

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 gewinnen3. Von Sokrates lernen heißt argumentieren lernen<ul style="list-style-type: none">- Die Hebammenkunst des Philosophen gewinnbringend anwenden- Wer fragt, argumentiert4. Was gute Lehrer schon immer wussten<ul style="list-style-type: none">- Methodisches und Didaktisches fürs Argumentieren nutzen5. Mündlich und Schriftlich<ul style="list-style-type: none">- Unterschiede und Besonderheiten- Plausibel im Sinne der Kommunikations-Partner argumentieren6. Beispiele und Übungen
Dozent	Dr. Jens Kegel
Nummer	K-04-11/25
Termin	27. Oktober 2025 von 09:30 bis ca. 16:30 Uhr
Ort	SKSD, Schulgasse 2, 01067 Dresden (Raum s. Aushang 5. Etage)
Entgelt	127,00 € Mitglieder des Zweckverbandes 165,00 € Nichtmitglieder

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