

# Die Stimme als Karriere-Booster

14. Oktober 2014, 12:03

**Eine aktuelle Studie unter Verkäufern in Österreich und Deutschland belegt: Mit guter Stimme steigen die Umsätze. Groß ist auch der Wunsch nach einer höheren Stimmqualität und Sprechwirkung**

"Überzeugend ist, wer stimmlich sicher wirkt und seine Stimme flexibel einsetzen kann. Sätze, die den Adressaten im falschen Ton erreichen, kommen letztlich nicht an", sagt Barbara Blagusz, Stimmexpertin und Inhaberin von [sozusagen.at](http://sozusagen.at).

Bestätigt wurde diese Tatsache einmal mehr durch eine von Blagusz kürzlich durchgeführte Studie unter 400 Angestellten (mit Kundenkontakt) in Österreich und Deutschland. Laut Ergebnissen hat der Stimmklang weit mehr Einfluss darauf, ob ein Verkäufer kompetent, glaubwürdig oder vertrauensvoll wirkt, als der tatsächliche Inhalt des Gesagten.



Laut Studie seien allerdings nur sieben Prozent der Befragten mit ihrer eigenen Stimme und Sprechweise "sehr zufrieden". 78 Prozent wünschen sich eine Verbesserung in Stimmqualität und Sprechwirkung, 15 Prozent sind "mit ihrer Stimme regelrecht unglücklich", heißt es weiter. 87 Prozent der Befragten wünschen sich mit ihrer Stimme mehr Sicherheit, Glaubwürdigkeit und Kompetenz auszustrahlen.

## Stimme kann enttarnen

Tonhöhe und -tiefe werden häufig falsch eingesetzt, so die Expertin. "Tiefere Stimmen wirken glaubwürdig und sicher. Tief betonte Stimmen erzeugen Nähe und Vertrauen", so Blagusz weiter. Eine nicht so gute Nachricht für weibliche Verkäufer: 73 Prozent der Befragten, die entweder zu hoch oder "ausschließlich mit Tonhöhen betonen", seien Frauen. Sie seien es auch, von denen der Wunsch

nach mehr Kompetenz, Glaubwürdigkeit und Sicherheit größtenteils ausgehe, so die Studienautorin weiter.

Aber auch Männer kämpfen zuweilen mit zu hohem Stimmeinsatz, zu leiser, verhaltener Sprechweise, mit Nervosität und zu schnellem Sprechen. Nicht nur Nervosität und Stress drücken die Stimme weiter nach oben, auch jene Menschen, die besonders freundlich wirken wollen, sprechen meist zu hoch, weiß Blagusz.

### **Instrument zur Wirkung bringen**

Vier Grundmuster der Stimme seien in einem Verkaufs- oder Beratungsgespräch relevant: Glaubwürdigkeit, Klarheit, Sicherheit und Freundlichkeit, sagt die Stimmexpertin. Werden diese vier Codes jeweils an der richtigen Stelle eingesetzt, könne auch ein Gespräch wesentlich erfolgreicher geführt werden.

Diese Stimmcodes werden mit Betonungen von Lautstärke, Tonhöhe und Tontiefe erzeugt. Darüber hinaus sei auch die Richtung, in die die Stimme gelenkt werde, wesentlich. Mit unterschiedlichen "Stimmenergien" habe man direkten Einfluss auf den Zustand der Zuhörer, könne so ein Gespräch mit aktivierenden oder beruhigenden Sprechenergien auch lenken. Blagusz: "Wer weiß, wie die eigene Stimme wirkt, beziehungsweise wie man sich durch Training einen Vorteil verschafft, der hat im Berufsleben bessere Karten. Das gilt für Verkaufsverhandlungen ebenso wie für ein Bewerbungsgespräch." (red, derStandard.at, 14.10.2014)