

## Überzeugen und Debattieren

<b>Dauer:</b>	2 Tage
<b>Kursart:</b>	20% Theorie, 80% praktische Beispiele
<b>Trainer:</b>	Karin Bodewits oder Philipp Gramlich
<b>Anzahl Teilnehmende:</b>	6-12



Wissenschaftler müssen oft ihre Forschung oder ihren Bedarf nach Fördermitteln diskutieren mit Spezialisten sowie mit der breiteren Bevölkerung. Die Fähigkeit, sich präzise auszudrücken und starke Argumente zu verwenden, ist dabei von größter Bedeutung.

Dieses sehr interaktive Seminar mit Rollenspielen, Beispielen von öffentlichen Reden, Argumentationsbeispielen und Debatten wird es den Wissenschaftlern erleichtern, sich erfolgreich den verschiedenen Interaktionen mit anderen (nicht-) Spezialisten zu stellen. Ihre Q&A sessions werden nie wieder dieselben sein. Sie werden Ihre Chefin davon überzeugen, dieses fantastische Massenspektrometer zu kaufen. Sie werden die Argumente Ihrer Gegenseite dadurch entschärfen, dass Sie hinter die Fassade blicken werden. Und zu guter Letzt, werden Sie auch in Papierform punkten (z.B. Förderanträge)!

<p><b>Rhetorik</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Angst vor dem (öffentlichen) Sprechen</li> <li>- Widerstände</li> <li>- Feedback, Augenkontakt, Gruppengröße</li> </ul>	<p><b>Strategische Aussagen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wie Sie überzeugen, dass sich die aktuelle Strategie ändern MUSS!</li> <li>- Interpretation und Differenzierung</li> <li>- Problem, Ursache, Plan, Lösung, Konsequenzen, Schlussfolgerungen</li> </ul>
<p><b>Argumente strukturieren</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Head, body, tail</li> <li>- Drei gewinnt!</li> <li>- Stilistische Mittel</li> </ul>	<p><b>Zielgruppenspezifisch sprechen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Laien vs. Spezialisten: was ändert sich?</li> <li>- Verstehen und adressieren Sie die Interessen der Gegenseite</li> </ul>
<p><b>Debattieren</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Was ist Debattieren</li> <li>- Wie benutzen Sie Debattieren für Ihr berufliches Leben?</li> <li>- Gute Argumente und Denkfehler</li> </ul>	

*Variationen: Übung macht den Meister und wir können dabei immer mehr lernen. Deshalb können wir den Kurs um einen Tag zum Üben erweitern.*

*Dieser Kurs kann mit „Vorträge“ (S. 24) oder „Verhandeln“ (S. 19) kombiniert werden.*