

Inhaltsverzeichnis

| | Seite |
|--|-------|
| Vorwort | 9 |
| 1 Warum logisches Argumentieren? | 11 |
| 2 Ihr Handwerkszeug: Argumente | 19 |
| Was Sie wissen sollten, wenn Sie professionell argumentieren wollen | |
| 2.1 Eine klare Struktur | 20 |
| Wie Argumente aufgebaut sind | |
| 2.2 Was Argumente zum Einsturz bringt | 26 |
| Wie erfolgreiche Argumente aussehen | |
| 2.3. Erkennen Sie die Signale! | 29 |
| Wie Sie Argumente erkennen können | |
| 2.4 Wenn wichtige Teile fehlen | 31 |
| Was man unter unvollständigen Argumenten versteht | |
| 2.5 Komplexe Realität | 32 |
| Mit welchen vielschichtigen Argumentationen Sie rechnen sollten | |
| 2.6 Eine Frage des Typs | 33 |
| Welche grundlegenden Argumenttypen es gibt | |
| 2.7 Die Sache mit der Beweislast | 35 |
| Wer die Beweislast trägt | |
| 3 FullPower-Argumente: Die Kraft der logischen Beweise | 39 |
| Wie Sie eine absolut wasserdichte Argumentation aufbauen | |
| 3.1 Ja-zu-den-Bedingungen, Nein-zu-den-Konsequenzen | 42 |
| Wie Sie auf starke Konsequenzen hinweisen oder Möglichkeiten effektiv widerlegen | |
| 3.2 EntwederOder | 56 |
| Wie Sie Handlungsalternativen präzise strukturieren | |
| 3.3 Elegante Schlußketten | 59 |
| Wie Sie interessante Zusammenhänge aufdecken | |

| | Seite |
|--|-----------|
| 3.4 Welch ein Dilemma! | 61 |
| Wie Sie eine „Kaufentscheidung“ herbeiführen | |
| 3.5 Indirekt zum Ziel | 67 |
| Wie Sie Ihren Standpunkt begründen und den gegenteiligen gleichzeitig widerlegen | |
| 3.6 Alle FullPower-Argumente auf einen Blick | 70 |
| 4 HighPower-Argumente und LowPower-Argumente: | |
| Aus Erfahrung gut | 76 |
| Wie Sie Ihren Standpunkt wirkungsvoll verteidigen können | |
| 4.1 Bottom up: Richtig Verallgemeinern | 78 |
| Wie Sie von einer begrenzten Datenmenge zu brauchbaren Verallgemeinerungen kommen | |
| 4.2 Top down: Vom Allgemeinen zum Speziellen | 90 |
| Wie Sie von einem allgemeinen Sachverhalt auf einen Spezialfall schließen | |
| 4.3 Fragen wir den Experten | 96 |
| Wie Sie sich zur Begründung auf Autoritäten berufen | |
| 4.4 Wer ist hier wem ähnlich? | 102 |
| Wie Sie Ihren Gesprächspartner durch ein Analogieargument überzeugen | |
| 4.5 Alles hat eine Ursache | 108 |
| Wie Sie intelligente Kausalargumente aufbauen | |
| 4.6 Schlaue Vermutungen | 120 |
| Wie Sie Hypothesen bestätigen oder widerlegen | |
| 4.7 Und die Konsequenz? | 127 |
| Wie Sie eine Vorteils- oder Nachteilsargumentation entwickeln | |
| 4.8 Vorsicht Lawine | 131 |
| Wie Sie gegen einen Vorschlag opponieren | |
| 4.9 Ein typischer Fall | 137 |
| Wie Sie Ihren Standpunkt auf ein Beispiel stützen | |
| 4.10 Nur keine Verschwendung | 142 |
| Wie Sie für die Weiterverfolgung eines Ziels plädieren | |

| | Seite |
|---|------------|
| 4.11 Das sind die Regeln | 144 |
| Wie Sie Regeln und Ausnahmen in Argumenten einsetzen | |
| 4.12 Alle HighPower- und LowPower-Argumente auf einen Blick | 147 |
| 5 NoPower-Argumente: Unfaire Verführer | 160 |
| Wie Sie sich vor Fehlschlüssen und Taktiken hüten | |
| 5.1 Die Brunnenvergiftung | 165 |
| Wie Sie reagieren, wenn jemand ihre Position von vornherein diffamiert | |
| 5.2 Das ist Tabu | 165 |
| Was Sie tun, wenn Themen von der Diskussion ausgeschlossen werden | |
| 5.3 Attacke! | 167 |
| Wie Sie mit direkten Angriffen gegen die Person umgehen | |
| 5.4 Alles klar, oder? | 178 |
| Wie Sie auf die Evidenztaktik und Garantietaktik reagieren | |
| 5.5 Wirklich absurd | 180 |
| Wie Sie abstruse Gegenbeispiele kontern | |
| 5.6 Ehrwürdige Traditionen | 182 |
| Wie Sie das Traditionssargument umgehen | |
| 5.7 Heilige Prinzipien | 184 |
| Wie Sie Ihrem Gesprächspartner helfen, den Fakten ins Auge zu sehen | |
| 5.8 Die Macht der Gefühle | 186 |
| Wie Sie emotionale Appelle behandeln sollten | |
| 5.9 Bauen wir einen Strohmann | 192 |
| Wie Sie reagieren, wenn fiktive Standpunkte unterstellt werden | |
| 5.10 Perfektionismus | 196 |
| Wie Sie den Fehlschuß der unerreichbaren Vollkommenheit verhindern | |
| 5.11 Ich weiß, daß ich nichts weiß | 198 |
| Wie Sie falsche Argumente aus dem Nichtwissen vermeiden | |

| | Seite |
|--|------------|
| 5.12 Voll daneben | 200 |
| Wie Sie der Irrelevanztaktik entgehen | |
| 5.13 Wir drehen uns im Kreis | 203 |
| Wie Sie sich vor dem Zirkelschluß hüten | |
| 5.14 Nichts Halbes und Nichts Ganzes | 205 |
| Wie Sie Fehler der Zusammensetzung und der Teilung vermeiden | |
| 5.15 Was ist die Alternative? | 207 |
| Wie Sie auf den Fehler der falschen Alternative reagieren | |
| 5.16 Rückzug | 208 |
| Wie Sie einen definitorischen Rückzug aufhalten | |
| 5.17 Sicherheitsmaßnahmen | 210 |
| Was Sie bei einer fadenscheinigen Absicherungstaktik tun können | |
| 5.18 Da Capo! | 212 |
| Wie Sie sich gegen ständige Wiederholungen wehren | |
| 5.19 Die Macht der Menge | 213 |
| Wie Sie das Zahlenargument aushebeln | |
| 5.20 Der einseitige Blick | 215 |
| Wie Sie den Fehler der einseitigen Perspektive verhindern | |
| 5.21 Widerlege das Beispiel! | 217 |
| Wie Sie reagieren, wenn es jemand nur auf Ihr Beispiel abgesehen hat | |
| 5.22 Welche Sprache sprechen Sie? | 217 |
| Wie Sie sich vor Ungenauigkeit im sprachlichen Ausdruck hüten | |
| 5.23 Emotional geladen | 222 |
| Wie Sie mit emotional gefärbten Ausdrücken umgehen | |
| 6 Alle 35 Taktiken auf einen Blick | 225 |
| 7 Übungen | 230 |
| Literaturempfehlungen | 236 |
| Stichwortverzeichnis | 237 |