

Stimme macht Erfolg

Wer seine Stimme richtig einzusetzen weiß, erhöht den eigenen Marktwert



oder eine Präsentation –, kann die falsche Atmung zu Blockaden und einer regelrechten Redeangst führen. Abhilfe schafft hier eine bewusste, tiefe Atmung, die sogenannte Bauchatmung. Um Nervosität und Aufregung zu reduzieren, gibt es einen einfachen Trick: länger aus- als einatmen. Das reduziert die Sauerstoffzufuhr und sorgt rein physiologisch für eine Nervenberuhigung. Dies führt zu einem entspannteren Sprechen und einer tieferen Stimme. Doch nicht nur die Tonlage, auch Sprechtempo, Tonalität, Lautstärke, Betonung und Artikulation entscheiden darüber, wie wir von anderen wahrgenommen werden.

Wirkung von Sprechweisen

Wer in einem Gespräch sehr laut spricht, wirkt distanzlos. Spricht er sehr leise, erscheint er unsicher und zurückhaltend. Ein undeutliches „in den Bart Nuscheln“ wirkt auf unser Gegenüber unachtsam und respektlos.

Der Grund für „zu lautes“, „zu leises“ oder „zu undeutliches“ Sprechen ist fast immer Unsicherheit. Wenn wir uns selbst sicher, eben selbstsicher sind, finden wir genau den richtigen Ton und genau die richtige Art, uns zu präsentieren. Das kann jeder lernen, am Besten mit einem guten Coach. Fazit: Wer die eigene Stimme effektiv einzusetzen weiß, hat einen klaren Wettbewerbsvorteil. ■

Tiefe Stimmen sind nicht nur sexy, sondern auch ein Erfolgsgarant. Was für die Pop-Welt gilt, ist längst auch auf dem Business-Parkett ein Gesetz. Die Stimme ist eine wichtige Stellschraube für die eigenen Erfolgchancen. Ob wir unseren Gesprächspartner überzeugen oder, besser noch, begeistern können, hängt sehr viel stärker davon ab, WIE wir etwas sagen, als von dem, WAS wir sagen. Dabei unterschätzen die meisten Menschen die Macht ihres eigenen „Klangkörpers“ und auch dessen Formbarkeit.

Sind Menschen mit sonorer Stimme erfolgreicher? Offensichtlich. So haben jüngst Forscher der Fuqua School of Business an der Duke Uni-

versity in North Carolina untersucht, inwiefern die Stimmlage Rückschlüsse auf den beruflichen Erfolg zulässt. Die Analyse von 792 Stimmproben von Vorstandchefs liefert die Antwort. Eine um 22.1 Hertz tiefere Stimme korrelierte demnach mit einem um 440 Millionen Dollar höheren Firmenwert und einem um 187.000 Dollar höheren Einkommen pro Jahr. Die gute Nachricht ist: Jeder kann lernen, die Frequenz und auch das Volumen seiner Stimme zum eigenen Vorteil einzusetzen. Viele Menschen machen beim Sprechen einen entscheidenden Fehler. Sie sprechen zu hoch. Sie glauben dadurch, freundlicher zu wirken und so mehr Sympathie zu ernten. Doch bewirken Sie damit genau das Gegenteil und büßen ihre Glaubwürdigkeit und Kompetenz beim Gegenüber ein.

Die Komfortstimme finden

Die sogenannte „Komfortstimme“ zu finden, die oft wesentlich tiefer liegt, als die gewohnte Sprechstimme, bewirkt zwei Dinge: Sie sorgt für ein angenehmes Hörgefühl beim Zuhörer und, was noch wichtiger ist, bei einem selbst.

Der häufigste Grund für eine zu hohe Sprechstimmlage ist eine falsche, zu flache Atmung. Kommt dann Aufregung hinzu, wird die Stimme noch höher und überschlägt sich förmlich. Je nachdem, wie wichtig das Gespräch ist – etwa ein Vorstellungstermin



Autor Thomas Friebe ist professioneller Sprecher. Seine Stimme ist einem Millionenpublikum aus Sendungen wie „Wer wird Millionär?“, „ARD-Pressclub“ oder „Deutschlands Superhirn“ bekannt. Als Coach unterstützt er Führungskräfte dabei sicher und begeistert aufzutreten – auch durch den richtigen Einsatz der Stimme.

Folgende Tabelle zeigt die Wirkung der unterschiedlichen Sprechweisen:

Sprechweise	Wirkung
laut	distanzlos, um Aufmerksamkeit bemüht
leise	unsicher, zurückhaltend, schüchtern, sensibel
genuschelt	unachtsam, respektlos
schnell	aufgeregt, nervös, ungeduldig, dramatisierend
langsam	ermüdend, bedeutend