

Vorwort

Hinter der Idee, in der Reihe *Sprache und Sprechen* einen Band über mündliche Kommunikation in Wirtschaftsunternehmen und für Wirtschaftsunternehmen herauszubringen, standen drei Motive:

- 1 „Trainer“ und „Coach“ sind – ebenso wie „Künstler“ – keine geschützten Berufsbezeichnungen. Es ist daher wichtig, dem Trainergeschäft empirisch-wissenschaftlich gesicherte Daten zur Verfügung zu stellen. Darin besteht eine der Aufgaben von Sprechwissenschaft.
- 2 Der Name der DGSS, der „Deutschen Gesellschaft für Sprechwissenschaft und Sprecherziehung“, beschwört bei vielen Laien die Vorstellung von Elokution, keine Silben verschlucken und Atemübungen herauf. Rhetorik bedeutet für sie „mit gewählten Worten in ganzen Sätzen sprechen“. Für viele potenzielle Auftraggeber klingt das so attraktiv wie der Gesundheitstipp, morgens kalt zu duschen. Es scheint daher wichtig, immer wieder nach außen darauf hinzuweisen, dass die DGSS längst aus dem Elfenbeinturm geklettert ist, und dass Sprecherziehung nicht ein didaktisch streng erhobener Zeigefinger ist, sondern dass DGSSler praxisorientierte, umsatzfördernde und nachhaltige Trainings für Wirtschaftsunternehmen anbieten können.
- 3 Was die Intra-Kommunikation der DGSS betrifft, so ist es auch hier von Nutzen, gerade jungen Mitgliedern – Studierenden wie Berufseinsteigern – die Vielfalt von Anwendungsmöglichkeiten der Sprechwissenschaft auch außerhalb des akademischen Bereichs näher zu bringen.

Die Beiträge des vorliegenden Bandes behandeln folgende zentrale Bereiche wirtschaftlicher Anwendungsgebiete der Sprechwissenschaft:

- Kommunikation von Führungskräften und MitarbeiterInnen (Engelbert Götz)
- Vorstellung von Instituten und ihren Methoden (Florian Falkenberg, Isabell Braumandl, Marita Pabst-Weinschenk)
- Rhetorikcoaching für einen Berufsbereich (Christian Gegner)
- Powerpoint-Präsentationen (Torsten Rother; Brigitte Teuchert)
- ACs, Einstellungsinterviews, Bewerbungsgespräche (Christa Heilmann, Annette Lepschy, Kerstin Köhler, Cäcilie Skorupinski, Elvira Schiemenz-Höfer)
- Gesprächskompetenz in Callcentern (Ingmar Rothe, Judith Pietschmann, Ines Bose)
- Verhandlungen (Hartwig Eckert, Michael Müller)
- Feedbackregeln (Michael Thiele)
- Kommunikation und Emotion (Florian Falkenberg, Friedrike Falkenberg, Nathalie Köpff)