

## 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 2.6 Analyse der Argumente
- 26 2.7 Analyse der Strategien
- 27 2.8 Adressatengerechtigkeit und Konkretheit  
der Argumente

## TEIL 3:

**31 THEORIE ZUM ARGUMENTATIVEN VORGEHEN**Schritt 1: Grundlagen der Argumentation

- 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
- 38 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 Strategien und Argumenttypen
- 45 3.5.1 Rationalität (Kopf)
- 48 3.5.2 Plausibilität (Bauch)

## INHALT

- 50 3.5.3 Emotionalität (Herz)
- 53 3.5.4 Moralität (Seele)

### Schritt 2: Reaktionsmöglichkeiten in der Argumentation

- 57 3.6 Dialogische Gesprächssituationen
- 58 3.7 Induktives versus deduktives Vorgehen
- 63 3.8 Einwände und kritische Fragen
- 64 3.8.1 Argument angreifen
- 66 3.8.2 Kritische Fragen stellen
- 67 3.8.3 Argumentative Fragen
- 69 3.8.4 Anwendung am Beispiel des Faktenarguments
- 71 3.8.5 Anwendung auf die Strategien
- 76 3.9 Gesprächstaktiken

### TEIL 4:

## **79 ÜBUNGSTEIL**

- 81 4.1 Übung: Strategien und Argumente
- 88 4.2 Adressatengerechtheit und Konkretheit
- 93 4.3 Bestimmen von Argumenten
- 98 4.4 Formulieren von Argumenten
- 104 4.5 Gegenargumentation
- 114 4.6 Gesprächstaktiken
- 123 4.7 Abschlussübung

### TEIL 5:

## **129 FAZIT UND WEITERFÜHRENDE LITERATUR**