

Arno Fischbacher
Stimmcoach, Wirtschaftstrainer, Redner, Autor

Flirtfaktor der Stimme bringt wirtschaftlichen Erfolg

Warum Politiker jetzt flirten lernen



Sie stehen auf der Bühne, präsentieren vor Geschäftspartnern oder sitzen in einer Besprechung. Zu dem, was Sie zu sagen haben, gibt es Gleichgesinnte und Skeptiker. Einigen sprechen Sie aus der Seele, anderen sagen Sie etwas, das ihnen überhaupt nicht passt. Manche sind gleichgültig und unmotiviert. Ihr dringender Wunsch ist, möglichst viele von ihnen zu überzeugen. Sie wollen ihre Zustimmung gewinnen. Eine Zustimmung, die konkret wird, indem Taten folgen. Indem etwas anders ist als vorher. Was hat das mit Flirten zu tun?

„Wer flirter, verändert sein Klangspektrum“, verrät Arno Fischbacher, der bekannte österreichische Stimmcoach. „Die Stimme wirkt dann authentisch, energievoll und persönlich und signalisiert dem Gegenüber: ‚Ich möchte Dich ansprechen!‘.“ Und genau darauf kommt es an. Die Klangqualität der Stimme beim Flirt ist darauf ausgerichtet, im anderen etwas zum Klingen zu bringen. Flirt ist Dialog. Und steht damit im krassen Gegensatz zum rein aussageorientierten Sprechen. Wer monologisiert, hat nicht den Wunsch, Resonanz zu erzeugen. Denn Resonanz bedeutet nicht nur mitzuschwingen, sondern auch, etwas Eigenständiges dazu zu denken und kritisch mit dem umzugehen, was bei mir ankommt. Ein übersteigertes Sendungsbewusstsein ist allerdings zuviel des Guten. Dann gibt es zwar den Wunsch nach Resonanz, aber letztlich nur, um Selbstbestätigung zu erhalten. Wieder bleibt kein Raum für den anderen.

Auch im geschäftlichen Zusammenhang lohnt es sich, den Flirtfaktor einer Stimme zu betrachten. Kriterien sind: (erotische) Stimmlage, Interesse am Publikum, abwechslungsreiches Sprechen, Einbeziehung der Zuhörer und das Einbringen von emotionalen Signalen. „Sie führen mit der Stimme, Sie verkaufen mit der Stimme. Mit der Stimme vermitteln Sie gute und schlechte Nachrichten. Und die Bedeutung der Stimme am Telefon ist ohnehin selbstredend“, sagt Arno Fischbacher. Sein Feedback zur Stimme untermauert er durch eine PC-Applikation der Gold-Gate GmbH (www.power2voice.com). Power2Voice ist eine objektive Stimmanalyse, die auf einen Blick u.a. zeigt, wie zielgerichtet, engagiert, emotional involviert und freundlich der Sprechende ist. Einsetzbar ist sie u.a. im Service, Verkauf, Beschwerdemanagement, am Telefon und bei Präsentationen.



Im Stimmtraining lernen Mitarbeiter und Führungskräfte, wie sie ihre Stimme steuern und die Klangqualität verbessern. Damit können sie rasch reagieren, wenn die Analyse zeigt, dass die Gesprächsqualität nicht dem Wunsch entspricht. Arno Fischbacher: „Die Wirkung der Stimme ist nicht zu unterschätzen. In Sekundenbruchteilen wird der erste, visuelle Eindruck relativiert und zurechtgerückt – oder dramatisch verstärkt. Stimme und Sprechweise signalisieren unbewusst die Art der gewünschten Beziehung: Nähe / Distanz, anregend / beruhigend, Kumpel / Mann-Frau, dominierend / unterordnend, an Beziehung interessiert / selbstdarstellerisch etc.“



Stimme macht Stimmung – dieses alte Sprichwort wird heute von der Hirnforschung wissenschaftlich erläutert:

Körpersprache, Mimik und Stimme wirken über die sogenannten Spiegelneuronen im Gesprächspartner. Quasi spiegelgleich empfindet er die entsprechenden Gefühle und Regungen. Das passiert täglich überall dort, wo Menschen miteinander sprechen. Besonders beachtet wird dies allerdings meist in heiklen Situationen, in denen es ganz besonders auf „den richtigen Ton“ ankommt: am Telefon, in

der Vorstandspräsentation oder beim Projektgruppentreffen zum Beispiel. Deshalb ist es so wertvoll, die eigene Stimme zu kennen und bewusst mit ihr umgehen zu können.

Viele namhafte Unternehmen, die sich der Bedeutung der Stimme bewusst geworden sind, investieren in Stimmtraining für ihre Mitarbeiter. „Die Macht der Stimme im Außendienst“, „Die Stimme am Beschwerdetelefon“ oder „Mit stimmiger Rhetorik mehr Abschlussstärke im Vertrieb“ sind die Titel, die Firmen wie Hagleitner, Porsche oder Boehringer-Ingelheim im Schulungsprogramm führen. Das Stimmtraining und die technische Stimmanalyse sensibilisieren für die die eigene Stimme und deren Wirkung. Mit den richtigen Strategien an der Hand gelingt es, beim anderen besser anzukommen und Resonanz zu erzeugen. Sei es bei der Präsentation, in einer Besprechung, im Verkaufsgespräch, am Telefon – oder beim Flirt.

Flirtfaktor Null

- Der Sprecher monologisiert und will vor allem Sachinformationen vermitteln.
- Aussagen und Behauptungen prägen die Rhetorik
- Die Stimme hat einen eher monotonen, wenig modulierten Klang.

Flirtfaktor Plus

- Der Sprecher sucht den Dialog, achtet auf die Reaktion der Gesprächspartner, hat den Wunsch, den anderen anzusprechen und Resonanz zu erzeugen.
- Die Rhetorik arbeitet vor allem mit Fragen und Formulierungen, die den anderen mit einbeziehen.
- Die Stimme hat einen hellen Klang (ringing of the voice).

Flirtfaktor Minus

- Der Sprecher ist selbstverliebt. Er will den anderen zwar erreichen, doch geht es ihm in erster Linie um sich selbst.
- Die Rhetorik ist geprägt von Ich-Aussagen.
- Die Stimme hat einen metallischen Klang, der weit trägt und damit das Potential hat, viele Ohren zu erreichen (man kommt nicht aus, zuzuhören).

Arno Fischbacher



Arno Fischbacher ist Stimmcoach für die Wirtschaft. Seit über 10 Jahren ist der Gründer und Vorstand von www.stimme.at, dem europäischen Netzwerk der Stimmexperten, als Stimmtrainer tätig. Zu seinen Kunden zählen Top-Unternehmen in Deutschland und Österreich, Führungskräfte und Medienmanager. Seine langjährigen Erfahrungen als Schauspieler, Moderator und Führungskraft hat er zu dem innovativen Trainingsansatz Voice Awareness® verdichtet.

Literaturtipp:



Arno Fischbacher, **Geheimer Verführer Stimme** - 77 Fragen und Antworten zur unbewussten Macht in der Kommunikation.

Soft Skills kompakt, Band 6, Junfermann Verlag 2008 | 80 Seiten, € [D] 9,95, € [A] 10,30

Mehr dazu: <http://www.arno-fischbacher.com/?cs=31>

Arno Fischbacher im Internet: <http://www.arno-fischbacher.com>

Seminarempfehlungen:

- Die Macht der Stimme (Basis oder Aufbau), 2-Tage, Mondsee (Oberösterreich)
- Rhetorik-Praxis: überzeugend reden, diskutieren, verhandeln, präsentieren, 2-Tage, Mondsee (Oberösterreich)
- Starke Stimme – Klare Worte, Kombiseminar mit dem Klartextexperten Thilo Baum, 2 Tage, Düsseldorf (Nordrhein-Westfalen)
- Geheimer Verführer Stimme, 6-Tage-Intensivtraining, La Gomera (Kanaren) / Toskana (Italien)