

Erfolgsfaktor Stimm- und Sprechtechnik

Wer sich noch nie über die Wirkung seiner Stimme Gedanken gemacht hat, lässt große Potenziale ungenutzt. In diesem Artikel beschreiben wir, welche Vorteile man sich vom besseren Umgang mit der eigenen Stimme erwarten darf und wie man diesen erlernen kann. Eines vorweg: Ohne Fleiß kein Preis.

»**THE MEDIUM IS THE MESSAGE.**« Mit diesem heute berühmten Satz brachte Marshall McLuhan vor über 50 Jahren zum Ausdruck, dass der beim Empfänger wahrgenommene Inhalt stets vom Trägermedium beeinflusst ist, außerordentlich stark beeinflusst ist. Und das gilt heute vermutlich mehr denn je.

In der schriftlichen Kommunikation sind diese Trägermedien einerseits z. B. die Bücher, Tageszeitungen oder Websites, in denen der Text erscheint und andererseits die Schriftfamilie, in denen der Text gesetzt ist. Beides beeinflusst, was der Text beim Leser auslöst. Ersteres bewusst, die Schriftfamilie allerdings unbewusst und daher besonders wirkungsmächtig.

In der gesprochenen Kommunikation sind das analog dazu einerseits die sprechende Person und andererseits deren Stimme. Es macht einen gewaltigen Unterschied, ob die Mutter, die beste Freundin oder die Chefin sagt: »Das solltest Du

heute Abend lieber nicht anziehen.« Aber genau so stark beeinflussen Stimme und Tonlage den Inhalt.

Am stärksten kommuniziert man, wenn Text, Person und Stimme die gewünschte Aussage jeweils unterstützen, einander also verstärken. Umgekehrt gilt natürlich: Wenn das nicht der Fall ist, werden die Inhalte geschwächt. Es fällt sicher leichter – z. B. für eine Präsentation –, am Text zu feilen. Und das bringt kurzfristig auch viel. Aber es wäre ein Fehler, nicht an der eigenen Stimme und Ausdrucksform zu arbeiten, nur weil es ein langer Weg ist, einem der Zugang fehlt oder weil es vielleicht mühsam ist. Wie dieser Artikel zeigen wird, warten privater und beruflicher Erfolg als Belohnung.

Ein möglicher Einstieg in das Thema wäre der Besuch eines Stimm- und Sprechtrainings. Wir haben Anbieter befragt, was man dort konkret erlernen kann.

Sprech-, Stimm- und Kommunikationstrainerin Petra Falk (www.sprechtraining.at) zählt auf: »Bei einem Sprech- und Stimmtraining geht es vor allem darum, authentischer, kompetenter und überzeugender zu wirken. Viele Menschen sind sich der Wirkung ihrer Sprache und Stimme überhaupt nicht bewusst, das heißt sie verwenden alte Stimmstrategien, die oft nicht mehr passend zur jetzigen Lebenssituation sind. Bei einem Sprech- und Stimmtraining lernen die Teilnehmer, ihre Stimme besser und ökonomischer einzusetzen, klarer zu artikulieren und vor allem strukturierter zu sprechen.«

Arno Fischbacher ist Wirtschafts-Stimmcoach, Redner und Autor von Büchern zum Thema Stimme (www.arno-fischbacher.com). Er beantwortet die Frage in Bezug auf seine Seminare: »In meinen Stimmtrainings können interessierte Menschen lernen, wie sie mit geringem Aufwand ihre Stimme insgesamt verbessern. Aber vor allem lernen sie auch jene Momente schneller und klarer erkennen, in denen der Faktor Stimme besonders wichtig für sie ist. Und vor allem nehmen die Teilnehmer meiner Seminare mit, wie sie in entscheidenden Momenten – z. B. im Verkaufsgespräch – bewusst die Entscheidung treffen, dass sie genau in diesem Augenblick den geheimen Verführer Stimme zu ihrem Vorteil einsetzen wollen!«

Sprechtrainerin Petra Maria Berger (www.sprichmitmir.at) beschreibt das große Ganze: »Das Stimmtraining ist ein fixer Bestandteil des Sprechtrainings. Dabei geht es um Stimmhöhe, -stärke, -gesundheit, -klang, -melodie, und Stressresistenz. Darüber hinaus ist aber auch noch an Folgendem zu arbeiten: an einer ökonomischen Atemführung, am Auftreten, an der Körperhaltung und -sprache, der Klarheit und Deutlichkeit der Worte, Wortwahl und Grammatik, am Tempo, an der Satzlänge, an Überzeugungsvermögen und Zuwendungsfähigkeit. Kurz, an allem, was einen sprechenden Menschen ausmacht. Denn eines beeinflusst das andere – das ist der Ansatz: Stimme – Rhetorik – Persönlichkeit.«

Ob sich das alles an einem Tag ausgeht? Scherz beiseite: Es wird schnell klar, dass es da nicht nur ums Erlernen von Inhalten, sondern auch ums Verändern von Verhalten geht. Und das braucht bekanntlich seine Zeit.

Das zeigen auch die Ausführungen von Tatjana Lackner, unserer aktuellen Trainerin des Jahres und Direktorin der Schule des Sprechens (www.sprechen.com): »Niemand will durch ein Sprechtraining an Authentizität verlieren, sondern lieber an Spracheleganz gewinnen. Klangbögen und Atmosphäre schaffen zu können,

sind Fertigkeiten die sehr gefragt sind, wenn es darum geht, gehört zu werden. Beides lässt sich rascher trainieren, als der gesunde stimm-ökonomische Umgang mit dem Sprechapparat. Auch für die Tonhöhe der Stimme braucht es intensiveres Training. Für diese Arbeit werden Sie jedoch für den Rest ihres Lebens hörbar belohnt.«

Denn ein verbesserter Umgang mit der eigenen Stimme und Sprache bringt viele Vorteile. Auf die Frage, wie man im Alltag davon profitieren kann, sagt Petra Falk: »Meine Kunden profitieren vor allem davon, dass sie ihre Inhalte überzeugender, kompakter und klarer auf den Punkt bringen können. Menschen, die Sprache und Stimme trainieren, schneiden außerdem bei Verhandlungen besser ab und finden in Meetings mehr Gehör. Sprache und Stimme sind häufig unterschätzte Karrierefaktoren.«

Arno Fischbacher ergänzt: »Von der Macht der Stimme können wir quasi überall im Alltag profitieren. Am Arbeitsplatz, in der Partnerschaft, bei der Kindererziehung. Wo immer ein Konflikt dräut, es in der Umgebung zu laut ist, um gut gehört zu werden, in turbulenten Diskussionen. Mit dem richtigen und überzeugenden Stimmeinsatz können wir Auseinandersetzungen frühzeitig entschärfen. Wenn wir genau hinhören und die Stimmlagen von anderen richtig einordnen, gelingt es uns, Informationen rascher und präziser in uns aufzunehmen und entsprechend zu reagieren. In einer wichtigen Verhandlung bedeutet dies z. B. konkret, dass wir schneller erkennen, ob jemand gestresst oder unter Zeitdruck ist und ob die Person vielleicht gerade einen Einwand vorbereitet.«

Petra Berger beschreibt den Effekt so: »Hat man seine Sprechweise erfolgreich trainiert, weiß man, wie man souverän auftritt und mit klaren Aussagen überzeugt; man kann gleichzeitig bestimmt UND freundlich klingen – also den anderen wertschätzen, ohne die eigene Position zu schwächen. Das erreicht man unter anderem dadurch, dass man gelernt hat, auf seinem ›Instrument Körper‹ zu spielen: statt in jeder Situation schroff oder unsicher auch einmal klar, verbindlich, mitreißend oder beruhigend zu klingen. Sogar in Konflikt- und Stresssituationen lässt sich mit einer klar geführten, souveränen Stimme beeindrucken. Sie können mit Rhythmus und Melodie die Ohren der anderen öffnen und durch Haltung und Sprechtechnik die eigene Befindlichkeit verbessern. Letztlich geht Sprechtraining immer mit Persönlichkeitsentwicklung einher – und das ist für alle Trainees in höchstem Maße befriedigend.«



Tatjana Lackner

»Das verbale Charisma verbessern, heißt, seinen Erfolg selbst in die Hand zu nehmen.«



Arno Fischbacher

»Nur ein Bruchteil der Teilnehmer ist bereit, nach einem Seminar das Gelernte auch konsequent zu üben.«



Petra Berger

»Alles, worin ich eine Verbesserung erzielen möchte, muss ich üben! «



Petra Falk

»Sprache und Stimme sind häufig unterschätzte Karrierefaktoren.«



DER Redner für IHR nächstes Event?

Mag. Gabriel Schandl, CSP:
„Wege zum Leistungsglück“



www.gabrielschandl.com

Tatjana Lackner beschreibt die positiven Auswirkungen auf Karriere und Einkommen: »Wir sind in unserer Arbeit, wie auch im Privatleben, laufend Bewertungen ausgesetzt. Das ist normal und auch gut so! Wer verlernt hat, zu beurteilen, kritisch zu prüfen, abzuwägen, eine qualitative Auswahl zu treffen und schließlich zu entscheiden, der hat weder den Erfolg, noch Reichsein verdient. Irgendwie scheinen diese beiden Begriffe eben doch zusammen zu gehören – ob wir das nun moralisch fesch finden oder nicht. Das Wort ›erfolgreich‹ selbst stellt bereits diese semantische Verbindung her: Erfolg+Reich. Es ist erwiesen, dass gute Rhetoriker besser verdienen, weil ihnen mehr zugetraut wird und sie hörbar einen guten Eindruck machen. Wer z. B. im Vertrieb die Chance auf ein größeres und finanziell besseres Kundensegment bekommt, der prescht schneller nach vorne und steigt auf. Das verbale Charisma verbessern, heißt, seinen Erfolg selbst in die Hand zu nehmen.« Und sie ergänzt, warum es im Alltag geht: »Klangvolle Vokale zusammen mit angenehmem Redetempo und richtiger Pausensetzung steigern die Wirkung der sprachlichen Performanz messbar. Ob der Laie hingegen weiß, welche Worte nach Siebs geregelt sind oder warum man englische Wörter, wie ›Song‹, ›Surfen‹ und ›Science‹ nicht mit

stimmhaftem, sondern stimmlosem S spricht, ist weniger kriegsentscheidend in der Alltagssprache.«

Kurzfristig erzielbare Verbesserungen

Ein sicheres Auftreten, privater und beruflicher Erfolg, Konflikte erkennen und entschärfen können, klare Kommunikation – für all das lohnt wohl die langfristige Arbeit an sich selbst. Was aber kann man bereits während des Seminars – also kurzfristig – verändern?

Petra Berger: »Alles beim Sprechen ist hochgradig automatisiert. Das heißt alles, was im Seminar sofort umgesetzt werden konnte, kann durch die mannigfaltigen Trigger des Alltags sofort nach dem Seminar sabotiert werden. Das ist der Normalfall. Wir haben je nach Situation und Gesprächspartner unterschiedliche Stimmen, Körperhaltungen, Sprechweisen. Jede hat ihren eigenen Autopiloten und die müssen Schritt für Schritt umprogrammiert werden. Manches geht jedoch sehr schnell – wenn die dazugehörige Rolle emotional nicht zu existenziell ist und der Verstand relativ leicht eine Änderung im Verhalten anweisen kann. Was man auf jeden Fall schon während des Seminars verändern kann, ist die Haltung! Und damit erreicht man eine ökonomischere Atmung, eine vollere, beweglichere Stimme und bessere Artikulation. Wie man es schafft, dass sich alle Muskeln in einer guten Körperhaltung, in Bereitschaft und nicht im Ruhemodus befinden.

Arno Fischbacher sieht das ganz ähnlich: »Beim Phänomen Stimme haben wir es – wie bei der Körpersprache – prinzipiell mit hoch automatisiertem Verhalten zu tun, das nicht so leicht auszumerzen ist. Deswegen offerieren manche Momente in vielen Trainings zahlreiche Aha-Erlebnisse zur eigenen Performance, aber leider keine nachhaltigen Veränderungen im Alltag. Daher fokussiere ich in meinen Seminaren auf die Vermittlung jenes Wissens, das darauf abzielt, manche Dinge vielleicht nur eine Spur anders zu tun und dadurch unseren inneren Autopiloten zu überlisten.«

Laut Tatjana Lackner ist Folgendes kurzfristig veränderbar: »Hohe Wirkung in kurzer Zeit erzielen wir mit der Arbeit an Konsonanten. Es ist eben ein Unterschied, ob Sie jemand mit ›Gudn Daag, ich bin die Bedra Glein‹ begrüßt oder ob ›p‹, ›t‹ und ›k‹ bei den Wörtern ›Tag‹ und ›Petra Klein‹ hart gesprochen werden. Angenehme Modulation der Stimme ist das beste Mittel gegen Monotonie. Sofort spürt der Kunde, dass seine Präsentationen mehr Dynamik und Aus-

druck bekommen. Auch Wortschatzerweiterungen haben hohe Wirkung und der Erfolg stellt sich durch gezieltes Training an Synonymen und Antonymen schon recht bald ein.«

Petra Falk hebt bei ihrer Aufzählung der Dinge, die man kurzfristig verändern kann, ebenfalls die Haltung hervor: »Während des Seminars lernen die Teilnehmer, raumfüllender zu sprechen, also Sprache und Stimme effektiver einzusetzen. Dies gelingt durch die richtige Körperhaltung, die richtige Atmung und das richtige ›Wegschicken‹ der Stimme. Außerdem lernen sie, wie sich die innere Haltung auf das Kommunikationsverhalten auswirkt. Des Weiteren hat man unmittelbar nach dem Seminar den Effekt, dass man viel bewusster mit Sprache und Stimme umgeht. Die Teilnehmer wissen, wo ihre natürliche Eigentonlage (strategiefreie Stimme) sitzt, wie sie diese finden und einsetzen.«

Womit wir schon bei unserer nächsten Frage sind: Was kann man unmittelbar nach dem Seminar tatsächlich besser als davor?

Petra Berger: »Wahrnehmen. Und das ist eine Voraussetzung fürs Ändern. Wahrnehmen klingt so einfach, ist aber nicht so leicht, weil wir dafür Sinneskanäle brauchen, deren Gebrauch wir erst wieder erlernen müssen. Vielen gelingt es, in manchen Situationen schneller mit dem Körper als mit dem Kopf zu reagieren. Das kann in vielen Sitzungen, Präsentationen eine sehr willkommene Sofort-Hilfe sein (z. B. sich blitzschnell in seinen Schwerpunkt zu denken – das hilft bei Nervosität, Faselphase oder Blackout).«

Arno Fischbacher: »Nach dem Seminar können die Teilnehmer beim Präsentieren raumfüllend, resonant und voluminös sprechen. Darauf kommt es nämlich tatsächlich an, nicht rein auf die Lautstärke. Sie wissen auch um die Macht der Pausen beim Sprechen und setzen diese bewusst dramaturgisch ein. Meine Teilnehmer können ihre Stimme am Telefon so nutzen, dass in den ersten 7 Sekunden des Gesprächs sofort eine Beziehung entsteht, weil die Stimme im Eigenton schwingt! Kurz gesagt, sie können nach dem Voice Sells! Prinzip sich selber, ihr Wissen und ihre Produkte sehr viel besser verkaufen.«

Wir haben bei den Experten nachgefragt, mit welchen konkreten Übungen diese Veränderungen erreicht werden. Petra Berger nennt Beispiele: »Eine Übung besteht darin, sich eine Kurbel an der rechten Hüfte vorstellen. Mit diesem unsichtbaren Griff ›kurbeln‹ Sie Ihr Becken nach vor in eine aufrechte Position. – Und schon sitzt auch der Kopf gerade und die Schultern fallen. Wenn sich der Atlas über dem Steißbein befindet, ruhen Sie im Schwerpunkt. Im Stehen drücken Sie mit der gesamten Fußfläche abwechselnd links und rechts den Boden unter sich ›weg‹. Auch das ist eine schnelle Übung, mit der man sich aus geistiger Verstiegtheit zurückholen und ›erden‹ kann.«

Arno Fischbacher erzählt von seinen Seminaren: »Bei mir gibt es keine Stimmübungen im klassischen Sinn. Bei mir geht es um das Wissen um anwendungsbezogen richtige Reaktionen



Göttlicher Wirtschaftstreuhand GmbH
Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung

„Komplexe Aufgabenstellungen müssen nicht zwangsläufig zu komplizierten Lösungen führen. Oft sind es gerade die einfachen Ansätze, für die ich meine Klienten begeistern kann.“

Mag. Gernot Göttlicher



IHRE WIRTSCHAFTSTREUHÄNDER



PERSÖNLICH · FREUNDLICH · KOMPETENT

Sieveringer Straße 129 · A-1190 Wien · T +43 1 328 38 00 · F +43 1 328 38 00-45 · tax@iwth.at · www.ihrewirtschaftstrehänder.at

im richtigen Moment, in den alles entscheidenden Sekunden eines Medienauftritts, z. B. bei einer öffentlichen Rede oder Präsentation. Was aber immer wirkt, ist ein intensives, ich möchte fast sagen, lustvolles ›Mmmmmhrrrrrrh‹, das Sie aussprechen, bevor Sie sich öffentlich äußern. Dieses Mmmmmhrrrrrrh wird Sie sofort in den Eigenton Ihrer Stimme katapultieren. Und unser Eigenton ist nun einmal die Stimmlage, die sofort Vertrauen erzeugt und dadurch am besten überzeugt.«

Üben, üben, üben

Es tut gut, zu wissen, dass sich in Teilgebieten der Erfolg sehr schnell einstellt. Das motiviert. Allerdings ändert es nichts an der Tatsache, dass für die allermeisten gewünschten Effekte viel Übung notwendig ist. Was muss man also nach dem Seminar selbstständig üben, um eine Verbesserung zu erzielen? Welche Übungen werden einem von den Trainern mit nach Hause gegeben? Um beim Teilnehmer tatsächlich eine nachhaltige Verhaltensänderung zu erzielen, haben die von uns befragten Anbieter verschiedene Strategien und Methoden entwickelt.

Arno Fischbacher: »Das Um und Auf ist hier, die verschiedenen Situationen, die sich uns präsentieren, zu verstehen und auch stimmlich einzuordnen. Ich nenne das gerne ›unsere Alltags-Intelligenz nutzen‹. Das können wir ständig üben, im Alltag, im Beruf wie im Privatleben

... Probieren Sie es aus, Sie werden sehen, wie viele Gelegenheiten sich im Laufe eines Tages ergeben! Mehr als 13 Jahre Erfahrung an Trainingstätigkeit zeigen mir immer wieder sehr klar, dass nur ein Bruchteil der Teilnehmer bereit ist, nach einem Seminar das Gelernte auch konsequent zu üben. Daher habe ich das ›sensefocusing‹-Prinzip und das ›voice sells!‹-Prinzip entwickelt, die weggehen vom sturen Üben und die Teilnehmer anleiten, wie schon erwähnt, ihre Alltagsintelligenz zu nutzen, um rasch zu spürbaren und messbaren Ergebnissen zu gelangen.«

Petra Falk beschreibt ihre Methode eines Trainingsplans, die sich bewährt hat: »Es ist wichtig, die im Seminar erlernten Techniken im Alltag zu automatisieren, das ist notwendig um das Kommunikationsverhalten dauerhaft zu optimieren. Ein individuell auf den einzelnen Teilnehmer zugeschnittener Trainingsplan mit Stimm-, Atem- und Artikulationsübungen hilft dabei, diese Techniken in wiederkehrende Alltagssituationen zu integrieren. Die Teilnehmer setzen sich am Ende meiner Seminare selbst drei Ziele, welche dann im Trainingsplan berücksichtigt werden. Drei Monate nach dem Seminar erhalten sie dann eine Erinnerung an diese Ziele.«

Petra Berger: »Alles, worin ich eine Verbesserung erzielen möchte, muss ich üben! Natur-



Paraverbale Kommunikation: Was man bei Sprech- und Stimmtechnik-Trainings in welchem Zeitraum erlernen kann und wie es wirkt. Quelle: Tatjana Lackner

gemäß werden den Teilnehmern sehr individuelle Übungen mit nach Hause gegeben – weil Sprechgewohnheiten eben individuell sind. Aber es sind immer für jede Teilnehmerin passende Geläufigkeitsübungen und Zungenbrecher dabei, damit man immer ein paar Sätze auswendig parat hat, mit denen man eine Liftfahrt alleine oder einen Besuch des stillen Örtchens sinnvoll nutzen kann.«

Teilnehmeranzahl

Für Petra Berger, Petra Falk und Arno Fischbacher liegt die optimale Gruppengröße für ein Stimmtraining-Seminar bei maximal 10, 8 bis 10 bzw. 8 bis 12 Teilnehmern. Tatjana Lackner hingegen schwört auf Einzelunterricht: »Jede Stunde sollte der Kunde in Studioqualität aufgenommen werden. Auch das Ohr des Trainees zu schulen, ist dabei essenziell. Vom Klassenbetrieb bei Sprechtraining oder Stimm-Modulation ist nichts zu halten. Einzelunterricht ist die Voraussetzungen für intensives Training auf höchstem Niveau. Damit ist auch garantiert, dass die Inhalte genau auf den Kundenbedarf abgestimmt sind. Jeder Mund ist schließlich anders. Beim Zahnarzt kommt man auch nicht in der Gruppe dran!«

Die anderen sehen allerdings auch Vorteile an einer Gruppe. Arno Fischbacher: »Mit einer Gruppengröße von 8 bis 12 sind meiner Erfahrung nach ausgezeichnete Resultate zu erzielen. Wobei gerade im Bereich Stimme auch Einzel-Coachings ideal sind, da diese auf die sehr spezifischen Gegebenheiten des Individuums eingehen. Ich empfehle Coachings vor allem für Situationen, in denen sehr rasch sehr große Fortschritte erforderlich sind, weil z.B. ein bestimmter wichtiger Auftritt einer Führungskraft bevorsteht. In der Gruppe profitiert man als Teilnehmer auch von den Übungen der anderen, das ist ein sehr wichtiges Kriterium. Die Teilnehmer lauschen ihren Kollegen, beobachten sie sozusagen stimmlich und schulen und schärfen daran ihre eigene Wahrnehmung. So erkennen sie die Erfordernisse und die Macht des geheimen Verführers Stimme noch besser und nehmen diese Erkenntnisse in ihre berufliche und private Umgebung mit.«

Petra Berger berichtet: »Ich erlebe immer wieder, wie Teilnehmer erst über das Hören und Sehen der anderen die eigene Veränderung wahrnehmen können. Wir sind uns selber in vielen Dingen ein blinder Fleck und unsere Wahrnehmung ist mehr auf das Außen denn auf das Innen gerichtet.«



Das Europäische Netzwerk der Stimmexperten

Nutzen Sie das geballte Know-How von 75 StimmtrainerInnen aus D/A/CH



Voice sells!
arno-fischbacher.com

Voice sells! ab 25.9.
Im Gespräch überzeugen, motivieren und begeistern!

Rhetorik Praxis ab 16.10.
Stimmstark begeisternd reden und präsentieren!

Intensives Praxistraining
Kompaktlehrgänge von
Arno Fischbacher

Petra Falk: »Natürlich profitieren Teilnehmer voneinander. Die Feedbackrunden helfen enorm dabei, Fremdbild und Eigenbild zu unterscheiden, man hört bei den anderen Dinge, die man aus Gewohnheit bei sich selbst nicht mehr hört und es gibt in den Pausen immer einen regen Austausch untereinander.«

Petra Berger sagt abschließend: »Seminare sind der optimale Einstieg ins Sprechtraining – denn sie ermöglichen das Erkennen der eigenen Themen und das Erarbeiten eines Trainingsplans. Die eigentliche Arbeit kommt allerdings danach! Wie stand früher im allseits geliebten ›Liber Latinus‹: Vor den Erfolg haben die Götter den Schweiß gesetzt.«

Dem möchten wir uns gerne anschließen. Falls Sie noch nie an einem Stimm- und Sprechtechnik-Seminar teilgenommen haben, haben wir als Redaktion, deren Mitglieder allesamt schon auf solchen Seminaren waren, eine klare Empfehlung für Sie: unbedingt probieren! Es ist wirklich Horizont erweiternd. Man lernt Dinge, an die man überhaupt noch nicht gedacht hat, probiert viel Neues, bekommt seine Grenzen aufgezeigt und lernt, wie man diese verschieben kann. Man muss allerdings im Rahmen der Übungen auch seine Komfortzone verlassen. Das gehört zu einer Verhaltensänderung nun einmal dazu. Und um eine solche geht es bei Stimm- und Sprechtechniktrainings immer. **T**