

Sprechtechnik macht den Unterschied

Von Bernhard Schreglmann | Aktualisiert vor 15 Minuten

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



Den richtigen „Ton“ im Geschäftsleben zu treffen kann man leicht üben. Bild: SN/SCHREGLMANN

Die quäkende 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 Tontiefe oder Sicherheit durch die Lautstärke 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 erfolge "ganz lieb"

Nicht nur Freundlichkeit

Würde man aber im gesamten Gespräch bei dieser Freundlichkeit bleiben, werde es zu keinem Abschluss kommen. Man müsse für die nächste Phase "umschalten" und Glaubwürdigkeit über Tontiefen einzelner Wörter vermitteln. "Es reicht, einige Schlüsselworte etwas tiefer auszusprechen", sagt Blagusz. Die Tonhöhe am Schluss des Satzes anzuheben sei keine gute Idee, weil das nicht kompetent wirke. "Wenn man die Glaubwürdigkeit rüberbringt wird man auch nicht unterbrochen. Man sollte aber die Ahhs und Ohhs vermeiden." In der dritten Phase des Gesprächs komme es dann auf die Sicherheit an. Dazu sind wieder bestimmte Schlüsselworte lauter ausgesprochen als der Rest. "Damit ist man in der Abschlussphase, jetzt gehts um den Termin oder die Unterschrift."

Einfach üben

Sprechen ist eine Gewohnheit, viele Menschen sprechen deshalb einfach zu hoch. Ihre Stimmempfehlungen könnte man innerhalb einer halben Stunde lernen und müsste sie dann üben. Etwa mit einigen Schlüsselformulierungen der Branche über die Tontiefe, etwa "Glauben Sie mir" oder auch "Ich freue mich, Sie zu sehen!" Blagusz: "Oft reichen ein paar Formulierungen, mit denen man das Stimmuster üben kann."

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 (Eigentone) 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 Eigentone
- 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 Eigentone.
- Günstige Sitzposition wählen.
- Aufrechte, dynamische Sitzhaltung.
- Adressatsmuster wählen: Stimme auf "breit" stellen.

Aus: **Barbara Blagusz**: Erfolgsfaktor Stimme. Signum.