Überzeugend argumentieren und diskutieren

Themengebiet:	Wissenschaftskommunikation
Format:	Online oder in-house Workshop
Arbeitsaufwand	Online: 4 x 2.5 h-Webinare plus Selbstlernphase auf unserer Lernplattform; In-House: 2 Workshoptage
TrainerIn:	Karin Bodewits oder Philipp Gramlich
Zielgruppe:	Promovierende und Postdocs



Entwickeln Sie überzeugende Argumente, reagieren Sie souverän auf kritische Fragen und vertreten Sie Ihre Position in wissenschaftlichen Diskussionen, Präsentationen und Anträgen.

Ihre Forschungsergebnisse sind überzeugend – aber können Sie auch andere davon überzeugen? Ob Sie Ihre Schlussfolgerungen in einer Fragerunde verteidigen, einen Drittmittelantrag schreiben oder Ihre Gruppenleitung davon überzeugen möchten, dass ein neues Massenspektrometer nötig ist: Gute Argumente können den Ausschlag geben.

Überzeugend zu argumentieren bedeutet nicht, jede Debatte zu gewinnen oder am lautesten zu sprechen. Entscheidend ist, die Zielgruppe zu verstehen, wissenschaftliche Belege wirkungsvoll einzusetzen und auf Einwände einzugehen. Manchmal können Sie Ihre Argumente sorgfältig vorbereiten, manchmal müssen Sie spontan reagieren.

In diesem interaktiven Workshop lernen Sie verschiedene Argumentationsstrategien kennen und wenden sie in realistischen Situationen aus dem Wissenschaftsalltag an. In Diskussionen, praktischen Übungen und durch Feedback trainieren Sie, Ihre Argumente klar zu vermitteln, mit kritischen Fragen umzugehen und andere von Ihren Ideen zu überzeugen.

info@naturalscience.careers
Tel: +31 (0) 6 824 54 258
oder +49 (0) 152 0600 5189 (Philipp) oder +31 (0) 6 1960 0588 (Karin)
www.naturalscience.*careers*

In diesem Workshop lernen Sie:

Überzeugende Argumente entwickeln

- Argumente klar und logisch strukturieren.
- Die passende Argumentation für unterschiedliche Zielgruppen und Situationen wählen.
- Wissenschaftliche Belege mit verständlichen Erklärungen und Analogien verbinden.

Die eigene Position im Wissenschaftsalltag vertreten

- In Forschungsdiskussionen und Drittmittelanträgen überzeugend argumentieren.
- Die Argumentation an zustimmende, neutrale oder kritische Zielgruppen anpassen.
- Den eigenen Standpunkt in unterschiedlichen Gesprächs- und Gruppensituationen klar vermitteln.

Mit Fragen und Einwänden umgehen

- Konstruktiv auf kritische Fragen und Einwände reagieren.
- Spontan antworten, ohne den roten Faden zu verlieren.
- Diskutieren und überzeugend auftreten.

Mit rhetorischen Mitteln und einem wirkungsvollen Auftreten überzeugen

- Gegenargumente hinterfragen, ohne Konflikte zu verschärfen.
- Das Gelernte in realistischen Debatten und Fragerunden anwenden.