

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kursovaya-rabota/243189>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Немецкий продвинутый

-

die Rednerperson als Wirkungsfaktor

1 Einleitung

Effektive Kommunikation beinhaltet effektives Sprechen und aktives Zuhören. Der mündliche Austausch in Diskussionen reicht nicht aus, um Nachrichten weiterzuleiten. Andere Faktoren wie tonale Variationen und nonverbale Hinweise sind ebenfalls entscheidend. Die Forschung hat gezeigt, dass nonverbale Hinweise die nützlichsten Geräte in der Kommunikation sind, gefolgt von tonalen Variationen und schließlich verbalem Austausch. Sowohl der Sprecher als auch das Publikum müssen alle drei Elemente einer effektiven Kommunikation einbeziehen, um sicherzustellen, dass Nachrichten genau weitergeleitet werden.

Das Durchbrechen der Monotonie ist für eine effektive Kommunikation von entscheidender Bedeutung. An derselben Stelle zu sitzen, Notizen im selben Ton zu lesen und während der gesamten Rede dasselbe Gesicht zu behalten, ist für das Publikum ärgerlich. Das Publikum wird höchstwahrscheinlich in der Mitte der Ansprache die Konzentration verlieren und seine Effektivität verringern. Ein überzeugender Redner sollte angemessen gekleidet sein und seine Rede auf charismatische Weise halten, um das Publikum zu fesseln. Der Sprecher sollte den Ton in Abhängigkeit von der übermittelten Nachricht und der damit verbundenen Emotion variieren. Der Sprecher sollte auch Vertrauen durch seine Körpersprache darstellen. Der Sprecher sollte stehen, herumlaufen und Gesten zum Thema machen.

1.1 Öffentliches Reden in der Geschäftswelt

Kommunikation in ihren vielfältigen Formen durchdringt das heutige Geschäftsumfeld. Mit zahlreichen Vorstellungsgesprächen, Telefonkonferenzen, Meetings, Produktpräsentationen, Workshops und öffentlichen Veranstaltungen erkennen immer mehr Führungskräfte, wie wichtig es ist, gute zwischenmenschliche Kommunikationsfähigkeiten in ihrem Unternehmen zu entwickeln. Die Mehrheit der Führungskräfte und Mitarbeiter vernachlässigt und übersieht jedoch weiterhin die Verwendung öffentlicher Reden und überlässt die Fortschritte und besseren Karrierechancen denen, die proaktive Schritte unternehmen, um die Kunst des öffentlichen Redens zu meistern. Die Wahrheit ist, dass Sie vielleicht die besten Produkte oder Dienstleistungen, jahrelange Erfahrung oder eine herausragende Geschäftsidee haben, aber wenn Sie dies nicht an Ihre Zielgruppen kommunizieren, schränken Sie Ihre Effektivität ein. Allzu oft werden die besten und inspirierendsten Geschichten in Organisationen und Unternehmen nicht erzählt, weil die Menschen nicht bereit sind oder Angst haben, die Bühne zu betreten. Ganz gleich, ob es Ihr Ziel ist, Ihr berufliches Wachstum zu verbessern, Ihr Unternehmen auf die nächste Stufe zu heben oder andere Menschen zu inspirieren, zu überzeugen und zu motivieren, Ihrem Beispiel zu folgen, Sie müssen lernen, wie Sie Ihre Ideen vor einer Gruppe von Menschen in einem klar, strukturiert und fesselnd. Ein effektiver öffentlicher Redner zu werden, muss jedoch nicht zu einem der notwendigen, aber unangenehmen Ziele auf Ihrer beruflichen Aufstiegsliste werden.

Die Kunst des öffentlichen Redens birgt viele praktische Vorteile, die weit über das Abhalten einer Projektpräsentation oder das Abhalten eines erfolgreichen Meetings hinausgehen.

Entwickeln Sie Ihre Kommunikationsfähigkeiten und lernen Sie, in der Öffentlichkeit zu sprechen:

- Eröffnet neue Möglichkeiten für den beruflichen Aufstieg
- Positioniert Sie als Autorität
- Heben Sie sich von Ihrer Konkurrenz ab
- Gewinnen Sie die richtigen Kunden für Ihr Unternehmen
- Präsentiert technische oder geschäftliche Informationen effektiv
- Erzeugt einen schnelleren Verkaufszyklus
- Ermöglicht es Ihnen, Ihr Unternehmen effektiv zu vermarkten oder Ihre Produkte einem größeren Publikum vorzustellen
- Verbessert die interne Kommunikation

- Hilft Ihnen, leicht Führung zu übernehmen und andere zu schulen
- Erhöht die Produktivität der Mitarbeiter
- Bereitet Sie auf spontane Sprecherausforderungen vor (z. B. kurzfristiges Halten einer Rede)
- Schafft mehr Glaubwürdigkeit und fördert die Loyalität Ihrer Kunden
- Motiviert und überzeugt andere Menschen, berufliche Ziele zu erreichen und zu erreichen
- Macht Sie zu einem begehrten Gast auf lokalen, regionalen und nationalen Konferenzen, Seminaren und öffentlichen Reden

1.2 Persönliche und soziale Vorteile des öffentlichen Redens

Eine Reihe von psychologischen Studien, die an der Tufts University in Medford, Massachusetts, durchgeführt wurden, zeigen, dass Menschen im Durchschnitt drei bis fünf Sekunden brauchen, um sich einen Eindruck von jemandem zu machen, den sie zum ersten Mal treffen.

Wenn Sie Ihre Fähigkeit verbessern, vor anderen zu sprechen, und lernen, mit natürlicher Anmut und Authentizität darüber zu sprechen, wer Sie sind und was Sie tun, können Sie Ihren sozialen Kreis erheblich erweitern, starke Beziehungen zu erfolgreichen, gleichgesinnten Menschen aufbauen und neue schaffen Freunde.

Weitere persönliche Vorteile des öffentlichen Redens sind:

- Erhöhtes Selbstvertrauen
- Verbesserte Kommunikationsfähigkeiten
- Erhöhte organisatorische Fähigkeiten
- Größerer sozialer Einfluss
- Verbesserte Fähigkeit zuzuhören
- Größere Möglichkeit, neue Leute kennenzulernen
- Weniger Angst und Furcht beim Sprechen vor anderen
- Verbessertes Gedächtnis
- Verbesserte Überzeugungsfähigkeit
- Bessere Kontrolle über Emotionen und Körpersprache

2 Evolution des öffentlichen Redens

2.1 Was ist öffentliches Reden?

Öffentliches Reden ist ein Prozess, eine Handlung und eine Kunst, vor Publikum eine Rede zu halten. Absolut jeder im Alter von 10 bis 90 Jahren hat sich in Situationen wiedergefunden, in denen er öffentlich sprechen musste. Wenn Sie jedoch auf einer Firmenfeier eine Anekdote erzählen, sich im Unterricht vorstellen oder einen Vortrag auf einer Konferenz halten, werden Sie nicht unbedingt zum öffentlichen Redner.

Es reicht nicht aus, vor einer Gruppe von Menschen zu sprechen, um ein brillanter öffentlicher Redner zu sein. Ihr Ziel sollte nicht darauf beschränkt sein, Ihr Publikum zu informieren oder Ihre Gedanken öffentlich auszudrücken, sondern Emotionen, Handlungen und Einstellungen zu ändern und Ihre Zuhörer von den Worten bewegt und von ihrer Bedeutung berührt zu lassen.

"Wie es geht?" - ist eine Frage, die sich viele brillante Redner gestellt haben.

Viele Tipps, Techniken und Regeln wurden ausgearbeitet, um den besten Weg zu finden, Menschen zu beeinflussen, zu motivieren, zu unterhalten und zu überzeugen. Einige dieser Regeln reichen Tausende von Jahren zurück, haben jedoch ihre Aktualität nicht verloren und wurden von weltbekannten Rednern wie Abraham Lincoln, Winston Churchill, John F. Kennedy, Martin Luther King, Nelson Mandela, Barack Obama, Jim Rohn und Anthony Robbins. Aber was sind die Hauptbestandteile und „goldenen Regeln“ einer großartigen Rede?

Wie haben sie sich im Laufe der Geschichte verändert?

2.2 Drei Teile der Überzeugung von Aristoteles.

Die Kunst des öffentlichen Redens ist nicht neu. Seine lange Tradition lässt sich bis ins klassische Griechenland (ca. 490-322 v. Chr.) zurückverfolgen. Von allen jungen Männern, die zu dieser Zeit abreisten, wurde erwartet, dass sie im Rahmen ihrer Pflichten als Bürger öffentliche Redefähigkeiten erwerben und entwickeln.

Die ersten Regeln einer öffentlichen Rede wurden vor über 2000 Jahren vom griechischen Philosophen und Lehrer Alexanders des Großen – Aristoteles – ausgearbeitet.

Wir kennen sie als die drei grundlegenden Teile der Überzeugung:

- Ethos (Glaubwürdigkeit des Sprechers)
- Logos (Logik hinter allen Schlussfolgerungen eines Sprechers)
- Pathos (emotionale Anziehungskraft oder Fähigkeit, eine Verbindung zwischen dem Sprecher und seinem Publikum herzustellen)

Diese Schlüsselemente bilden immer noch die Grundlage jeder erfolgreichen öffentlichen Rede.

Erstens sollte ein Redner, um gebeten zu werden, seine Gedanken, Beobachtungen und Ideen öffentlich zu teilen,

über ein gewisses Maß an Autorität und Wissen über das gewählte Thema verfügen (Ethos),

Um sicherzustellen, dass die Botschaft vom Publikum richtig empfangen und verstanden wird, muss sie klar, informativ und logisch übermittelt werden (Logos),

Und um die Aufmerksamkeit des Publikums zu gewinnen und zu halten, muss der Redner zuerst eine emotionale Verbindung zu den Zuhörern aufbauen (Pathos),

2.3 Ciceros fünf Kanonen der Rhetorik

Nach dem Aufstieg Roms wurden in Griechenland entwickelte öffentliche Redetechniken von den Römern kopiert und modifiziert. Hier verlor die Redekunst ihre Dominanz in der politischen Arena, gewann aber als Form der Unterhaltung große Popularität und ermöglichte es berühmten Rednern, politische Macht und Reichtum zu erlangen. Unter diesen Menschen war Marcus Tullius Cicero – ein Anwalt, Politiker, Philosoph, der als Roms größter Redner berühmt wurde. Um 50 v. Chr. schrieb Cicero seine Abhandlung „De Oratore“, in der er seine „Fünf Kanone von Rhetorik“, die bis heute von vielen öffentlichen Rednern verwendet wird,

Cicero glaubte, dass der Prozess der eloquenten Redevorbereitung aus fünf Hauptschritten besteht:

- Erfindung- Entwicklung und Verfeinerung der Argumentation (Überzeugungswege finden)
- Anordnung- Schaffung der Struktur einer kohärenten Argumentation
- Stil- der Prozess, zu bestimmen, wie man ein Argument präsentiert, indem man rhetorische Techniken anwendet und die Worte wählt, die die größte Wirkung auf das Publikum haben
- Erinnerung- der Prozess des Lernens und Auswendiglernens der Sprache, während sie natürlich klingt
- Die Zustellung- der Prozess der effektiven Nutzung von Stimme und Körpersprache

2.4 Moderne Elemente des öffentlichen Redens

Die weit verbreitete Zugänglichkeit der Massenmedien und insbesondere des Internets hat es uns leicht gemacht, ein breites Publikum zu erreichen und unserer Stimme Gehör zu verschaffen,

Das öffentliche Reden hat sich von einer Fähigkeit, die wenigen Auserwählten vorbehalten ist, zu einem der leistungsstärksten Marketing-, Bildungs- und Markenförderungsinstrumente in jedem Unternehmen entwickelt.

Das kann man in der modernen Geschäftswelt mit Sicherheit sagen! Nahezu jede gut bezahlte Position erfordert eine Art öffentliches Reden, sei es eine Verkaufspräsentation in der Gruppe, die Präsentation Ihrer Ideen vor dem Vorstand, das Sprechen vor einem Ausschuss oder das Erzählen einer Gruppe potenzieller Kunden von Ihrem Unternehmen während einer Firmenveranstaltung.

Die meisten öffentlichen Reden können in fünf grundlegende Elemente unterteilt werden, die normalerweise als ausgedrückt werden

2.5 Drei Sprachstile

Die drei häufigsten Arten von Reden, denen Sie in der heutigen Geschäfts- und Gesellschaftswelt begegnen, sind – improvisiert, Manuskript und unvorbereitet. Um ein großartiger öffentlicher Redner zu werden, müssen Sie jeden von ihnen lernen und meistern, da Sie so selbstbewusst und effektiv vor einer beliebigen Anzahl von Zuhörern und in jeder Situation sprechen können.

Spontane Rede

Spontanreden werden durch den Anlass veranlasst und nicht im Voraus geplant. Während berühmte Redner oft scherzen, dass die besten spontanen Reden Wochen im Voraus vorbereitet werden sollten, haben wir im wirklichen Leben normalerweise sehr wenig oder gar keine Zeit, uns vorzubereiten, bevor wir vor dem Publikum sprechen. Einige Beispiele für spontane Reden könnten Ihr Chef sein, der Sie bittet, den Rest Ihres Teams auf den neuesten Stand zu bringen, oder eine Gruppe von Freunden, die Sie drängen, bei einer gemeinnützigen Veranstaltung ein paar Worte zu sagen.

Handschriftliche Rede

Diese Art von Rede ist wie ein Manuskript geschrieben und soll Wort für Wort übermittelt werden. Manuskriptreden werden bei vielen politischen und gesellschaftlichen Anlässen verwendet, wenn jedes Wort viel Gewicht hat und nicht falsch zitiert werden sollte. Eines der häufigsten Beispiele für eine Manuskriptrede ist eine politische Figur, die eine Rede hält, die von einer anderen Person geschrieben wurde.

Spontane Rede

Spontane Rede ist die am häufigsten verwendete Art der Rede, die hilft, eine emotionale Verbindung mit dem Publikum herzustellen. Es ist um Schlüsselpunkte herum aufgebaut, aber das Material kann frei präsentiert werden, sodass der Sprecher Änderungen in seiner Rede basierend auf der Reaktion der Zuhörer vornehmen kann.

Später in diesem Buch werden wir die Vorbereitung aller drei Redestile behandeln, aber bevor wir das tun, wollen wir eines der größten Hindernisse ansprechen, denen die meisten Menschen gegenüberstehen, wenn es darum geht, vor einer Gruppe von Menschen zu sprechen – Angst.

3. Angst vor der Öffentlichkeit überwinden

1. Karl-Heinz Göttert: Einführung in die Rhetorik. 4. Auflage. München 2009.
2. Wolfram Groddeck: Reden über Rhetorik. Zu einer Stilistik des Lesens. Stroemfeld/Nexus, Frankfurt am Main 1995, ISBN 3-86109-107-0.
3. R. Hofmeister: Handbuch der Rhetorik. 2 Bände. Andreas & Andreas, Salzburg 1990–1993.
4. Gregor Kalivoda u. a.: Rhetorik. In: Gert Ueding (Hrsg.): Historisches Wörterbuch der Rhetorik. Band 7. WBG, Darmstadt 2005, Sp. 1423–1740. (auch als Separatdruck: Gert Ueding (Hrsg.): Rhetorik: Begriff – Geschichte – Internationalität. Niemeyer, Tübingen 2005, ISBN 3-484-68120-9).
5. Josef Kopperschmidt: Wir sind nicht auf der Welt, um zu schweigen. Eine Einleitung in die Rhetorik. De Gruyter, Berlin / Boston 2018, ISBN 978-3-11-054890-7.
6. Rouven Soudry (Hrsg.): Rhetorik – eine interdisziplinäre Einführung. Heidelberg 2006.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/243189>