

Stimmtraining: Hallo, ihr neuen Sprechmuster

REPORTAGE | TANJA PAAR
STANDARD.AT
23. Juni 2015, 15:10

derStandard.at



Von der Selbstwahrnehmung und den stimmlichen Fortschritten



"Die Stimme kommt im klassischen Verkaufstraining nicht vor", erklärt die Stimm- und Sprechtrainerin Barbara Blagusz. Sie hat sich seit vielen Jahren gerade darauf spezialisiert, erzählt sie: "Die meisten Coaches kommen aus der Schauspiel- oder Medienecke, im Wirtschaftsbereich oder bei einem Verkaufsgespräch gibt es aber andere Erfordernisse." Ihre These: Jeder hat sogenannte Hauptsprechmuster. Ihr Ziel: diese ganz bewusst um andere zu erweitern und genau zu wissen, wann man welche zu welchem Zweck einsetzt.

Ein ganz schön großes Vorhaben für einen einzigen Trainingstag. Deshalb hat Blagusz auch schon im Vorfeld einen Fragebogen ausgesendet. Wie man die eigene Stimme einschätze und für welche Sprechsituationen man sich vorbereiten wolle, wird da zum Beispiel abgefragt. Dies diene vor allem der Selbstwahrnehmung, erklärt sie gleich zu Beginn.

In einer ersten Vorstellungsrunde sind alle Teilnehmerinnen dazu angehalten, ihre Stimme in der Kleingruppe von sechs Personen erklingen zu lassen. Als zu "leise", "undeutlich", "heiser" oder "atemlos" nehmen sich Einzelne wahr. Blagusz macht sich Notizen,

die sie am Ende des Stimmtrainings zu einem persönlichen Stimmprofil plus Potenzialanalyse ausbauen wird.

Selfies mit der Stimme

Davor aber lässt sie alle eine kleine literarische Textpassage aussuchen, die ins Mikro gesprochen und aufgezeichnet wird. Denn: "Das ist Ihre Stimme, wie sie alle anderen hören", sagt sie. Auch wenn es ungewohnt sei, die Umwelt nehme einen über die Luftleitung wahr, nur man selbst höre sich über Luft- und Knochenleitung. Ihr erster Tipp lautet also: "Nehmen Sie so oft wie möglich ihre Stimme auf, so wie Sie Selfies mit dem Handy machen." Die eigene Hörpraxis sei ein erster Schritt und die gute Nachricht laute: Die Stimmlage ist nur zu einem sehr geringen Teil angeboren, zum Großteil angelernt. Deswegen lasse sich viel mehr ändern, als man gemeinhin denke.

"Die meisten Berufe sind Sprechberufe", sagt sie, die scheinbar mühelos zwischen Hochsprache, Dialekt und allen möglichen und unmöglichen Idiomen hin- und herwechselt, um Dos und Don'ts zu illustrieren. Dafür liege bei Verkaufsausbildungen erstaunlich wenig Fokus auf der Stimme. Viel werde in Körpersprache und Inhalt investiert, dabei bestimme Letzterer laut diverser Studien nur zwischen sieben und maximal 22 Prozent. Ein zu hoher Stimmsitz zu weit hinten zum Beispiel führe leicht zu einem Problem mit Glaubwürdigkeit und Kompetenz. Blagusz nennt einen Protagonisten aus Politik und Fernsehen – und erntet gleich einen Lacher. Überhaupt gelingt es ihr, eine derart entspannte Atmosphäre herzustellen, dass alle nicht zögern, ihre Stimmprobleme zur Sprache zu bringen.

Bewusst Stimmcodes einsetzen

Es gebe grundsätzlich zwei unterschiedliche Energieniveaus: den ergotropen oder aktivierenden und den trophotropen oder entspannenden Typus. Beide hätten Vor- und Nachteile: Wirke Ersterer leicht enervierend, könnten Zuhörer beim zweiten allzu leicht einschlafen. Dazu kämen fünf Stimmcodes, die zu beherrschen wesentlich sei, um Inhalte bestmöglich zu transportieren. Der Stimmcode eins oder die Klarheit funktioniere über die Lautstärke. Über Lautstärkenunterschiede könne Überzeugung und Sicherheit vermittelt werden.

Stimmcode zwei ist in ihrem System das Vertrauen, das über die Tontiefe hergestellt wird. Stimmcode drei ist die aufgeregte Freundlichkeit. Diese sei entscheidend für die Beziehungsebene, die bei Verkaufsgesprächen oft hergestellt werden müsse. Wer hierbei stark sei, habe aber oft ein Problem mit der Unverbindlichkeit. "Menschen, die im Stimmcode drei zu Hause sind, haben dann oft Schwierigkeiten mit dem Verkaufsabschluss", erklärt Blagusz. Stimmcode vier ist die emphatische Freundlichkeit oder "Nachdenklichkeit", diese werde als reflektierend wahrgenommen. In diesem Stimmcode sind gute Zuhörer unterwegs, die aber manchmal als zu wenig überzeugend wahrgenommen werden.

Alle Stimmcodes werden nach der Erklärung von allen anhand von Textbeispielen geübt. Eine besondere Herausforderung ist dabei Stimmcode fünf, die "fordernde Frage": "Darf ich gleich zum Punkt kommen?", wird dabei nicht als Fragesatz, sondern als Aussagesatz gesprochen, also ohne die Stimme am Satzende anzuheben. Dies ist im Deutschen gegen alle Sprechgewohnheiten, wirke aber in Sachen Durchsetzung wahre Wunder, so die Expertin. Zum Abschluss wird das Textbeispiel vom Vormittag abermals gesprochen – und welch ein Unterschied. Die eigene Stimme ist zwar nicht ausgewechselt, aber schon facettenreicher. (Tanja Paar, 23.6.2015)

Link

["Sozusagen"](#)