

Sprechtechnik macht den Unterschied

Stimme. Man muss keine Bühnenerfahrung haben, um durch richtiges Sprechen erfolgreich im Berufsleben zu kommunizieren. Mit einigen kleinen Tricks lässt sich viel erreichen.

BERNHARD SCHREGLMANN

SALZBURG (SN). Die quäkernde Stimme am Telefon, der polternde Unterton des Verkäufers, die spitze Bemerkung der Kollegin: Wie das Sprichwort schon sagt, macht der Ton die Musik.

Wer aber weiß, wie die eigene Stimme wirkt, beziehungsweise wie man sich durch Training einen Vorteil verschafft, der hat im Berufsleben bessere Karten. Das gilt fürs Bewerbungsgespräch ebenso wie für die Verkaufsverhandlungen.

„Was nützt es, ein toller Verkäufer zu sein, der aber keinen Abschluss zustande bringt?“, fragt Barbara Blagusz. Sie ist Sprechtrainerin vor allem für den Verkauf:

„Es kommt schon auf die Sprechtechnik, die Tonhöhe und die Artikulation an.“

Betonungsmuster

Laut Blagusz gibt es verschiedene Betonungsmuster, die etwa Glaubwürdigkeit durch die Tonhöhe oder Sprechstärke vermitteln. „Deshalb wird etwa Verona Feldbusch nie in eine Führungsposition kommen können“, nennt sie ein Beispiel aus der TV-Welt.

Das „klassische“ Verkaufsgespräch beginnt immer mit Begrüßung und Smalltalk. „Dabei braucht man gewisse Freundlichkeits-Tonmuster, die Österreicher sind da sehr gut“, sagt Blagusz. „Da verwendet man den Konjunktiv und viele Weichmacher.“ Darunter versteht die Expertin das Vermeiden klarer Aussagen, wie das etwa in Norddeutschland üblich sei. Als Beispiel nennt sie: „Eigentlich machen wir das nicht.“ Die Betonung am Schluss des Satzes anzuhoben sei keine



Den richtigen „Ton“ im Geschäftsleben zu treffen kann man leicht üben.
BILD: SINSCHREGLMANN

Tipps & Tricks

Telefon

- Zwei Mal klingeln lassen und dabei innere Haltung einnehmen.
- Sitzposition überprüfen.
- Lächeln Sie mit einer positiven Maske.
- Beginnen Sie aus einem tiefen Ton (Eigentön) und werden sie dann höher.
- Stellen Sie sich den Gesprächspartner bildlich vor.
- Sprechen Sie klar und deutlich – Vor- und Nachname.
- Hören Sie aktiv zu.
- „Mhm“ aus dem Eigentön
- Achten Sie auf Ihre Atmung – Schnappen!

Besprechung

- Was weiß ich von meinem Kunden?
- Stimmklang, Stimmmelodie vorstellen.
- Begrüßung üben, Stimmklang von unten nach oben.
- Summen aus dem Eigentön.
- Günstige Sitzposition wählen.
- Aufrechte, dynamische Sitzhaltung.
- Adressatmuster wählen: Stimme auf „breit“ stellen.

Einfach üben

Sprechen ist eine Gewohnheit, viele Menschen sprechen deshalb einfach zu hoch. Ihre Stimmempfehlung könnte man innerhalb einer halben Stunde lernen und müsste sie dann üben.

Etwa mit einigen Schlüsselwörterungen der Branche über die Tonhöhe, etwa „Glatten Sie mit“ oder „Ich freue mich, Sie zu sehen!“ Blagusz: „Oft reicht ein paar Formulierungen, mit denen man das Stimmuster üben kann.“



BILD: SINSCHREGLMANN

„Die Österreicher sind mit Konjunktiv und Weichmachern gut.“

Barbara Blagusz, Trainerin