



Horst Hanisch



Das Märchen der harmlosen Fragen in der Rhetorik₂₁₀₀



**Das Märchen
der harmlosen Fragen
in der Rhetorik ²¹⁰⁰**

Von Hinterlist, Suggestion, Taktik

Horst Hanisch

© Erste Auflage: 2024 by Horst Hanisch

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über dnb.dnb.de abrufbar.

Die Verwertung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne Zustimmung des Autors urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und für die Verarbeitung mit elektronischen Systemen.

Die Ratschläge in diesem Buch sind sorgfältig erwogen, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf das geschlechtsneutrale Differenzieren, zum Beispiel Mitarbeiter/Mitarbeiterin weitestgehend verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter.

Idee und Entwurf: Horst Hanisch, Bonn

Lektorat: Annelie Möskes, Bornheim

Buchsatz: Guido Lokietek, Aachen; Horst Hanisch, Bonn

Umschlag: Christian Spatz, engine-productions, Köln; Horst Hanisch, Bonn

Fotos/Zeichnungen: Horst Hanisch, Bonn

Herstellung und Verlag: BOD – Books on Demand GmbH, Nordstedt

ISBN: 978-3-7583-8751-7

**Das Märchen
der harmlosen Fragen
in der Rhetorik ²¹⁰⁰**

Von Hinterlist, Suggestion, Taktik

Auszug aus
Das Märchen der harmlosen Fragen
in der Rhetorik 2100
von Horst Hanisch

Inhaltsverzeichnis

INHALTSVERZEICHNIS5

HINLEITUNG ZUM

RATGEBER8

„ERZÄHL MIR KEINE
MÄRCHEN!“8
Das Gute besiegt das
Böse.....8

PROLOG12

DAS LEBEN IN FRAGE STELLEN
.....12
Neugierige Fragen
stillen.....12

**SZENARIO – ES WAR
EINMAL15**

**HARMLOS ODER
HINTERLISTIG?16**

ES WAR EINMAL16
... ein einfühlsames
Gespräch16

**REALITÄT – GEFÄHRLICHE
FRAGEN19**

**FRAGEARTEN UND
FRAGETECHNIKEN20**

DIE PASSENDE FRAGE ZUR
RICHTIGEN ZEIT 20

Bitten, fragen, nötigen
..... 20

*Fragen zur
Informationsbeschaffung
oder zur Manipulation*
..... 24

Informationsfragen.... 25

1. Geschlossene Frage 25

2. Offene Frage 28

3. Halboffene Frage
(Cluster-Frage) oder
Multiple Choice Frage 29
Fragetechniken –

Trickreich erfragen..... 31

PSEUDO-FRAGEN 34

SEIN UND SCHEIN 34

Die akademische Frage
..... 36

Tarnfrage..... 36

*Selbstbefragung – Der
innere Monolog 37*

Die Münze antwortet. 39

Die Nicht-gestellte-Frage
..... 40

STUMME FRAGEN 41

DIE KÖRPERSPRACHE FRAGT. 41

Nonverbale Fragen und

Antworten..... 41

TAKTISCHE FRAGEN..... 44

DEN GESPRÄCHSPARTNER

LENKEN 44

Ich will manipulieren.. 44

Gegenfrage..... 44

Alternativ-Frage..... 45

Suggestiv-Frage 46

Übereinstimmungs-

Frage..... 47

Kontroll-Frage..... 47

Ja-Sage-Tendenz..... 48

VERBOTENE FRAGEN 49

AM RAND DES LEGITIMEN ... 49

Im Bewerbungsgespräch

..... 49

Dominanz zeigen 49

Extremsituation

erzeugen 50

Mit Wissen angeben.. 51

GERICHT UND**JOURNALISMUS 53**

DIE WAHRHEIT IST GESUCHT 53

Vor Gericht..... 53

Journalismus – Die

falsche Frage 55

FRAGEN FÜR DIE**ALLGEMEINHEIT..... 57**

WIE IST DIE TENDENZ DER

GESELLSCHAFT? 57

Die Umfrage auf der

Straße..... 57

Wer fragt, der führt... 58

Befragungskonstruktion:

hart/weich..... 59

Befragungsfehler –

Unfaire Befragung..... 60

Unfaire Befragung..... 60

Die Dramaturgie des

Fragebogens..... 64

Der Aufbau des

Fragebogens..... 65

GELENKTE FRAGEN 69

IN DIE FALLE LOCKEN 69

Fragetrichter 69

Manipulation im

Fragetrichter 70

OPTIMIERUNG –**VERNÜNFTIGE****ANTWORTEN 75**

Inhaltsverzeichnis

ANTWORT MIT

WEITREICHENDER FOLGE 76

„WIE LAUTET DIE ANTWORT?“

.....76

Lebensentscheidende

Fragen 76

Mündlicher Vertrag.... 76

*Gier nach Materiellem*77

Gefährliches Terrain...79

Wunder-Fragen80

Fragen ohne mögliche

Antwort81

Schweigen82

Versehen oder Vorsatz?

.....83

Warum-Fragen.....83

Dumme Fragen 84

Wording-Effekt 84

Mitte-Tendenz 85

Soziale Erwünschtheit 86

Inquisition 86

EPILOG 89

... UND WENN SIE NICHT

GESTORBEN SIND 89

... dann leben sie noch

heute..... 89

KNIGGE ALS SYNONYM UND ALS

NAMENSGEBER 90

Umgang mit Menschen

..... 90

STICHWORTVERZEICHNIS 93

Prolog

Das Leben in Frage stellen

*„Wie er gestürmt und geliebt, erzählt am Herde der Ahnherr,
aber dem Enkelgeschlecht deucht es ein Märchen zu sein.“*

**Franz Emanuel August Geibel, dt. Lyriker
(1815 - 1884)**

Neugierige Fragen stillen

Genau genommen scheint das Leben dem Anschein nach nur aus Fragen zu bestehen.

- „Wie viel kostet das?“
- „Welcher Wochentag ist heute?“
- „Was möchtest du lieber tun, ... oder ...?“

Ständig muss nachgefragt werden, um Informationen zu sammeln oder Entscheidungen zu treffen. Ein paar Jahre später tauchen schwierigere Fragen auf.

- „Wie heißt die Zahl Pi?“
- „Wie hoch ist die monatliche Tilgungsrate beim Hausbau?“
- „Wie baue ich meine Rentensicherheit auf?“

Und wieder einige Zeit später wird der Mensch – wie aus dem Nichts – zur eigenen Existenz befragt.

- „Wer bin ich?“
- „Was ist das Ziel meines Lebens?“
- „Wie werde ich glücklich?“

Sind die erstgenannten Fragen in der Regel zu beantworten, stellt eine erklärbare Antwort auf die später gestellten Fragen unter Umständen eine richtige Herausforderung dar.

Unbedarftes Leben

Weshalb gibt es so, zumindest dem Gefühl nach, unendlich viele Fragen, die sich täglich stellen? Kann das Leben nicht ‚einfach so‘ laufen? Anscheinend nicht.

Hinleitung zum Thema – Prolog

Wie schön scheint das unbedarfte Leben des Kleinkindes zu sein, das alles aus seiner Umwelt unkommentiert auf sich eintrommeln lässt.

Spätestens beim Ausreifen des Selbst-Bewusstseins stellt das Kind Fragen. Bestimmt auch, ohne sich des ‚Großen und Ganzen‘ bewusst zu werden. Wie sollte es auch?

Viele Eltern kennen die Warum-Phase des Kindes, die einen Erwachsenen zur Verzweiflung treiben kann.

- „Warum hat die Giraffe einen so langen Hals?“
- „Warum muss sie die Blätter oben am Baum fressen?“
- „Warum ernährt sie sich von Blättern?“

Die menschliche Neugierde

Die menschliche Neugierde veranlasst Kinder, Jugendliche und Erwachsene, ständig alles zu (hinter-)fragen. Gibt es keine nachvollziehbaren Antworten, entstehen Vermutungen, Gerüchte, Fehlentscheidungen, Lügen, Auseinandersetzungen, Streitigkeiten, Kriege und auch Ängste.

Offensichtlich muss es Antworten zu den vielfältigen Fragen dieser Welt geben. Allein schon, um ‚richtig‘ von ‚falsch‘ unterscheiden zu können.

Die ‚Verzwicktheiten‘ im Leben müssen geklärt werden. Fragen und passende Antworten bereinigen auch Unzufriedenheit und zeigen neue, hoffnungsvolle Wege auf. Der Sinn des Lebens wird sonst infrage gestellt.

Manchmal dienen Fragen auch der bewussten Irreführung. Wie im Märchen versuchen Menschen ihrem sozialen Umfeld manches aufzubinden.

- „Hast du schon gehört? Die (Regierung) will uns schon wieder neue Lasten aufdrücken.“

Oft stellt sich vieles als Gerücht oder Gerede heraus. Deshalb genau nachfragen und für gesichertes Wissen sorgen. Die erwachende Raffinesse der Künstlichen Intelligenz erfordert noch genaueres Aufpassen, um nicht auf ‚Fake‘ hereinzufallen.

Manche harmlos erscheinende Frage hat es ‚dick hinter den Ohren‘. Ist sie hinterlistig? Sie kann regelrechte Krisen auslösen, sollte die gegebene Antwort nicht zufriedenstellend sein.

- „Wieso kommst du so spät nach Hause?“, fragt die aufgebrauchte Ehefrau ihren Ehemann, der zwei Stunden später als üblich nach Hause kommt.

Hoffentlich hat er eine gute Erklärung.

Geschicktes Fragen bringt manchen Betrug ans Licht. Repräsentative Umfragen offenbaren Verhaltensmuster der Gesellschaft. Suggestives Befragen lenkt den Unbedarften.

Suggestiv-Fragen haben eine unglaublich manipulierende Kraft, sofern sie richtig eingesetzt werden.

Dumme Fragen oder als Fragen getarnte Behauptungen bergen Gefahr, da sie Fallen aufstellen können, in die der Unbedarfte tappt.

Behalten Sie den Überblick über die vielfältigen Fragen im Märchenwald der angeblich harmlosen Kommunikation.

Bleiben Sie, liebe Leserin, lieber Leser, neugierig und wissbegierig, fragen und hinterfragen Sie, ohne andere in peinliche Situation zu bringen und finden Sie eine befriedigende Antwort auf jede mögliche wichtige Frage.

Pseudo-Fragen

Sein und Schein

„Ei, wer hat euch eingeladen?“

Aus ‚Das tapfere Schneiderlein‘

Dt. Märchensammler Brüder Grimm

(Jacob Ludwig Karl, 1785 - 1863 und Wilhelm Carl, 1786 - 1859)

1. Die rhetorische Frage (Scheinfrage)

Die Scheinfrage zeigt einen ganz raffinierten rhetorischen Trick, denn die rhetorische Frage bedarf keiner Antwort. Es muss/kann keine vernünftige Antwort gegeben werden.

- „Wohin soll das noch führen, in Europa?“
- „Womit habe ich das verdient?“

Die rhetorische Frage erwartet gar keine Reaktion vom Befragten. Höchstens ein Verhalten im Sinne der Zustimmung oder des Bedauerns.

- „Wohin soll das noch führen, in Europa?“
- „Tja, das weiß ich auch nicht.“
- „Womit habe ich das verdient?“
- „Du hast aber auch immer Pech!“

Eine weitere Art der rhetorischen Frage ist die, die der Fragende selbst beantwortet.

Theoretisch ist zwar vom Angesprochenen eine Antwort denkbar – aber der Fragende kommt ihm zuvor.

- „Wie wollen wir nun diese Herausforderung lösen? Ich schlage vor, dass ...“

Die Antwort wird vom Fragenden selbst gegeben. Im verbalen Austausch regt die rhetorische Frage zum Nachdenken an.

Der Zuhörer wird aufmerksam und fühlt sich einbezogen, ohne antworten zu müssen.

Realität – Gefährliche Fragen

- „Guten Tag, meine Damen und Herren. Heute rede ich über das Thema ‚Kieselsteine im Bonn-Kölner Rheinufer-Gebiet‘. Weshalb habe ich mir das Thema Kieselsteine ausgesucht? Nun, Kieselsteine deshalb, weil ...“

Durch die – dem Schein nach einbezogenen Zuhörenden – macht die Frage aufmerksam.

Praktischer Einsatz einer rhetorischen Frage

Schon ist er mittendrin, der Redner. Wie ist er vorgegangen?

Teilnehmer wurden begrüßt.

Titel wurde genannt.

Vorgehen:

Rhetorische Frage wurde gestellt.

Mit dem Thema wurde begonnen.

Auf die rhetorische Fragestellung mag sich der Zuhörer Folgendes überlegen:

- „Tja, weshalb redet der nun über Kieselsteine? Das hätte ich aber auch gerne mal gewusst!“

Damit hat der Redner genau das erreicht, was er als Ziel hatte: Der Zuhörer ist neugierig, gespannt, wie es weitergeht und passt gut auf.

Der Redner erzielt demnach neben Neugierde und Spannung auch die Aufmerksamkeit, die er wünscht.

Ein Vorteil der rhetorischen Frage ist weiterhin, dass der Redner keine tatsächliche Antwort vom Zuhörer erwartet. Denn er gibt ja die Antwort selbst.

Mit der rhetorischen Frage wird eine Schein-Interaktion mit dem Gegenüber erreicht.

Natürlich kann eine rhetorische Frage an allen möglichen Stellen in einem Gespräch eingebaut werden.

Besonders zu Beginn ist diese Fragestellung wie geschaffen, um auf das Gesprächsthema hinzuleiten.

Die akademische Frage

Auf die akademische Frage bedarf es keiner (seriösen) Antwort.

Sie ist eine theoretische Frage, die für die Praxis ohne jegliche Bedeutung ist und auch nicht beantwortet werden muss.

- „Wie mag sich der erste aufrecht gehende Mensch die Zukunft vorgestellt haben?“
- „Was mag sich Cäsar gedacht haben, als Brutus auf ihn einstach?“

Eine korrekte Antwort kann nicht gegeben, bestenfalls kann eine Annahme geäußert werden.

Selbst dann, wäre es hochinteressant zu wissen, was Caesar im erwähnten Moment dachte, wird es die Welt nie erfahren können.

Tarnfrage

Die Tarnfrage tarnt sich nicht selbst, sondern sie tarnt eine Aufforderung, Kritik oder Unterstützung.

Der Präsident des befreundeten Gastlandes steht hinter einem Redepult neben dem Gastgeber (dessen Land gerade in kriegerische Handlungen verwickelt ist).

Die Journalisten erwarten die Bekanntgabe der vereinbarten Ergebnisse.

Der Präsident will keine (direkte) Kritik üben, weshalb er eine Tarnfrage stellt:

- „Vielleicht lässt sich der Konflikt auf eine andere Weise lösen?“

Er erwartet keine Antwort vom befreundeten Gastgeber. Diplomatisch betrachtet wäre es unhöflich, eine Aufforderung zu formulieren. Das wäre der Fall, würde die bisherige Frage ohne Fragezeichen ausgesprochen.

- „Vielleicht lässt sich der Konflikt auf eine andere Weise lösen!“

Die Moderation in einer Talkrunde soll neutral sein. Eine moralische Unterstützung der Meinung eines Gastes würde die der anderen Gäste abwerten.

Also vermeidet die Moderation Behauptungen wie:

- „Ihre Partei hat doch erst vorgestern gefordert ...“

Sie formuliert die Behauptung in eine Frage um:

- „Hat Ihre Partei nicht vorgestern gefordert ...?“

Die Moderation kann durch die Fragestellung das Thema lenken, bleibt aber weiterhin neutral.

Oft hängen Medien an ihre Schlagzeile ein Fragezeichen an. Es wird Neugierde erzeugt.

- „Impfschutz gegen Krebs gefunden!“
- „Impfschutz gegen Krebs gefunden?“

Mit einem Ausrufezeichen am Ende: Es ist so. Der Lesende muss nicht weiterlesen. Er weiß nun, dass ein Serum gefunden wurde.

Mit einem Fragezeichen am Ende: Es kann so sein. Die Antwort ist noch nicht gegeben, die Neugierde ist geweckt. Deshalb reizt es den Leser, den folgenden Artikel zu lesen.

Selbstbefragung – Der innere Monolog

Unter dem Begriff Selbstbefragung ist das virtuelle Zwiegespräch, der Dialog mit sich selbst, gemeint.

Tatsächlich reden viele Menschen mit sich selbst, zumindest gedanklich. Anna stellt sich vor, sie spaziert von A nach B. Allerlei Gedanken und Gefühle springen durch ihren Kopf.

- „Wie ging der gestern gesehene Film aus?“
- „Was wohl mein Kind im Kindergarten gerade tut?“
- „Wie werde ich mich verhalten, werde ich mich den Veränderungen an meinem Arbeitsplatz anpassen können?“

Mehr oder weniger unaufgefordert wird die Fragende versuchen, Antworten im Stillen auf die selbst gestellten Fragen zu geben. Die drei genannten Beispiele beziehen sich auf Vergangenes, auf die Gegenwart und auf das, was zukünftig geschehen könnte.

Der innere Monolog, den Anna mit sich führt, wird zu einem ‚virtuellen‘ Zwiegespräch. Anna stellt sich Fragen, die sie selbst beantwortet. Führt eine Antwort nicht zum Ziel, kann eine andere, eventuell eine detailliertere Frage, sehr wohl beantwortet werden und somit eine unendlich große Auswahl eines inneren Dialogs bieten.

„Ich entscheide!“ – Appell an sich selbst

Oft wird auch über anstehende Entscheidungen gegrübelt. Am Ende der Abwägung (der eigenen Frage- und Antwort-Runde) steht idealerweise eine Entscheidung.

Je nach Situation dauert es eine Weile, bis eine Entscheidung getroffen wird.

- „Soll ja alles gut überlegt und durchdacht sein.“
- „Nach reiflicher Überlegung bin ich zu folgender Entscheidung gekommen.“
- „Nach genauerem Abwägen der Vor- und Nachteile habe ich mich entschieden, ...“

Sobald eine Entscheidung gefallen ist, wird diese manchmal durch eine – auch hörbare – Aussage besiegelt:

- „Ja, so mache ich es!“

Anna bestätigt die getroffene Entscheidung, die sie vorher mit sich selbst – innerlich – abwog.

Sich selbst Anweisungen geben

Manchmal bedarf es eines Schubs, um aktiv zu werden.

- „Anna, nun stehe auf und gehe die Aufgabe endlich an. Du willst das doch endlich erledigt haben?“

Hin und wieder braucht es wohl eines deutlichen Appells von innen, um außen aktiv zu werden.

Kritische Selbstbetrachtung

Die Technik der Selbstbefragung muss auch vor dem eigenen Ich nicht haltmachen. Hin und wieder lässt sich beispielsweise fragen:

- „Bin ich mit mir zufrieden?“

Wenn ja, ist alles gut. Wenn nein, dann ist es überlegenswert, den Ist-Zustand mit dem gewünschten Soll-Zustand abzugleichen und entsprechende Schritte vorzunehmen.

Schließlich soll die sich selbst gestellte Frage idealerweise mit ‚Ja‘ beantwortet werden können.

Glücklich werden

Das tapfere Schneiderlein wunderte sich über die vielen Fliegen, die – angelockt vom Geruch des süßen Muses – sich scharenweise darauf niederließen.

- „Ei, wer hat euch eingeladen?“

Da sich die Fliegen nicht verscheuchen ließen, schlug er erbarungslos drauf. Sieben Fliegen zahlten das mit ihrem Leben.

- „Bist du so ein Kerl?“ fragte sich – seine eigene Tapferkeit bewundernd – das Schneiderlein.

So selbstbewusst und stolz auf sich selbst zog er nun in die weite Welt, wo er viele Aufgaben bewältigte und zum Schluss sehr glücklich wurde.

Die Münze antwortet

Lena kann sich einfach nicht entscheiden. Soll sie etwas machen oder nicht? Wie kommt Lena aus diesem Dilemma? Ganz einfach: Sie nimmt eine Münze in ihre rechte Hand. Sie wirft sie nach oben und fängt sie mit der rechten Hand wieder auf.

Ungesehen dreht sie die aufgefangene Münze nun kopfüber auf den Rücken der linken Hand. Sie nimmt die rechte Hand hoch und sie sieht, wie die Münze gefallen ist. Zeigt die Zahl nach oben, heißt das „Ja“. Im umgekehrten Fall „Nein“.

Dieselbe Vorgehensweise gilt, wenn Lena zwischen zwei Alternativen wählen will.

Alternative A gilt für Zahl, Alternative B für die Rückseite der Münze (oder umgekehrt; Lena muss es vorher nur festlegen).

Das Schicksal entscheidet für Lena. Lena selbst kann demnach in ihrer Entscheidung nichts falsch machen. Wie praktisch.

Dilemma

Ein Dilemma (gr. ‚dilemma‘ für ‚Fangschuss‘) stellt für die Person einen immensen Druck zwischen zwei Wahlmöglichkeiten dar, von denen (oft) keine gewünscht ist.

Bei der Entwicklung selbstfahrender Fahrzeuge kam folgende Überlegung auf: Soll der autonom gesteuerte PKW nicht mehr bremsen, wenn das kleine Kind dem Ball hinterher auf die Straße rennt. Er würde das Kind überfahren.

Die Alternative: Auf den Bürgersteig ausweichen, dort aber eine ältere, spazierengehende Dame überfahren.

In beiden Fällen würde der Unfall für den Überfahrenen tödlich enden. Wie soll das Fahrzeug programmiert werden, sofern unterstellt wird, dass es nicht rechtzeitig bremsen oder ausweichen kann?

Die Nicht-gestellte-Frage

- „Würdest du jetzt bitte das Fenster schließen? Es ist mir zu kalt im Raum.“

Die Frage mit der dazugehörigen Erklärung äußert die Ehefrau. Der Ehemann steht auf und schließt das Fenster. Die Frau hatte die Frage für den Ehemann unmissverständlich verbal geäußert.

Etwas raffinierter wird der Wunsch der Frau vermittelt, wenn sie gar keine Bitte an den Ehemann (verbal) äußert. Trotzdem handelt der Mann nach ihrer Vorstellung. Sie sagt:

- „Mir ist kalt.“

Das ist weder eine Frage noch ein offensichtlicher Appell. Es handelt sich – genau genommen – um eine reine Information. Was macht der Ehemann? Er steht auf und schließt das Fenster.

Obwohl keine Frage gestellt wurde, wurde die Information als Bitte, Aufforderung oder Appell wahrgenommen.



Neugierige Fragen stillen

Die menschliche Neugierde veranlasst Jung und Alt, ständig alles zu (hinter-)fragen. Gibt es keine nachvollziehbaren Antworten, entstehen Vermutungen, Gerüchte, Fehlentscheidungen, Lügen, Auseinandersetzungen, Streitigkeiten, Kriege und auch Ängste.

Manchmal dienen Fragen auch der bewussten Irreführung. Wie im Märchen versuchen Menschen ihrem sozialen Umfeld manches aufzubinden: „Hast du schon gehört? Die (Regierung) will uns schon wieder neue Lasten aufdrücken.“

Geschicktes Fragen bringt manchen Betrug ans Licht. Repräsentative Umfragen offenbaren Verhaltensmuster der Gesellschaft. Suggestives Befragen lenkt den Unbedarften. Suggestiv-Fragen haben eine unglaublich manipulierende Kraft, sofern sie richtig eingesetzt werden. Dumme Fragen oder als Fragen getarnte Behauptungen bergen Gefahren, in ‚eine Falle zu tappen‘.

Behalten Sie den Überblick über die vielfältigen Fragen im Märchenwald der angeblich harmlosen Kommunikation.

Bleiben Sie, liebe Leserin, lieber Leser, neugierig und wissbegierig, fragen und hinterfragen Sie, ohne andere in peinliche Situation zu bringen.



ZUM AUTOR:

Horst Hanisch, Bonn, ist selbstständiger Fachbuchautor, Coach und Dozent. Seine Trainingstätigkeit erstreckt sich unter anderem auf die Bereiche Kommunikation, Persönlichkeits-Entfaltung, Soft Skills, Soziale Kompetenz und Knigge/Etikette/ Umgangsformen. Seine Seminare finden im In- und im Ausland statt. Er ist Autor zahlreicher Fachbücher, die in Deutschland und im Ausland erschienen sind. Horst Hanisch veranstaltet Seminare zu Themen wie ‚Business-Etikette‘, ‚Das wie ist man/frau was?-Lehrmenü‘, ‚Rhetorik, Präsentation und Moderation‘, ‚Outfit, Selbstbewusstes Auftreten, Smalltalk‘, ‚Interkulturelle Kompetenz‘ und andere.

