

# Inhalt

	Seite
Bedeutung des Themas . . . . .	1
Konzeption und Aufbau des Buchs . . . . .	4
Erläuterung zur Gliederung der Bausteine . . . . .	5
Grundlegende Begriffe der Argumentation . . . . .	8
Baustein 1: Zielwirksame Vorbereitung . . . . .	16
Baustein 2: Regeln sachlicher Argumentation . . . . .	24
Baustein 3: Fünfsatztechnik . . . . .	32
Baustein 4: Fragetechnik . . . . .	39
Baustein 5: Aktives Zuhören/Einwandtechnik . . . . .	46
Baustein 6: Verständlichkeit . . . . .	55
Baustein 7: Rhetorische Aspekte der Argumentation . . . . .	62
Baustein 8: Persönlichkeit und Selbstdarstellung . . . . .	78
Baustein 9: Unfaire Taktiken erkennen und abwehren . . . . .	87
Baustein 10: Präsentationen . . . . .	100
Baustein 11: Verkaufsgespräche . . . . .	123
Baustein 12: Besprechungen effizient und kooperativ leiten . . . . .	130
Baustein 13: Mitarbeitergespräche führen . . . . .	140
Baustein 14: Interview . . . . .	147
Baustein 15: Podiumsdiskussion und Debatte . . . . .	154
Neue Gewohnheiten aufbauen – wie mache ich das? . . . . .	161
Literaturverzeichnis . . . . .	174
Sachwortverzeichnis . . . . .	176