

# Inhalt

---

PROLOG		1
<b>1</b>	<b>WAS IST DAS: “ARGUMENTATION”?</b>	<b>3</b>
1.1	Begriffe sollte man klären, bevor man sie benutzt	3
1.2	Zwei grundverschiedene Vorstellungen von Argumentation	4
1.2.1	Den fertigen Standpunkt durchsetzen	5
1.2.2	Die Suche des gemeinsamen Standpunktes	7
1.2.3	Situative Argumentation löst die Frage “besser - schlechter”	9
<b>2</b>	<b>KURZE BETRACHTUNG ZUM HINTERGRUND TRADITIONELLER ARGUMENTATION</b>	<b>13</b>
<b>3</b>	<b>DAS ERBE AUS DER TRADITION: DIE FERTIGE MEINUNG</b>	<b>16</b>
3.1	Das Grundmodell	16
3.1.1	Die Negation	17
3.1.2	Die Rechthaberei	18
3.2	Die Nachteile der “klassischen” Argumentation	19
3.3	Schlußfolgerungen	22
<b>4</b>	<b>ARGUMENTATION ALS: DER WEG UND DIE SUCHE DANACH</b>	<b>24</b>
4.1	Ziele von Argumentation: Was wollen wir mit ihr bewirken?	24
4.2	Die Analyse der Situation als der erste Schritt	26
4.3	Die “Exploration” zur Suche einer Problemlösung: der zweite Schritt	28
4.4	Der Umgang mit den Instrumenten verrät den Geist	32

<b>5</b>	<b>URTEILEN UND WERTEN IN DER ARGUMENTATION</b>	<b>34</b>
5.1	Unser Kopf ist keine Videokamera: Subjektivität bei Prozessen der Wahrnehmung	34
5.2	Sprechen und bewerten: Wertende Begriffe	35
5.3	Was nützlich ist muß nicht gut sein: Werte und Argumentation	36
5.4	Der Meier ist ein Blödhammel, und seine Argumente... Die Person und die Sache	38
5.5	Die Folgen werfen ein Licht auf die Sache	39
5.6	Sind Manager wirklich cool?	40
<b>6</b>	<b>EIN PAAR GRUNDSÄTZE FÜR EINE POSITIVE DIALEKTIK</b>	<b>45</b>
6.1	Auf den Partner kommt es an	45
6.2	Gegen negative Gefühle hilft kein Argument	46
6.3	Nur wer mich akzeptiert, akzeptiert meine Sache	47
6.4	Die Sache ist wichtiger als ich	48
<b>7.</b>	<b>EPILOG</b>	<b>50</b>
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>51</b>