

# Inhalt

<b>Warum logisches Argumentieren?</b>	<b>5</b>
Wie das logische Argument wirkt	6
Wie wir überzeugen können	8
Was logische Kompetenz bringt	11
Wie Sie von diesem Buch profitieren	17
<b>Ihr Handwerkszeug: Argumente</b>	<b>19</b>
Wie Argumente aufgebaut sind	20
Wie erfolgreiche Argumente aussehen	29
Welche Argumentationstypen es gibt	38
Wer die Beweislast trägt	40
<b>FullPower-Argumente: Die Kraft der logischen Beweise</b>	<b>45</b>
Das absolut stichhaltige Argument	46
Bedingungsbestätigung und Konsequenzverneinung	50
Das Entweder-oder-Argument	69
Elegante Schlussketten	73
Das Dilemma	76
Indirekte Beweise	83
Alle FullPower-Argumente auf einen Blick	87
<b>High- und LowPower- Argumente:</b>	
<b>Aus Erfahrung gut</b>	<b>93</b>
Argumente mit Erkenntnisgewinn	94
Die statistische Verallgemeinerung	97
Statistisches Top-Down-Argument	112
Das Autoritätsargument	121

Das Analogieargument	132
Das Kausalargument	139
Hypothesenbestätigung und -widerlegung	154
Argument der praktischen Konsequenz	164
Das Lawinenargument	169
Das Beispielsargument	177
Das Verschwendungsargument	183
Das Regelargument	187
Alle HighPower- und LowPower-Argumente auf einen Blick	190
<b>NoPower-Argumente: Unfaire Verführer</b>	<b>207</b>
Beeinflussen statt überzeugen	208
Taktik des abstrusen Gegenbeispiels	209
Fehlschluss der Faktenverneinung	212
Argument aus dem Nichtwissen	215
Fehlschluss der Zusammensetzung	217
Da-capo-Taktik	220
Fehler der einseitigen Perspektive	221
Fehlschluss der Beispielswiderlegung	223
Vage Ausdrücke	224
Alle NoPower-Argumente auf einen Blick	231
<b>Übungen</b>	<b>233</b>
Lösungen	247
 Stichwortverzeichnis	 249