

Jeannette Philipp & Christian Stadler

# ARGUMENTIEREN!

**Fallanalyse  
Grundlagen  
Übungen**

**v/df**

vdf Hochschulverlag an der ETH Zürich

TEIL i:**9 EINLEITUNG**

TF.iL 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**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<sup>A</sup>

### **65 ÜBUNGSTEIL**

67	4.1 Übung: Strategien und Argumente
74	4.2 Adressatengerechtheit 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**