

# Menschen überzeugen und Manipulationen kontern (Präsenz)

## Stärke deine Kommunikationskompetenz in schwierigen Situationen

Möchtest du überzeugend argumentieren, manipulative Techniken erkennen und wirksam dagegenhalten? Dieses Training bereitet dich optimal darauf vor, manipulative Beeinflussungen im Gespräch, wie Scheinargumente und psychologische Tricks, zu durchschauen und souverän auf sie zu reagieren. So meisterst du schwierige Gespräche konstruktiv und stärkst deine Argumentation.

### Inhalte

#### Die Grundlagen konstruktiver Argumentation

- Wirksam auch in schwierigen Situationen: Die Basis konstruktiver Argumentation.
- Perspektivenwechsel als Grundlage gelungener Argumentation.
- Standpunkt und Hintergrundinteresse unterscheiden.
- Fragen als Argumentationsmittel nutzen.

#### Sanft überzeugen mit den richtigen Fragen

- Wie Sokrates: Neue Ideen und Impulse setzen und positionieren.
- Pull-Strategie: Dein Gegenüber mit sokratischen Fragen sanft auf deine Seite ziehen.
- Sokratisches Fragen als Instrument für die Führung von Mitarbeiter:innen und Kund:innen.
- Auf druckmachende Fragetechniken richtig reagieren.
- Repetitives Fragen gelassen und beharrlich erwidern.
- Suggestivfragen und Fangfragen kontern.
- Souveräner Umgang mit der Fuß-in-die-Tür-Technik.
- Kettenfragen: So durchbrichst du die Fragenkette.

#### Logische Manipulation erkennen und abwehren

- Auf Ad-hominem-Angriffe souverän reagieren.
- Im Falle eines Whataboutism die Diskussion wieder richtig ordnen.
- Strohmann-Argumente unterbinden.
- Dambruchargumente durch Beweislastverschiebung kontern.
- Falsche Dilemmata auflösen.

#### Psychologische Manipulation erkennen & abwehren

- Psychologische Tricks entlarven, egal ob: Kontrastierung, Fuß-in-die-Tür-Technik, ungebeter Gefallen, Ankereffekt, Framing und mehr.
- Manipulationsabwehr: Souveräner Umgang mit psychologischen Manipulationen.

### Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

### Dein Nutzen

- Du lernst, stark zu argumentieren – auch in herausfordernden Gesprächen.
- Du erkennst logische Manipulationen und konterst sie konstruktiv.
- Du deckst psychologische Tricks in Gesprächen auf und weißt, wie du sie abwehren kannst.
- Du setzt gezielte Fragetechniken ein, um deine Positionen zu verstärken.
- Du gehst souverän mit druckmachenden Fragetechniken um.

## Methoden

Gemeinsame Analyse von kurzen Videoclips, die argumentative Auseinandersetzungen bekannter Personen aus Politik und Wirtschaft zeigen; praxiserprobte Übungen, in denen mit wechselnden Gesprächspartner:innen argumentative Gespräche auf verschiedene Weise geführt werden; Selbstreflexion und gemeinsamer Austausch in der Gruppe nach jeder Übung; Theorie-Input.

## Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte, die sicher in jeder Situation argumentieren möchten und ihre Fähigkeiten zur Manipulationsabwehr verbessern möchten.

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Trainer:in



### Till Hopfe

Wirksame Kommunikation ist für mich mehr als Technik. Sie verlangt Haltung, präzise Argumente und echtes Interesse am Gegenüber. Aus meinem Hintergrund im kritischen Denken und in der Analyse von Argumentationsmustern arbeite ich seit vielen Jahren mit Fach- und Führungskräften daran, auch in anspruchsvollen Situationen klar, fair und wirksam zu kommunizieren. Mich motiviert, gemeinsam zu verstehen, was in der Kommunikation wirklich wirkt – und warum.



### Dr. Adem Mulamustafić

Ich bin Adem Mulamustafić, Kommunikations- und Argumentationstrainer und Mitgründer einer Kommunikationsagentur. Seit vielen Jahren helfe ich Menschen und Organisationen, klar, wirkungsvoll und überzeugend zu kommunizieren – sei es in Diskussionen, Verhandlungen oder öffentlichen Auftritten. Ich habe in Philosophie promoviert, an der Universität Potsdam gelehrt und Analysen zu Argumentationsstrategien prominenter Politiker und Führungskräfte veröffentlicht. Auf LinkedIn teile ich regelmäßig Tools und Einsichten rund um das Thema Kommunikation. Mich motiviert es, Menschen zu stärken, die in Debatten überzeugend bestehen wollen.

## Details zur Weiterbildung

### Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine

#### 17.-18.09.2026

Stuttgart

##### Veranstaltungsort

Porsche Tower by Radisson Stuttgart

##### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 17.09.2026

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 18.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 12.-13.11.2026

Köln/Niederkassel

##### Veranstaltungsort

Hotel Clostermanns Hof

##### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 12.11.2026

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 13.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 23.-24.11.2026

München

##### Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

##### Tage & Uhrzeit

Montag, 23.11.2026

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 24.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 01.-02.03.2027

Hamburg/Finkenwerder

##### Veranstaltungsort

elaya hotel hamburg finkenwerder

##### Tage & Uhrzeit

Montag, 01.03.2027

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 17.-18.06.2027

Frankfurt a. M./Offenbach

##### Veranstaltungsort

Achat Plaza

##### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 17.06.2027

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 18.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 23.-24.09.2027

Berlin

##### Veranstaltungsort

Mercure Hotel Berlin Tempelhof

##### Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 23.09.2027

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 24.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/35000](http://www.haufe-akademie.de/35000)

### Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/35000](http://www.haufe-akademie.de/35000)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

### **Haufe Akademie GmbH & Co. KG**

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, [www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de), Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)

# Menschen überzeugen und Manipulationen kontern (Live-Online)

## Stärke deine Kommunikationskompetenz in schwierigen Situationen

Möchtest du überzeugend argumentieren, manipulative Techniken erkennen und wirksam dagegenhalten? Dieses Training bereitet dich optimal darauf vor, manipulative Beeinflussungen im Gespräch, wie Scheinargumente und psychologische Tricks, zu durchschauen und souverän auf sie zu reagieren. So meisterst du schwierige Gespräche konstruktiv und stärkst deine Argumentation.

### Inhalte

#### Die Grundlagen konstruktiver Argumentation

- Wirksam auch in schwierigen Situationen: Die Basis konstruktiver Argumentation.
- Perspektivenwechsel als Grundlage gelungener Argumentation.
- Standpunkt und Hintergrundinteresse unterscheiden.
- Fragen als Argumentationsmittel nutzen.

#### Sanft überzeugen mit den richtigen Fragen

- Wie Sokrates: Neue Ideen und Impulse setzen und positionieren.
- Pull-Strategie: Dein Gegenüber mit sokratischen Fragen sanft auf deine Seite ziehen.
- Sokratisches Fragen als Instrument für die Führung von Mitarbeiter:innen und Kund:innen.
- Auf druckmachende Fragetechniken richtig reagieren.
- Repetitives Fragen gelassen und beharrlich erwidern.
- Suggestivfragen und Fangfragen kontern.
- Souveräner Umgang mit der Fuß-in-die-Tür-Technik.
- Kettenfragen: So durchbrichst du die Fragenkette.

#### Logische Manipulation erkennen und abwehren

- Auf Ad-hominem-Angriffe souverän reagieren.
- Im Falle eines Whataboutism die Diskussion wieder richtig ordnen.
- Strohmann-Argumente unterbinden.
- Dambruchargumente durch Beweislastverschiebung kontern.
- Falsche Dilemmata auflösen.

#### Psychologische Manipulation erkennen & abwehren

- Psychologische Tricks entlarven, egal ob: Kontrastierung, Fuß-in-die-Tür-Technik, ungebeter Gefallen, Ankereffekt, Framing und mehr.
- Manipulationsabwehr: Souveräner Umgang mit psychologischen Manipulationen.

### Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

### Dein Nutzen

- Du lernst, stark zu argumentieren – auch in herausfordernden Gesprächen.
- Du erkennst logische Manipulationen und konterst sie konstruktiv.
- Du deckst psychologische Tricks in Gesprächen auf und weißt, wie du sie abwehren kannst.
- Du setzt gezielte Fragetechniken ein, um deine Positionen zu verstärken.
- Du gehst souverän mit druckmachenden Fragetechniken um.

## Methoden

Gemeinsame Analyse von kurzen Videoclips, die argumentative Auseinandersetzungen bekannter Personen aus Politik und Wirtschaft zeigen; praxiserprobte Übungen, in denen mit wechselnden Gesprächspartner:innen argumentative Gespräche auf verschiedene Weise geführt werden; Selbstreflexion und gemeinsamer Austausch in der Gruppe nach jeder Übung; Theorie-Input.

## Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte, die sicher in jeder Situation argumentieren möchten und ihre Fähigkeiten zur Manipulationsabwehr verbessern möchten.

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Trainer:in



### Till Hopfe

Wirksame Kommunikation ist für mich mehr als Technik. Sie verlangt Haltung, präzise Argumente und echtes Interesse am Gegenüber. Aus meinem Hintergrund im kritischen Denken und in der Analyse von Argumentationsmustern arbeite ich seit vielen Jahren mit Fach- und Führungskräften daran, auch in anspruchsvollen Situationen klar, fair und wirksam zu kommunizieren. Mich motiviert, gemeinsam zu verstehen, was in der Kommunikation wirklich wirkt – und warum.



### Dr. Adem Mulamustafić

Ich bin Adem Mulamustafić, Kommunikations- und Argumentationstrainer und Mitgründer einer Kommunikationsagentur. Seit vielen Jahren helfe ich Menschen und Organisationen, klar, wirkungsvoll und überzeugend zu kommunizieren – sei es in Diskussionen, Verhandlungen oder öffentlichen Auftritten. Ich habe in Philosophie promoviert, an der Universität Potsdam gelehrt und Analysen zu Argumentationsstrategien prominenter Politiker und Führungskräfte veröffentlicht. Auf LinkedIn teile ich regelmäßig Tools und Einsichten rund um das Thema Kommunikation. Mich motiviert es, Menschen zu stärken, die in Debatten überzeugend bestehen wollen.

## Details zur Weiterbildung

### Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

**09.-10.11.2026**

Live-Online

**Durchführung**

zoom

**Modulzeiten**

Montag, 09.11.2026

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 10.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**01.-02.02.2027**

Live-Online

**Durchführung**

zoom

**Modulzeiten**

Montag, 01.02.2027

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 02.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**01.-02.07.2027**

Live-Online

**Durchführung**

zoom

**Modulzeiten**

Donnerstag, 01.07.2027

10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 02.07.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/35200](http://www.haufe-akademie.de/35200)**

### Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/35000](http://www.haufe-akademie.de/35000)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).