

# INHALT

<b>Einführung – DIE KUNST DES ARGUMENTS</b>	<b>9</b>
<b>Erster Teil – DIE GRUNDLAGEN</b>	<b>17</b>
1. Ein Publikum für sich gewinnen	19
2. Gefühle, nicht (nur) Fakten	32
3. Zeigen Sie Ihre Quittungen	49
4. Den Ball spielen ... und der Mann	65
5. Zuhören, nicht (nur) Reden	81
6. Sie zum Lachen bringen	95
<b>Zweiter Teil – TRICKS UND KNIFFE DES HANDWERKS</b>	<b>109</b>
7. Der Dreisatz	111
8. Judo-Bewegungen	120
9. Die Kunst des Zingers	130
10. Fallen stellen	142
11. Nimm dich in acht vor dem Gish-Galopp	154
<b>Dritter Teil – HINTER DEN KULISSEN</b>	<b>171</b>
12. Vertrauen ist das A und O	173
13. Ruhe bewahren und weitermachen	189
14. Übung macht den Meister	199
15. Machen Sie Ihre Hausaufgaben	214
<b>Vierter Teil – SCHLUSSFOLGERUNG</b>	<b>231</b>
16. Das große Finale	233

<b>ANMERKUNGEN</b>	<b>247</b>
<b>DANKSAGUNGEN</b>	<b>282</b>
<b>ÜBER DEN AUTOR</b>	<b>285</b>