

#### 4. SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN (SQ)

Modul:	<b>Charismatisch sprechen, präsentieren und verhandeln</b>		
Modulcontainer:	SQ		
Moduldauer:	1 Semester	Turnus:	Jedes 2. Semester, WS
Leistungspunkte:	6.0 LP	Sprache:	Deutsch
Modulverantwortliche(r):	Assoc. Prof. Dr. phil. Oliver Niebuhr		
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"> <li>• einen Einblick in charismabezogene Forschungen und Techniken im Bereich der Rhetorik;</li> <li>• Grundwissen über die Physiologie, Biomechanik und Akustik ihrer Stimme und Sprache;</li> <li>• Ein theoretisches wie praktisches Verständnis der Charismatic Leadership Tactics (CLTs);</li> <li>• Basiswissen über die relevanten Aspekte ihrer Stimme, Sprechmelodie und Körpersprache;</li> <li>• Ein zusätzlich durch praktische Übungen erworbenes Metaverständnis der relevanten Aspekte ihrer Stimme, Sprechmelodie und Körpersprache;</li> <li>• Ein theoretisches wie praktisches Verständnis der "melodischen Wörter" des Deutschen.</li> </ul> <p>Nach Abschluss des Moduls können die Studierenden</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wissenschaftlich fundierte Präsentations- und Verhandlungstechniken verbaler und v.a. nonverbaler Art situations- und adressaten-spezifisch einsetzen</li> <li>• In insb. den nonverbalen Signalen ihrer Adressaten die subtilen Bedeutungen identifizieren und zielgerichtet darauf reagieren</li> <li>• Ihre Präsentationen und Verhandlungen effektiv vorbereiten.</li> </ul>		
Inhalt:	<p>Präsentieren und Verhandeln bzw. ganz allgemein charismatische Ausstrahlung und Überzeugungskraft zu besitzen ist ein zentraler Mehrwert in praktisch allen privaten und beruflichen Bereichen des Lebens. Im Berufsleben erhöht es die Einstellungs- und Karrierechancen, die Führungsfähigkeiten mitsamt innovativerer und zufriedenerer Mitarbeiter, und im Bereich Entrepreneurship kann es sich positiv auf die Netzwerke und finanzielle Förderung des Startups auswirken.</p> <p>Auf dieser Grundlage 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 (oder eines Investor Pitches) bis hin zur modernen digi-</p>		

talen Rhetorik des 21. Jahrhunderts, die sich mittels *Acoustic Voice Profiling*® (AVP) den Eigenschaften von Aussprache, Stimme und Sprechmelodie widmet. Feedback-Software mit Echtzeit-Visualisierungen der Stimme komplementiert die AVP-Analysen, und mit Hilfe von VR-Brillen können vor virtuellen Zuhörern unter Expertenanleitung Präsentationen/Interviews geprobt und Präsentationsängste abgebaut werden.

Angegliedert an das AVP legt das Modul außerdem die Bedeutungen dar, die durch die Art und Weise der Verwendung von Stimme und Aussprache transportiert werden erklärt ihr Zusammenwirken mit der Körpersprache und deren Bedeutungen (auch im Sinne von Match/Mistach-Phänomenen). In praktischen Einzel- und Gruppenübungen lernen die Studierenden letztlich, die subtilen nonverbalen Signale ihres Gegenübers zu erkennen, deren kommunikative Bedeutungen zu identifizieren und ihrerseits mittels Stimme und Körpersprache stimmig und zielgerichtet darauf zu reagieren.

---

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 Gesprächspartnern; weitere Hardware zur Vermessung und Bewertung von Atmung und Körpersprache je nach Modulfortschritt möglich.

---

Abschätzung Arbeitsaufwand:

180 Std. (davon 3 Präsenztermine)

---

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

---