPPERN GEHÖRT ZUM HANDWERK.

Es gibt KLAPPERER, die klappern und Handwerker, die HANDWERKEN.

Wenn ein Handwerker kommt, dann wird ein Problem sachlich und professionell angegangen und gelöst. Am Ende des Tages ist das Problem gelöst und die geleistete Arbeit macht das Leben für die nächsten Jahre angenehmer.

Im Sprachgebrauch dieses Artikels sind das PERFORMER und MANAGER, für die nur ARGUMENTE zählen. Kurz gesagt, Leute, die im HIER und JETZT leben, die ihren Job gelernt haben und ihn sachlich und professionell ausführen und dadurch für ihre Kunden eine bessere und angenehmere Zukunft schaffen.

Im Gegensatz dazu gibt es Leute, die es lieben mit SCHEINARGUMENTEN den Verlauf von Aktionen/Projekten/usw. in ihrem Sinne zu beeinflussen. Die Sache an sich ist für sie nicht von Interesse. Es geht nur darum, eine Sache, ein Thema, dazu zu nutzen, um sich selbst ins rechte Licht zu rücken. EINDRUCKS-MANAGEMENT nennt man das. Das EINDRUCKS-MANAGER keine wirklichen fachlich/sachlichen Argumente haben, lieben sie es SCHEINARGUMENTE einzusetzen.

Das ist möglich, da der ERFOLG ihrer Tätigkeit NICHT SOFORT MESSBAR ist. Da kann man ohne Probleme Projekte jahrelang verzögern und Unsummen von Zeit und Geld verschwenden, ohne, dass sich das Geringste bewegt. Und, darauf kommt es einem MEINUNGS-MANAGER an, man kann sich sogar noch mit seinen übermenschlichen Leistungen brüsten und in der Öffentlichkeit gut dastehen.

Für einen MEINUNGS-MANAGER erfüllt eine „Diskussion“ nur einen einzigen Zweck, er will „Sand in den Kopf“ der ZuhörerInnen zu streuen. **Richtig gelesen** der „Sand der IGNORANZ, DESINFORMATION und MANIPULATION“ sorgt dafür, dass die Mehrheit verwirrt wird, sich fragt, was sie da eigentlich miterlebt hat und sich frustriert abwendet. Motto „Versteh ich nicht, aber „Die“ werden das schon machen. Das haben die Passagiere der „Costa Concordia“ auch gedacht.

**BINGO. Das war es, was Politiker mit ihren Scheinargumenten bezwecken wollten. Passivität und Desinteresse erzeugen und als Folge davon machen können was man will.**

„Kopf in den Sand stecken“, das „Vogel-Strauß-Prinzip“ scheint die Lösung für alle Probleme zu sein.

**Richtig?**

**NEIN - EINE SOLCHE PAUSCHALE AUSSAGE WÄRE FALSCH.**

Das Problem liegt darin, dass man oft gar nicht weiß, wann jemand mit einem ARGUMENT einen Gedankengang befruchten und weiterbringen will, oder jemand anderes mit Hilfe eines **SCHEINARGUMENTS** eine Veränderung oder gar einen **FORTSCHRITT IN DER SACHE** verhindern will.

In der Tat, Argumente von Scheinargumenten zu unterscheiden ist oftmals gar nicht so einfach. Die Liebhaber von SCHEINARGUMENTEN gehen sehr subtil vor. Sie wissen, was ihr Publikum hören will und bedienen die Erwartungen, die an sie gestellt werden.

Sie haben ein gewisses IMAGE von sich aufgebaut und tun alles, damit dieses Image, dieser EINDRUCK erhalten bleibt. Man nennt das

**EINDRUCKS-MANAGEMENT** oder **IMAGE-MANAGEMENT**.

Einem EINDRUCKS-MANAGER geht es nicht um eine Sache, die eine Gemeinschaft voranbringen könnte, sondern lediglich darum, den Eindruck, den die Gesellschaft von ihm hat, zu erhalten und zu verstärken.

Dieser BISS2030-Artikel versucht, die Spreu der EINDRUCKS-MANAGER von dem Weizen der MANAGER zu trennen.

Das geschieht durch die Betrachtung der „Waffen“, die ein EINDRUCKSMANAGER einsetzt,

## **DIE SCHEINARGUMENTE.**

Es wird erklärt wie man Scheinargumente, Totschlagargumente und Techniken, mit denen man vom Kern einer Sache ablenken will

- Erkennt
- sie outet
- sie bekämpft und ausmanövriert
- Die „Scheinargumenten-Hemmetechnik“ langfristig verhindert

Das Ziel dieses Artikels:

Ein Eindrucksmanager kann sich seiner Sache nur so lange sicher sein, wie seine ZuhörerInnen „in Tal der Ahnungslosen“ leben davon ausgehen, dass alle im Raum dieselben guten Absichten haben, wie er/sie selbst, dass sie sich nicht vorstellen können, dass jemand etwas aus Eigennutz machen könnte.

Und da muss man ansetzen, wenn man das perfide psychologische Spiel mit der Macht ändern will.

DIE SCHEIN- und TOTSCHLAG-ARGUMENTE müssen einem größeren Publikum bekannt gemacht werden. Jed/r sollte wissen, wie man die Argumente von Scheinargumenten unterscheiden kann.

**Erst, wenn ein EINDRUCKS-MANAGER von einer Gruppe mehrfach auf seine hinterhältigen Manipulationsversuche hingewiesen wird, wird seine „Hauptwaffe, das SCHEINARGUMENT“ plötzlich ganz stumpf.**

## **Gefahr erkannt – Gefahr gebannt.**

Damit das Thema nicht ganz so trocken bleibt, habe ich als Anhang verschiedene

### **BULLSHIT-BINGO-SPIELE**

angehängen.

Damit kann man recht gut erkennen, wer argumentiert und wer lediglich an seinem Image arbeitet.

## **Kernidee des Spiels:**

Wenn jemand **innerhalb von 30 Minuten mehr als 10 Scheinargumente** verwendet, hat es sich selbst als „**Niedrig-Geschwindigkeits-Performer**“ und damit als **HEMMSCHUH** für die Entwicklung überführt.

## B – Historie

<u>Datum</u>	<u>AuthorIn</u>	<u>Version</u>	<u>Inhalt</u>
<u>15.01.2021</u>	<u>Adi Busch</u>	<u>1.0</u>	<u>Initialversion</u> <u><a href="https://biss2030.de/POLITIKFIBEL/_R_/Scheinargumente.pdf">https://biss2030.de/POLITIKFIBEL/_R_/Scheinargumente.pdf</a></u>
<u>26.07.2022</u>	<u>Adi Busch</u>	<u>1.1</u>	<u>Erweiterung durch „Totschlagargumente“ eine besondrs dreiste Form der Scheinargumente</u>
<u>IN ARBEIT</u>	<u>Adi Busch</u>		<u>Teil 2 der Serie: Sicht: Profiling</u> <u>Erweiterung durch Erkenntnisse aus dem Profiling von Frau Grieger-Langer und andere Artikel</u>

## **C - Die beliebtesten Totschlagargumente**

Wer Killerphrasen gut kontern möchte, muss sie erkennen können. Die Kommunikationstrainerin Meike Müller unterscheidet in ihrem Buch „Lizenz zum Kontern: Rhetorische Selbstverteidigung im Job“ sechs verschiedene Typen:

Quelle: [Totschlagargumente kontern: 4 wirkungsvolle Reaktionen, wenn andere Sie mundtot machen wollen | impulse](#)

## **FRAGETECHNIKEN helfen, zu einer sachlichen Diskussion zurückzukehren**

### **1. Fragen stellen**

Fragen sind ein mächtiges Mittel in einer Diskussion: Mit ihnen zwingen Sie Ihr Gegenüber, sich zu erklären:

Mit KONTER-FRAGEN bringt man eine selbstsichere Pfeife, Soziopathen, Narzissten, Psychopathen zumindest ETWAS aus dem Gleichgewicht.

Er erkennt zumindest, dass er es mit einem kritischen Publikum zu tun.

Nun kommt es auf das Publikum an.

### **Variante 1: Die „Vogel Strauss“ Strategie**

Das Publikum wagt es NICHT, der Pfeife mitzuteilen, dass sie den Trick mit dem Totschlagargument kennt und schweigt.

Aber wenn man weiß, dass man verarscht wird und trotzdem schweigt, dann ist man selbst daran schuld. Das muss jede/r mit seinem/ihrem Gewissen ausmachen.

### **Variante 2: Die „Frage“ Strategie**

Das Publikum teilt der Pfeife klipp und klar mit, dass sie den Trick mit dem Totschlagargument durchschaut hat und besteht auf eine INHALTLICHE DISKUSSION.

## Beharrungs-Killerphrasen

<b>Totschlagargument</b>	<b>Konter</b>
Das haben wir schon ausprobiert, das geht nicht.	<p>Wie seid ihr denn damals vorgegangen?</p> <p>Was bringt dich zu der Annahme, dass es dieses Mal nicht klappen kann?</p> <p>Damals haben wir das so und so gemacht. Mein Vorschlag sieht etwas anderes vor ...</p>
Warum willst du was ändern? Es läuft doch.	Läuft? Ich würde eher sagen das <b>DÜMPELT WEIL...</b> Gründe angeben Zeitplan, Geld, ...
Das haben wir schon immer so gemacht.	<p>Deshalb haben wir ja das Problem.</p> <p>Tradition ist die beste Garantie dafür, dass die Kinder nicht besser werden als die Eltern.</p> <p>Tradition ist die Weitergabe des FEUERS und nicht die Bewahrung der ASCHE.</p>
Das haben wir noch nie so gemacht.	<p>Deshalb haben wir ja das Problem.</p> <p>Tradition ist die beste Garantie dafür, dass die Kinder nicht besser werden als die Eltern.</p> <p>Tradition ist die Weitergabe des FEUERS und nicht die Bewahrung der ASCHE.</p>
Bislang sind wir doch auch ohne XYZ ganz gut klargekommen.	Heißt das, dass wir auf der Stelle stehen bleiben müssen?



## Autoritäts-Killerphrasen

<b>Totschlagargument</b>	<b>Konter</b>
Sie haben vorhin wohl nicht zugehört: Das läuft so nicht.	Dass ich nicht zugehört habe, ist eine <u>Unterstellung</u> .  Ich beurteile die Sache einfach anders.
Sie waren halt damals nicht dabei, da können Sie nicht mitreden.	Stimmt, aber ich kann Lesen, Recherchieren, Logisch denken und komme bei 2+2 auf exakt 4.  Hör bitte auf, Dich hinter Scheinargumenten zu verstecken.
ICH habe hier das Sagen	Ja, aber Sie sind nicht allmächtig

## Besserwisser-Killerphrasen

<b>Totschlagargument</b>	<b>Konter</b>
Man braucht eben etwas Erfahrung, um zu sehen: Das funktioniert nicht.	Klar, ohne Erfahrung geht es nicht., aber ich kann Lesen, Recherchieren, Logisch denken und komme bei 2+2 auf exakt 4.  Hör bitte auf, Dich hinter Scheinargumenten zu verstecken.
Ich weiß schon, wie das wieder endet.	Klasse, wie lauten die Lotto-Zahlen von der nächsten Woche
Die Idee ist uralte.	Ja und?  Stimmt, die Idee ist uralte – das macht sie aber ja nicht schlecht. Was hast du sonst gegen sie einzuwenden?

## Bedenkenträger-Killerphrasen

<b>Totschlagargument</b>	<b>Konter</b>
Wenn das ginge, hätte es schon jemand gemacht.	Gibt es Belege für deine These?
Dafür haben wir nicht genug Zeit.	Das ist QUATSCH! Erst GRÜBELN, dann DÜBELN.  Ich vermute mal, Du willst irgendetwas vor uns verbergen. Anders kann ich mir Deine künstliche Eile nicht erklären.  Nimm mir bitte dieses ungute Gefühl.
Dafür haben wir nicht genug Geld.	Stimmt, das wird richtig teuer. Aber lasst uns mal versuchen, ohne Schranken im Kopf nachzudenken.
Das können wir nicht finanzieren.	Stimmt, das wird richtig teuer. Aber lasst uns mal versuchen, ohne Schranken im Kopf nachzudenken.
Wir sind doch kein Big Player / kein Konzern / nicht Krösus.	Stimmt. Aber wir können denken und Chancen im Rahmen unserer Möglichkeiten ergreifen.  Das geht aber nicht, wenn wir von Anfang an alles Totschweigen.
Damit sind schon ganz andere gescheitert.	Gibt es Belege für deine These?  Vor Carl Benz hat niemand Autos gebaut, vor Steve Jobs niemand Smartphones entwickelt. Irgendwer muss immer der erste sein, wäre doch schön, wenn wir das wären.

## Vertagungs-Killerphrasen

<b>Totschlagargument</b>	<b>Konter</b>
Das ist jetzt ein ganz schlechter Zeitpunkt.	Warum ist der Zeitpunkt schlecht? Wann wäre der Zeitpunkt besser?  Der Zeitpunkt ist optimal, denn ...
Darüber reden wir ein anderes Mal.	Warum ist der Zeitpunkt schlecht? Wann wäre der Zeitpunkt besser?  Der Zeitpunkt ist optimal, denn ...
Dafür ist die Zeit noch nicht reif.	Warum ist die Zeit noch nicht reif? Wann wäre der Zeitpunkt besser?  Definiere bitte, welche Bedingungen erfüllt sein müssen, damit
Darum kümmern wir uns mal, wenn wir Zeit haben.	Definiere bitte, welche Bedingungen erfüllt sein müssen, damit...

## Angriffs-Killerphasen

<b>Totschlagargument</b>	<b>Konter</b>
Das ist typisch deutsch! / ... typisch Bayer! / ... typisch Vertrieb! / ... typisch Meier! /	Was hat das Geschlecht/die Nationalität/ usw. <b>INHALTLICH</b> mit diesem Thema zu tun?  Ich bitte darum, persönliche <b>Attacken zu lassen. Ich möchte über unser Thema sprechen.</b>
typisch Mann! Typisch Frau!	Ich bitte darum, persönliche <b>Attacken zu lassen. Ich möchte über unser Thema sprechen.</b>
Das ist doch ein ganz alter Hut.	Stimmt, die Idee ist uralte – das macht sie aber ja nicht schlecht. Was hast du sonst gegen sie einzuwenden?

**Ein Totschlagargument geht also nicht auf die Aussage oder den Vorschlag ein, der im Raum steht.**

**Es behauptet vielmehr, dass es sinnlos ist, überhaupt darüber zu diskutieren.**

## Verhinderungs- und Ignoranz-Killerphrasen

Die höchste Stufe dieser Technik ist erreicht, wenn die **TAGESORDNUNG der GV** dazu genutzt wird, Themen GRUNDSÄTZLICH totzuschweigen.

Das Thema wird erst gar nicht besprochen und man kommt erst gar nicht in die missliche Situation mit Scheinargumenten arbeiten zu müssen.

Beispiele sind u.a.

1. Gespräche mit Nachbargemeinden wg. Fusionsplänen
2. Lindenplatz Teil 1-x
3. Kläranlage Malkomes
4. Leitung nach Bad Hersfeld
5. Kläranlage Wippershain
6. Rathaus Angebote
7. Interessenbekundungsverfahren und HSGB-Gutachten
8. Feuerwehr-Gerätehaus
9. Schenklingfeld APP
10. Rats-Informations-System
11. Siehe auch [BISS230.de/GV-RADAR](http://BISS230.de/GV-RADAR)

Es ist daher wichtig, **AUFMERKSAM** zu sein und klug zu kontern, denn:

**Wer sich von einem Totschlagargument mundtot machen lässt, der lässt sein Gegenüber triumphieren, ohne dass dieses auch nur ein sinnvolles Argument liefern musste.**

**Das bewusste VERMEIDEN von Themen ist die höchste Form des Scheinarguments.**

**Und so geht's**

### 1. Fragen stellen

Fragen sind ein mächtiges Mittel in einer Diskussion: Mit ihnen zwingen Sie Ihr Gegenüber, sich zu erklären:

### 2. Widersprechen

Klar ist: Widersprechen kann nur, wer **bestens vorbereitet ist**.

Hat man **Argumente, Zahlen und Fakten** (ZDF) parat, hat man dem Totschlagargument allerdings schnell den Garaus gemacht:

### 3. Recht geben

Damit kann man den anderen überraschen: Man stimmt seinem Totschlagargument zunächst zu.

### 4. In die Offensive gehen

Benennen Sie klar, dass Ihr Gegenüber gerade die Sachebene verlassen hat.

# **DIE ERSTVERSION vom Januar 2021**

<b>Thesepapier</b>	<b>Scheinargumente</b>
<b>Autor</b>	<b>Adi Busch</b>
<b>Erstellt</b>	<b>Januar 2021</b>

## **Scheinargumente, der Tod jeder Versammlung**

Bürger\*innen gehen davon aus, dass Politiker\*innen rein sachlich arbeiten und das Beste für die Gemeinschaft erarbeiten. Das ist leider ein Trugschluss.

Das liegt u.a. daran, dass es bei jeder Aussage eine „Inhaltsebene“ und eine „Beziehungsebene“ gibt. Wie das funktioniert ist im Kapitel „Kommunikation“ beschrieben.

Das ist aber nur der sprachwissenschaftliche Aspekt.

Viel bedeutender ist der „machtpolitische“ Aspekt.

Es geht in aller Regel darum, Interessen aller Art durch zu drücken und, idealerweise, unter einen Hut zu bekommen.

Schön gesagt. In der Realität geht es um Macht.

Dazu werden seit alters her verschiedene "rhetorische Techniken" angewendet, die den "Gegner" verwirren sollen, mit dem Ziel, die eigenen Interessen auszudrücken. In der Politik werden dabei alle Mittel eingesetzt.

Grund genug, sich diese Techniken mal etwas genauer unter die Lupe zu nehmen.

**WARUM?**

**Wenn man Monate- oder gar Jahrelang über ein Thema redet und es kommt zu keinem Ergebnis, dann ist das ein deutliches Indiz dafür, dass irgendjemand überhaupt nicht will, dass das Problem gelöst wird.**

Man diskutiert mit Hilfe von **SCHEINARGUMENTEN**.

In diesem Artikel sind Videos und Artikel, in denen "Scheinargument-Techniken" und rhetorische Taschenspielertricks vorgestellt werden.

Also Techniken, mit denen eine Partei ablenken will, aber trotzdem bei der Bevölkerung "gut dastehen" will.

**In Wirklichkeit ist ein "Scheinargument" so etwas, wie eine "Bankrott-Erklärung".**

Man gibt mit einem "Scheinargument" zu, dass man keine vernünftigen Argumente mehr hat aber - meist aus Gründen des puren Machterhalts - seinen Willen durchdrücken will, "Recht behalten" will.

Das Problem an sich und die Personen, die durch die "Scheinargumentation" geschädigt werden, interessieren den/die Nutzer\*in von "Scheinargumenten" überhaupt nicht.

Kleiner Tip zum Erlernen der Tricks:

Mach Dir ein "Scheinargument-Bullshit-Bingo" und spiele es auf der nächsten Sitzung.

Hier, im LINK zu [~ BULLSHIT-BINGO ~](#) sind einige Beispiele, wie so ein Bullshit-Bing-Spielbrett gebaut werden kann.

Hier, im LINK zu [~ Management By Techniken ~](#) sind einige Beispiele, wie man in "Berater-Kreisen" Scheinargumentierer mit Hilfe von sarkastischem Humor darauf hinweist, dass man ihre Sprechblasen erkannt hat und sich eigentlich nur noch darüber lustig macht.

## Management By – Techniken

Hier ein paar Beispiele:

PROGRAMM WECHSEL Management by ...  
Jeans, Champignon, Nilpferd, Hubschrauber, ...  
Startseite: Nur die Besten!

» Sprüche    » Zitate    » Witze  
» Lustige Geschichten    » Beziehungswitze    » Gute Witze

Mit ein wenig **Humor** erkennen Sie vielleicht sich oder Ihren Chef in einer der folgenden **Management by ...** Methoden wieder?

**Management by ...**  
Verschiedene Methoden des Managements ... by Jeans, by Helikopter, by Dübel, by Gänseblümchen, by Känguru, by Champignon, by Titanic, by IT, by Nilpferd ...

**by Jeans**    An allen entscheidenden Stellen eine Niete.  
**by Champignon**    Die Mitarbeiter im Dunkeln lassen, mit Mist bestreuen; wenn sich helle Köpfe zeigen, sofort absäbeln.  
**by Nilpferd**    Auftauchen, Maul aufreißen, wieder untertauchen!  
**by Känguru**    Mit leerem Beutel große Sprünge machen.  
**by Dübel**    Lücke erkennen, schnell reinquetschen und sofort breit machen.  
**by Helikopter**    Über allem schweben, von Zeit zu Zeit auf den Boden kommen, viel Staub aufwirbeln und dann wieder ab in die Wolken.  
**by Hubschrauber**  
**by DIN A4**    Flipcharts, Time-Planers, To-Do-Listen, Pinnwände, Bewertungspunkte, Moderationskoffer, Marker, etc. everywhere.

**Witze**  
» Beraterwitze  
» Management Witze

**Inhalt**    Manager Witze  
» Titel auf Visitenkarten  
» Ein totes Pferd reiten  
» Projekt Phasen  
» IT-Projekte — Schaukel & Baum  
» Management by ...  
» Meeting Bingo  
» Manager Im Heißluftballon  
» Kannibalen & Putzfrau  
» Max Grundig & Japaner  
» Investment Banker & Lotterie  
» Marketing Witz - SAP

Hört sich auf den ersten Blick recht kompliziert und abtörnend an, ist aber trotzdem ganz lustig. Das Wissen schützt vor langwierigen, fruchtlosen und nervtötenden Sinnlosdiskussionen.

Zusammenfassung / Management Summary	
1	Scheinargumente werden <b>BEWUSST</b> und <b>UNBEWUSST</b> eingesetzt. Das macht jede/r zig Mal jeden Tag.
2	Problematisch werden Scheinargumente erst dann, wenn sie als "Argumente getarnt" in sachlichen Diskussionen verwendet werden.
3	Scheinargumente verkleiden sich mit zig verschiedenen Redewendungen.
4	Scheinargumente sind ein beliebtes Mittel, die <b>eigene Ahnungslosigkeit und/oder eigene geheime Interessen</b> in Diskussionen zu verstecken.
5	Scheinargumente sind eine " <b>Bankrotterklärung</b> ". Man gibt automatisch zu, dass man zur <b>SACHE</b> "am Ende seiner Fahnenstange" angekommen ist, man eigentlich in der Diskussion nur noch "Recht behalten" will.
6	Daraus folgen <b>ätzende, langwierige Diskussionen</b> ohne irgendeinen Fortschritt in der Sache. Beispiel: Wenn alle Räder eines Autos durch Bremsen blockiert sind, dann ist es egal, wie sehr man den Motor aufheulen lässt. Man bewegt sich keinen Millimeter, ruiniert aber dabei Motor und Getriebe. Das gilt bereits wenn nur <b>EIN</b> Rad blockiert!
7	Je schneller man <b>Scheinargumente enttarnt</b> und das auch deutlich sagt, desto schneller kommt die Diskussionsrunde zu einem Ergebnis.
8	"Falsche Höflichkeit" ist in einer sachlichen Diskussion <b>absolut falsch am Platze</b> .
9	Die hier in lockerer Reihenfolge besprochenen Scheinargumente/Taschenspielertricks sind spätestens jetzt in Schenkklengsfeld einem größeren Publikum bekannt.
10	<b>Ab sofort muss jede*r Politiker*in damit rechnen, dass seine/ihre sorgsam überlegte Taktik zur "Verwirrung der Sachlage" und zum "Durchdrücken eigener Interessen" erkannt wird und er/sie gnadenlos als "Scheinargumetierer*in", "Taschenspieler*in", "Spiegelfechter*in" und "Scharlatan*in" geoutet werden kann.</b>
11	




Wer sich der Gefahr, als "Scheinargumentierer" geoutet zu werden, nicht aussetzen will, ist gut beraten, **transparent zu arbeiten** und seine/ihre Argumente faktisch zu untermauern und sie dann logisch miteinander zu verknüpfen.

Die Verwendung der **~ Goldfischglas-Methode ~** ist ein guter Schutz vor der Verwendung von Scheinargumenten.

< Projekt-Beschreibung zu < Name des Projektes > von < Name des/der Autor\*in >

**Titel: <VORLAGE für eine Projektbeschreibung>**

**☺ DAS WÄRE IHR PREIS GEWESEN ☺**  
 Dieser jemand mit laienem Know-how die Projektbeschreibung ausfüllt, NICHT!



**PLATZHAFTER für ein Bild zum Projekt**

Dies ist ein Vorschlag für eine universelle Anleitung zur Verbesserung von  
 Projekt - Steuerungsmöglichkeiten  
 Am Beispiel der  
 Gemeinde Schenkengsfeld

Die Projektbeschreibung ist zunächst lediglich als VORLAGE angelegt. Die Beantwortung der Fragen durch Verantwortliche sollte dem Autor des Themas beschleunigt und in der Diskussion für Klarheit sorgen.

Um für Klarheit zu sorgen genügen Zeichnungen nur 2-3 Bilder und Text.

Oh, in welcher Form oder über welchen Kanal die Projektbeschreibung dann veröffentlicht wird, ist ein ganz anderes Thema.

Wichtig ist, dass ALLE Entscheidungsträger\*innen zu der Lage erreicht werden, ihre Einschätzungen auf eine UNBESCHRÄNKTE Projektbeschreibung zu treffen.

Nur schrittweise angelegene Fragestellungen ermöglichen korrektere Antworten.

Die Mitarbeiter\*innen werden durch die Einbindung in die Diskussion über effizienteres Arbeiten in der Gemeinde geben. Mehr nicht!

**KURZ-DOKUMENTATION**  
<https://BISS2030.de/PROJEKTE/>

**STAND der Ausarbeitung** 27.09.2021

Kurz-Name für das Thema	<Thema / Aktion / Projekt Name eintragen>
Kurz-Beschreibung des Themas	<Kurz-Beschreibung eintragen>
Ziel des Projektes	<Zielangabe: Was soll mit dem Thema erreicht werden?>
Kategorie	<z.B. Tourismus, Infrastruktur, Soziales, Kinder, Jugendliche, Senioren, Abwasser, Internet, usw.>
Datum der ersten Nennung des Themas	
Zuständigkeiten	
Autor*in: Initiative von	Nur für die Projektrolle: AdB-Buch
Gemeinde-Verwaltung	<Name des/der Verwaltungsangestellten>
Arbeitskreis/Verein/Gremium	<Name des/der Verantwortlichen des Vereins /des Arbeitskreises>
BEMERKUNGEN	Dieser Vorschlag soll ANREGUNGEN für eine Diskussion über effizienteres Arbeiten in der Gemeinde geben. Mehr nicht!
KURZ-DOKUMENTATION	<a href="https://BISS2030.de/PROJEKTE/">https://BISS2030.de/PROJEKTE/</a>
STAND der Ausarbeitung	27.09.2021

©BISS2030 VORSCHLAG - 360°Grad - Projekt - Beschreibung (03/2020) Seite 1

**Kontrollmöglichkeit:**

**Natürlich müssen aus den Worten auch zeitnah Taten folgen.**

12

Folgen die Taten nicht, dann kann man das getrost als nachträglichen Beweis für ein, sagen wir mal "suboptimales Verhalten" werten, das durch ein Scheinargument getarnt werden sollte.



**In den letzten 2 Jahren habe ich ALLE 10 Techniken in Sitzungen von Gemeindegremien identifizieren können.**

**Darin ist einer der Hauptgründe dafür zu sehen, dass viele Projekte in Schenkengsfeld entweder künstlich in die Länge gezogen werden (z.B. Parken auf dem Lindenplatz) oder inhaltlich ganz gestoppt werden aber trotzdem in der Gerüchteküche heiß geredet werden (z.B. Abwasser-Problematik, Neuer Verwaltungssitz/Rathaus).**

Zu Scheinargumenten gibt es eine Menge Erklärungen im Netz. Hier ist eine recht amüsante Sammlung aus dem Bereich Jura.

## **10 Scheinargumente und Taschenspielertricks aus dem Bereich JURA.**



### **Scheinargument 1=Ad Hominem**

"Warum sachlich bleiben, wenn's auch persönlich geht"

### **Scheinargument 2 - Das "Strohmann Argument"**

Man zaubert ein neues Thema aus dem Hut, behauptet etwas über den "Gegner" und argumentiert mit starken Sprüchen gegen das neue (selbst genannte) Thema. Das eigentliche Thema gerät in Vergessenheit.

### **Scheinargument 3 = Autoritätsargument**

Was ich sage, ist immer kraft Amtes richtig.

### **Scheinargument 4: Beweislast-Umkehr**

Man stellt eine Meinung als allgemein bekannt und gegebenen Fakt dar, ohne auf den Wahrheitsgehalt einzugehen.

"Der Andere" soll dann beweisen, dass es nicht so ist. Gegen eine festgefahrene Meinung mit Fakten zu argumentieren, ist sehr schwierig, fast unmöglich.

Motto "Ich habe meine Meinung, also verwirre mich nicht mit Fakten."

### **Scheinargument 5 = "der wahre Schotte"**

Man fügt einer Aussage so lange neue Informationen hinzu, bis sie wieder passt.



## Scheinargument 6 = Non Sequitur

Die Schlussfolgerung kann gar nicht aus der Vorbedingung abgeleitet werden, wird es aber trotzdem. "Wenn A richtig ist, ist B richtig" bedeutet das nicht automatisch, dass "wenn A falsch ist, auch B falsch sein muss".

Beispiele: a - "Wenn es regnet, ist die Straße nass". Ist WAHR/Richtig. "Wenn es nicht regnet, ist die Straße nicht nass:" ist nur MANCHMAL WAHR. Die Straße kann auch durch eine Gießkanne, Schlauch usw.. nass werden. Der Wahrheitsgehalt hängt also von mehreren Vorbedingungen ab, nicht nur von einer.

## Scheinargument 7 = Kompositionsargument

Wenn EIN Teil einer Gruppe eine Eigenschaft hat, müssen alle Teile der Gruppe diese Eigenschaft aufweisen. "Ein faules Ei verdirbt den ganzen Brei."

Beispiel: Vorwurf des Fraktionsvorsitzenden Petzold an die Bürgerliste im Rahmen um die Diskussion um die "Aufnahme von Gesprächen mit Nachbargemeinden": "Ihre Partei hat auf Bundesebene dafür gesorgt...bla,bla, .....und hat alles ausgebremst". Die Aussage ist gleich dreifach "schein-argumentativ" und damit drei mal FALSCH.

a - Eine Partei "Bürgerliste" war nie im Bundestag vertreten. (Die Aussage wirft aber ein klares Licht auf die Lagerkampf-Denkweise in der SPD.)

2 - Je nach Thema haben alle Parteien im Bundestag gebremst, auch die SPD.

3 - Bereits wenige Sekunden, nachdem der BL-Antrag gestellt wurde, hat der Fraktionsvorsitzende Petzold, bereits zugegeben, dass die SPD das nicht wolle, aber leider keine schlagkräftigen Argumente gegen die Aufnahme von Gesprächen habe. Für mich ist das eine klassische Bankrotterklärung. Ausser dem Scheinangriff gibt es kein vernünftiges Argument gegen die Aufnahme von Gesprächen

## Scheinargument 8 = Zirkelschluss

Besonders in Religionen beliebt. Das Muster geht so:

In einem Buch wird geschrieben, es seien die Worte Jehovas/Gottes/Allahs/u.s.w. Der "Gottesbeweis" wird dadurch erbracht, dass man auf das Buch verweist, in dem er alles aufgeschrieben hat. Und da steht ja drin, dass es ihn gibt.

Beispiele: a-Die HGO sorgt dafür, dass die Prozesse/Verfahren in einer Gemeinde nach demokratischen Regeln ablaufen. Die Schlussfolgerung "Alle Massnahmen des Gemeindevorstandes sind korrekt, da sie auf Basis der HGO getroffen wurden. So steht es geschrieben." ist damit nicht automatisch "Wahr"

## Scheinargument 9 = Innovationsargument

"Neu" wird immer als "besser" interpretiert.

Jede/r, der/die etwas anderes behauptet, wird als "reaktionär", "rückschrittig" oder "ewig gestrig" bezeichnet. (meist in Verbindung mit einem 'Ad hominem-Scheinargument' verwendet)

Beispiel:

BM Möller zum Thema "Mietrahaus" in 2018 "So macht man das heute." Damit wird implizit unterschwellig ausgesagt "Alles Andere ist veraltet. Und wer etwas anderes will, ist ein "Ewig-Gestriger"."

b-"Die Bahnstrecke und der neuer Autobahnanschluß müssen neu geschaffen werden, sonst können wir keine Gewerbegebiete aufbauen."

Implizit wird gesagt "Das ist neu. Da ist vorher noch nie jemand drauf gekommen. Das muß gut sein. Wer dagegen ist, ist ein ewig gestriger Bremsler, der den Fortschritt aufhält."

Psychologisch geschickt gemacht. Wer will schon ein "Ewig Gestriger" sein.

## Scheinargument 10 = Whataboutism

Jetzt wird es etwas umfangreicher. Das Beenden eines Themas durch ein plummes Ablenkungsmanöver. Man wirft eine "**Nebelbombe**", spricht nicht mehr über das ursprüngliche Thema, sondern über ein ganz anderes Thema. Je weiter das vom Ursprungsthema entfernt ist, desto "besser" ist es.

Der "Whataboutism" ist der ultimative Beweis dafür, dass man keine wirklichen Argumente hat, und nur den "Gegner" daran hindern will, seine Ideen voran zu bringen.

Beispiel: Ein Vorwurf, den ich öfters in Facebook bekomme: "Hören Sie auf mit der ständigen Kritisierung und dem Gemotze. Machen Sie es doch erst mal besser." Dieses Beispiel ist sowohl geeignet, wie auch "nicht geeignet".

Ob es als Beispiel für "Whataboutism" geeignet ist, hängt nämlich von weiteren Rahmenbedingungen ab. Als Beispiel sind die Sätze geeignet, wenn ich meine Aktivitäten lediglich auf das Schreiben von Facebook-Texten beschränken würde.

1 - Als Aussage, für sich allein stehend, stimmt das Beispiel.

Es ist gleichzeitig das "Ad Hominem"-Scheinargument (#1). Die sachliche Kritik und die Alternativ-Vorschläge von mir werden nicht gesehen, oder vielleicht auch nicht verstanden. Vielleicht sind auch die Texte und Erklärungen auch nur zu lang. Bestimmt;-)

In so einem Fall hilft der "**Meinungsreflex**". Eine Meinung kann man sich ohne viel Nachdenken bilden. "Daumen hoch" oder "Daumen runter". Fertig ist die Laube. Warum sollte man "vor-verurteilen", wenn man auch gleich "vor-hinrichten" kann. Die Welt kann so einfach sein.

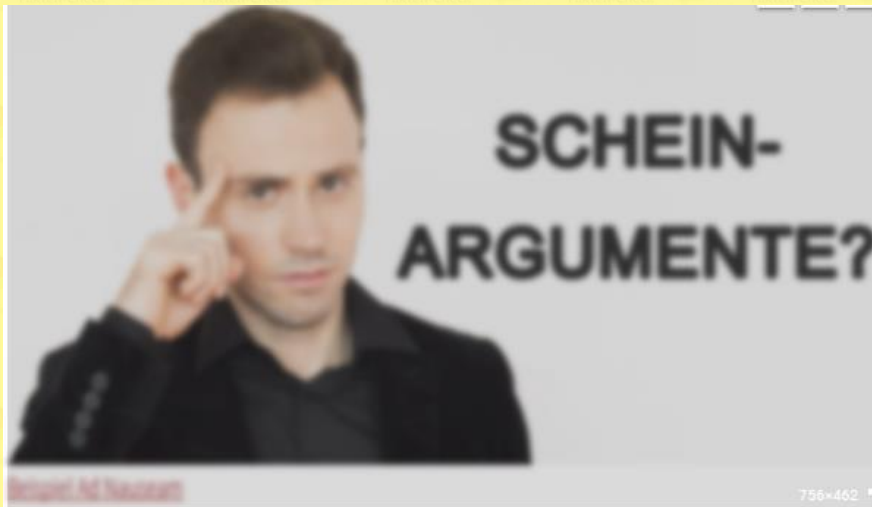
2 - In Verbindung mit weiteren Fakten wird das "Scheinargument" plötzlich zur "realen, ernstesten Aufforderung".

FAZIT: Durch Handeln wurde das ursprünglich populistische Scheinargument Ad Absudum geführt.

a - Die Kraft der destruktiven "Angriffs-Aussage" hat sich durch die parallel verlaufenden Handlungen und Ergebnisse zu 100% gegen den "Schein-Angreifer" gewendet. Bei der Bundeswehr hatten wir so etwas "Rohrkrepierer" genannt.

b - Egal, ob es eine "Dritte Kraft" in der künftigen Gemeindevertretung geben wird oder nicht; egal ob ich in ein politisches Mandat gewählt werde oder nicht, meine Aktivitäten haben zumindest zu ein paar kleinen Veränderungen geführt.

## Weitere Scheinargumentations-Techniken in loser Folge



Beispiel: Die seit 2015 immer wieder auftretenden "Poller" bei der Lindenplatzgestaltung sind so ein "Ad Nausea"



## Überspezifisches Dementi

Von einem überspezifischen **Dementi** spricht man, wenn mit der Absicht, eine Richtigstellung oder einen Widerspruch vorzutäuschen, das **Dementi** bewusst konkreter formuliert wurde als nötig. Dabei wird in der Regel nur eine (korrekte) Aussage zu einem Teilaspekt der Kritik getroffen.

# Faktencheck "Gemeindefusion" Aussage am 17.09.2020

## FAKTENCHECK.

Faktencheck	Gemeindefusion, Aufnahme von Gesprächen für eine mögliche Gemeindefusion
Name des/der Prüfer*in	Adi Busch
Person, die die Aussage gemacht hat	Auftrag der GV an BM Möller
Ort und Anlass der Aussage	Gemeindevertretung
Datum des (ersten) Faktenchecks	Ende 2020
Zu prüfende Aussage	BM Möller hat den Beschluss ordnungsgemäß ausgeführt

### A – Management - Zusammenfassung

#### ERGEBNIS



**Die Aussage ist FALSCH. Es besteht der Verdacht für ein Dienstvergehen.**  
**Der Auftrag der GV wurde von BM Möller ignoriert und durch den Gemeindevorstand Herrn Pfromm im Nachhinein argumentativ bekämpft. Beide zusammen haben de Facto einen gültigen GV-Beschluss seit Mai 2020 bewusst nicht ausgeführt.**  
**Im Fall von BM Möller ist das ein deutliches Indiz für ein Amtsvergehen, dass durch die Kommunalaufsicht untersucht werden sollte.**

#### KONSEQUENZEN

**1 – Daraus ergeben sich unter anderem folgende Fragen:**

**Der Fall muss in der Gemeindevertretung aufgearbeitet werden.**

**2 – Welche Folgen könnte die Falschaussage haben?**

**Evtl. eine Untersuchung durch die Kommunale Dienstaufsicht**

# Der lange Prozess zu einer Gemeinde-Fusion

Das sollte man wissen, bevor man weiter über das Thema redet



Für mehr Information: Hessischer Rechnungshof Leitfaden zu Gemeindefusionen

~ [Leitfaden Vorbereitung Gemeindefusion.pdf](#) ~ (67.81MB)

## Ich brauche mehr Details

Wenn man den Kern einer Frage nicht beantworten will (oder kann), man aber sein Image als Manager, der alles im Griff hat, aufrechterhalten will, flüchtete man sich in die Details.

Klingt gut, da alle glauben, wenn jemand die Details kennt, muss er gut sein.

**IRRTUM.**

Mit der Technik wird "Der Wald hinter den Blättern der Bäume versteckt."

Dieter Hallervorden hat das in seiner Komödie "Der Doppelgänger" köstlich auf den Punkt gebracht.





# Argumentum „Ad Populum“

## „Das weiß doch JEDER“.

**Argumentum ad populum** ([lateinisch](#) *argumentum ad populum* ‚Beweisrede für das Volk‘) bezeichnet einen [Red Herring](#), bei dem etwas als wahr behauptet wird, weil es der Meinung einer relevanten Mehrheit von Personen, z. B. der [öffentlichen Meinung](#), entspreche.<sup>[1]</sup> Es ist eine Sonderform des [Autoritätsarguments](#), bei dem eine Mehrheit als Autorität angeführt wird. Ein Sonderfall, dem von einigen eine hohe Glaubwürdigkeit zugesprochen wird, ist der [consensus gentium](#).

Es handelt sich beim *Argumentum ad populum* um ein klassisches [Scheinargument](#), denn auch Mehrheiten (sogar *alle* Menschen gemeinsam) können irren. Anders gesagt: Eine falsche [Tatsache](#) wird nicht plötzlich wahr, weil eine Mehrheit dafür gestimmt hat. Von Relevanz ist das Argument in der Praxis besonders in der [Demokratiethorie](#), die [Mehrheitsentscheidungen](#) teilweise einen [normativen](#) Charakter zuspricht (siehe auch [Rechtspositivismus](#)). Missverstanden wird diesbezüglich häufig auch das Prinzip der [herrschenden Meinung](#) bzw. des [akademischen Konsens](#), da hier sprachlich suggeriert wird, dass über [Wissenschaft](#) per Abstimmung entschieden werden kann.

Quelle Wikipedia

Anmerkung.

„Ad Populum“ ist ein menschenverachtendes Scheinargument.

### Beispiel1: Russische Revolution Bolschewiki= MEHRHEIT.olg

Die **Bolschewiki**, eingedeutscht **Bolschewiken** oder **Bolschewisten** ([russisch](#) Большевики *Bol'sheviki* [bɐlʲɕɨvʲɪˈkʲi]; wörtlich übersetzt „die Mehrheitler“), waren eine radikale [Fraktion](#) unter der Führung von [Wladimir Iljitsch Lenin](#) innerhalb der [Sozialdemokratischen Arbeiterpartei Russlands](#) (SDAPR). Sie strebten nicht nur soziale Reformen an, sondern auch den Sturz des [Zaren](#) sowie den [Sozialismus](#) und [Kommunismus](#) durch eine „[demokratische Diktatur der Arbeiter und Bauern](#)“ und ab August 1917 eine [Diktatur des Proletariats](#) auf Basis von [Arbeiterräten](#), in Russland [Sowjets](#) genannt. Bei der Umstellung ihrer Politik spielten Lenins [Aprilthesen](#) eine entscheidende Rolle. Im Gegensatz zur gemäßigten Fraktion der [Menschewiki](#) organisierten sie sich als straffe [Kaderpartei](#) ([Partei neuen Typus](#)),<sup>[1]</sup> als Trupp<sup>[2]</sup> von [Berufsrevolutionären](#).

**Diejenigen, die behaupten, dass „jeder das weiß“ oder sie seien „die Mehrheit“ oder „die Partei, die auch „jenseits der Ortsschilder von Schenk lengsfeld“ (Zitat Herr Daube) müssen den BEWEIS für ihre Aussage bringen.**

**Tun sie es nicht, outen sie sich als ungläubwürdige Quacksalber.**

## Und wie reagiert man am besten auf Scheinargumente?



# Bullshit Bingo

## Projekt: Lustiges Gesellschaftsspielchen

"Bullshit Bingo"

Mittlerweile wissen wir zum Thema Kommunikation:

**Man kann nicht „NICHT KOMMUNIZIEREN“**

Hier möchte ich einen praktischen Vorschlag machen, wie man dieses theoretische Wissen in der Praxis einsetzen und dabei noch Spaß haben kann.

## **Das Spiel heißt "Politiker Bingo"**

Politiker haben 2 Möglichkeiten gefunden, diese Erkenntnis der Kommunikationswissenschaft zu ignorieren bzw. zu vernebeln.

### A - Einfach alles "weg-ignorieren".

Man reagiert einfach nicht, egal was passiert.

- Bei Kohl hieß das "Aussitzen".
- Bei Schröder "die ruhige Hand".
- Bei Merkel "Sie kennen mich" oder "Wir schaffen das".
- Usw.
- 

Andere Politiker geben sich noch nicht mal die Mühe, eine neue Phrase für ihre Untätigkeit zu finden. Das ist dann die Kategorie **"Der macht doch nichts, der will nur spielen."**

### B - Das "Wortgewaltige Nichts".

Das "wortgewaltige Nichts" kann man in jeder Talk-Show live erleben. Man kann es am besten mit dem beliebten "Bullshit Bingo" entlarven.

Beispiele:

=====

A - Bild 1-5: Ich habe mal aus dem Netz 5 "Talk Show Bingos" herausgezogen.

B - Bild 6-8: Das funktioniert natürlich auch auf der lokalpolitischen Ebene.

C - Bild 9 : Bei Stellenausschreibungen

D - Bild 10 : Und die Moral von der Geschichte...

# In Schenkengfeld verwendete (Schein)Argumente und Totschlag-Argumente

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit

1. Deine/Ihre Texte sind viel zu lang
2. Die liest doch keiner
3. Viele Worte
4. Nicht reden - machen
5. Drehen Sie noch richtig
6. Ich glaub's ja nicht
7. Meine Freunde sagen das auch
8. Du/Sie verbreiten Fake News
9. Die „von oben“ erlauben das nicht
10. Wir haben eine Studie in Auftrag gegeben
11. Wir warten auf die Studie
12. Die warten ja nicht bis Schenkengfeld mit einem Auftrag kommt wir müssen warten, bis wir an der Reihe sind
13. Ich habe mit xxx gesprochen und die haben gesagt...
14. Wir haben kein Geld
15. Jetzt müssen die Bürgerinnen und Bürger entscheiden
16. Schenkengfeld, die Königin des Landecker Amtes
17. Wir haben auch noch etwas anderes zu tun
18. Wir haben einen Anteil von 75% Oberflächenwasser
19. Wir haben Personalmangel (Anmerkung 3 Mitarbeiter aus der Bauabteilung haben innerhalb von 2-3 Jahren gekündigt. Wäre interessant, die Gründe dafür zu erfahren. Hier gibt es ein Erklärungsmuster aus dem Profiling, das im Teil 2 vertieft wird. Hie schon Mal die Erkennungsmuster:
  - a. Die Produktivität sinkt
  - b. Die Probleme steigen
  - c. Leistungsträger wandern ab
  - d. Verbleibende schweigen (Omerta = das Schweigen der Mafia)
  - e. Bei den Verbliebenen gibt es 2 Gruppen
    - i. 2/3 harte Kritiker – Allerdings alles nur hinter er Hand
    - ii. 1/3 absolute Fans
20. Die Ausgabe ist zwar seit Jahren unbearbeitet, aber der Mitarbeiter der Bauabteilung leistet hervorragende Arbeit
21. Wir haben da jetzt einen Plan für die Linde, der allerdings noch nachbearbeitet werden muss. Anmerkung: Vermutlich der Plan der Bauabteilung aus 2019, der damals in Unterweisenborn bereits abgelehnt wurde; mit oder ohne Pümpel
22. Es gibt Interessenten für...
23. Das hat keine Priorität
24. Es ist Winter, da können wir nichts tun (Gemeint war, keine Farbmarkierungen auf der Linde anbringen).
25. Anmerkung: Dass das Grundproblem, nämlich die genaue Aufteilung der Parkplätze noch gar nicht festlag, hat niemand hinterfragt
26. Bin im Gespräch mit: Friedewald, Hohenroda, Eiterfeld, Hauneck
27. Wir lassen ein Gutachten erstellen
28. Welches Ingenieurbüro hat denn das Gutachten erstellt?
29. Es ist Sommer, da können wir nichts tun
30. Es wurden viel zu viele Schulden hinterlassen
31. Wir dürfen nur Pflichtaufgaben erledigen

32. Das wird von unseren Fachleuten sorgsam geprüft
33. Hier wird das so gemacht
34. Das haben wir schon immer so gemacht
35. Das ist alternativlos
36. Heutzutage macht man das so
37. Das ist ein Stänkerer/bürgerlicher/Sozialist/und weitere Ad-Hominem Beleidigungen
38. Du wohnst Doch gar nicht hier
39. Mach's doch erst mal selbst besser
40. Och, will keiner mit Dir spielen?
41. Wir sind auf einem guten Weg
42. Wir arbeiten zum Wohle der Bürger und Bürgerinnen unserer wunderschönen Gemeinde
43. Arbeiten bis zur Erschöpfung
44. Wer will, findet einen Weg
45. U.v.m.

# Wie kann man LANGFRISTIG die UNSITTE der Scheinargumente unterbinden?

Durch Daten, Strukturen, Informationen, Fragen, Fragen, Fragen, Fragen

Die BISS2030-Projektbeschreibung

Die BISS-2030-Projektbeschreibung ist eine NORMIERTE FORM einer Projektbeschreibung.

Sie entspricht einem **PERMANENTEN STATUSBERICHT**.

Und ersetzt damit §13 und §22 der Geschäftsordnung der Gemeindevertretung.


Fragen, die mit viel Aufwand als Antrag formuliert werden und dann – wie der Fall Lindenplatz im April und Juli 2022 bewiesen hat – mit ganz platten Scheinargumenten NICHT beantwortet wurden, wären dann überflüssig.

< Projekt-Beschreibung zu < Name des Projektes > von < Name des/der Autor\*in >

**Titel: <VORLAGE für eine Projektbeschreibung>**

**DAS WÄRE IHR PREIS GEWESEN**

(Wenn jemand mit Insider Know How die Projektbeschreibung ausfüllt hätte!)



**PLATZHALTER für ein Bild zum Projekt**

Dies ist ein Vorschlag für eine universelle Anleitung zur Verbesserung von Projekt - Steuerungsmöglichkeiten  
Am Beispiel der Gemeinde Schenklingfeld

Die Projektbeschreibung ist derzeit lediglich als **VORLAGE** angelegt. Die Beantwortung der Fragen durch Verantwortliche würde alle Aspekte des Themas beschreiben und in der Diskussion für Klarheit sorgen.

Um für Klarheit zu sorgen genügen oftmals nur 1-2 Sätze pro Kapitel.

Ob, in welcher Form oder über welchen Kanal die Projektbeschreibung dem veröffentlicht wird, ist eine ganz andere Frage.

Wichtig ist, dass **ALLE ENTSCHEIDUNGSFÄHIGEN** in die Lage versetzt werden, ihre Entscheidungen auf **EIN UND DERSELBEN INFORMATIONENSTAND** zu treffen.

Nur so können unangenehme Folgeprobleme weitestgehend vermieden werden.

Die Alternative wären weiterhin Endlosdiskussionen mit ständigen Wiederholungen abgestrichener Phrasen und mit Scheinargumenten.

Kurz-Name für das Thema	<Thema / Aktion / Projekt Name eintragen>
Kurz-Beschreibung des Themas	<Kurze Beschreibung eintragen>
Ziel des Projektes	<Zielangabe: Was soll mit dem Thema erreicht werden?>
Kategorie	<z.B. Tourismus, Infrastruktur, Soziales, Kinder, Jugendliche, Senioren, Abwasser, Internet, usw.>
Datum der ersten Nennung des Themas	
<b>Zuständigkeiten</b>	
Autor*in – Initiative von	Nur für die Projektstruktur: Adi Busch
Gemeinde-Verwaltung	<Name des/der Verwaltungsangestellten>
Arbeitskreis/Verein/Gremium	<Name des/der Verantwortlichen ds Vereins /des Arbeitskreises
<b>BEMERKUNGEN</b>	Dieser Vorschlag soll <b>ANREGUNGEN</b> für eine Diskussion über effizienteres Arbeiten in der Gemeinde geben. Mehr nicht!
<b>KURZ-DOKUMENTATION</b>	<a href="https://BISS2030.de/PROJEKTE/">https://BISS2030.de/PROJEKTE/</a>
<b>STAND der Ausarbeitung</b>	27.09.2021

©BISS2030      VORSCHLAG - 360°Grad – Projekt – Beschreibung (v20210926)      Seite 1

Für Interessenten: Die WORD-Vorlage kann über [ADMIN@BISS2030.de](mailto:ADMIN@BISS2030.de) bezogen werden.

Wie bereits in BISS2030.de/GV-RADAR anprogrammiert, könnte das Gerüst für ein solches System innerhalb von 2 Wochen lauffertig installiert sein.

Kosten für die Gemeinde = 0,-€ .

ABER, und da bin ich mir sicher, SO etwas ist überhaupt nicht gewünscht. Viel zu transparent.

Das sagt dann aber keiner. Stattdessen kommen folgende Argumente:

- Wir machen das ganz anders
- Da gibt es Vorschriften

- Viel zu aufwändig
- Viel zu teuer
- Haben wir noch nie so gemacht
- Wer soll denn das alles noch machen
- Wir sind eh überarbeitet
- Wir haben auch noch etwas anderes zu tun
- Wir haben bereits ein „Antrags- und Beschluss Controlling“
- U.v.m.

Diese (Schein)-Argumente werden den Einsatz einer effektiven Projektplanung wirksam zu verhindern wissen und dafür sorgen, dass alle Schwachstellen genauso, bleiben, wie man sie in langen Jahren des Umgangs (Seit 1993) lieben gelernt hat.

- Man wird weiter Anfragen und Anträge nach §13 und §22 GO stellen.
- Man wird sich weiter alle 2 Monate mit nichtssagenden Hohlfloskeln abpeisen lassen.
- Man wird sich weiterhin trefflich über das Wegduckverhalten aufregen und darüber lästern.
- Man wird dann für 2 Monate zur Tagesordnung übergehen und den lieben Gott eien guten Mann sein lassen.

# Praktische Beispiele für BULLSHIT - BINGO

"Bullshit Bingo" steigert die Aufmerksamkeit in langweiligen Sitzungen enorm.

## Spielanleitung

=====

- 1 - Die 8 Karten werden an SitzungsteilnehmerInnen verteilt.
- 2 - Jedes Mal, wenn eine Phrase fällt, wird der dazugehörige Spruch ausgestrichen.
- 3 - Wer als erste/r 3 Felder auf seinem Zettel ausstreichen konnte, ruft laut "BINGO".
- 4 - Wenn mehr als 3-mal "Bingo" gerufen wurde, ohne, dass eine Entscheidung oder Teilentscheidung gefallen ist, dann kann das als Indiz dafür gewertet werden, dass man sich in einer "Heißluft-Sitzung" befindet. Es sollen gar keine Entscheidungen gefällt werden, sondern es geht nur darum, völlig losgelöst von irgendwelchen Fakten reinen Meinungs austausch zu betreiben.

## Weitere Spiele

Im Internet gibt es noch viele weitere Beispiele für das lustige Spielchen. Katzen, Fußball, EU-Politik, Einwanderungspolitik, u.v.m. Ist ein lustiger Zeitvertreib und macht Spaß und regt zum Nachdenken an.



- 1 - Man kann nicht „nicht kommunizieren“. (Watzlawick) Auch das Ignorieren ist eine Art von Kommunikation.
- 2 - Beulen im Teppich weisen immer darauf hin, dass da etwas versteckt wurde.
- 3 – Spätestens, wenn man feststellt, dass man nicht mehr über den Teppich laufen, sondern nur noch klettern kann, ist es an der Zeit, mal nachzusehen, was da so alles drunter liegt.



# 1 - Debatten – Floskeln

## Karte 1: Debatten-Floskeln

<b>Lassen Sie mich bitte mal ausreden, ich habe Sie auch ausreden lassen.</b>	<b>Bitte nur eine kurze Antwort.</b>	<b>Sie haben meine Frage nicht beantwortet.</b>
<b>Wir müssen langsam zum Ende kommen.</b>	<b>So viel Zeit muss sein.</b>	<b>Zunächst mal möchte ich sagen, dass ...</b>
<b>Ich kann mich nur wiederholen.</b>	<b>Das muss ich noch eben sagen dürfen.</b>	<b>Darf ich darauf noch kurz Bezug nehmen?</b>

*Illustration: Daniela Rudolf*

## 2 - Umwelt und Verkehr

### Karte 2: Umwelt und Verkehr

<p><b>Wir werden darüber mit der Autoindustrie sprechen müssen.</b></p>	<p><b>Wir brauchen den Diesel als Brückentechnologie.</b></p>	<p><b>Niemand möchte den Bürgerinnen und Bürgern ihre Autos wegnehmen.</b></p>
<p><b>Wir müssen mehr Anreize für den Kauf von Elektrofahrzeugen schaffen.</b></p>	<p><b>Die Luft in unseren Städten muss sauberer werden.</b></p>	<p><b>Es gilt, alles zu tun, damit diese für unsere Volkswirtschaft so wichtige Industrie diesen Wandel erfolgreich bewältigt.</b></p>
<p><b>Wir sind als Bundesregierung gut beraten, in eine bessere Verkehrsinfrastruktur zu investieren.</b></p>	<p><b>Wir können dem Klimawandel nicht tatenlos zusehen.</b></p>	<p><b>Es geht hier nicht nur um uns, sondern auch um die nächste und übernächste Generation.</b></p>

*Illustration: Daniela Rudolf*

### 3 - Gerechtigkeit

## Karte 3: Gerechtigkeit

<b>Dieses Land soll gerechter werden.</b>	<b>Die Menschen in diesem Land, die hart arbeiten, ...</b>	<b>Die Krankenschwester, die jeden Morgen aufsteht und zur Arbeit geht</b>
<b>Wir brauchen mehr sozialen Wohnungsbau.</b>	<b>Bildung ist der wichtigste Rohstoff dieses Landes</b>	<b>Alle Bürgerinnen und Bürger müssen die gleichen Bildungschancen haben.</b>
<b>Wir haben die Gleichberechtigung erst erreicht, wenn Männer und Frauen in Deutschland...</b>	<b>Es kann nicht sein, dass jemand, der Vollzeit arbeitet, nicht weiß, ob er nächsten Monat seine Miete bezahlen kann.</b>	<b>Ein Arbeitnehmer, der 40 Jahre lang gearbeitet hat, ...</b>

*Illustration: Daniela Rudolf*

## 4 - Flucht und Integration

### Karte 4: Flucht und Integration

<b>Wir müssen Flucht- und Migrationsursachen bekämpfen</b>	<b>Die anerkannten Flüchtlinge müssen auch ihren Beitrag zur Integration leisten.</b>	<b>Die illegalen Migrationsströme müssen gestoppt werden.</b>
<b>Deutschland ist seit jeher ein Einwanderungsland.</b>	<b>Die Bürgerinnen und Bürger, die sich ehrenamtlich engagieren, haben Großartiges geleistet.</b>	<b>Der beste Integrationsmotor ist eine schnelle Integration in den Arbeitsmarkt.</b>
<b>Wir streben weiterhin eine europäische Lösung an.</b>	<b>Deutschland wird weiterhin Menschen aufnehmen, die unseres Schutzes bedürfen.</b>	<b>Die Türkei ist ein wichtiger Partner.</b>

*Illustration: Daniela Rudolf*

## 5 - Rückblick und Ausblick

### Karte 5: Rückblick und Ausblick

<b>Deutschland geht es gut.</b>	<b>Deutschland muss zukunftsfähig bleiben.</b>	<b>Deutschland steht vor großen Herausforderungen.</b>
<b>Wir müssen die Sorgen und Ängste der Menschen ernst nehmen.</b>	<b>Die Agenda 2010 hat erreicht, ...</b>	<b>Wir müssen weiter hart daran arbeiten, dass ...</b>
<b>Wir haben einen intensiven Dialogprozess angestoßen.</b>	<b>Es gibt noch viel Gestaltungsspielraum, aber wir sind auf einem guten Weg.</b>	<b>Es macht jetzt noch keinen Sinn, über mögliche Koalitionen zu spekulieren.</b>

bullshit tafel 5 neu

*Illustration: Daniela Rudolf*

## 6 - Allgemeine Gründe für Nichtstun

### **Karte 6: Allgemeine Gründe für Nichtstun**

<b>Das haben wir noch nie so gemacht</b>	<b>Da könnte ja jeder kommen</b>	<b>Das haben wir immer schon so gemacht</b>
<b>Das ist eben so</b>	<b>Das wird hier so gemacht</b>	<b>So macht man das heute</b>
<b>Das wird von unsere Fachleuten sorgfältig geprüft</b>	<b>Ich habe auch noch etwas anderes zu tun</b>	<b>Das ist alternativlos</b>

## 7 - Spezielle Gründe für Nichtstun

### **Karte 7: spezielle Gründe für Nichtstun**

<b>Es ist Sommer, da ist es zu heiß.</b>	<b>Das ist keine Pflichtaufgabe.</b>	<b>Die in HEF/KS/WI Blockieren das.</b>
<b>Es gibt noch nichts Neues aus Friedewald Hersfeld Haunack Eiterfeld.</b>	<b>Wir haben kein Geld!</b>	<b>Wir warten noch auf das Gutachten</b>
<b>Wir haben zu wenig Personal.</b>	<b>Das hat keine Priorität.</b>	<b>Es ist Winter. Da ist es zu Kalt.</b>

**8 - Bullshit Argumente aus Schenklengsfeld – Stand 2010**

**Karte 8: Schenklengsfeld**

<p><b>Es wurden zu viele Schulden hinterlassen.</b></p>	<p><b>Wir dürfen nur Pflichtaufgaben erledigen.</b></p>	<p><b>Die in HEF/KS/WI sind so gemein. Die blockieren das.</b></p>
<p><b>Bin im Gespräch mit Friedewald Hersfeld Hauneck Eiterfeld.</b></p>	<p><b>Wir haben kein Geld!</b></p>	<p><b>Wir lassen ein Gutachten erstellen.</b></p>
<p><b>Es gibt viele Interessenten für das Gewerbegebiet. Ein Bahnanschluss ist ein Ansiedlungsgrund.</b></p>	<p><b>Das hat keine Priorität.</b></p>	<p><b>Es ist Winter. Da können wir nichts tun.</b></p>



## 9 - Bullshit : Anforderungen in Anzeigen für Jobs

Wir suchen ...	Wir suchen ...	Wir suchen ...	Wir sind ...	Wir sind ...
zum nächstmöglichen Zeitpunkt	per sofort	dringend!	ein stark expandierendes Unternehmen	Marktführer (oder auf dem Weg dahin)
Warum?	Warum?	Erwarten Sie ...	Erwarten Sie ...	Erwarten Sie ...
Wir wachsen, das ist Ihre Chance!	Verstärkung für unser Team!	eine anspruchsvolle Tätigkeit	eine flache Hierarchie	überdurchschnittliche Sozialleistungen
Erwarten Sie ...	Erwarten Sie ...	Erwarten Sie ...	Erwarten Sie ...	Erwarten Sie ...
eine neue Herausforderung	eine sichere Arbeitsstelle	ein angenehmes Arbeitsumfeld	ein engagiertes Team	einen großen Gestaltungsspielraum
Wie finden Sie unsere Anzeige?	Wie finden Sie unsere Anzeige?	Wie finden Sie unsere Anzeige?	Eierlegende Wollmilchsau?	Schicken Sie uns bitte ...
Fühlen Sie sich angesprochen?	Interessiert?	Haben wir Ihr Interesse geweckt?	... dann sind Sie bei uns genau richtig!	aussagekräftige Bewerbungsunterlagen
Schicken Sie uns bitte ...	Schicken Sie uns bitte ...	Schicken Sie uns bitte ...	Schicken Sie uns bitte ...	Zu guter Letzt:
die üblichen Unterlagen	Ihre Gehaltsvorstellung	Ihren frühestmöglichen Eintrittstermin	alles bis spätestens TT.MM.JJJJ	Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

## Die Realitäten – Teil 1

**Reden ist  
Silber,  
Ausreden  
sind  
Gold!**

# Bullshit-Bingo: Homeoffice

Sorry, war kurz Wäsche waschen.

Bitte nicht alle durcheinanderreden.

Könntest du leiser atmen?

Die Verbindung ist ständig weg.

Moment, der Postbote klingelt.

Die Sonne blendet so auf den Bildschirm.

Hallo, kannst du mich hören?

Mist, wo waren nochmal die Einwahldaten?

Ich vermisse unsere Kantine.

**LVM**  
VERSICHERUNG

## Quellenangeben

1. Daniela Rudloff – Zusammenstellungen der BULLSHIT – „Spiele“ die exakte Quelle konnte ich nicht mehrermitteln
2. LVM-Versicherungen