

Eine variantenreiche Stimme – unser Werkzeug für persönlichen und beruflichen Erfolg

Stimme bestimmt.

Stimme bestimmt die Stimmung.

Im Beruf wie im Alltag.

Die ersten Sekunden eines Gesprächs
hinterlassen einen bleibenden Eindruck
und unsere Stimme
trägt einen erheblichen Anteil daran.

Mehr als ein Drittel

wirken wir auf unser Gegenüber
durch die Präsenz und den Klang
unserer Stimme.

Bereits im Jahr 1972

untersuchte der Soziolinguist

Albert Mehrabian

die Wirkung der Ausdruckskomponenten
Sprache, Stimme und Gesichtsausdruck.

Ergebnis: die nonverbalen Signale
hatten eine viel stärkere Auswirkung
auf die Probanden als die Worte.

Die Stimme erreichte einen Anteil
von 38%!

Unsere Stimme macht hörbar

wer wir sind

und wie es uns geht.

Besonders deutlich

zeigt sich das am Telefon,
denn hier haben wir neben der Sprache
nur die Stimme, die vermitteln kann.
Eine leise, zaghaft sprechende Person
wirkt eher zurückhaltend,
möglicherweise unsicher
und leicht zu beeindrucken.
Spricht jemand eher tief und kraftvoll
schließen wir häufig
auf eine ebensolche Persönlichkeit.

Wir schließen von stimmlichen Eigenschaften
auf persönliche Eigenschaften
unseres Gegenübers.
Die Stimme ist Teil
unserer Persönlichkeit.
Das zeigt bereits das Wort:
abgeleitet vom dem lateinischen „personare“
bedeutet es „hindurchtönen“.
Nutzen wir diesen Wirkungsvorteil
und trainieren wir unsere Stimme,
können wir unsere persönliche Ausstrahlung
positiv beeinflussen.

Wie?

Untersuchungen der Sprechwirkungsforschung
(z.B. H. Eckert u. J. Laver) bestätigen es:
Menschen mit warmen, weichen,
eher tiefen Stimmen

werden als sympathischer wahrgenommen
als Menschen mit hohen,
schrillen Piepsstimmen.
Ersteren wird häufig mehr
Souveränität, Glaubwürdigkeit
und Kompetenz zugerechnet.
Ob das immer der Wahrheit entspricht,
sei dahingestellt.
Nicht von der Hand zu weisen ist,
dass diese Menschen
einen „Stimmvorteil“ haben:

„In dieser Angelegenheit können sie sich
vertrauensvoll an mich wenden...“,
sagt der Anwalt mit ruhiger, warmer Stimme.
„Jetzt lehnen sie sich erstmal zurück, ...“
säuselt die Physiotherapeutin
mit summender, weicher Stimme.
„Sie interessieren sich
für unsere Rentenversicherung?
Gern helfe ich Ihnen weiter!“
erklärt der Berater freundlich
mit fester und klarer Stimme.

Vielleicht haben auch Sie
es schon einmal gehört:
„Es gibt eben Menschen mit Stimme
und Menschen, die keine haben.“
Bitte vergessen Sie das schnell wieder,

denn jeder Mensch ist ein Mensch mit Stimme

und das Faszinierende ist:

Unsere Stimme ist veränderbar.

Wir können lernen,

bewusst mit unserer Stimme

umzugehen.

Viele Menschen sprechen zu hoch,

oder drücken die Stimme

unter Anstrengung nach unten.

So verliert sie an Klang und Kraft

und ermüdet schnell.

Auf Dauer ist das

weder für die Zuhörer

noch für den Sprecher angenehm.

Heiserkeit oder gar Stimmverlust

könnten die Folge sein.

Das muss nicht sein.

Jeder hat die Möglichkeit,

eine Stimme zu entwickeln,

die klang- und zugleich kraftvoll klingt,

ohne dass wir viel Kraft

dafür aufwenden müssen.

Das ist zum einen für all diejenigen wichtig,

die viel und lange sprechen.

Doch nutzen wir die Stimme

nicht alle als tägliches Handwerkzeug?

Bank- und Versicherungsvertreter sowie

Verkäufer, die ihre Kunden beraten,
Sekretärinnen, Assistentinnen,
die Termine vereinbaren
oder Kontakte herstellen,
Trainer, Dozenten,
die anderen etwas vermitteln,
Callcenteragenten,
die ihren Tag am Telefon verbringen,
all jene, die Präsentationen und Vorträge halten
oder in Meetings ihre Ideen anbieten
und...und...und...

Doch nicht nur belastbar
soll die Stimme sein.

Sie soll auch angenehm klingen
und die Zuhörer in ihren Bann ziehen.

Schon der römische Sprechlehrer Quintilian
stellte fest:

„Wer das Ohr beleidigt,
dringt nicht zur Seele vor.“

Diese Aussage behält
bis heute ihren Wert:

Wir können Präsentationen,
Vorträge, auch Beratungen
durch unserer Stimme
einen ganz eigenen Stil verleihen.

Unsere Stichworte, Folien
kann ein anderer verwenden,
unsere Stimme jedoch

bleibt unser individuelles Präsentationswerkzeug.

Und wir haben sie immer bei uns:
Unterlagen können abhanden kommen,
Laptops abstürzen, Beamer ausfallen,
Stifte am Flipchart nicht schreiben:
doch die Stimme ist immer da.

Und geschickt eingesetzt,
könnte sie solche (Not)Situationen
sogar retten!

Was können wir
geschickt einsetzen?

Wir wirken nicht nur
über die Stimmlage
oder den Stimmklang.

In Erinnerung bleiben außerdem
wie laut oder leise,
wie schnell oder langsam,
wie lebhaft oder monoton
und vor allem wie deutlich
wir sprechen.

Zu lautes Sprechen,
kann aggressiv wirken.

Sehr leise sprechende Menschen
wird häufig Unsicherheit zugeschrieben,
zudem ist es mühsam, ihnen zuzuhören.

doch eine angemessene Lautstärke
lässt sich, wie auch Tempo, Lebendigkeit

und Deutlichkeit, trainieren, denn:
Wollen wir unsere Mitmenschen
für Ideen zu gewinnen, sie begeistern
im Beruf, wie im privaten Kreis
soll das, was wir sagen
auch ankommen:
verständlich und lebendig.

In Meetings, Kundenberatungen
und Präsentationen
ist es zum einen wichtig,
schlüssig zu formulieren
und zum anderen
klar und deutlich zu sprechen.
Über eine klare und deutliche Aussprache
können wir vermitteln,
dass wir uns im Klaren über das sind,
was wir sagen,
einen klaren Plan vorweisen
und hinter dem stehen, was wir sagen.

Eine angenehme Stimme,
deutliches und ausdrucksstarkes Sprechen
sind die Basis für ein überzeugendes Auftreten:
Ob in Kunden- oder Mitarbeitergesprächen,
bei Präsentationen oder im privaten Umfeld,
wer es versteht seine Stimme einzusetzen,
zieht seine Zuhörer auf seine Seite.