

Hans Fischer:

So erhöhen Sie die positive Wirkung Ihrer Stimme

Darum ist der Klang Ihrer Stimme so entscheidend

Stellen Sie sich vor, Sie werden von einem Callcentermitarbeiter angerufen. Wie klingt das? Meist spricht der Anrufer zu viel, zu schnell und mit aufgesetzter Freundlichkeit. Selbst wenn Sie des Deutschen nicht mächtig wären, würden Sie sofort erkennen, da will Ihnen jemand was aufschwätzen. Aber nicht nur die Wortfülle alleine macht Sie stutzig. Der Klang ist nicht vertrauens-erweckend. Hat der Kommunikationspartner einen negativen Klang (zu hoch, zu dünn, hektisch, schwach, unsicher, drückend), verliert seine Aussage enorm an Wirkung. Sympathie und eine gute Atmosphäre in der Kommunikation hängen von drei Faktoren ab:

- 15% vom sprachlichen Inhalt
- 25% von der Wortwahl, Sprechtempo, Dialekt, Lautstärke
- 60% vom Klang der Stimme

Ihre Stimme verrät, wie Sie sich fühlen

Die Stimme ist der Spiegel der Seele. Ihr Kommunikationspartner hört aus dem Klang Ihrer Stimme Ihren aktuellen Gemütszustand. Das geschieht allerdings größtenteils auf dem unbewussten Sektor. Wenn Sie bedrückt sind, klingt Ihre Stimme in Nuancen trüber. Wenn Sie nur scheinbar zuhören, in Gedanken aber ganz woanders sind, hört das der Kommunikationspartner. Also gewöhnen Sie es sich schleunigst ab, während des Telefonats mit Ihrem PC zu spielen.

Nichts ist für einen Anrufer schlimmer, als das Gefühl, dass der andere sich nicht richtig für ihn interessiert, oder sich nicht voll auf ihn konzentriert. Telefonprofis versuchen eine gute Stimmung zu erzeugen, indem Sie beim Telefonieren lächeln. Tatsächlich lässt die lächelnde Mundhaltung die Stimme weicher und angenehmer tönen. Selbst wenn das Lächeln nicht echt ist. Die Mundstellung ist entscheidend.

Pflegen Sie Ihre Stimme

Sänger und Schauspieler machen immer ihre Stimme warm, bevor sie agieren. Reinigen Sie vor einem Vortrag oder einem wichtigen Telefonat Ihre Stimmen: Singen Sie einfach die Tonleiter hoch und runter, und zwar mit den Buchstaben A, E, I, O, U. Besonders das E hat eine hohe Reinigungsfunktion. Das wird allerdings schwierig, wenn Sie in einem Gemeinschaftsbüro sitzen.

Vermeiden Sie zu Husten und zu Räuspern, das schadet Ihrer Stimme. Besser ist schlucken.

Stimme und sprachlicher Inhalt müssen zusammen passen

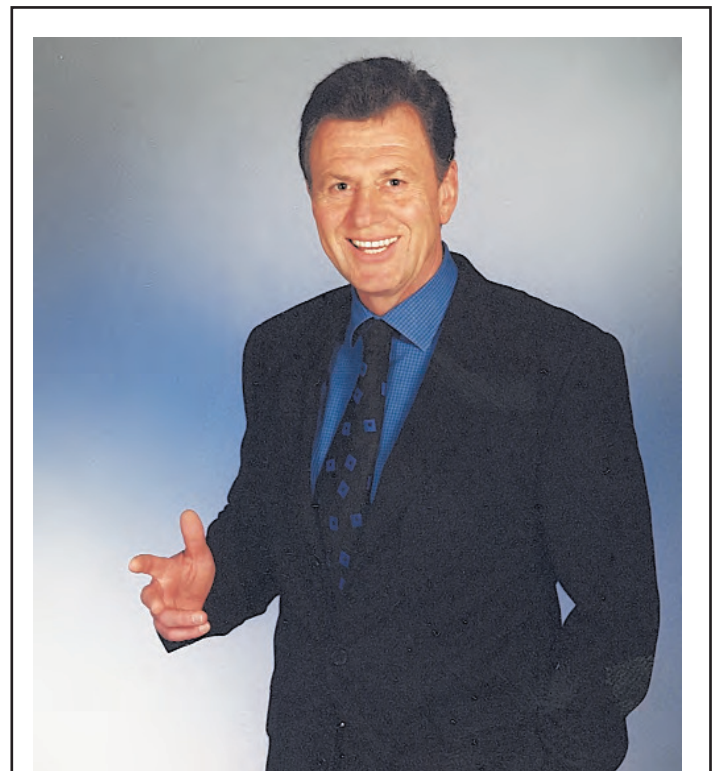
Sie können nicht die hervorragende Qualität Ihres Angebotes anpreisen und mit schüchternen und unsicherer Stimme sprechen. Wenn der Kunde einen Gegensatz entdeckt, zwischen dem, was Sie sagen und dem, wie Sie es sagen, glaubt er immer an das wie. Gewöhnen Sie sich eine saubere Modulation an. Betonen Sie, heben Sie die Stimme, wenn Sie eine besondere Eigenschaft Ihres Produktes ansprechen. Senken Sie die Stimme und reduzieren Sie Ihr Sprechtempo, wenn Sie Verständnis für die Aussagen des Kunden dokumentieren wollen.

Finden Sie Ihre optimale Stimmlage

Jeder hat seine individuelle optimale Stimmlage. Sie merken das, wenn Sie ohne Anstrengung so kräftig sprechen können, dass Sie einen Saal locker ohne Mikrofon beschallen könnten. Verlassen Sie diese Stimmlage, dann müssen Sie sich schon anstrengen und werden heiser. Finden Sie diese Indifferenzlage Ihres Stimmklangs. Stellen Sie sich ganz einfach Ihr Lieblingsgericht vor und machen Sie genießerisch „mmmh“. Oder sprechen Sie beruhigend auf ein Kind ein. In dieser Lage klingt Ihre Stimme am besten.

Bogensätze klingen kompetenter

Wenn Sie das Gefühl haben, Ihr Kommunikationspartner wirkt



Hans Fischer gehört heute zu den Top-Trainern auf dem Gebiet des anspruchsvollen Verkaufens. Seine Zielgruppe sind Unternehmen, die beratungsintensive Produkte und Dienstleistungen im harten Wettbewerbsumfeld vermarkten.

Hans-Fischer-Seminare wurden 1991 gegründet. Vorher war Hans Fischer zehn Jahre Verkäufer und zehn Jahre Manager.

Die Leitsätze von Hans-Fischer-Seminare sind:

- *Der gute Verkäufer verkauft Lösungen, statt Produkte.*
- *Der gute Manager aktiviert die Ressourcen seiner Mitarbeiter.*
- *Wie ein guter Koch, holt ein guter Trainer aus durchschnittlichen Kandidaten überdurchschnittliche Leistungen heraus.*

Hans-Fischer-Seminare

*St. Wendelin Str. 9, 86932 Pürgen-Lengenfeld
Telefon (0 81 96) 99 82 10Telefax (0 81 96) 99 82 12
Internet: www.fischerseminare.de
E-Mail: hans.fischer@fischerseminare.de*

unsicher und weniger kompetent, dann muss das nicht am Gesagten liegen. Der häufigste Grund ist die falsche Betonung. Unsichere Menschen heben am Satzende die Stimme. Sie produzieren so genannte Entenschwänzchen. Deshalb wirken Sie nicht so souverän. Frauen haben mit dieser Tücke oft zu

kämpfen. Es kann passieren, dass im betrieblichen Alltag die Aussage eines Mannes höher bewertet wird, obwohl nicht mehr Substanz darin enthalten ist. Bogensätze machen Ihre Aussage souverän. Setzen Sie im Ton tief an, gehen dann höher und senken zum Satzende hin wieder die Stimme.



Friedensstifter

Sie für Ihr Patenkind.
Ihr Patenkind für seine Welt.
Eine Patenschaft bewegt.
Werden Sie Pate!
Rufen Sie uns an: 0180 33 33 300
(9 Cent/Min. aus dem dt. Festnetz;
ggf. abweichender Mobilfunktarif)



**KINDER
NOT
HILFE**

www.kindernothilfe.de