



### Warum ist der Klang Ihrer Stimme als Verkäufer oder Manager denn so wichtig?

1. Ihre Stimme verrät den anderen, wie Sie sich fühlen.
2. Denn Ihre Stimme ist der Spiegel Ihrer Seele.
3. Ob Sie anderen Menschen sympathisch sind, hängt nur zu 15% von dem ab, was Sie sagen (es sei denn, Sie beleidigen den anderen).
4. 25% wird bestimmt von Ihrer Wortwahl, dem Sprechtempo, Ihrem Dialekt und Ihrer Lautstärke.
5. Den Löwenanteil macht der Klang Ihrer Stimme aus: 60%
6. Hat Ihre Stimme einen unsicheren Klang, dann verlieren alle Ihre Argumente deutlich an Wirkung.
7. Klingen Sie arrogant, dann ist Ihnen Widerstand sicher. Vieles von dem, was Sie sagen, wird angegriffen. Auch die guten Argumente.
8. Sprechen Sie bewusst langsamer, wenn Sie telefonieren oder eine Präsentation halten, das wirkt sicherer oder kann Unsicherheit besser kompensieren.
9. Senken Sie am Satzende immer die Stimme.
10. Wählen Sie die etwas tieferen Oktaven.

**Im rechten Ton kann man alles sagen. Im falschen Ton nichts!**  
*Georg B. Shaw*

### Was können Sie tun?

- ▶ Pflegen Sie Ihre Stimme! Sänger und Radiomoderatoren machen das auch.
- ▶ Reinigen Sie Ihre Stimme vor einem Vortrag, indem Sie die Tonleiter hoch und runter singen.
- ▶ Verwenden Sie dabei die Buchstaben A, E, I, O, U. Besonders das E hat eine gute Reinigungsfunktion.
- ▶ Sie werden erstaunt sein, wie viel kraftvoller und angenehmer Ihre Stimme danach ist.
- ▶ Wenn Sie sich jetzt Ihr Lieblingsessen vorstellen und „mmmh“ machen, haben Sie die Indifferenzlage gefunden.
- ▶ In dieser Lage klingt Ihre Stimme am besten.

**Der Ton ist der Beweggrund für den Zuhörer. Der Ton des gesprochenen Wortes geht in das Unterbewusstsein und löst dort Reaktionen aus. Wie etwas wirklich gemeint ist, lässt sich nur am Ton feststellen.**

*Udo Nix*