

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	77
Baustein 9: Unfaire Taktiken erkennen und abwehren	86
Baustein 10: Präsentationen	99
Baustein 11: Verkaufsgespräche	116
Baustein 12: Besprechungen effizient und kooperativ leiten	123
Baustein 13: Mitarbeitergespräche führen	133
Baustein 14: Interview	140
Baustein 15: Podiumsdiskussion und Debatte	145
Neue Gewohnheiten aufbauen – wie mache ich das?	152
Literaturverzeichnis	165
Sachwortverzeichnis	167