ZKZ 80194

AUSGABE 05/2014 · 4,25 EURO

Wissen+Karriere

Wissen+Karriere

Magazin für Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Aus- und Weiterbildung

Daniela A. Ben Said läutet eine Gedankenrevolution ein

„Vielfalt bedeutet Mehrwert“

Josua Kohberg
Wer sprechen will, muss hören

Stefan Dederichs
Richtiges Agieren in der Abschlussphase

Theo Prinz
Führungs- und Unternehmenskultur

Michael Bandt
Empathie als zentrales Führungsinstrument

4 198019 404257 05

www.wissen-karriere.com

Voice Sells!

Die Macht der Stimme im Business

Stimme hat Macht. Stimme wirkt. Positiv oder negativ. Sie macht Emotionen hörbar und offenbart, was wir denken und empfinden. Sie beeinflusst unbewusst, doch stets überzeugend. Nicht umsonst wird sie auch der geheime Verführer genannt. Kurz gesagt: Stimme verkauft!

Kennen Sie das? Sie lernen jemanden kennen. Ihr Auge ist entzückt. Ihr Gegenüber fällt durch gute Kleidung, einen perfekten Haarschnitt, eine schicke Brille und eine gute Körperhaltung positiv auf. Das Lächeln Ihres neuen Gegenübers ist charmant. „Mit dieser Person Geschäfte zu machen, wird sehr angenehm", ist Ihr erster Gedanke. Und dann kommt der Moment der Wahrheit. Ihr Gegenüber setzt zum Sprechen an. Spricht. Schock! In Sekundenbruchteilen bricht der gesamte positive Eindruck wie ein Kartenhaus haltlos in sich zusammen. Diese viel zu hohe, quäkende Stimme kann doch nicht zu dieser so charismatisch scheinenden Person gehören? Der Gedanke an gemeinsame Besprechungen ist auf einmal sehr viel weniger verlockend.

Pflegen Sie Ihre stimmliche USP

Im Beispiel hat sich die immense Macht der Stimme wieder einmal klar gezeigt. Sie ist ein Karrierefaktor ersten Ranges. Das beginnt beim Bewerbungsgespräch und geht bis zur karriereentscheidenden Präsentation, in der Sie stimmlich stimmig und fit sein müssen! Viele Menschen und auch Unternehmen empfinden den Faktor Stimme immer noch als dem Privatleben zugeordnet. Dabei ist sie der wichtigste persönliche Markenausdruck, den wir haben. Die einzigartige USP jedes Menschen. Unser akustischer Fingerabdruck. Dies wissend, sollten Sie alles erdenklich Mögliche tun, um diesen Markenausdruck für andere so angenehm wie möglich zu machen. Sehr viel hängt davon ab.

Höhere Gewinne durch überzeugende Stimmen?

Diese Aussage ist durchaus keine Utopie! Die Macht der Stimme kann Unternehmenswerte steigern. Oder auch das Gegenteil bewirken. Es ist eine erwiesene Tatsache, dass zum Beispiel alleine die Stimme des CEO Börsenkurse zum Steigen bringt oder eine Abwärtsentwicklung derselben einleiten kann. Die meisten Unternehmen sind sich der kolossalen Tragweite dieser Aussage gar nicht bewusst.

Sie bedeutet nämlich, dass die Stimmqualität und die stimmliche Überzeugungskraft von Führungskräften maßgeblich an der positiven wirtschaftlichen Entwicklung einer Organisation beteiligt sind! Produktivität, Ergebnisse und dadurch sehr viele monetäre Ressourcen können vernichtet werden, weil jemand im alles entscheidenden Moment stimmlich nicht überzeugt, dadurch einen Auftrag verliert oder während der Jahreshauptversammlung vor allen Aktionären und der vollständigen Journalistenrunde stimmlich versagt. Wenn Unternehmen dies wissen, worauf warten sie dann, sich noch intensiver mit der stimmlichen Power ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter auseinanderzusetzen und diese zu ihrem geheimen Verbündeten auf dem Weg zu noch mehr Erfolg zu machen?

Prioritäten richtig setzen!

Dazu gehört auch, die zeitlichen Prioritäten aller

Beteiligten in der Vorbereitung offizieller Auftritte richtig zu setzen. Wie oft arbeiten Kommunikationsabteilungen tage-, ja wochenlang am Inhalt von Schlüssel-Präsentationen. Schreiben Formulierungen, verwerfen sie wieder, feilen endlos an Zitaten, O-Tönen und Statements. Der Inhalt dominiert in vollem Umfang. Das alles ist sehr wichtig und notwendig. Leider bleibt vor lauter Konzentration auf den reinen Inhalt dann meist keine Zeit mehr, sich mit der Dramaturgie und der Art der Präsentation intensiv auseinanderzusetzen. In der Praxis sieht das oft so aus, dass die letzte Version einer wichtigen Rede im letzten Moment dem Drucker entrissen wird. Der Redner rast damit direkt auf die Bühne, ohne sich nochmals mit dem aktuellen Inhalt vertraut zu machen. Wie diese Performance dann von Klang, Intonation und vor allem Stimme ausfällt, können wir uns lebhaft vorstellen …

Um dem entgegenzuwirken, nehmen Sie sich ausreichend Zeit für den szenischen Aufbau der Dramaturgie Ihrer Reden und Auftritte. Planen Sie diese akribisch in allen Phasen und setzen Sie als wesentliches dramaturgisches Element Ihre Stimme als „Überzeugungsmittel“ ein. Aber nur, wenn diese Inszenierung auch einige Male geprobt und wiederholt wurde, werden Sie mit jener Souveränität auftreten, die Erfolge ausmacht! Das perfekte Timing und die richtigen Prioritäten spielen hier eine entscheidende Rolle als Türöffner.

Türöffner Stimme

Dem kommunikativen Türöffner Stimme kommt eine besonders wichtige Rolle zu. Jede Kommunikation, sei es im beruflichen oder privaten Bereich, besteht aus bestimmten Phasen. Das betrifft Reden, Verkaufspräsentationen, Produkt-Demonstrationen, das direkte Gespräch und auch Telefonate. Für alle diese Situationen gilt: Starten Sie stark! Verzichten Sie gänzlich auf Worthülsen und Floskeln und kreieren Sie einen mitreißenden Auftakt, sozusagen einen „emotionalen Türöffner“, der Ihnen die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer garantiert. Auch Ihr Schlussakkord am Ende Ihres Auftritts oder Ihrer Aussage sollte mit seiner Überzeugungskraft bei Ihrem Gegenüber eine finale Verbindlichkeit erzeugen. Im Grunde haben wir immer wieder dieselbe Aufgabe: Einen gelungenen Einstieg zu kreieren, der die gesamte Tonalität festlegt und einen starken Ausstieg zu bieten, der eine Verbindlichkeit, ein Abkommen, einen Handschlag, etc. erzeugt. Dazwischen hat der Redner die Aufgabe, den Kommunikationsablauf entsprechend zu „steuern“ und so zu leiten, dass die gewünschte finale Verbindlichkeit auch sicher zustande kommt.

So steuern Sie mit Ihrer Stimme

Das Element, mit dem wir diesen Kommunikationsprozess am besten steuern können, ist und bleibt unser geheimer Verführer Stimme. Mittels Ihrer trainierten Stimme gelingt es Ihnen, Einwänden entsprechend zu begegnen, schwelende Konflikte im Keim zu ersticken und jede Kommunikation nach Ihrem vorher genau konzipierten Drehbuch ablaufen zu lassen. Wer den Verkaufsbooster Stimme perfekt einzusetzen weiß, verfügt über einen bahnbrechenden Vorteil und wird alle seine (Verkaufs)ziele erreichen. ■

Arno Fischbacher

ZUR PERSON

Arno Fischbacher ist Wirtschafts-Stimmcoach, Top-Redner und Autor der Bücher „Geheimer Verführer Stimme“ und „Voice Sells!“. Er ist Experte für die unbewusste Macht der Stimme in Kundenservice, Führung und Vertrieb. Als Gründer und Vorstand von www.stimme.at, dem europäischen Netzwerk der Stimmexperten, trägt Arno Fischbacher heute wesentlich zum gesellschaftlichen Bewusstsein für die Stimme als Wirtschaftsfaktor bei. Arno Fischbacher ist Past-Präsident des Österreich-Chapter der German Speakers Association (GSA) und Lektor an zwei Universitäten.

Voice sells!
Die Macht der Stimme im Business

GABAL Verlag
ISBN: 978-3869365923
24,90 EURO, 168 Seiten, gebundene Ausgabe

Copyright-Hinweis: Alle Rechte auf Inhalt, Konzept und Gestaltung: Elite Magazinverlags GmbH
Vervielfältigungen jeglicher Art (print & online) nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Elite Magazinverlags GmbH.
Anfragen unter: verlag@wissen-karriere.com.