

Argumentieren und überzeugen statt überreden und verlieren

Zielgruppe für alle, die mündlich und schriftlich überzeugen und argumentieren müssen

Ihr Nutzen Sie lernen alle wesentlichen wissenschaftlichen Hintergründe kennen, die Sie zu plausibler Argumentation befähigen. Beispiele und Übungen komplettieren den Tag.

- Inhalt**
1. Neurologisches und Psycholinguistisches
 - Was geht in den Köpfen der Hörer und Leser vor sich, wenn wir argumentieren?
 - Welche Schlussfolgerungen lassen sich daraus für plausible Argumentationen ziehen?
 2. Argumentieren im Alltag
 - Besonderheiten der Alltagsargumentationen gegenüber formaler Logik
 - Schlussfolgern, Schlüsse ziehen, Erkenntnisse gewinnen
 3. Von Sokrates lernen heißt argumentieren lernen
 - Die Hebammenkunst des Philosophen gewinnbringend anwenden
 - Wer fragt, argumentiert
 4. Was gute Lehrer schon immer wussten
 - Methodisches und Didaktisches fürs Argumentieren nutzen
 5. Mündlich und Schriftlich
 - Unterschiede und Besonderheiten
 - Plausibel im Sinne der Kommunikations-Partner argumentieren
 6. Beispiele und Übungen

Nummer K-04-11	Dauer 1 Tag	Bitte senden Sie uns Ihre Voranmeldung
--------------------------	-----------------------	--

Entgelt	128,00 € 166,00 €	Mitglieder des Zweckverbandes Nichtmitglieder
----------------	----------------------	--