

# Win Every Argument

Hasan

2024

ISBN 978-3-8006-7351-3

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei  
[beck-shop.de](https://beck-shop.de)

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](https://beck-shop.de) steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

[beck-shop.de](https://beck-shop.de) hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird [beck-shop.de](https://beck-shop.de) für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

MEHDI HASAN  
WIN  
EVERY  
ARGUMENT

  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

MEHDI HASAN

# WIN

Die Kunst zu debattieren,

**EVERY**

beck-shop.de  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

zu überzeugen

**ARGUMENT**

und zu begeistern.

Verlag Franz Vahlen München

Copyright © 2023 by Mehdi Hasan

vahlen.de

ISBN Print: 978 3 8006 7351 3

ISBN ePDF: 978 3 8006 7352 0

ISBN ePub: 978 3 8006 7353 7

beck-shop.de  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

© 2024 Verlag Franz Vahlen GmbH,  
Wilhelmstr. 9, 80801 München

Druck und Bindung: Beltz Graphische Betriebe  
Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza

Satz: Fotosatz Buck

Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen

Produktion: Sieveking Agentur, München

Umschlag: Ralph Zimmermann – Bureau Parapluie  
(in Anlehnung an die Originalausgabe)



[vahlen.de/nachhaltig](https://vahlen.de/nachhaltig)

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier  
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Alle urheberrechtlichen Nutzungsrechte bleiben vorbehalten.  
Der Verlag behält sich auch das Recht vor, Vervielfältigungen dieses Werkes  
zum Zwecke des Text and Data Mining vorzunehmen.

*Für meine Frau, die Liebe meines Lebens,  
und die einzige Person, gegen die ich scheinbar  
nie einen Streit gewinnen kann.*

  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

# INHALT

<b>Einführung – DIE KUNST DES ARGUMENTS</b>	<b>9</b>
<b>Erster Teil – DIE GRUNDLAGEN</b>	<b>17</b>
1. Ein Publikum für sich gewinnen	19
2. Gefühle, nicht (nur) Fakten	32
3. Zeigen Sie Ihre Quittungen	49
4. Den Ball spielen ... und der Mann	65
5. Zuhören, nicht (nur) Reden	81
6. Sie zum Lachen bringen	95
<b>Zweiter Teil – TRICKS UND KNIFE DES HANDWERKS</b>	<b>109</b>
7. Der Dreisatz	111
8. Judo-Bewegungen	120
9. Die Kunst des Zingers	130
10. Fallen stellen	142
11. Nimm dich in acht vor dem Gish-Galopp	154
<b>Dritter Teil – HINTER DEN KULISSEN</b>	<b>171</b>
12. Vertrauen ist das A und O	173
13. Ruhe bewahren und weitermachen	189
14. Übung macht den Meister	199
15. Machen Sie Ihre Hausaufgaben	214
<b>Vierter Teil – SCHLUSSFOLGERUNG</b>	<b>231</b>
16. Das große Finale	233



<b>ANMERKUNGEN</b>	<b>247</b>
<b>DANKSAGUNGEN</b>	<b>282</b>
<b>ÜBER DEN AUTOR</b>	<b>285</b>

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG