

Dieses Buch richtet sich an alle intellektuell neugierigen Menschen und erst recht an diejenigen, die von Berufs wegen überzeugend argumentieren müssen, insbesondere

- wer sich für Politik interessiert
- oder für Philosophie
- Liebhaber der schönen Literatur
- Fachleute der Kommunikation
- Journalisten, Fernseh-Moderatoren
- (Rhetorik) - Trainer
- Juristen
- Studierende
- Lehrer
- Manager sowie «gewöhnliche» Angestellte

Die unterzeichnete Person bestellt:

\_\_\_ Ex **W. Furrer Treffend argumentieren**, ISBN 978 3-906459-03-9  
ca. 350 Seiten, farbig illustriert zu je **Fr. 48.50 - € 28,70**

\_\_\_ Ex **W. Furrer Rational Entscheiden**, ISBN 3-906506-01-0  
955 Seiten, gebunden, zu je **Fr. 78- € 49.90**

\_\_\_ Ex **W. Furrer System-Denken**, dritte Auflage, ISBN 3-72530711-3  
346 Seiten, farbig illustriert, gebunden, zu je **Fr. 78- € 49.90**

plus Versand-Kosten auf Rechnung

Name: \_\_\_\_\_

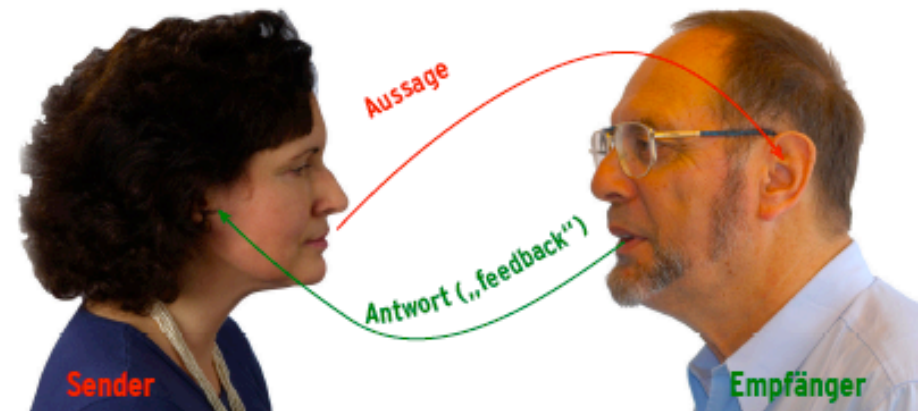
Adresse: \_\_\_\_\_

Unterschrift: \_\_\_\_\_

**Info Public Verlag, Postfach 56, CH-4011 Basel**

Werner Furrer

# Treffend argumentieren



Reden, diskutieren, verhandeln

## Über dieses Buch:

Der richtige Gedanke, das treffende Wort entscheiden für jeden von uns immer wieder über Erfolg oder Misserfolg, und so sind wir auf die Kunst des Redens angewiesen. Bitten, fordern, verhandeln, diskutieren, streiten, einen Vortrag halten - solche Aufgaben möchten wir mit treffenden Worten bewältigen.

Das vorliegende Buch ist kein betulicher Ratgeber oder schulmeisterlich moralisierender Rhetorik-Trainer, sondern eine mögliche Hilfe für jene Notfälle, in denen wir beim Reden auch denken sollten. Unser mit literarischem Flair verfasster Text behandelt ein Thema praktisch anwendbarer Philosophie. Dabei wollen wir auch die menschlich, allzu menschliche Seite des Fachs zeigen, die unterhaltende, heitere, ironische, sarkastische.

Für schäbige Tricks einer unredlichen Dialektik sind sich die seriösen, charakterfesten Leser dieses Buchs zu schade. Aber bei einigen Leuten müssen wir mit allem rechnen, und daher solche Tricks kennen, wenn wir uns wirksam gegen sie wehren wollen.

Zum Stoff gehört unser scheinbar banaler, jedoch selbstverständlich wichtiger bürgerlicher Alltag, wie auch anspruchsvolle Situationen im Beruf und solche, die wir als Beobachter oder Teilnehmer an Diskussionen auf einem Podium oder im Fernsehen erleben, bei politischen Debatten oder vor Gericht. Fernseh-gewohnte und verwöhnte Leser können bei der Lektüre dieses Buches mithalten und dank dem ausführlichen Inhalts-Verzeichnis im Text herum zappen.

Ein beliebtes Ziel-Publikum für solche Literatur sind Manager. Auch sie dürfen dank dem vorliegenden Buch auf neue Einsichten hoffen, aber ebenso die «einfachen» Mitarbeiter, wenn sie sich mit treffenden Worten gegen allzu plattes Denken der Vorgesetzten wehren müssen; für diese somit erst recht ein Grund, sich beizeiten mit unserem Thema schlau zu machen und intellektuell ein wenig aufzurüsten.

## Aus dem Inhalt

- 1. Meine Botschaft: Wem will ich was wie sagen?**  
Das Ziel der Rede: Ein Nutzen  
Ich muss es sagen und manchmal für mich behalten  
Das Publikum überzeugen, unseren Zielen anpassen  
Sich Gefühle bewusst machen und steuern: Meine eigenen und die der Zuhörer
- 2.. Lüge und Wahrheit**  
«Verstehen» heisst «interpretieren» und missverstehen ebenso  
Kritisch und autonom zuhören: Das Dilemma des Zuhörers  
Witze entstehen durch Missverständnisse
- 3. Aufgaben und Gelegenheiten, die zu reden geben**  
Botschaften an die Öffentlichkeit  
Werbung und Public Relations (PR)  
Meine Rede planen: Ich mache meine eigenen Regeln und halte mich nicht einmal an diese!
- 4. Geschickt Fragen und ebenso Antworten**  
Sich gegen manipulierende Fragen und suggestive Behauptungen wehren
- 5. Kritisieren und Kritik ab wehren**  
Die abgewogene, faire Kritik und deren Imitation  
Die Kritik nüchtern analysieren  
Die Kritik zurückweisen: Es war kein Fehler und dieser liegt sowieso bei den andern!  
Die schärfste Kritik: ein Gerichts-Prozess
- 6. Logik: Regeln und Technik, wie wir Behauptungen beweisen**
- 7. Gegensätzliche Ansichten: Figuren und Fallen der Eristik**
- 8. Das Verhandlungs-Gespräch**
- 9. Übungen**

Lese-Probe über

[www.system-denken.ch](http://www.system-denken.ch)