

Der Ton macht die Musik

GESPRÄCHSVERHALTEN ■ Neben Inhalten, der Körpersprache, Mimik und Gestik entscheidet vor allem Ihre Stimme darüber, wie überzeugend Sie auf Ihr Gegenüber wirken.

- Die Klangfarbe spielt eine große Rolle
- Training hilft weiter

Ob Sie ein Bewerbungsgespräch haben oder einen Kunden beraten, ob Sie Unternehmensergebnisse präsentieren oder sich bei Ihrem künftigen Schwiegervater vorstellen: Es ist die Melodie, die Klangfarbe Ihrer Stimme, die eine entscheidende Rolle dabei spielt, wie Sie beurteilt werden. Die Stimme ist unsere Visitenkarte, die wir überall mit hin nehmen. Im Berufsleben oder in der Freizeit, sie ist immer dabei. Über die Stimme machen wir uns ein Bild von anderen Menschen, wie jeder im Alltag ganz leicht selbst feststellen kann. Angenommen, Sie stehen in einer S-Bahn, hinter Ihnen öffnet sich die Tür und jemand betritt das Abteil. Nachdem Sie nicht unter Neugier leiden, drehen Sie sich nicht um,

hören diese Person nur sprechen. Und schon beginnt Ihre Wertung. Denn die Stimme liefert Informationen. Sie klingt männlich oder weiblich, alt oder jung, selbstbewusst oder unsicher, erstaunt, fragend, drängend oder langweilig, kann zärtlich, auffordernd, traurig oder fröhlich sein. Sie gibt Ihnen eine große Menge von Eindrücken. Und die werden Sie, wenn Sie sich jetzt umdrehen, ergänzen und eventuell revidieren, aufgrund von Aussehen, Körperhaltung, Bewegung und Mimik dieser Person.

Allein der Klang einer Stimme sagt Ihnen eine ganze Menge, ohne dass Sie den Sinn der Worte erfasst haben müssen. Wenn jetzt noch Ihre subjektive Einschätzung hinzu kommt – von unange-



Unsere Gesprächs-
Expertin Dagmar
Kohlmann-Scheerer.

Die Themen der Serie

Mit den Tipps rund um die Stimme, Ihrer besten Visitenkarte, endet unsere Serie zum Thema Gesprächsverhalten mit Management-Trainerin Dagmar Kohlmann-Scheerer, Inhaberin des Instituts DKS Training (Tel.: 089 / 8115895).

Die vorangegangenen Beiträge:

- Kritikgespräch: »Motivieren mit Kritik« (RUNDSCHAU 11/01)
- Schlagfertigkeit: »Cool bleiben!« (RUNDSCHAU 12/01)

- Beschwerden managen: »Immer Ärger mit Kollegen?« (RUNDSCHAU 1-2/02)
 - Körpersprache: »Ihr Auftritt, bitte!« (RUNDSCHAU 3/02)
 - Gehaltsverhandlungen: »Hey Boss, ich brauch' mehr Geld!« (RUNDSCHAU 4/02)
- Brauchen Sie noch eine dieser Ausgaben? Dann rufen Sie an!
Unsere Hotline: 089/85853-534.



CHECKLISTE

Optimierungs-Tipps

Viele Menschen glauben, sie hätten »keine Stimme« oder sie wäre zu hoch, zu leise, sie trage nicht, sei stockend, näselnd oder zu brummig und denken: »Die Stimme ist angeboren, man kann sie nicht ändern.« Dabei schätzen sich die meisten falsch ein. Außerdem kann jeder seine Stimme optimieren:

- Vertrauen Sie auf Ihre Stimme, und Sie werden hören, wie blendend Sie mit ihr zusammenarbeiten.
- Lernen Sie Ihre Stimme kennen! Fragen Sie sich dazu: Wo kommt sie her? Wie beurteile ich meine Stimme? Wie klingt meine Stimme im Raum?
- Wenn Sie Ihre Stimme kennen, können Sie sie auch »bearbeiten«. Durch ein Sprachtraining lassen sich Atmung, die Lautformung und das Klangbild optimieren.

nehm bis angenehm – werden Sie die Stimme, und damit den, der spricht, als mehr oder weniger sympathisch einstufen. Dies geschieht auf Ihrer Gefühlsebene. Viele Menschen sind sich nicht bewusst, welchen Einfluss die Stimme hat. Im Privatleben ist sie dabei weniger wichtig. Da zählen vor allem innere Werte wie Humor, Charme oder Zuverlässigkeit. Dagegen ist gerade im Beruf Ihre Stimme entscheidend. Ob in Meetings, bei Einzelgesprächen oder Vorträgen: Ihre Stimme präsentiert Sie und trägt zur Qualität Ihres Auftritts bei. Und insbesondere in so genannten Kontaktberufen, wie bei Unternehmern, bei leitenden Angestellten oder im Verkauf, ist die Stimme ein Hauptkriterium für den Erfolg.