

Verkaufsargumente der eigenen Arbeit identifizieren (Kapitel 6)

Um eine Strategie zur Überarbeitung zu entwickeln, sollten Sie sich überlegen, was die Alleinstellungsmerkmale oder „Verkaufsargumente“ ihrer Arbeit sind.

1. Nutzen Sie die typischen Verkaufsargumente in der Tabelle als Inspiration und überlegen Sie, welche Kategorien für Ihre Arbeit besonders relevant sind.
2. Versuchen Sie, die Alleinstellungsmerkmale Ihrer Arbeit möglichst präzise zu formulieren.

Kategorie	Diese Arbeit...	Meine Arbeit...
Aktualität	... greift eine aktuelle politische oder gesellschaftliche Debatte auf. ... trägt zur Klärung einer viel diskutierten wissenschaftlichen Frage bei. ... weist auf soziale/politische/gesellschaftliche Ungleichheiten hin.	
Forschungsstand	... identifiziert und eine wichtige Lücke in der Literatur. ... kombiniert/integriert bisher getrennte/unabhängige Literaturströme. ... arbeitet alle bisherigen Ansätze zum Thema auf.	
Theorie	... entwickelt ein neues Theoriemodell. ... präsentiert eine neue/alternative theoretische Antwort. ... präzisiert vorhandene Ansätze.	
Daten und Methoden	... beruht auf neuen quantitativen / qualitativen Daten. ... nutzt einen neuen methodischen Ansatz. ... wendet ein innovatives Forschungsdesign an.	
Ergebnisse	... bekräftigt/bestätigt theoretische Argumente. ... qualifiziert/widerlegt bisherige Ergebnisse. ... schließt eine wichtige Lücke.	