

„Ihr stimmlicher 1. Eindruck“

Bei jedem Gespräch, egal ob beruflich oder privat, werden wir binnen weniger Sekunden begutachtet und be-urteilt oder ver-urteilt. Wir werden einfach in eine Schublade gesteckt und für **sympathisch, glaubwürdig** und **kompetent** gehalten - oder für unsympathisch, unglaubwürdig und inkompetent.

Das nennt man auch die **Macht des ersten Eindrucks**.

Und ob wir im ersten Eindruck sympathisch oder unsympathisch wirken, entscheidet letztendlich über unseren **Kommunikations-Erfolg** oder **Miss-Erfolg**.

Woraus besteht nun unser **erster Eindruck**, unsere **Wirkung** auf andere?:

1) aus der *verbalen* Kommunikation

dem gesprochenen Wort, dem Inhalt,
dem, WAS Sie sagen, Ihrem Fachwissen

2) aus der *nonverbalen* Kommunikation

Ihrer Körpersprache und Ausstrahlung
- dazu gehören auch Mimik und Gestik,
Ihrer Kleidung, Ihrer Frisur, ob Sie Augenkontakt halten, ob Sie lächeln und vieles mehr

3) aus der *paraverbalen* Kommunikation

das ist die Tonalität, die Art und Weise wie Sie sprechen:
sprechen Sie laut oder leise, schnell oder langsam,
sprechen Sie deutlich oder verschlucken Sie Silben
welche Worte betonen Sie - oder betonen Sie nichts,
und welche Gedanken und Emotionen stecken hinter Ihren Worten
In der paraverbalen Kommunikation vermitteln wir:
WIE es gemeint ist → „Der Ton macht die Musik!“

Diese **3 Kommunikations-Kanäle beeinflussen einander!**

Das heißt, wenn Sie **mehrdeutige Signale** aussenden, wie z.B.: freundliche Begrüßungs-Worte mit grantiger Stimme wird dies von Ihrem Gegenüber als **Widerspruch** und als **unglaublich** gedeutet werden.

Was glauben Sie: wie ist der Eindruck, den Ihr Gesprächspartner von Ihnen hat: freundlich oder grantig?

Genau: Sie werden nicht als freundlich beurteilt!

➡ denn es gewinnt die **Stimme** über den **Inhalt**

➡ und die **Körpersprache** über das **Gesagte**

→

➡ **Ihre Worte** kommen beim Gegenüber nicht an, **Sie kommen nicht an**

- Die schönsten und knackigsten Sätze nutzen Ihnen nur wenig, wenn Sie sie mit leiser, gelangweilter und nuschelnder Stimme aussprechen. Die **Stimme** ist der **Bedeutungsgeber** des Gesagten und **gewinnt immer** über den Inhalt!

Die Stimme verrät viel mehr über uns als wir meinen: bereits in den ersten Worten schwingt unsere **emotionale Grundstimmung** (unsere innere Haltung) mit. Und so kommt es auch, dass wir bei Nervosität eine unsichere, schwache Stimme haben und bei Wut, Freude oder Trauer anders klingen. Wir können erkennen, ob jemand am Telefon lächelt oder gelangweilt ist, ohne unser Gegenüber zu sehen.

Daher ist es besonders wichtig:

➡ dass Sie sich bereits **vor** dem Gespräch in die **richtige Grundstimmung** versetzen

Fragen Sie sich ehrlich, ob Sie sich gerade auf **Augenhöhe** mit Ihrem Kunden befinden oder innerlich auf die andere Person herab schauen?! Ist Ihnen der **Kunde** wichtig, oder nur der **Umsatz** dahinter?!

➡ Und trainieren Sie bzw. achten Sie auf Ihre **Stimme**, Ihre **Atmung** und Ihre **Körperhaltung**:

- Die **Körperhaltung** ist sehr wichtig für Ihre **Stimm-Entfaltung**.
Ist Ihr Körper **angespannt**, ist auch Ihre Stimme **dünn** und angespannt.
-> dagegen hilf kurzes Auflockern oder **Gähnen** - das ist überhaupt die beste Entspannungsübung schlechthin!
Liegen Sie beim Telefonieren **entspannt** auf einem Sofa, wird auch Ihre **Stimme entspannt** und nicht kräftig klingen.
-> daher: setzen Sie sich **aufrecht** hin oder stehen oder gehen Sie beim Telefonieren
Denn nur eine **kräftige** Stimme wirkt **kompetent** und **überzeugend!**
- Eine **gute** und **deutliche Artikulation** ist eine der wesentlichen Voraussetzungen für die **Verständlichkeit** Ihrer Aussprache.
Entscheidend dafür sind
1. eine gute **Mundöffnung** -> machen Sie Ihren Mund auf! und beißen Sie die Zähne nicht zusammen ;D
und 2. die **deutliche Bildung** der einzelnen **Vokale** und **Konsonanten**.
Wenn die Konsonanten nicht richtig ausgesprochen werden, klingt die Sprache genuschelt und der Sprecher unsicher und inkompetent.
- Nehmen Sie sich **Zeit** zum Sprechen. Viele glauben, dass sie schnell reden müssen, weil der Zuhörer keine Zeit hat. Aber dadurch werden nicht nur die Worte unverständlich - sondern auch **alles**, was Sie sagen, da Sie keine **Pausen** machen.
Sprech-Pausen sind wichtig, da sie die Sätze **gliedern**, der Zuhörer kann das Gesagte besser **verarbeiten**, sie nehmen **Hektik** aus dem Gespräch, wirken **kompetent** - und helfen „Ähs“ und „Ähms“ zu vermeiden.
- Noch ein letzter ganz wichtiger Tipp:
machen Sie am Ende eines Satzes auch **stimmlich** einen **Punkt!**
das heißt: senken Sie Ihre Stimme am **Satzende** ab! und machen Sie danach eine **kurze Pause** - Ihre Zuhörer werden es Ihnen danken.
Sie wirken **kompetenter + klarer + strahlen Sicherheit** und **Souveränität** aus.

Überzeugend ist, wer sprachlich sicher wirkt und seine Stimme flexibel einsetzen kann. **Überzeugen** Sie Ihr Gegenüber ab der ersten Sekunde mit Ihrem **perfekten stimmlichen Auftritt**.

Ich helfe Ihnen gerne dabei, Ihre Stimme und Wirkung gekonnt einzusetzen und somit überzeugender, authentischer und selbstbewusster aufzutreten.

Viel Erfolg bei der Umsetzung
und herzliche Grüße,

Andrea Bachner

Wer bin ich?

- ▶ Seit 2001 bin ich Sprecherin, Moderatorin und Trainerin für Stimme und Wirkung, Körpersprache und Vertrieb
- ▶ Ich habe an der TU Wien studiert und war 25 Jahre im **Vertrieb** und im **Projektmanagement** eines internationalen Konzerns.
- ▶ Um mir in der männerdominierten Welt der IT mehr Gehör zu verschaffen, habe ich eine **Stimm-/Sprech-Ausbildung** besucht.
- ▶ Ergänzend habe ich eine **Coaching-Ausbildung** absolviert, um im Training noch besser auf die individuellen Anliegen meiner Kunden eingehen zu können.
- ▶ Aus meiner langjährigen **Kunden- und Projektmanagement-Erfahrung** habe ich ein "G'spür", wie Kunden "ticken".
- ▶ Und als **Trainerin für Stimme und Wirkung, Körpersprache und Vertrieb** freut es mich sehr, mein Wissen und meine Erfahrung weitergeben zu können.