

Argumentieren und Kontern

**Überzeugend in schwierigen Diskussionen und
komplexen Debatten**

Argumentieren und Kontern

Überzeugend in schwierigen Diskussionen und komplexen Debatten

Führen Sie öfter schwierige Diskussionen oder komplexe Debatten? Müssen Sie in diversen Situationen mit guten Argumenten überzeugen? Begegnen Ihnen immer wieder auch unsachliche Einwände oder gar Angriffe auf persönlicher Ebene?

In Gesprächen argumentieren wir häufig aneinander vorbei, da wir uns nicht in die Perspektive des Gegenübers versetzen. Um wirklich wirksam zu argumentieren, ist diese Perspektivübernahme jedoch essenziell.

Dieses Seminar bereitet Sie umfassend darauf vor, sowohl konstruktiv und wirksam zu argumentieren als auch manipulative Taktiken wie Scheinargumente und psychologische Strategien zu erkennen und sicher darauf zu reagieren. Sie werden lernen, auch in herausfordernden oder stressigen Gesprächssituationen konstruktiv zu agieren und Ihre eigene Argumentationsstärke zu erhöhen.

Referent



Dr. Adem Mulamustafić

Er ist Kommunikationsberater, Argumentationstrainer und Keynote-Speaker. Er ist Co-Founder der Kommunikationsagentur ProArgument und Teil des Teams Rhetorikcheck, das Reden der DAX40-Vorstände analysiert, bewertet und die Ergebnisse im Handelsblatt publiziert. Zuvor war er in einem Projekt der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) tätig und hat an der Universität Potsdam als Philosoph geforscht und gelehrt. Auf LinkedIn zählt er im deutschsprachigen Raum mit über 40.000 Followern zu den wichtigsten Kommunikations-Influencern.

Themenschwerpunkte

Grundlagen einer überzeugenden Argumentation

- Erfolgreiches Argumentieren in herausfordernden Situationen
- Perspektivenwechsel als zentrales Werkzeug
- Differenzierung zwischen Standpunkt und Hintergrundinteresse
- Sokratisches Fragen als «sanfte» Überzeugungsstrategie und als Führungsinstrument

Auf druckmachende Fragetechniken richtig reagieren

- Suggestivfragen und Fangfragen souverän begegnen
- Kettenfragen konstruktiv durchbrechen
- Der Fuss-in-der-Tür-Technik die kommunikative Grundlage entziehen
- Auf repetitives Fragen wirksam reagieren

Logische und psychologische Manipulation

- Sich durch Whataboutism nicht ablenken lassen
- Sich durch falsche Dilemmata nicht bei der Entscheidungsfindung beeinflussen lassen
- Strohmann-Argumente kontern
- Dammbbruch-Argumente ins rechte Licht rücken

Manipulation und Denkfehler

- Zusammenhang zwischen Manipulation und Denkfehlern

Nutzen

Das Seminar bietet Ihnen umfassende Schulungen und Strategien für konstruktive und überzeugende Argumentation sowie das Erkennen und Abwehren manipulativer Techniken. Dies stärkt Ihre Kommunikationskompetenz, erhöht Ihre Souveränität in Gesprächen und verbessert den Umgang mit herausfordernden Situationen. Mit starker Argumentationstechnik steigern Sie Ihr Durchsetzungsvermögen.

Arbeitsmethodik

Gemeinsame Analyse von kurzen Videoclips, die argumentative Auseinandersetzungen bekannter Personen aus Politik und Wirtschaft zeigen; praxiserprobte Übungen; Selbstreflexion und gemeinsamer Austausch in der Gruppe nach jeder Übung; Theorie-Input.

Zielgruppe

Alle berufserfahrenen Persönlichkeiten, die Ihre Argumentations- und Kommunikationstechnik verbessern wollen. Das Seminar eignet sich optimal, um Herausforderungen in Diskussionen zu meistern, mit argumentationsstarken Präsentationen zu überzeugen, aber auch um in Kundengesprächen zu reüssieren.

Link

➔ zfu.ch/go/arg

Argumentieren und Kontern

Preis

CHF 2980.00

Inbegriffen sind: Seminarunterlagen online, Mittagessen, Kaffeepausen und Testat. Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

Wichtig: Das Seminar findet in kleiner Runde statt. Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

17.11.–18.11.2026

In Zweidlen-Glattfelden
riverside Seminar- & Eventhotel

26.01.–27.01.2027

In Feusisberg
Hotel Panorama Resort

29.04.–30.04.2027

In Horgen
Seminarhotel Bocken

16.11.–17.11.2027

In Horgen
Seminarhotel Bocken

Tag 1: 9.00–17.00 Uhr

Tag 2: 8.30–17.00 Uhr

Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger
Anmeldung gelten
folgende Rabatte:
Ab 2 Buchungen 10 %
Ab 4 Buchungen 15 %

Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85
info@zfu.ch

Firmeninterne Weiterbildung

Dieses Seminar ist auch
als Inhouse-Veranstaltung
buchbar. Wir begleiten Sie!



Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/arg