

hänge sehen Sie in der Tabelle 2 auf Seite 13, die gelben Felder zeigen, auf welchen Gebieten man womit arbeiten muss, um Lesbarkeit, Verständlichkeit und Attraktivität zu erreichen.

Stimme und Körpersprache

Wie eingangs erwähnt, sind die Trägermedien des gesprochenen Textes Stimme und Körpersprache. Ihr Einfluss auf die Wahrnehmung und Interpretation der gehörten Inhalte ist unbestritten. Prof. DI Walter Samuel Bartussek ist Experte für Körpersprache und MimoSonanz® Coaching sowie Trainer am WIFI Management Forum (www.bartussek.info). Er antwortet auf unsere Frage, wie wichtig Körpersprache für den Erfolg bei Gesprächen und Präsentationen sei: »Die Körpersprache ist für den Erfolg ausschlaggebend! Denn wie das, was Ihre Worte vermitteln sollen, bei Ihrem Gegenüber tatsächlich ankommt, wird ausschließlich von den (meist unbewusst) mitgesandten nonverbalen Signalen bestimmt. Ihr Gegenüber reagiert (wiederum meist unbewusst) darauf entsprechend interessiert, abweisend, gekränkt, belustigt, gleichgültig etc. – selbst dann, wenn der sachliche Informationsaustausch weiterhin inhaltlich korrekt stattfindet. Das Ganze läuft wie ein Ping-Pong-Spiel ab, denn diese durch die aufgezählten Eigenschaftsworte be-

schriebenen Emotionen bestimmen ihrerseits wieder die Körpersignale, die mit der Antwort verbunden sind. Letztendlich entscheidet dann die dadurch entstehende Beziehungsqualität, also die Art des gegenseitigen Umgangs miteinander, wie die Inhalte des Gespräches umgesetzt werden, also z. B. darüber, ob

- das angebotene Produkt wirklich gekauft wird,
- über einen Vertrag weiter verhandelt wird oder nicht,
- der delegierte Auftrag schnell oder langsam oder letztendlich gar nicht ausgeführt wird,
- dies in einer beschwingten und leichten Stimmung oder in einer missmutigen, aggressiven oder feindseligen Art geschieht. Dadurch wird die ganze Atmosphäre für alle Beteiligte gestört, was zu Frustration, bis hin zu Mobbing oder Krankenstände am Arbeitsplatz führen kann.«

Wie wichtig die Stimme für den Kommunikationserfolg ist, erklärt Arno Fischbacher, Stimmcoach, Rhetoriktrainer, Redner und Autor (www.arno-fischbacher.com): »Die Stimme ist ausschlaggebend für den persönlichen Erfolg und die Karriere. Denn wer immer heute kommuniziert, braucht Stimme. Und ohne eine geschulte Stimme bleibt auch die beste antrainierte Rhetorik auf der Strecke und verfehlt ihre Wirkung.



Reiner Philipp Kais

»Den Stimmeinsatz und die richtige Verwendung kann man erlernen und vor allem üben.«



Walter S. Bartussek

»Die Körpersprache ist für den Erfolg ausschlaggebend!«



Petra Berger

»Manche lernen von klein auf gut sprechen und schön tönen, andere später – aber wirklich niemandem ist es in die Wiege gelegt.«

Die Stimme sorgt machtvoll, aber unbewusst für Faszination, Sympathie und Durchsetzungsvermögen, wenn sie denn bewusst eingesetzt wird. Das Thema Stimme hat somit ein hohes ungenutztes wirtschaftliches Potenzial.«

Ganz ähnlich sieht das die diplomierte Sprechtrainerin Petra Maria Berger (www.sprichmitmir.at): »Sowohl im privaten als auch im beruflichen Umfeld verleiht es im psychologischen Sinne Sicherheit, wenn sich das Gesagte auch gut anhört. Ob jemand kompetent, teamfähig, führungsstark oder motiviert ist, hört man weniger an den Worten als am Ton. Immer wieder verbauen sich vielversprechende Menschen ihre Karriere, weil sie das, was sie drauf haben, nur unzulänglich hinüberbringen. Und das ist – finde ich – sehr, sehr schade.«

Was macht man aber, wenn man glaubt, einfach keine schöne Stimme zu haben? Ist Stimme nicht auch eine Sache des Talents? Was ist wirklich erlernbar? Petra Berger: »Jede Stimme ist schön. Ganz wenige Stimmen sind physiologisch beeinträchtigt; die meisten werden nur falsch ge-

führt. Das ist wie bei einer Geige: Das Material ist unterschiedlich, aber fast immer gut. Ob ich aber auf dem Instrument ›herumsäble‹ oder virtuos spiele, hängt vom Übungsaufwand des Spielers ab. Manche lernen von klein auf gut sprechen und schön tönen, andere später – aber wirklich niemandem ist es in die Wiege gelegt.«

Der Countertenor und Stimmtrainer Reiner Philipp Kais (www.sprechbesteck.at) ergänzt: »Für die Sprechstimme ist kein besonderes Talent nötig. Viele der persönlichen Stimm-Merkmale sind aufgrund der Anatomie vorgegeben. Manchmal gibt es dadurch Einschränkungen in der Funktion der Stimme. Sollte mir als geschultem Hörer hier allerdings etwas auffallen, empfehle ich immer die Konsultation eines HNO-Facharztes oder eines Logopäden. Den Stimmeinsatz und die richtige Verwendung kann man erlernen und vor allem üben.«

Arno Fischbacher sagt über Stimmtraining: »Die Stimme eines jeden Menschen ist einzigartig. Daher können wir uns zwar andere zum Vorbild nehmen, etwa Schauspieler oder ausgebildete Sprecher mit besonders schönen Stimmen, aber wir sollten uns bewusst sein, dass man diese Vorbilder auch mit Hilfe von Stimmtraining niemals zu 100 % erreichen wird. Insgesamt verhilft Stimmtraining aber definitiv zu mehr Selbstbewusstsein, mehr Aufmerksamkeit, positiveren Gesprächsabläufen, glaubwürdigerem Auftreten und mehr Überzeugungskraft.«

Authentizität

Es geht in der Kommunikation auch immer um die wahrgenommene Authentizität. Neben dem Anpassen an Zweck und Zielgruppe ist sie ein entscheidender Erfolgsfaktor. Wer es schafft, in seiner Kommunikation authentisch zu wirken, wird seine Ziele leichter erreichen – und vor allem umgekehrt: Wer nicht authentisch wirkt, hat es extrem schwer, irgendjemanden von seinen Inhalten zu überzeugen.

Wenn jemand zu uns spricht, können wir uns relativ schnell und treffsicher eine Meinung darüber bilden, ob das Gesagte stimmig ist – wir merken es an der Körpersprache und an der Stimme. Das ist ein weiterer Grund, warum die beiden so erfolgsentscheidend sind.

Walter S. Bartussek drückt das so aus: »Wollen Sie mit Ihrem Anliegen überzeugen und sich durchsetzen, müssen Sie authentisch sein. Dies erreichen Sie nicht allein durch logisch treffende Schlussfolgerungen, sondern durch eine klare innere Haltung, die sich wiederum durch eine ebenso klare, überzeugende äußere (Körper-) Haltung und Körpersprache widerspiegelt. Letztendlich werden sich erst dadurch Ihre Wunschziele manifestieren können.«

Arno Fischbacher erklärt die Bedeutung der Stimme für die Authentizität: »Die Stimme ist gewissermaßen unser zweites Gesicht. Daher ist es entscheidend, dass Stimme und Auftreten auch zueinander passen, denn sonst leidet die Glaubwürdigkeit darunter. Sicher haben Sie es selbst schon erlebt, dass Sie in einem Gespräch den Eindruck hatten, dass die Stimme Ihres Gegenübers gar nicht zu seinem Gesichtsausdruck gepasst hat. Vielleicht war es Ihnen unmöglich, seinen Humor als Humor zu verstehen oder Sie konnten das Gehörte und damit den Sprecher nicht ernst nehmen. Stimme unterläuft die sachliche Kompetenz, wir empfinden jemanden dann unbewusst als kompetent, wenn Körper und Stimme die gleichen Signale aussenden.«

Reiner Kais stellt den Zusammenhang zwischen Stimme, Sprechweise und Authentizität her: »Inhalt, Körperhaltung, Gestik und Mimik kann ich gegebenenfalls einstudieren. Nur die Stimme ist aufgrund ihrer Anatomie ein unveränderlicher Indikator für Emotionen. Aufgrund des Stimmeneindrucks entscheiden wir – oft sekundenschnell – ob wir unser Gegenüber sympathisch und interessant finden und ob wir Vertrauen fassen. Dabei kommt es natürlich auf die Authentizität an. Nichts wird schneller entlarvt, als eine verstellte Stimme oder gekünstelt wirkende Sprechweise. Ich befürworte hierfür auch immer die Verwendung des persönlichen Dialekts, vorausgesetzt, dass dieser vom Zuhörer verstanden wird. Dialekt wirkt automatisch immer natürlich und authentisch. Auch der Stimmklang ist elementar für die Authentizität und den Erfolg. Einer angenehm klingenden Stimme hören wir doch viel lieber und länger zu. Diesen Wohlklang können wir mit den richtigen Übungen herstellen und trainieren.«

Petra Berger erklärt, wie man in seiner Kommunikation authentisch werden kann: »Stimme ist ein wesentlicher Faktor, wenn es darum geht, dass das Gesagte auch als das Gemeinte wahrgenommen wird. Wenn Stimme, Körpersprache und Inhalt das Gleiche aussagen, wird der Mensch als authentisch und glaubwürdig wahrgenommen. Jeder Mensch ist anders. Jeder hat seine Geschichte, seine Mechanismen und Muster. Authentizität anzustreben heißt, die persönliche Sprechweise zu finden, den je ureigenen Ausdruck. Das meiste, was wir uns beim Sprechen angeeignet haben, ist entweder abgeschaut oder dient als psychologische Krücke. Das reicht von Körperhaltungen, Aussprache, Füllwörtern und Mimik bis Stimmführung und Satzbau. Seine Persönlichkeit im Sprechen zu entwickeln, ist kein Antrainieren von neuen Masken, sondern vor allem ein ›Entkrusten‹ von alten, wahrscheinlich nicht mehr notwendigen Automatismen.«

Für Präsentationen gibt uns Arno Fischbacher 3 Tipps, um stimmlich optimal zu agieren:

- Sprich im Stehen, denk im Gehen! Ihre Stimme überzeugt so durch Kraft, Klarheit und Volumen.
- Sprechen Sie langsam und machen Sie Pausen! So geben Sie Ihrem Publikum Zeit, das Gesagte zu verstehen.
- Variieren Sie in Tonhöhe und Lautstärke und lassen Sie Ihren Schultern, Armen und Händen freien Lauf! Die Lockerheit überträgt sich auf Ihre Stimme.

Womit wir bei den nächsten Themen wären ...

Rhetorik und Präsentation

Die rhetorischen Fähigkeiten sind ein weiterer Erfolgsfaktor in der Kommunikation. Ronny



Arno Fischbacher

»Stimmtraining verhilft zu mehr Selbstbewusstsein, mehr Aufmerksamkeit, glaubwürdigerem Auftreten und mehr Überzeugungskraft.«



SPRECH BESTECK

Stimme ■ Sprechen ■ Präsentieren




Werden Sie zum Goldkehlchen!

Reiner Philipp Kais ■ www.sprechbesteck.at ■ Tel. +43 699 11 33 52 41
Einzeltraining, Firmen- & Gruppenseminare ■ Mail: info@sprechbesteck.at