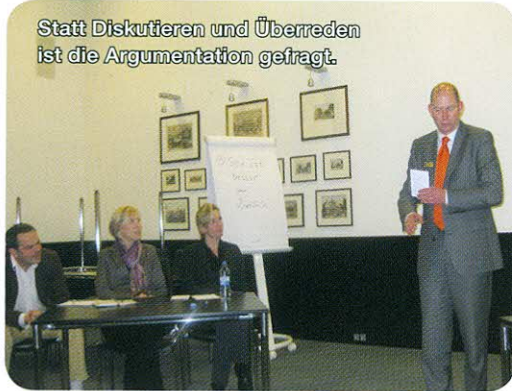




Statt Diskutieren und Überreden ist die Argumentation gefragt.



Maren Tina Matthies, Torsten Schubert und Peter Axmann.



[Debating oder Die Kunst, überzeugend zu argumentieren

WJ-Akademie: Wirtschaftsjuniorer und Ehemalige üben sich im Debattieren.

Debating – Was ist das? Im Rahmen einer WJ-Akademie-Veranstaltung sind am 19. Oktober 2010 zwölf aktive und ehemalige Wirtschaftsjuniorer mit Trainer Olaf Pietler diesem Thema nachgegangen und haben fleißig „debatet“. Laut Definition bezeichnet Debating die Durchführung einer Debatte als sportlichen Wettbewerb zwischen verschiedenen Rednern. Beim Debating will man ein neutrales Publikum überzeugen und nicht, wie bei einer Diskussion, mit den Vertretern der anderen Meinung einen Konsens finden. Nach einigen erläuterten Grundregeln, wie sie bei Wettbewerben des JCI offiziell Anwendung finden (auf zwei Gruppen mit jeweils drei Rednern werden insgesamt zehn Minuten Redezeit aufgeteilt: Kapitän zwei Minuten, 1. Redner drei, 2. Redner drei, Kapitän zwei Minuten = zehn Minuten), ging es in die Praxisübung. Olaf Pietler offerierte den Gruppen zwei Fragen: „Sex ist besser im Dunkeln“ oder „Weintrinker sind die besseren Liebhaber“. Eine Partei argumentierte dafür, die andere dagegen. Der JCI-Trainer verteilte noch einzelne Aufgaben an das zu überzeugende Publikum, bevor es ans Argumentieren ging. – Und drei Minuten können sehr lang sein.

[„Drum prüfe, wer sich ewig bindet...“

WJ-Akademie: Informationen und Tipps zum Thema Immobilienkauf und -verkauf.

Der Kauf und Verkauf von Immobilien war Thema des Informationsabends, zu dem die WJ-Akademie am 12. Oktober in die Handelskammer eingeladen hatte. Oliver Moll, ehemaliger Junior, Jurist und diplomierter Sachverständiger für Grundstücksbewertungen, führte durch die Akademie-Veranstaltung. Seit rund 20 Jahren in der Branche tätig, gab er viele Tipps und veranschaulichte eindrucksvoll die Rollen der Beteiligten sowie Chancen und Risiken beim Immobilienerwerb.

So ist der Immobilienkauf und -verkauf für die meisten Menschen das größte private Geschäft in ihrem Leben – und deswegen eine besondere Herausforderung. Um gegen Überraschungen gewappnet zu sein, bedarf es einer guten Vorbereitung, der nötigen Sachlichkeit sowie der Hilfe von Profis. Laut „Wohnwunschzettel“ ist die Lage einer Immobilie für die Deutschen am wichtigsten. Doch nicht nur die Lage des Objekts, auch die Qualifikation eines Maklers ist entscheidend. Im Fokus dieses Punktes lag die Wertschätzung eines „ordentlichen“ Maklers. Denn wie in jeder Branche gibt es auch hier „schwarze Schafe“.

Der Ablauf eines Immobilienhandels ist eine Kette stark emotionsbehafteter Schritte, von der Suche und den damit verbundenen Besichtigungen über die Objekt- und Preisprüfung bis zur Verhandlungsphase und endgültigen Kaufentscheidung. Ist die Finanzierung geklärt, ist die notarielle Beurkundung ein weiterer Meilenstein. Am Schluss steht die Nachverkaufsphase. – Wir lernen: Auch für den Kauf und Verkauf einer Immobilie gilt der Ausspruch „Drum prüfe, wer sich ewig bindet...“.



Juniorer und Ehemalige in gemeinsamer Runde.



Oliver Moll, Immobilienprofi und Ehemaliger.



Aufmerksame Zuhörerinnen: Cathérine Frühauf, Wiebke Peper, Corina Gruber.



Gute Vorbereitung für den wohl größten Privatkauf im Leben.