

Die Identitätsrolle in der politischen Kommunikation

Aktuelle Fragen der Kommunikationswissenschaft

Seminar C

Dr. Isabella de Sousa Gonçalves

ELEVATOR PITCH WORKSHOP

- Ziel: Forschungsargumente klar und präzise formulieren

Ziel der Übung:

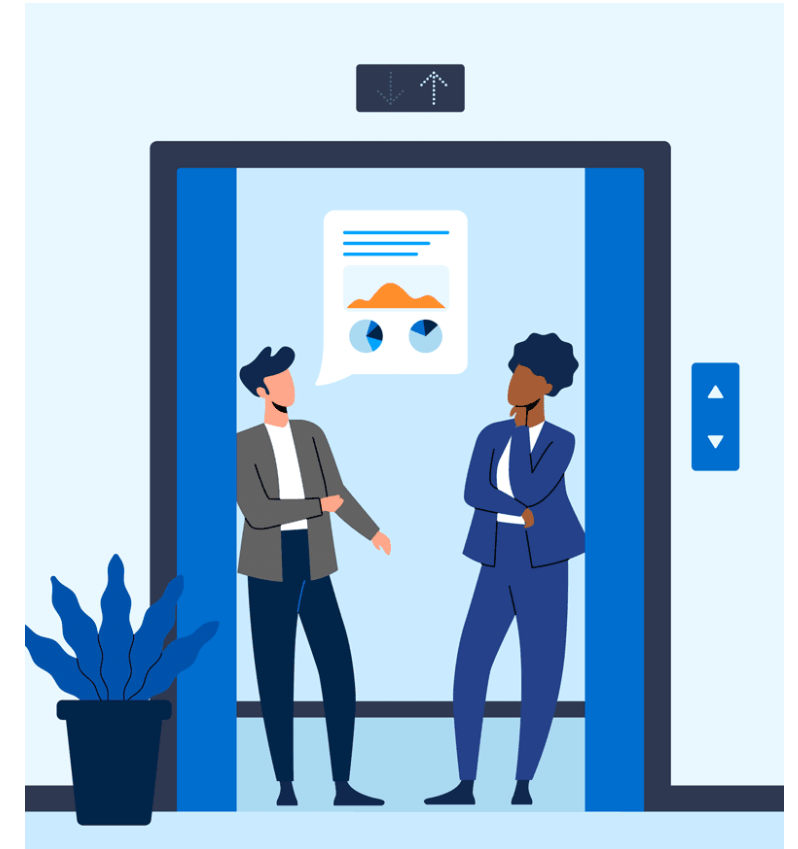
1. Das Kernargument Ihres Präsentationspapers klar formulieren
2. Forschungsfrage verständlich machen
3. Relevanz des Themas erklären
4. Kurz und präzise sprechen (60–90 Sekunden)

WARUM EIN ELEVATOR PITCH?

In der Forschung müssen wir oft in kurzer Zeit erklären:

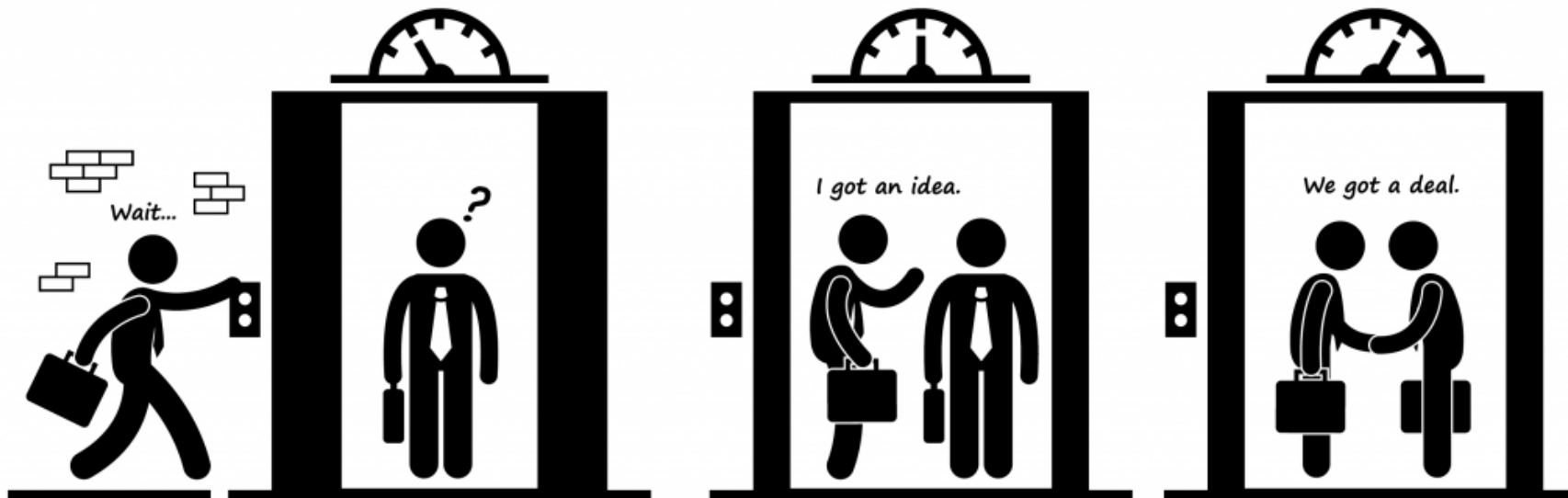
- Worum geht es in unserer Forschung?
- Warum ist das Thema wichtig?
- Was ist der zentrale Beitrag?

Ein Elevator Pitch hilft, den Kern eines Papers klar zu formulieren.



WAS IST EIN ELEVATOR PITCH?

- Ein sehr kurzer Pitch (60–90 Sekunden), der die zentrale Idee eines Papers erklärt.
- Ein guter Pitch erklärt nicht das ganze Paper – er macht vor allem deutlich, warum die Forschung interessant ist.



BEISPIEL EINER ELEVATOR PITCH



STRUKTUR EINES GUTEN RESEARCH PITCH

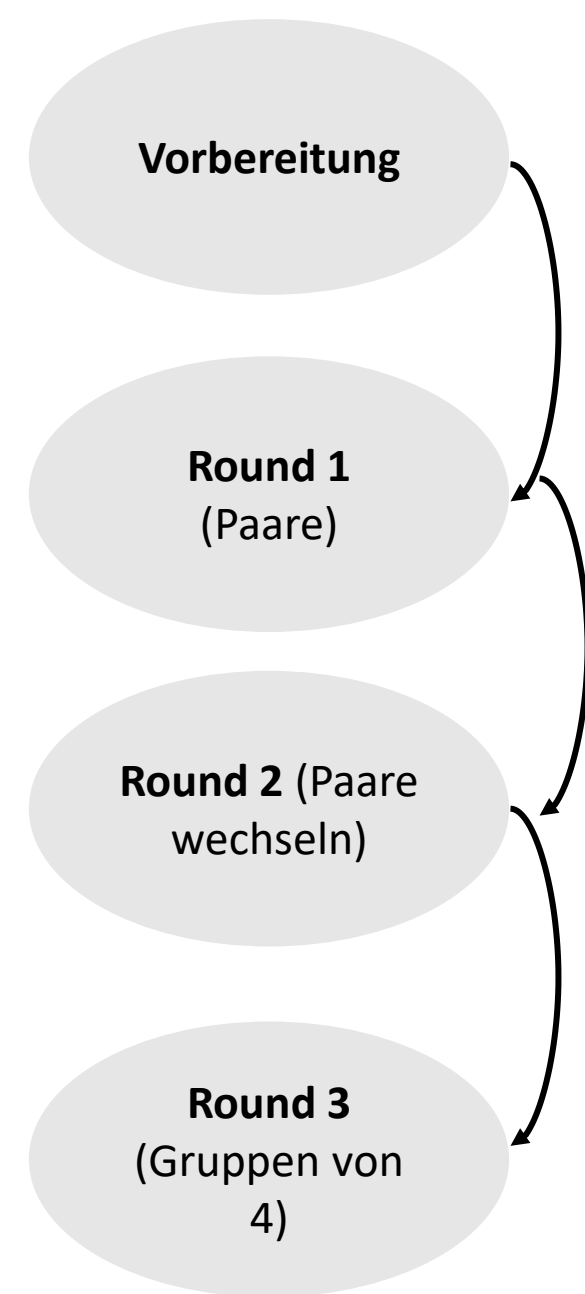
- Ein überzeugender Pitch beantwortet vier Fragen:
 1. Problem – Warum ist das Thema wichtig?
 2. Forschungsfrage – Was wird untersucht?
 3. Beitrag / Idee – Was ist neu?
 4. Bedeutung – Warum ist das relevant

BEISPIELSTRUKTUR FÜR IHREN PITCH

1. Dieses Paper untersucht _____.
2. Die zentrale Frage ist _____.
3. Das Paper argumentiert, dass _____.
4. Das ist relevant, weil _____.

ELEVATOR PITCH WORKSHOP

- Sie präsentieren den Pitch mehrmals.
- Nach jeder Runde gibt es Feedback.
- Der Pitch wird Schritt für Schritt präziser.



VORBEREITUNG INDIVIDUELL

- Bitte bereiten Sie einen 60–90 Sekunden Pitch zu Ihrem Paper vor. Üben Sie den Pitch zunächst individuell.
- Notieren Sie nur Stichpunkte:
 1. Problem
 2. Forschungsfrage
 3. zentrale These
 4. Relevanz



15 Minuten



ROUND 1 – PAARE

- Student A: Pitch (60–90 s)
- Student B: eine Frage
- Dann Rollen wechseln.

Feedback:

- Was war klar?
- Was war unklar?



15 Minuten



ROUND 2 – NEUE PAARE

- Neue Partner.
- Pitch erneut präsentieren – aber verbessert.
- Ziel: klarere Argumentation.



15 Minuten

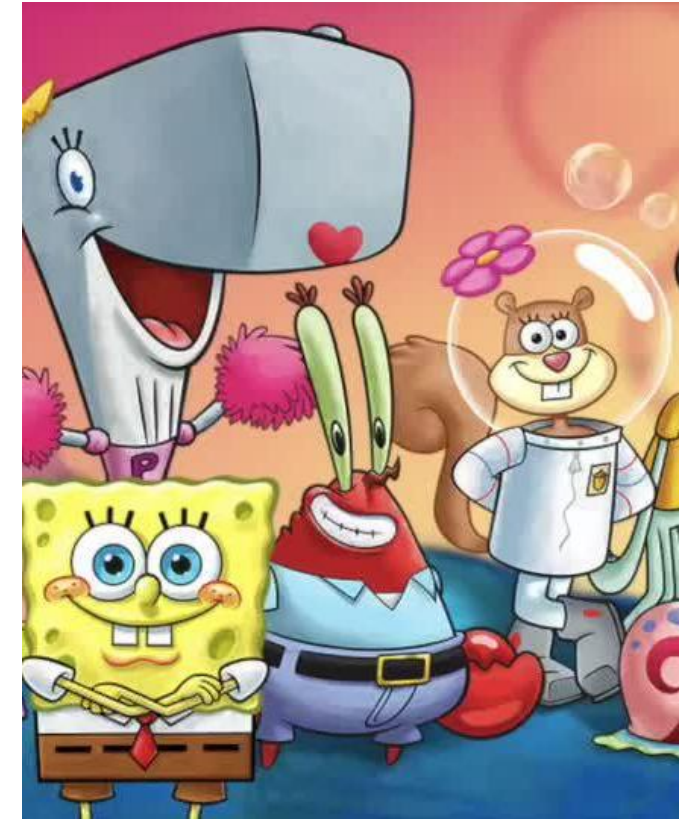


ROUND 3 – GRUPPEN VON 4

- Pitch erneut präsentieren – aber verbessert.
- Jede Person präsentiert ihren Pitch.
- Bitte wechseln Sie vollständig die Partnerinnen und Partner. Arbeiten Sie nicht mit Personen zusammen, mit denen Sie zuvor gearbeitet haben.

Die Gruppe diskutiert:

- Welcher Pitch war am klarsten?
- Warum war dieser Pitch überzeugend?
- Welche Kriterien machen einen guten Pitch aus?



25 Minuten