

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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Neurologisches und Psycholinguistisches <ul style="list-style-type: none"> - 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 <ul style="list-style-type: none"> - Besonderheiten der Alltagsargumentationen gegenüber formaler Logik - Schlussfolgern, Schlüsse ziehen, Erkenntnisse gewinnen 3. Von Sokrates lernen heißt argumentieren lernen <ul style="list-style-type: none"> - Die Hebammenkunst des Philosophen gewinnbringend anwenden - Wer fragt, argumentiert 4. Was gute Lehrer schon immer wussten <ul style="list-style-type: none"> - Methodisches und Didaktisches fürs Argumentieren nutzen 5. Mündlich und Schriftlich <ul style="list-style-type: none"> - Unterschiede und Besonderheiten - Plausibel im Sinne der Kommunikations-Partner argumentieren 6. Beispiele und Übungen 	
Dozent	Dr. Jens Kegel	
Nummer	K-04-11/26	
Termin	16. September 2026 von 09:30 bis ca. 16:30 Uhr	
Ort	SKSD, Schulgasse 2, 01067 Dresden (Raum s. Infotafel 5. Etage)	
Entgelt	128,00 €	Mitglieder des Zweckverbandes
	166,00 €	Nichtmitglieder

Zu allen neuen Veranstaltungen, neuen Terminen und Last-Minute-Angeboten können Sie sich auf www.sksd.de informieren.