



4. SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN (SQ)

Modul:	Charismatisch sprechen, präsentieren und verhandeln		
Modulcontainer:	SQ		
Moduldauer:	1 Semester	Turnus:	Unregelmäßig
Leistungspunkte:	6.0 LP	Sprache:	Deutsch
Modulverantwortliche(r):	Assoc. Prof. Dr. phil. Oliver Niebuhr, Uni Stuttgart		
Dozierende:	Assoc. Prof. Dr. phil. Oliver Niebuhr		
Zuordnung zum Curriculum:	MBE Intra- und Entrepreneurship (tech), Schlüsselqualifikationen (SQ), Wahlpflicht		
Empfohlene Voraussetzungen:	keine		
Lernziele:	<p>Nach Abschluss des Moduls haben die Studierenden</p> <ul style="list-style-type: none"> • einen Einblick in verbalen und nonverbalen Forschungen und Techniken charismatischen Sprechens; • Grundwissen über die Physiologie, Biomechanik und Akustik ihrer Stimme und Sprache; • einen Überblick über die nonverbalen Signale, die wir kontinuierlich „zwischen den Zeilen“ unbewusst kommunizieren; • Ein theoretisches wie praktisches Verständnis der Charismatic Leadership Tactics (CLTs); • ein geschultes Ohr und Auge, um die eigene nonverbale Performance einschätzen und korrigieren sowie die des Publikums bzw. Gegenübers „lesen“ zu können; • das nötige Wissen für den richtigen Umgang mit Bewertungs- und Trainingssoftware für die eigene Weiterbildung bzw. die Konsolidierung des erworbenen Wissens; <p>Nach Abschluss des Moduls können die Studierenden</p> <ul style="list-style-type: none"> • effektiver, ausdrucksstärker, überzeugender sowie ggf. angstfreier/befreiter präsentieren und verhandeln; • stimmliche und körpersprachliche Signale (sowohl von sich selbst als auch von anderen) deuten und darauf reagieren; • Ihre Präsentationen und Verhandlungen effektiv vorbereiten. • in Video-Meetings besser wirken und Inhalte nachhaltiger kommunizieren 		
Inhalt:	<p>Wie spreche ich vor anderen? Wie kann ich ggf. meine Angst vor dem Präsentieren vor Publikum in den Griff bekommen? Wie fühle ich mich wohl beim Reden und Verhandeln, und wie kann ich die Signale meines Publikums bzw. Gegenübers deuten und darauf reagieren? Was muss ich speziell bei Video-Meetings beachten bzw. anders machen? Alle diese Fragen sind Gegenstand charismatischen Sprechens. Eine charismatische Sprecherin bzw. ein charismatischer Sprecher zu sein, kann von entscheidender Bedeutung sein in praktisch allen privaten und beruflichen Bereichen des Lebens. Es ist im wörtlichen Sinne eine "Schlüssel"-Qualifikation, die Türen öffnet, z.B. bei Einstellungsgesprächen, in der Team-Führung, bei Investor-Vorträgen, ja sogar beim Speed Dating.</p>		



Vor diesem Hintergrund vermittelt das Modul die wissenschaftlich fundierten Erkenntnisse und Fertigkeiten charismatischen (d.h. persuasiven, expressiven, führungsstarken) kommunikativen Handelns: angefangen bei den verbalen Strategien der Wahl der Worte und des Aufbaus einer Rede bzw. eines Vortrags oder Gesprächs bis hin zu den nonverbalen Signalen der Körpersprache und Stimme. Letztere bildet aufgrund ihres großen Anteils am charismatischen Eindruck eines Sprechenden den Schwerpunkt des Moduls. Den Teilnehmenden lernen, wie Stimme bzw. Sprechmelodie funktioniert, wie man sie richtig einsetzt und wie man sie effektiv verbessern kann, und das alles mit modernen hardware- und softwaregestützten Methoden. Stimmanalysen und -bewertungen mittels Acoustic Voice Profiling® (AVP) sind ebenso Teil des Moduls wie Feedback-Software mit Echtzeit-Visualisierungen von Intonation, Pause, Tempo etc., Vibrationswesten, mit denen man die wichtigen, tiefen Tonhöhen der eigenen Stimme hautnah spürt – und VR-Brillen, die einem das Üben vor einem (in Größe und Alter einstellbaren) virtuellen Publikum erlauben. In Verbindung mit Video-Meetings werden zusätzlich Aspekte von Körperhaltung und Equipment thematisiert und trainiert, ebenfalls mit technischer Unterstützung.

Literatur:

- Antonakis, J., Bastardo, N. & Jacquart, P. (2016). Charisma: an ill-defined and ill-measured gift. *Ann. Rev. Organ. Psychol. Organ. Behav.*, 3, 293–319
- Fox, Cabane, O. (2012). *The Charisma Myth: How Anyone Can Master the Art and Science of Personal Magnetism*. New York: Penguin
- Michalsky, J. & O. Niebuhr (2019). Myth busted? Challenging what we think we know about charismatic speech. *AUC Philologica* 19/2, 27-56.
- Niebuhr, O., J. Neitsch & J. Michslaky (2020). Akustisches Charisma Profiling - Auf dem Weg zur digitalen Rhetorik. *DEGA Akustik Journal* 20/2, 7-22.
- Soorjoo, M. (2012). *Here's the Pitch: How to Pitch Your Business to Anyone, Get Funded, and Win Clients*. Hoboken: John Wiley & Sons

Lehrveranstaltungen und Lehrformen, Medien:

Lehrformen: Online-Lerneinheiten auf der Lernplattform ILIAS, flankiert und ergänzt durch drei jeweils 4-stündige Präsenzseminare, insb. für praktische Übungen mit Einsatz digitaler Soft- und Hardware

Medien: E-Learning Videos, Quizfragen und Übungen; Software- und Hardware zur Echtzeitvisualisierung und Analyse der Stimme, VR-Brillen zum Üben vor virtuellen Gesprächskontakten; Woojer-Westen, IN-POCO Körperhaltungsgurte, weitere Hardware zur Vermessung und Bewertung von Atmung und Körpersprache je nach Modulfortschritt möglich.

Abschätzung Arbeitsaufwand:

180 Std., davon

- 24 Stunden Präsenz (3 Tage á 8 Stunden)
- 30 Stunden Online-Präsenz (5 Videokonferenzen á 6 Stunden)
- 44 Stunden Selbststudium (Übungen/Trainings/Hausaufgaben direkt mit Terminen verbunden und vom Dozenten kontrolliert bzw. bewertet)
- 82 Stunden Selbststudium (Literatur, Übungen, Verhaltensaufbau)

Studienleistungen:

Unbenotete Studienleistung als Vorleistung (USL-V): Aktive Teilnahme an Präsenztagen, Bearbeitung von Aufgaben



Prüfungsleistungen: Mündliche Prüfung (30 Min.) mit theoretischen Fragen und einer praktischen Präsentationsleistung

Angeboten von: Universität Stuttgart
