

TEIL 1:

---

## 9 EINLEITUNG

TEIL 2:

### 13 CASE

- 15 2.1 Stellenbeschreibung
- 17 2.2 Profil Lukas Bärtschi
- 18 2.3 Anforderungen versus Erfahrung
- 19 2.4 Dialog
- 22 2.5 Reflexion des Falls
- 23 2.5.1 Analyse der Argumente
- 26 2.5.2 Analyse der Strategien
- 27 2.5.3 Adressatengerechtigkeit und Konkretheit  
der Argumente

TEIL 3:

---

### 31 THEORIE

- 33 3.1 Argument und These
- 34 3.2 Faire und unfaire Argumentation
- 37 3.3 Anforderungen an überzeugende Argumente
- 37 3.3.1 Ausrichtung auf das Gegenüber
- 39 3.3.2 Grad der Konkretheit
- 40 3.4 Argumentation im Kontext
- 40 3.4.1 Gewichtung der Argumente
- 41 3.4.2 Variation der Argumente
- 43 3.5 Zwischenfazit

## **INHALT**

43	3.6 Induktives versus deduktives Vorgehen
43	3.6.1 Monologische und dialogische Situationen
45	3.6.2 Induktives versus deduktives Vorgehen
47	3.6.3 Beispiel zum induktiven versus deduktiven Vorgehen
50	3.7 Strategien und Argumenttypen
52	3.7.1 Rationalität (Kopf)
55	3.7.2 Plausibilität (Bauch)
57	3.7.3 Emotionalität (Herz)
60	3.7.4 Moralität (Seele)
62	3.8 Gesprächstaktiken

## **TEIL 4:**

---

### **65    ÜBUNGSTEIL**

67	4.1 Übung: Strategien und Argumente
74	4.2 Adressatengerechtigkeit und Konkretheit
79	4.3 Bestimmen von Argumenten
84	4.4 Formulieren von Argumenten
90	4.5 Gesprächstaktiken
99	4.6 Abschlussübung

## **TEIL 5:**

---

### **105 FAZIT UND WEITERFÜHRENDE LITERATUR**