

DER Mittelstand

Das Unternehmermagazin

Themenschwerpunkt: Vertrieb



Erfolgreich im Vertrieb



Starker Auftritt: Die Stimme wirkt

Wirkungskompetenz mit Sachkompetenz im Vertrieb zu vereinen: Das schafft die Stimme, und es ist eine Kunst, sie effektiv einzusetzen, um souverän zu wirken.

Im Horrorfilm produziert die Musik die Spannung. Unser vegetatives Nervensystem reagiert messbar. Willenlos sind wir akustischen Reizen ausgeliefert. Umgekehrt reagiert unsere Stimme genauso direkt: Stress, Unwohlsein, Aufregung, Unsicherheit, Schmerzen, Druck, Erfolg, Liebe, Selbstsicherheit und Selbstbewusstsein drücken sich unmittelbar in unserer Stimme aus. Unsere Stimme ist ein phänomenales Instrument. Kaum beachtet, bedienen wir es intuitiv. So wie die Musik als höchste emotional wirkende Kunst gilt, so kann auch die Stimme nichts verheimlichen. Sie reagiert unwillkürlich auf kleinste Umgebungsveränderungen und verrät unserem Gegenüber, wie wir uns fühlen.

Was Vertrieb und Oper gemeinsam haben

VertriebsmitarbeiterInnen, Führungskräfte und alle Menschen, die mit Kunden zu tun haben, sind in einer ähnlich ambivalenten Situation wie eine Opernsängerin vor dem Auftritt. Sich selbst und die trainierte Stimme unter Aufregung und Lampenfieber gekonnt zu führen, ist die Herausforderung. Mit wenigen, leicht erlernbaren Tricks können die Werkzeuge der klassischen Gesangsausbildung auf andere Lebensbereiche übertragen werden.

Unsere Stimme, ein Verräter

Ist ein körperlicher Bereich angespannt, breiten sich diese Verspannungen unmittelbar im ganzen Körper aus. Auch die beiden Stimmbänder im Kehlkopf sind in diesem System involviert. Unter Stress verspannen sich Nacken-, Kiefer-, Schulter-, Bauch- und Rückenmuskulatur. Dies führt dazu, dass Stimmen angespannt bis gepresst wahrgenommen werden.

Um anders zu klingen, ist es notwendig, den Körpertonus, also den Spannungszustand der Muskulatur, zu verändern. Dabei hilft der Atem. Mit jedem bewussten Ausatmen aktiviert das Nervensystem den Parasympathikus, den Nerv, der im gesamten Körper für Lockerung und Lösung sorgt. Stresshormone werden nicht mehr ausgeschüttet, Puls und Herzschlag verlangsamen sich, man kommt zur Ruhe. Die sehr kurzen Stimmbänder – bei Frauen bis zu 1,75, bei Männern bis zu 2,5 Zentimeter lang – bewegen sich beim Sprechen über hunderte Male in der Sekunde. Sie reagieren dabei seismographisch auf jegliche Spannungsänderung.

Tiefe Töne klingen angenehm

Jeder kann positiv auf seine Stimme einwirken. Befindet sich der Körper in einem Zustand der optimalen Balance zwischen aktiv und passiv, angeregt und beruhigt, arbeiten alle Muskeln des Stimmapparats effizient und effektiv zusammen. Nur eine gelockerte Muskulatur im Stimmapparat lässt tiefe Töne erzeugen. Sprechen im indivi-

duellen „Eigenton“ wird möglich. Dieser liegt meist im unteren Drittel der Sprechstimme, löst angespannte Atmosphären und schafft Vertrauen – den so wichtigen Grundstein für positive Beratungs- und Verhandlungsabläufe.

Stresssituationen lassen einen sich selbst verstärkenden Kreislauf entstehen, der nicht bewusst wahrgenommen wird. Die Atmung wird flacher, und die Stimme verlagert sich in höhere Frequenzen. Man nimmt die eigene erhöhte Stimmlage wahr, was wiederum irritiert und die Atmung stocken lässt. Die Kiefermuskulatur verhärtet sich, und die Stimmlage erhöht sich erneut. Ein Kreislauf, der sich nur mit Übung durchbrechen lässt, da er fast vegetativen Charakter hat. Als Überlebensprogramm früher sinnvoll, erschwert dieser Kampf-Flucht-Reflex heute herausfordernde Sprechsituationen.

Der Klang ist wichtiger als der Inhalt

Die Kunst ist es, bewusst das vegetative Ausgeliefertsein über ein kontrolliertes Bewegungsmuster in einen selbstbestimmten Zustand zu führen. Studien zufolge macht der Stimmklang in der Kommunikation 45 Prozent der Wirkung aus und nur sieben Prozent der Inhalt des Gesagten. Fällt durch Telefon- und Onlinekommunikation die körperliche Präsenz aus, liegt der Fokus fast ausschließlich auf der Stimme.

So ist die souveräne und starke Stimme, die mit ihrem Stimmklang überzeugt, besonders im Vertriebsalltag ein unbewusstes Hauptargument und ein wichtiger Schlüsselfaktor für den positiven Ausgang geschäftlicher Prozesse.

Gut zu wissen

- Bewegen Sie sich bei Aufregung auch nur minimal, um Flucht oder Kampf zu simulieren, senkt sich der Adrenalinspiegel ab
- Stehen Sie mit durchlässigen Knien, um die notwendige Atembewegung im Bauchraum zu ermöglichen
- Atmen Sie immer wieder bewusst aus, um Muskelanspannungen zu vermeiden und den Sprechvorgang mit Luft zu versorgen

Claudia Duschner

CLAUDIA DUSCHNER – StimmStudio Mühlheim
an der Ruhr
BVMW-Mitglied

www.stimmewirktsofort.com

