

Rhetorische Grundkenntnisse sowie Erfahrungen in Vortragssituationen sind im Berufsalltag – vor allem in Führungspositionen – unabdingbar. Promovierende haben in der Regel im späteren Leben eine leitende Stellung. Ob im Vortrag, im Teammeeting oder in Gesprächen mit den Mitarbeitern – rhetorische Fähigkeiten bringen hier klare Vorteile. Die TeilnehmerInnen werden zunächst mit den Grundlagen der Rhetorik vertraut gemacht. In einem zweiten Schritt erfahren Sie, wie sie auf andere Menschen wirken (Selbst- und Fremdwahrnehmung) und schließlich wie sie sich selbst rasch optimieren können. Ziele des Seminars sind es, im Vortrag auf den Punkt zu kommen, das Publikum zu fesseln, überzeugend zu wirken und nicht zuletzt die "Macht des Wortes" respekt- und verantwortungsvoll einzusetzen.

Es kann direkt am Material / Text der Promotion gearbeitet werden.

**Zu den Kursschwerpunkten gehören:**

- Erarbeiten der logischen Struktur des Inhalts mittels des 5-Satzes
- Ausdifferenzierung des Systems mittels des 25-Satzes
- Promotionsbezogene Praxisarbeit
- Kameraaufnahme von Kurzpräsentation, Auswertung nach Stimmtraining und grundlegenden Aspekten der Körpersprache
- Training von Selbst- und Fremdwahrnehmung.

**Zielgruppe**

Promovierende, die sowohl Fragestellung, Forschungsstand als auch Methode bereits erarbeitet haben (etwa ab dem 2. Jahr)

**Termin und Anmeldung**

- 3.-4.12. 2018, jeweils 09:00-16:00 Uhr
- Ort: wird noch bekannt gegeben
- Die Zahl der Teilnehmer/innen ist auf maximal 14 begrenzt.
- **Anmeldezeitraum vom 15. Oktober bis 26. November**  
Email an **koordination@ingra.uni-halle.de**
- Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Sie werden entsprechend benachrichtigt.

**Dozent**

Dr. phil. Stephan Peters (Offenburg) – Studium der Politikwissenschaften, Soziologie und Geschichte, Promotion in Politikwissenschaften, Studiengangmanager des Masterstudienganges Public Management, Rhetoriktrainer und Kommunikationsberater, systemischer Therapeut (DGSF)

**Lehr- und Lernformen**

- Vortrag/Impulsreferat,
- Einzelarbeit, Dialoge (Zweiergruppen), Kleingruppenarbeit, Diskussion im Plenum
- Videoanalysen
- Rollenspiele, Planspiele, Bearbeitung von Fallbeispielen
- Story telling, Mind Mapping
- Peer-Feedback

**Weiterführendes Material**

Brau, R. (2008) „Die Macht der Rhetorik. Besser reden – mehr erreichen“; Bredemeier, K. (2007) „Der Rhetorikcode. Orientierungsgebend – ergebnissichernd“; Enkelmann, N. B. (Hrsg.) (2011) „Die besten Ideen für erfolgreiche Rhetorik“; Molcho S. (2002) „Alles über Körpersprache. Sich selbst und andere besser verstehen“