

# Inhaltsverzeichnis

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Präambel – Warum Debating?</b>                          | <b>8</b>  |
| Führung und Debatte – die Stärken der Methode              | 10        |
| <br>   |           |
| <b>➤ 01 Pro und Kontra – den Geist schärfen</b>            | <b>13</b> |
| <br>   |           |
| <b>»Debating« als Methode</b>                              | <b>14</b> |
| Legen Sie los: Ihre erste Debatte                          | 15        |
| Das richtige Thema   | 16        |
| Die Vorbereitungszeit                                      | 18        |
| <br>   |           |
| <b>Perspektivwechsel und kognitive Agilität stärken</b>    | <b>19</b> |
| Was Sie vom freien Spiel der Gedanken haben                | 20        |
| <br>   |           |
| <b>Themen strategisch analysieren</b>                      | <b>23</b> |
| Die Hackepeteranalyse                                      | 23        |
| Die Beweislastanalyse                                      | 25        |
| Die Streitfrage: Worum geht es hier wirklich?              | 27        |
| <br>   |           |
| <b>Kreative Argumentationslinien entwickeln</b>            | <b>34</b> |
| Thematische Methoden                                       | 35        |
| Sprachlich-kreative Methoden                               | 39        |
| Stakeholder-Methoden                                       | 43        |
| Gute von schlechten Argumenten unterscheiden               | 48        |
| <br>   |           |
| <b>➤ 02 Kompetenz und Persuasion – Sprache als Schwert</b> | <b>51</b> |
| <br>   |           |
| <b>Struktur und roter Faden</b>                            | <b>52</b> |
| Erster Schritt: Sortieren Sie die Argumente                | 53        |
| Zweiter Schritt: Strukturieren Sie die Argumente           | 55        |
| Dritter Schritt: Machen Sie den roten Faden sichtbar       | 57        |
| Vierter Schritt: Prüfen Sie auf innere Widersprüche        | 63        |

|  |            |
|--|------------|
| <b>Überzeugen und Authentizität ausstrahlen</b>                          | <b>66</b>  |
| Einstellungswandel erzielen  | 66         |
| Die Rolle des Publikums – überzeugen mit strategischer Empathie          | 68         |
| Der Einstieg – Nutzen und Relevanz                                       | 70         |
| Die Rolle des Redners – Überzeugen mit Glaubwürdigkeit und Authentizität | 74         |
| Authentizität – Fluch oder Segen?  | 77         |
| Persönlichkeit und Kompetenz   | 79         |
| Persönlichkeit und Autorität   | 81         |
| Körpersprache: Autorität und Status                                      | 84         |
| Die Autorität der Inhalte  | 90         |
| Brüche und Priming: Das Spiel mit Erwartungen                            | 93         |
| Die Krux mit der Glaubwürdigkeit   | 98         |
| <b>Storytelling und Beispiele einsetzen</b>                              | <b>100</b> |
| Finden Sie die richtige Geschichte                                       | 101        |
| Geschichten wirkungsvoll erzählen  | 102        |
| Die Cliffhanger-Methode  | 105        |
| Erzählschemata und Archetypen  | 108        |
| Rollen und Archetypen  | 112        |
| Die Geschichte auf dem Prüfstand   | 115        |
| <b>Beeinflussen mit Framing und Sprachbildern</b>                        | <b>116</b> |
| Arten von Sprachbildern  | 116        |
| Sprachbilder finden  | 117        |
| Sprachbilder einsetzen   | 120        |
| Framing – Was ist das?   | 121        |
| Bestehende Denkweisen nutzen   | 122        |
| Zuhörer zum Umdenken bringen   | 128        |
| Weitere Strategien für unsere Wortwahl                                   | 133        |

## **➤ 03 Angriff und Verteidigung – Aktion und Reaktion beherrschen** **137**

|  |            |
|--|------------|
| <b>Argumentation als Teamsport und strategisches Spiel</b> | <b>138</b> |
| Geteilte Rollen – die Positionen in der Debatte            | 139        |
| Antrag und Antragskritik: Die 9-Schritte-Methode           | 140        |

|  |     |
|--|-----|
| Ergänzungsreden: auf einen Besuch im Extension-Zoo   | 142 |
| Schlussreden: Heizen Sie ein!  | 144 |
| Argumentieren im Team: Demonstrieren Sie Geschlossenheit!                                      | 150 |
| <b>Wie greife ich an? Widersprechen, Fragen und Manipulieren</b>                               | 156 |
| Wirksam widersprechen  | 156 |
| Wie man Fragen gekonnt einsetzt  | 163 |
| Wie man den Gegner manipuliert   | 169 |
| Die schwarze Rhetorik  | 171 |
| Für wen ist Manipulation ein Thema?  | 180 |
| <b>Wie verteidige ich mich? – Umgang mit Gegenargumenten und Einwürfen</b>                     | 182 |
| Das Rebuttal – wie man Gegenargumente entkräftet   | 183 |
| Das Prebuttal – Nehmen Sie Kritik vorweg   | 185 |
| Wie man souverän mit Fragen umgeht   | 186 |
| Logische Fehler identifizieren   | 192 |
| Argumentation jenseits der Logik – oder wie man Luftschlösser, Irrlichter und Geister angreift | 195 |
| Wie man sich gegen Manipulation schützt  | 198 |
| Debating – der Tanz von Pro und Kontra   | 202 |

## **➤ 04 Nach der Debatte** 205

|   |     |
|---|-----|
| <b>Feedback und Verbesserung – das Urteil der Juroren</b> | 206 |
| Die Bewertung der Debatte                                 | 207 |
| Feedback geben  | 210 |
| Feedbackstrategien aus dem Debating ins Büro              | 211 |
| <b>Der Reality-Check: Debating und das »wahre Leben«</b>  | 214 |
| <b>Mit Debating zum Erfolg</b>                            | 217 |

## **➤ 05 Anhang** 221

|  |     |
|--|-----|
| <b>Ressourcen und Nützliches rund um das Debattieren</b> | 222 |
| <b>Glossar</b>   | 223 |
| <b>Literatur und Internet</b>                            | 224 |