

Ihre Stimme - das Instrument Ihres Erfolgs

Wir alle verwenden unsere Stimme alltäglich und selbstverständlich, sind uns aber nicht bewusst, welche Bedeutung sie besitzt.

Unter dem Begriff „optisches Erscheinungsbild“ können sich die meisten Menschen etwas vorstellen.

Dass es aber ein akustisches Pendant dazu gibt, scheint für viele neu zu sein. Dabei wird es in den modernen Kommunikationsprozessen immer wichtiger:

Callcenter, Voice-Chat, bei Meetings, Präsentationen, Im Kundengespräch, am Telefon, aber auch im Vieraugengespräch vermittelt die Stimme Botschaften zwischen den Zeilen, die wir nicht unterschätzen sollten.

Sie müssen sich bewusst machen:

Wir kommunizieren nicht nur mit Worten:

Es sind Blicke, Körperhaltungen, Bewegung, und noch viele weitere Eigenschaften, die das Gesamtbild eines Menschen ausmachen und in allen diesen Ausdrucksformen verstecken sich Botschaften.

Auch in der Stimme, der Atmung, der Sprechgeschwindigkeit und der Tonhöhe liegen Informationen für den Zuhörer, mit deren Hilfe er sich ein bestimmtes Bild von der Persönlichkeit des Sprechenden macht.

Ihre Stimme malt ein optisches Bild von Ihnen.

Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass Menschen mit einem attraktiven angenehmen Stimmklang stets attraktive optische Merkmale zugeschrieben werden.

Psychologen gehen davon aus, dass Menschen mit bis zu 38 Prozent über ihre Stimme wahrgenommen werden.

Grund genug sich ausführlicher damit zu beschäftigen !

Als magisch bezeichnen wir Stimmen, die es einem leicht machen, einen vertrauensvollen, assoziierten Kontakt wegen ihres hohen Wohlklang und Wohlfühl-Potenzials aufzubauen.

Dabei gilt es einen weit verbreiteten Glaubenssatz aufzulösen:

„Eine gute Stimme ist angeboren, damit muss man leben.“

Eine gute Stimme entsteht nur zum geringsten Teil allein durch Talent.

Eine weitaus größere Rolle spielt, wie bei den meisten Dingen im Leben, der Wille, ein Ziel, hier also eine gute Stimme und Sprache mit Spaß und

Durchhaltevermögen zu erreichen . Es handelt sich also größtenteils um eine Fähigkeit.

Die meisten Menschen nutzen nur 35 bis 40 Prozent ihres Sprachpotentials. Sie werden aber über 93 Prozent über Ihre Stimme und Ihre Körpersprache wahrgenommen und nur 7 Prozent davon über das tatsächlich gesprochene Wort.

(wissenschaftliche Studie von Mehrabian aus den 70iger Jahren)

Je selbstbewusster Sie mit Ihrer eigenen Stimme auftreten, desto selbstbewusster und souveräner werden Sie von Ihren Zuhörern wahrgenommen.

„Ich habe aber doch nur eine Stimme“, mögen Sie einwenden.

Nun ja, Sie haben einen Kehlkopf und einen physiologischen Stimmapparat, aus dem alles heraus muss, aber Sie haben eine Fülle von Komponenten zur Verfügung die sich variieren lassen.

Das ist so wie mit Ihrer Garderobe.

Sie haben Stimmbänder, den Bereich zwischen Kehlkopf und den Lippen, Zähne, Zunge, Muskeln und einiges mehr, um Stimme zu erzeugen.

Sie pressen die Luft aus den Lungen zwischen den Stimmbändern hindurch, wodurch diese sich sehr schnell öffnen und schließen und Ihre Stimme entsteht.

Sobald eine Kleinigkeit sich in diesem Ablauf verändert, klingt Ihre Stimme anders als gewohnt.

(Erkältung, Verstopfte Nase, Aufregung, morgens nach dem Aufstehen, etc.)

Des Weiteren gibt es unterschiedliche Stimmprofile, deren wir uns bedienen.

(Eltern-Kind, Partner, Chef, Kunden, Freunde, etc.)

Darüber hinaus gibt es eine permanente Neigung, sein Sprechen zu modulieren.

Das zeigt sich besonders dann, wenn man sich über längere Zeit in einer Region aufhält, in der Menschen in einer bestimmten, uns gefälligen Art und Weise sprechen - nach einiger Zeit tendiert man unbewusst dazu, die ansässige Sprechweise nachzuahmen.

So wie dies alles unbewusst passiert, kann man aber auch bewusst Einfluss auf sein Stimmverhalten nehmen und es in eine bestimmte Richtung trainieren.

Entscheiden ist, dass Sie mit Hilfe eines erfahrenen Stimmtrainers lernen, Ihre Stimme aktiv einzusetzen, Ihre individuelle Sprechweise und Stimme in Ihrem Sinne zu optimieren.

Ein einfaches Beispiel zeigt, wie sich Ihre Stimmlippen im Kehlkopf schwingend bewegen:

Nehmen Sie zwei Blätter und halten sie sie aneinander, das sie sich berühren. Pusten Sie von oben zwischen die beiden Papierblätter, so dass sie sich auseinander bewegen. Die Blätter werden immer wieder angezogen.

Bewegung bei Männern: die Stimmlippen berühren sich 110-120 mal pro Sekunde
bei Frauen: die Stimmlippen berühren sich 220-240 mal pro Sekunde
(Unterschied durch Beschaffenheit der Stimmbänder)

Ob wir flüstern oder mit Stimme sprechen, ob wir schreien, leise sprechen oder murmeln, steuern wir in der Regel intuitiv durch Muskelanspannung und Muskelentspannung.

Auch die Körperhaltung hat entscheidende Auswirkung auf die Stimme.

Beispiele : Erschrecken, Telefonieren mit eingeklemmtem Hören, sich dabei nach Bleistift bücken, etc.

Übung:

Sprechen Sie in aufrechter entspannter Haltung den Satz: Ich habe eine schöne, klangvolle Stimme.

Ziehen Sie soweit es Ihnen möglich ist das Kinn auf die Brust und sprechen Sie den Satz noch einmal.

Legen Sie den Kopf weit in den Nacken und wiederholen sie den Satz.

Was haben Sie wahrgenommen?

Der charakteristische Eindruck der Stimme hängt ab von:

Stimm Lage

physiologische Beschaffenheit des Kehlkopfs und der Stimmbänder
die Grösse des Raumes von den Stimmbändern bis zu den Lippen
die Atemtechnik die für Intensität/Lautstärke verantwortlich ist.

Töne werden durch Sprechwerkzeuge zur Sprache

Übung: Vokale und Konsonant sprechen-----aammmaaamm, mamomumemi,
dabei den Mund überdeutlich bewegen:-)

Nehmen Sie dabei wahr wie sehr Ihr Mund sich bei verschiedenen Vokalen verändert.

Akustische Attraktivität oder warum tiefe Männerstimmen doch nicht sexy sind:

Was wirkt sich positiv aus:

Eine ausgeprägte Sprachmelodie

Keine/wenig Verwendung von Verzögerungslauten

Die Verwendung von Pausen und Sprechgeschwindigkeit müssen harmonisch aufeinander abgestimmt sein

Die Sprecheigenschaften können sich auch gegenseitig kompensieren.

Eine tiefe Stimme wird zwar durchaus als schön bewertet, aber nur dann, wenn eben auch das Pausenverhalten, die Sprechgeschwindigkeit, die Verzögerungslaute und vor allem die Sprechmelodie in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen, und wenn Sie energiegeladen und vital sprechen.

Attraktivität ist nicht eindimensional auf optische Schlüsselreize ausgelegt, sondern setzt sich aus vielen Merkmalen zusammen. Ein wichtiges davon ist unsere Stimme.

Was haben wir eigentlich von Attraktivität? Und warum könnte es für uns möglicherweise von Vorteil sein einen attraktiven stimmlichen Eindruck zu hinterlassen?

Ein attraktiver Eindruck schafft Sympathien.

So einfach ist das Ganze.

Sie erhalten positivere Bewertungen die das Leben einfacher machen.

Eine positive Grundeinstellung ist nicht nur schön, sondern birgt viele Vorteile im Umgang mit anderen und sich selbst.

Mit einer attraktiven Stimme können Sie sich abheben.

Sie können mit Ihrer Stimme bereits beeindrucken, bevor Ihre Optik zum Einsatz kommt.

Schon am Telefon haben Sie die Möglichkeit Ihren Gesprächspartner für sich zu gewinnen.

Versuche haben gezeigt, dass attraktiven Stimmen attraktive Attribute zugeschrieben werden.

Erkennen Sie was Ihre Stimme attraktiv macht und wie Sie Ihre Stimme einsetzen können um damit Ihr ganzheitliches Erscheinungsbild zu verbessern.

Finden Sie Zugang zu Ihrer wohlklingenden und kraftvollen Stimme, die Voraussetzung ist, beim Zuhörer für Ihr Thema Interesse und Begeisterung zu wecken.

Während vor Jahren die Nebengeräusche noch zu den alltäglichen und vernachlässigbaren Geräuschen gezählt wurden, werden genau diese von den Hörern heute nicht mehr toleriert. Durch die technischen Entwicklungen haben wir einen höheren akustischen Anspruch.

Je mehr Mühe wir uns geben , dem Hörer das Versehen zu erleichtern, desto positiver ist der Eindruck, den wir beim Hörer hinterlassen.

Trainierbare Merkmale sind

die **richtige und bewusste Atmung**, die entscheidend für eine entspannte Stimme ist.

Zum anderen gehört die **Stimm Lage**, also die für uns charakteristische Tonhöhe ,die beim entspannten Sprechen entsteht, **die Lautstärke, die Dynamik der Sprechmelodie, die Sprechgeschwindigkeit und die Verwendung von Pausen und Verzögerungslauten** , sowie **die deutliche Aussprache und der angemessene Tonfall** zur sprachlichen Gestaltung.

Atmung:

Eine nicht optimale Atmung ist nicht nur für den Zuhörer unangenehm und ungemütlich, sondern vermittelt dem Zuhörer auch den Eindruck, man selbst als Sprecher fühle sich unwohl oder stehe unter Druck.

Die richtige und gesunde Atmung ist auch die Basis für eine gesunde und wohlklingende Stimme. Aufgeregtheit und Anspannung haben zur Folge, dass die Stimme nicht mehr richtig klingen kann.

Neben der inhaltlichen Vorbereitung auf ein Gespräch, eine Präsentation, eine Rede etc . sollten Sie sich auch immer um Ihre Stimme kümmern.

Bei der physiologisch korrekten Atmung weitet sich der Brustkorb, er soll sich nicht heben!

Die Schultern und der Brustkorb bleiben gesenkt. durch die Weitung des Brustkorbs können sich die Lungenflügel dehnen und haben somit die Möglichkeit sich maximal mit Sauerstoff zu füllen.

Vitalatmung:

Einatmung - Ausatmung - Atempause

Ruhige Atmung: zwischen 20 mal ein- und ausatmen pro Minute

40 % Einatmung, 60 % Ausatmung

Sprechatmung:

10 % Einatmung, 90 % Ausatmung , dabei Sprechen

Da wir die Ausatmung zum Sprechen nutzen, ökonomisieren wir den Luftstrom, der uns das Sprechen erlaubt.

Geübte Sprecher können die Atmung sogar so perfektionieren, dass sie dieses Verhältnis noch vergrößern können.

Durch Atempausen und eine gute Sauerstoffversorgung halten wir sprachliche Sinngebilde zusammen und trennen gedankliche Absätze. Der Zuhörer kann dem Gesagten mühelos folgen und fühlt sich wohl.

Die trainierte Atmung eröffnet Ihnen den Weg in eine wirkungsreichere Sprechweise. Die Einatmung muss kurz, geräuschlos und intensiv geschehen, damit Sie beim Sprechen genügend Raum, Zeit und vor allem Luftstrom zur Verfügung haben.

Je besser und ökonomischer Sie planen und sprechen können, desto wirkungsreicher wird Ihre Rede sein und desto besser werden Sie verstanden werden.

Mit je weniger Druck Sie sprechen, also je weniger Luft Sie zum Sprechen verwenden, desto länger wird die Luft ausreichen, um zu sprechen. Der Kehlkopf wird nicht übermäßig strapaziert, und Sie werden nicht heiser.

Durch das Beibehalten von Sinnzusammenhängen und einer vollen, sicher klingenden Stimme vermittelt die ökonomische Sprechatmung einen professionellen Eindruck Ihrer Sprechweise.

Sie klingen gut.

Atmung findet in den Körperregionen Zwerchfell, Rippen und Brustkorb ,sowie den Flanken statt, und Sie sollten all diese Bereiche ausnutzen und sich zugänglich machen und bewusst steuern.

Stimm Lage:

Jeder Mensch hat eine eigene Stimm Lage, mit der er sich am wohlsten fühlt, die Indifferenz Lage.

Es ist die Bandbreite der Stimmhöhe, die Ihren Stimmlippen und Ihrem Kehlkopf am wenigsten Arbeit verursacht und die Sie eigentlich stets verwenden sollten.

In dieser Lage ist sprechen nicht nur möglich sondern auch angenehm und wenig belastend.

Der Kehlkopf ist relativ entspannt und abgesenkt, die Muskeln sind ebenfalls entspannt und der Luftdruck aus der Lunge ist hoch genug, die Stimmlippen zum Schwingen zu bringen.

Der entspannte Kehlkopf sinkt unwillkürlich ab, der Resonanzraum zwischen Stimmbändern und Lippen vergrößert sich, die Stimmbänder schwingen entspannter, und die Stimme klingt tiefer und voller, professioneller, und ist für den Zuhörer besser verständlich, hat mehr Festigkeit und Ausdrucksstärke.

Je nach Situation klingt die Stimme anders.

Starkes Abweichen von der Indifferenz Lage ist anstrengend für Sie und auch Ihre Sprechwerkzeuge.

Ihre Sprechstimme ist Ihre eigene Tonlage.

Sie ist nicht Ihre Sprechmelodie. Unabhängig von Ihrer Tonlage können und sollten Sie dennoch die Sprechmelodie variieren.

Sie können die Indifferenz Lage finden, indem Sie zustimmend brummen, z. B., mmmhh, ja das stimmt....mmmmh, genau.....

Oder Sie zählen flüssig und unbetont von 1-10. Auch dabei sinkt die Stimm Lage normalerweise am Ende etwas ab.

Hören Sie sich selbst genau zu, meist ist die Indifferenz Lage Ihrer Stimme ein wenig tiefer als Ihre gewohnte Sprechstimme.

Lautstärke:

Man kann die Lautstärke, also die Intensität der Stimme verändern.

Allerdings tendieren die meisten Menschen dazu bei einer höheren Intensität die Stimme mit anzuheben.

Sie beanspruchen ihre Stimme stark, sind aber dadurch meist weniger gut zu verstehen.

Auch wirkt eine künstlich höhere Stimm Lage angestrengt und angespannt.

Sprechmelodie:

Die Sprechmelodie wird auch Intonation genannt.

Eine lebhafte, interessierte und interessante Sprache lebt unter anderem vom Variieren der Sprechmelodie.

Die Melodieführung unterstützt den Inhalt des Gesagten und die Absicht des Sprechers.

Die Intonation ist abhängig von der Intention, also vom Sinn dessen, was durch Sprache und Sprechweise übermittelt werden soll. Eine bewusste und sinnvolle Benutzung der Sprechmelodie erleichtert dem Zuhörer das Verstehen.

Sprechgeschwindigkeit:

Wenn die Sprechgeschwindigkeit extrem langsam oder aber sehr schnell ist, kann das unter Umständen die Verständlichkeit einer Rede und Aufnahmebereitschaft der Zuhörer beeinflussen.

Ist das Tempo zu zügig, kann es passieren, dass die Sprechwerkzeuge nicht schnell genug sind.

Es kommt zu Schmatzern, Verschlucken von Silben und ganzen Wörtern, die das Verständnis stark beeinträchtigen können.

Dagegen ist bei einer sehr langsamen Sprechgeschwindigkeit das Verstehen zwar gewährleistet, die Aufmerksamkeit lässt aber unweigerlich nach.

Das Sprechtempo wird häufig durch Emotionen gesteuert, es kann aber auch bewusst eingesetzt werden, um den sprecherischen Ausdruck zu verstärken.

Wenn Sie das Sprechtempo erhöhen, werden Ihre Zuhörer das Gefühl bekommen, dass Sie einen emotionalen Bezug zu dem Thema haben, obwohl sie den Wortschatz nicht verändert haben.

Pausen:

Der Einsatz von Pausen kann unter Umständen den gesamten Inhalt einer Botschaft verändern.

Deshalb ist die richtige Verwendung von Pausen elementar, damit das, was Sie sagen möchten, auch in Ihrem Sinne verstanden wird.

Pausen geben dem Zuhörer Signale.

Wer keine Pausen macht, nimmt dem Zuhörer die Möglichkeit, unangestrengt dem Gesagten zu folgen.

Zu viele Pausen hingegen zerstückeln die Information, fördern die Unaufmerksamkeit und lassen auf schlechte Vorbereitung schließen.

Wie sich bei einer wissenschaftlichen Studie gezeigt hat, sind das Maß der Pausen und die bewusste Gestaltung der Sprechgeschwindigkeit entscheidende Faktoren, wenn es um die Bewertung der akustischen Attraktivität des Sprechers oder der Sprecherin geht.

Grundsätzlich gilt:

Je entspannter mit den Pausen umgegangen wird, desto angenehmer kommt das Sprechverhalten beim Gegenüber an.

Das Verhältnis zwischen Sprechgeschwindigkeit und Pausenverhalten gekoppelt an die Melodie kann also dazu führen, dass ein Gespräch langweilig und ermüdend oder interessant und produktiv empfunden wird.

- setzen Sie keine zu langen Pausen innerhalb von zusammenhängenden Gedankengängen
- vermeiden Sie einen eintönigen Pausenrhythmus
- verwenden Sie Pausen bewusst, um Inhalte zu trennen.

Verzögerungslaute:

Ähm, Öhm, Äh,

können schnell zur Geduldsprobe für Zuhörer werden.
Sie werden denken:

- Sie sind zögerlich, drucksen herum, haben noch keine klare Position gefunden.
- Sie erscheinen gehetzt, sind emotional zu stark belastet und nicht Herr der Situation
- Sie sind schlecht vorbereitet, abgelenkt und nehmen Ihre Zuhörerschaft nicht wichtig.

all diese Einschätzungen können die Intention des Gesagten erheblich schädigen oder gar zunichte machen.

Am besten ist, Sie reduzieren den Gebrauch dieser Laute auf ein Minimum.

Dialekt:

Der Dialekt ist ein sensibles Thema. Manche Menschen sind stolz darauf, keinen Dialekt zu haben, manche Menschen praktizieren ihn stolz und ausgiebig.

Wieder andere haben einen und möchten ihn loswerden, andere fühlen sich ausgegrenzt, wenn sie den Dialekt nicht sprechen können.

Für einen Dialekt muss man sich nicht schämen! Aber man sollte wissen, welche Eindrücke der Dialekt vermittelt.

Leider sind Varietäten, d.h. Dialekte, Mundarten etc. nicht immer und für jeden verständlich. Ihr Dialekt kann sie auch einschränken und unflexibel machen oder Dritte ausgrenzen, die des Dialekts nicht mächtig sind.

Dies geschieht wenn Sie ihn in ausgeprägter Form sprechen und nicht abschwächen (können).

1. Die Zuhörer beschäftigen sich zunächst einmal damit herauszufinden woher Sie kommen. Damit vergehen die ersten Minuten, und Ihnen wird nicht richtig zugehört.
2. Diejenigen Zuhörer denen der Dialekt unbekannt ist, versuchen aus den Worten, die sie verstehen, den Inhalt herauszufiltern. Das ist sehr anstrengend. Die Aufmerksamkeit lässt nach.
3. Der Eindruck entsteht, dass Sie nicht allzu großen Wert darauf legen, ob Sie verstanden werden oder nicht.

Einen Dialekt darf man behalten, es ist aber durchaus wünschenswert, wenn man ihn regulieren kann um ihn dann zu vermeiden, wenn er eher unangebracht erscheint.

Tonfall:

Eine Aussage besteht nicht nur aus Worten, sondern auch aus der Betonung und dem Klang derselben.

Der geschulte Umgang mit dem gesamten Spektrum der Klangfarbe ermöglicht Ihnen während des Sprechens, Informationen nicht ausschließlich durch Worte, sondern darüber hinaus über Ihre Stimme weiterzugeben.

Da Sie dies ohnehin unbewusst tun, ist es einfach, dies ein bisschen eingehender zu trainieren, damit sie Ihren Stimmklang in Zukunft gezielter einsetzen können.

Sie können darüber hinaus lernen, die Tonfälle von anderen Sprecher gezielter zu identifizieren und dadurch beim Zuhören mehr Informationen aus dem Gesagten „lesen“ zu können, speziell beim Telefonieren und Gesprächssituationen, in denen der direkte Blickkontakt fehlt, und Sie allein auf die Stimme des Gegenübers angewiesen sind.

Aktives Zuhören:

Zuhören ist mehr als nur den anderen aussprechen lassen. Zuhören ist eine Grundlage der menschlichen Kommunikation. Man muss genau hinhören, um

Zwischentöne wahrnehmen und Gehörtes verstehen zu können. Von der Fähigkeit des guten Zuhörens ist es wesentlich abhängig, wie effizient Botschaften verstanden werden.

Sechs Tipps für aktives Zuhören:

1. Halten Sie lockeren, freundlichen Blickkontakt
2. Denken Sie aktiv mit.
3. Bleiben Sie geduldig und hören Sie bis zum Ende zu.
4. Wenden Sie sich auch körperlich dem Sprecher zu.
5. Signalisieren Sie, dass Sie zuhören. (Durch Mimik , Nicken , Notizen, etc.)
6. Fragen Sie nach, wenn Sie etwas nicht verstehen.

Achtsamen Zuhörern wird eine hohe Sozialkompetenz zugewiesen.

Wenn man jemanden „sein Ohr leiht“ fühlt sich sein Gegenüber geachtet und wertgeschätzt.

Ein aktiver Zuhörer signalisiert Kooperationsbereitschaft, Dialog- und Konfliktfähigkeit, Interesse und noch viel mehr.

Alle diese Eigenschaften erschaffen eine angenehme und produktive Kommunikationsgrundlage.

Das Zuhören ist auch für Sie als Sprecher essenziell. Allein durch ein aktives und bewusstes Zuhören können Sie die Atmosphäre der entstehenden oder bereits entstandenen Kommunikationssituation erfassen, indem Sie den Sprecher sehr genau wahrnehmen.

Die Stimmprofile:

Sie sprechen tagtäglich in verschiedenen Rollen und somit auch mit verschiedenen Stimm- und Sprechprofilen.

Es ist wichtig, sich mit den unterschiedlichen Profilen und Stimmvarianten zu beschäftigen und sich ihrer Wirkung bewusst zu sein, um Ihr Gespür noch weiter zu schärfen und Sie in die Lage zu versetzen, die verschiedenen Varianten kreativ und nützlich einsetzen zu können.

Es gibt viele Grundtypen, wir wollen uns hier vornehmlich mit den drei wichtigsten beschäftigen:

1. die Telefonstimme
2. die Berufsstimme
3. die Motivationsstimme

Die Übergänge zwischen den unterschiedlichen Stimmprofilen sind häufig fließend.

Telefonstimme

Kommunikationsforscher gehen davon aus , dass am Telefon rund 85 % der Wirkung über die Stimme transportiert werden, weil im Gegensatz zu einem persönlichen Gespräch Mimik und Gestik nicht zur Beurteilung einer Person zur Verfügung steht.

Wenn ein Telefonpartner Sie noch nie gesehen hat, wird er sich auf Grund Ihrer Stimme und Wortwahl ein Bild von Ihnen machen - und das passiert in den ersten sieben Sekunden!! Ihres Telefonats.

Er wird Sie sympathisch finden, Ihnen Kompetenz zusprechen, Ihre Motivation und Ihr Engagement spüren, oder eben auch nicht.

Ihre Stimme ist die akustische Visitenkarte Ihres Unternehmens.

Wissenschaftliche Studien haben gezeigt, dass Besitzern einer positiv empfundenen Stimme auch ein adäquates optisches Erscheinungsbild zugeordnet wird.

Wichtig ist, dass Sie einen möglichst guten Gesamteindruck von sich selbst vermitteln, denn dieser kann unter Umständen essenziell sein.

Dies können Sie mit einigen grundsätzlichen Überlegungen und etwas Vorbereitung steuern:

Die zwei Kardinalfragen:

1. Was will ich sagen?
2. Was will ich damit erreichen?

Checkliste Telefonstimme:

1. Aussprache: Sprechen Sie unbedingt sehr klar und deutlich! Aussprache am Telefon ist das A und O!
2. Tonfall: Wählen Sie Ihren Tonfall mit Bedacht, gerade am Telefon macht „der Ton die Musik“. Bleiben Sie immer freundlich. Stehen Sie während des Telefonats auf (wenn möglich) achten Sie darauf, dass Ihr unterer Rücken, das Kraftzentrum der Stimme, beweglich und in Balance bleibt. Ihre Stimme bekommt mehr Schwung, Klang und Überzeugungskraft.
3. Wenn Sie sitzen: Rücken Sie auf dem Stuhl nach vorne, sitzen Sie aufrecht und in Balance, am besten mit beiden Füßen fest auf dem Boden, als wollten Sie etwas in Empfang nehmen.
4. Lautstärke: Passen Sie die Lautstärke Ihrer und der Umgebungssituation des Gesprächspartners an. Wenn nötig, versuchen Sie die Lautstärke zu maximieren, ohne zu schreien und unterstützen Sie sie durch eine ausgeprägte Aussprache.
5. Sprechmelodie: Achten Sie auf dynamische Sprechmelodie und Betonung, die Interesse und Engagement widerspiegeln, aber übertreiben Sie nicht.
6. Sprechgeschwindigkeit: Finden Sie in den ersten Sekunden des Gesprächs eine angemessene Sprechgeschwindigkeit
7. Pausen: Beachten Sie, dass Sie dem Gesprächspartner genügend Zeit zum Verarbeiten der Information geben. Achten Sie auf ein gutes Verhältnis von Sprechgeschwindigkeit und Pausen.
8. Stimmlage: Finden Sie Ihre Indifferenzlage am besten, bevor Sie zu telefonieren beginnen. Warten Sie 2-3 Sekunden, bevor Sie den Hörer abnehmen und bereiten Sie sich mental auf das Gespräch vor, während Sie ruhig ein -und ausatmen.
9. Verzögerungslaute: Vermeiden Sie unbedingt Verzögerungslaute. Brauchen Sie kurz Zeit zum Nachdenken, formulieren Sie das lieber: „Moment, da muss ich kurz nachdenken“ ,oder machen Sie eine kurze Sprechpause.

Berufsstimme:

Was kennzeichnet dieses Stimmenprofil?

Die Berufsstimme soll im besten Fall Professionalität und Kompetenz vermitteln. Sie zeichnet Sie nicht als Privatperson aus, sondern als Funktionsträger. Deshalb gehört Emotionalität nicht zu ihren vorrangigen Zeichen. Selbst wenn Sie sich einer emotional höchst angespannten Situation befinden, sollten Sie möglichst die Sachlichkeit in Ihrer Stimme bewahren. (z. B. Konfliktgespräch) Das heißt aber nicht, dass Ihre Berufsstimme nicht engagiert, mitreißend und lebhaft klingen kann und sollte. (z. B. Präsentation, Meetings , Kundengespräch ,etc.)

Die Berufsstimme besitzt eine große Variationsbreite.

Sie sollten bei einem Vortrag ihr Publikum durch Begeisterung mitreißen. Eine persönliche Abneigung gegenüber einem Ihrer Kollegen oder in einem Projekt sollte dagegen nicht unbewusst hörbar sein.

Gerade in beruflichen Situationen ist bei aller Professionalität unabdingbar, dass Sie von den Gesprächspartnern als „authentisch“ wahrgenommen werden.

Es ist unmöglich, Zuhörer von einem Ziel zu überzeugen, wenn man selbst nicht überzeugend und glaubwürdig wirkt.

Sie können die Art und Weise, wie Sie in Ihrem Beruf sprechen, trainieren, sodass Sie sich mit diesem Sprechstil möglichst wohl und vertraut fühlen und dieses Gefühl auch Ihrem Gegenüber vermitteln. Dabei können Sie zugleich persönlich und professionell wirken - das ist kein Widerspruch.

Schließlich ist das berufliche Umfeld eines, in dem es sich selbst und die eigenen Ideen und Vorschläge zu präsentieren gilt, unterstützt durch Auftreten, Argumente und Inhalte.

Egal wie Ihre Berufsstimme ausfällt, immer gibt sie ein Bild von Ihnen ab, daher müssen Sie mit Bedacht auf Ihren Klang achten.

Siehe Studie „Karrierefaktor Stimme“, 2006 (im Anhang)

Ihre Meinungen und Aussagen repräsentieren Sie in Ihrer Kompetenz und Professionalität nicht zuletzt durch die Art und Weise wie sie diese kundtun.

So wie Sie sprechen, werden sie wahrgenommen.

Im Beruf machen sich nur sehr wenige die Mühe, die Menschen genau kennenzulernen.

Daher ist es wichtig, dass Sie andere (Vorgesetzt, Kunden, Kollegen, Publikum) schon vom ersten Augenblick an von sich begeistern und deren Interesse wecken.

Hier kann ein Stimmtraining enorm wirksam sein!

Darauf sollten Sie achten:

1. Eine wohlklingende, feste Stimme vermittelt den Eindruck, dass Sie insgesamt gut vorbereitet sind. Sie wirken kompetent. Sprechen Sie mit einer überzeugten Indifferenzlage.
2. Trinken Sie vor dem Gespräch wenn möglich einen Schluck, am besten ein warmes Getränk. Sie sollten vor wichtigen Gesprächen Milchprodukte vermeiden, da sie stark verschleimend wirken. Ein „Frosch im Hals“ wirkt eher störend als kompetent.

3. Auch Kaffee und Energie-Drinks, sowie Menthol wirken stark austrocknend auf die empfindlichen Schleimhäute des Sprechapparates. Trinken Sie ausreichend Wasser dazu.
4. Entspannen Sie sich. Legen Sie die Hände auf den Bauch und atmen Sie vier- bis fünfmal tief ein und aus.
5. Lockern Sie Mund, Zunge Kiefer und Lippen.
6. Brummen Sie drei- bis fünf mal kurz in Ihrer Indifferenzlage. Sprechen Sie sich, wenn möglich ein wenig ein.
7. Prüfen Sie vor Beginn des Gesprächs Ihre Haltung. Sitzen Sie aufrecht und unverkrampft. Denken sie sich „groß“. Wenn möglich, stehen Sie. Die aufrechte Sitzposition und die stehende Körperhaltung beinhalten die geringste Anzahl möglicher Störfaktoren für die Stimme und bietet die größte Bandbreite an möglichen Stimmprofilen, da Ihre Rückenmuskulatur als Kraftzentrum der Stimme frei schwingen kann.
8. Nehmen Sie sich vor, aus dem „Bauch zu sprechen“, konzentrieren Sie sich darauf, Mund, Kiefer, Zunge und Lippen entspannt zu lassen. Lassen sie Ihre Bauchdecke, Ihren Po, Ihre Knie in entspannter Haltung schwingen.
9. Versuchen Sie in wenigen Sätzen zusammenzufassen, welche Botschaft Sie vermitteln wollen. Diese Sätze sollten Sie ohne Verzögerungslaute mit fester, klarer, bestimmter Stimme vortragen können. Achten Sie auf eine situationsangepasste Lautstärke, und werden Sie am Ende der Sätze nicht leiser.
10. Bereiten Sie sich und Ihre Atmung auf das Gespräch vor und sprechen Sie mit einer festen, gut hörbaren Stimme und einer klar und deutlichen Aussprache. Sie erleichtern Ihren Zuhörern das Verstehen.
11. Eine ausgewogene, variable Sprechmelodie verschafft Ihnen Interesse. Zuhörer schalten schnell ab, wenn sie bereits anhand Ihrer Sprechmelodie erahnen können, dass ein wenig mitreißendes Thema auf sie zukommt. Und wenn das Thema hochinteressant ist, können über einen gewissen Zeitraum vorgetragene eintönige Sätze die positive Erwartung des Publikums ruinieren.
11. Wählen Sie bewusst eine freundliche, zügige Sprechweise mit einem mittleren Sprechtempo. Dadurch drücken Sie Souveränität aus und zeigen, dass Sie Ihre Gesprächspartner ernst nehmen. Unzählige Gründe kann es geben, warum eine Person durch ein Gespräch hetzt, und ebendiese Gedanken werden Ihrem Gegenüber durch den Kopf gehen. Ein zu langsames Tempo dagegen wirkt langatmig und wird Ihre Zuhörer eher in den Schlaf wiegen als ihr Interesse wecken.

12. Pausen: Da geschäftliche Gespräche meist eine hohe Priorität besitzen und in der Regel nicht wiederholbar oder revidierbar sind, sollte Ihnen viel daran liegen, dass Ihr Gesprächspartner auf Anhieb versteht, was Ihr Anliegen ist. Daher sind Pausen wichtig. Sie bieten Zeit, das Gesagte zu verarbeiten, und Möglichkeiten, Zusammenhänge auch zusammenhängend zu präsentieren. Machen Sie die Pausen nicht zu lang! Geben Sie aber genügend Spielraum für Einwände und die gedankliche Verarbeitung des Gesagten.

Die Motivationsstimme

Sie haben eine wichtige Besprechung und möchten zu Beginn eine möglichst positive Stimmung herstellen. Sie wollen anderen motivieren, Ihre Ideen zu unterstützen.

In all diesen Situationen werden Sie Gestik, Mimik, und vor alle Ihre Stimme einsetzen, um eine Atmosphäre zu schaffen, in der Ihr Anliegen die möglichst günstigen Voraussetzungen hat, positiv aufgenommen zu werden.

Sprechen sie zügig, aber einfühlsam und achten sie darauf, dass Ihr Gesprächspartner auch zu Wort kommt! Machen sie sich die Wirkung der Pausen bewusst.

Durch einen sicheren Umgang mit der Sprechgeschwindigkeit (langsamer bei ernsteren Themen, schneller bei Smalltalk und Partygesprächen) vermitteln sie Interesse, Zeit und den Eindruck wirklich zuzuhören.

Ich hoffe ich konnte Sie für das spannende Thema Stimme sensibilisieren und begeistern und Ihnen verständlich machen , warum es sinnvoll und nützlich ist , Wert auf die eigene Stimme zu legen, sie zu pflegen und sie zu trainieren.

Denn: unsere Stimme ist nicht nur Mittel zum Zweck, sie ist der maßgebliche Bestandteil einer gelungenen und ganzheitlichen Konversation und Kommunikation .

Sprache und Stimme werden im globalen Kontext immer entscheidender. Der wirtschaftliche Wert ansprechender Stimmen wird immer mehr erkannt. Denn so repräsentativ auch Broschüren oder Geschäftsfassaden sein mögen, der Ton jedes Mitarbeiters, jedes Vorstands, jedes Verkäufers und jedes Anrufbeantworters kann diesen ersten Eindruck schnell verändern.

Eine gute Stimme wirkt klar und prägnant. Sie schafft Aufmerksamkeit, sie kann sich durchsetzen, sie kommt gut an und bleibt positiv in Erinnerung. Sie soll es ermöglichen, zu Wort zu kommen, zu Ende sprechen zu dürfen und inhaltlich gut verstanden zu werden.

„ Im richtigen Ton kann man alles sagen, im falschen nichts.

Das einzig Heikle daran ist, den richtigen Ton zu treffen!“

George Bernard Shaw