



Topologieoptimierung – Wie kann eine gegebene Menge eines bestimmten Materials optimal verteilt werden?

Freie Materialoptimierung – Gibt es ein „ultimativ bestes“ Material? Und: Wie kann es realisiert werden?

Materialdesign – Lässt sich kontra-intuitives Materialverhalten konstruktiv berechnen?

Präsentationen: ab 18:00 Uhr durchgehend

24 UNI, Psychologie

Bismarckstraße 6  Hindenburgstraße

Psychologie III

Wie reagieren Eltern auf kindlichen Emotionsausdruck?

Wenn Kinder weinen, reagieren Eltern meist mit Mitgefühl und Zuwendung, manchmal aber auch ärgerlich und ablehnend. Manchmal bemühen wir uns auch mit positiver Zuwendung, obwohl wir „geladen“ sind. Hier wird demonstriert, was man aus elektrophysiologischen Ableitungen von Muskeln der Gesichtsmimik darüber erfahren kann, wie Eltern kindliche Emotionen wahrnehmen, wie sie sie bewerten und wie sie darauf reagieren.

Beginn: 19:15, 20:45 und 22:15 Uhr, Dauer: 30 Minuten, max. 12 Besucher, 2. Stock

Was sagt mir mein Baby?

Junge Eltern wissen manchmal nicht, welche Bedürfnisse ihr Baby gerade hat, so dass sich schnell Überforderung einstellt. Die entwicklungspsychologische Beratung möchte Eltern unterstützen, mehr über ihr Baby zu lernen, z.B. zu verstehen, wie es ihm geht und was es braucht. Lernen Sie mehr über die Feinzeichen von Babys – die Psychologinnen Ina Bovenschen und Sandra Gabler erläutern die Elternberatung anhand anschaulicher Filmbeispiele.

Beginn: 18:30, 20:00, 21:30 und 23:00 Uhr, Dauer: 45 Minuten, max. 12 Besucher, 2. Stock

Sozialpsychologie

Verhandeln Sie um einen Porsche!

Selbstversuch mit Frau Prof. Dr. Abele-Brehm, Frau Dr. Volmer, Frau Bruckmüller, Herrn Spurk, Frau Uchronski

Sie verhandeln entweder als Kaufinteressent oder als Verkäufer um den Kauf eines gebrauchten Porsche. Anhand konkreter Vorgaben bereiten Sie sich auf die Verhandlung vor und führen diese dann durch. Anhand des erzielten Ergebnisses bekommen Sie Rückmeldung zu Ihrem Verhandlungsgeschick.

Beginn: 19:30, 20:00, 20:30 und 21:00 Uhr, Dauer: 20 Minuten, max. 10 Besucher gleichzeitig, 3. Stock, in allen Räumen

Alltägliches Verhandeln – Aber richtig!

Jede(r) verhandelt im Alltag: um die Verteilung von Haushaltspflichten, um den Preis eines neuen Sofas, um den Anteil am Budget etc. Die Verhandlungspartner verhalten sich jedoch häufig suboptimal und orientieren sich nicht an der Win-Win-Regel. Im Vortrag werden häufige Fehler beim Verhandeln aufgezeigt und Lösungswege angesprochen.

Vortrag: 20:00 und 21:00 Uhr (Prof. Dr. A. Abele-Brehm und Dr. J. Volmer), Dauer: 20 Minuten, max. 20 Besucher, Raum 3.011