

Auf dem Weg zum guten Ton

Erfolgsfaktor Stimme: Wie man sich besser Gehör verschaffen kann

Was gesagt wird im Geschäftsleben, ist das eine. Wie es gesagt wird, ist mindestens so wichtig. Stimm-Coaches beraten Chefs und Verkäufer, damit ihre Präsentationen Erfolgsklang erhalten. Mit professionellen Massnahmen kann sich jeder akustisch besser in Szene setzen.

VON ANDREAS GÜNTERT

Zu Beginn klappte den Zuhörern gleich einmal der Kiefer runter. Die 60 Marketing-Experten hatten sich letzten Frühling in einem Oltner Seminarhotel versammelt, um sich von einem Profi Tipps in Sachen Auftrittskompetenz geben zu lassen. Der Referent, Stimmbildner und Sprechtrainer Michael Berndonner, gab den seminarerfahrenen Teilnehmern einen Auftrag, den sie so wohl noch nie erhalten hatten: «Ich bitte Sie, uns ein Lied vorzutragen. Sie haben für die Vorbereitung zwei Minuten Zeit.»

SEMINARTEILNEHMER SINGEN lassen – ein Jux? «Nein», sagt Berndonner, «das ist mein ernsthafter Standard-Beginn, der mitten ins Thema führt. Ich möchte damit das Emotionale und Persönliche der Stimme erlebbar machen. So, wie es auch das lateinische «personare» ausdrückt, «durch die Maske klingen.» Der einstige Börsenhändler Berndonner, heute als Lehrbeauftragter der Universität St. Gallen für Sprechtechnik, Sprachgestaltung und Auftrittskompetenz aktiv, ist überzeugt davon, dass die Stimme ein Erfolgsmerkmal ist. Deutsche Studien hätten bewiesen, dass ein mittelmässiger Inhalt, wenn er sehr gut vorgetragen werde, besser ankomme, als ein hochwertiger Inhalt, der mittelmässig oder schlecht vermittelt werde.

«Zum Gelingen einer Rede ist die Form ausschlaggebender als der Inhalt»,



«Form ist ausschlaggebender als der Inhalt»: Stimme als Markenzeichen.

dasselbe vor – und reüssiert. Wohl auch deshalb, weil tiefere Stimmen in der Regel Sicherheit und Seriosität vermitteln. Was können Menschen tun, die nicht mit einem solchen Organ gesegnet sind? «Sich nicht verstellen», rät Berndonner (siehe auch «Kleiner Klang-Knigge»), «sondern grundsätzlich an der Stimme arbeiten.»

Teilnehmer an seinen Seminaren lernen, wie sie mittels Atmung und Körperspannung zum sicheren Klang kommen und das Thema «Stimmstz», die Position des Klangzentrums im Gesicht, in den Griff bekommen. «Es geht darum», sagt Berndonner, «seine Persönlichkeit in seine Stimme zu bringen – und das kann man sich aneignen.»

DAS THEMA ERFOLGSFAKTOR Stimme spielt auch am Zentrum für Unternehmensführung (ZfU) eine Rolle. Seit 2009 bucht das Institut in Thalwil ZH vier- bis fünfmal jährlich den deutschen Sprach- und Präsentations-Coach Percy Hoven für Seminare. Anlässe, die, so heisst es beim ZfU, «meistens ausgebucht sind».

Maximal 16 Zuhörer lernen dabei, wie sie ihre Stimme als klingendes Markenzeichen, als «Audio-Brand» (Hoven) einsetzen können. «Eine ausgewogene und nuancierte Stimme, die auch unter Stress stabil bleibt, generiert Aufmerksamkeit und schafft Erfolg», verspricht Hoven. Beim ehemaligen Investmentbanker lernen die Teilnehmer, ihr akustisches Profil zu schärfen. Man arbeitet am Ton, der den Erfolg bringt.

Beim Marketing-Seminar in Olten übrigens wurde tatsächlich gesungen. Eine Dame gab «American Pie» von Don McLean zum Besten, ein Herr schmetterte «Junge, komm bald wieder». Immer klappte es nicht derart reibungslos, sagt Berndonner. Und wenn keiner singen mag? «Dann wird mein Wunsch etwas abtempiert; ich bitte dann um eine kleine Rede von einem Teilnehmer. Und dafür findet sich immer jemand.»

Kleiner Klang-Knigge: Die häufigsten Misstöne

Zu laut gesprochen: Auf «fortissimo» zu stellen, nur damit man gehört wird, bringt nichts. Leute mit dünner Stimme tönen dann hysterisch. Besser dynamisch vortragen, lautere und leisere Passagen einstreuen.

Zu schnell gesprochen: Einer der häufigsten Fehler. Erfolgreicher ist man,

wenn man mittels natürlicher Atempausen gezielt Abschnitte setzt. In einem Tempo sprechen, das Zuhörern das Mitdenken erlaubt.

Falsch ernährt: Kaffee, Orangensaft und Süssigkeiten vor einer Rede fördern die unliebsame Verschleimung der Stimmbänder. Lauwarmes, stilles

Wasser oder lauwarmer Tee sind besser.

Falsch gehüstelt: Nervöse Sprecher neigen dazu, sich vor einer Rede mehrmals zu räuspern. «Aggression gegen die Stimmbänder» sei das, sagt Berndonner. Zweimal schlucken und dann summieren bringe mehr Entspannung und schone die Stimmbänder.

heisst es in einer Studie der deutschen Universität Halle. Schlechter Inhalt kann zwar nicht mit der Form kaschiert werden, doch eine starke Stimme verleiht dem guten Inhalt bessere Wirkung. Typi-

sche Situation im Geschäftsleben: Jemand mit dünner und unsicherer Stimme lanciert an einem Meeting eine Idee, wird aber nicht gehört. Minuten später schlägt ein Kollege mit sonorem Klang



GFELLER CONSULTING & PARTNER AG®

Consultants in Search and Recruitment

seit 1977

Unsere Mandantin, domiziliert im Schweizerischen Mittelland, ist ein führender Hersteller von Präzisions-Werkzeugmaschinen. Langfristige Orientierung, nachhaltige Sicherung des Know-Hows, effiziente Produktionsabläufe und innovative Produkte sind die Basis ihres Erfolges. Die Unternehmensleitung beauftragt uns mit der Suche einer engagierten und führungsstarken Persönlichkeit als

Leiter Produktion Präzisionsmaschinenbau

Ihre Hauptaufgaben

Sie führen mit Ihrem Team die gesamte Produktion und sind verantwortlich für die wirtschaftliche und termingerechte Herstellung unserer Werkzeugmaschinen, inklusive Teilefertigung unter Einhaltung höchster Qualitätsanforderungen. Zu Ihren Aufgaben gehört die Planung des optimalen Ressourceneinsatzes des gesamten Maschinenparks, Unterhalt/Revisionen sowie Evaluation bei Neubeschaffung von Produktionsmaschinen.

Ihr Profil

Voraussetzung ist eine mechanische Grundausbildung, einen Abschluss zum Tech. TS oder Ing. FH im Maschinenbau sowie eine betriebswirtschaftliche Weiterbildung. Sie verfügen über Prozess- und Führungserfahrung in der Produktion, AVOR/PPS, vorzugsweise in der Werkzeugmaschinen-Industrie. Starke kommunikative Fähigkeiten runden Ihr Profil ab.

Ihre Zukunft

Sie übernehmen eine spannende, verantwortungsvolle Schlüsselposition, in der Sie Ihr Wissen und Ihre Erfahrung zur kontinuierlichen Weiterentwicklung der Produktion einbringen können. Sie tragen wesentlich zum weiteren Erfolg des Unternehmens bei.

Ihr nächster Schritt

Senden Sie Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Foto, Zeugnissen und Diplomen unter dem Vermerk «MS 162/110» an den Beauftragten, Herrn Michael Steiner, Partner. Tel. Vorabklärung: Mo – Fr 08.00 – 17.00 Uhr. Unsere Diskretion ist seit 1977 sprichwörtlich.

Geschäftsstelle

Bachgasse 9, CH-4800 Zofingen
Tel. +41 (0)62 752 70 52, michael.steiner@gcp.ch

Weitere Karriereangebote finden Sie auf www.gcp.ch



Verspüren Sie Lust auf eine neue Herausforderung? Für unseren Kunden, einen führenden internationalen Industriezulieferer aus dem Mittelland, suchen wir nach Vereinbarung eine/n ehrgeizige/n

Key Account Manager (w/m)

Ihre Herausforderung

- Sicherung des Absatzvolumens und der Erreichung des Budgets
- Pflege und Betreuung der Schlüsselkunden
- Ausbau und Weiterentwicklung des Kundenportfolios

Ihre Kompetenz

- Hohe Flexibilität und Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz
- Mindestens 2 Jahre Verkaufs- und Aussendienstenerfahrung
- Technische Affinität und gute Informatik-Anwenderkenntnisse
- Sehr gute mündliche Ausdrucksweise
- Gute mündliche und schriftliche Englischkenntnisse
- Abgeschlossene Weiterbildung auf der Stufe Verkaufs- oder Marketingfachmann/-frau von Vorteil
- Ausgeprägte Macher-Qualitäten
- Fähigkeiten zu strategischem und prozessorientiertem Denken und Handeln
- Hohes Service- und Dienstleistungsbewusstsein
- Durchsetzungsvermögen und Beharrlichkeit

Ihre Perspektiven

- Abwechslungsreiche, intensive und selbstständige Tätigkeit in einem motivierten Team
- Sehr gute Infrastruktur sowie attraktive Arbeits- und Rahmenbedingungen
- Attraktives Salär-System und gute Sozialleistungen
- Ein eigenständiger Verantwortungsbereich

Interessiert? Dann senden Sie uns Ihre vollständige Bewerbung (Lebenslauf, Zeugnisse, Diplome und Bewerbungsschreiben) per Post oder E-Mail mit der Angabe der Ref.-Nr. 1883/1 inkl. Gehaltsvorstellung.

Haben Sie noch Fragen? Patrik Porchet und Sandra Hagmann stehen Ihnen unter +41 44 366 46 76 sehr gerne zur Verfügung. Ihre Anfrage wird selbstverständlich vertraulich behandelt.

Adecco Sales, Marketing & Events
better work, better life

Adecco Human Resources AG
Sales, Marketing & Events
Ref.-Nr. 1883/1
Stampfenbachstrasse 138, 8006 Zürich

zuerich.sme@adecco.ch – www.adecco.ch

JOKER TEMPORÄR-+ DAUERSTELLEN
Unsere Erfahrung ist Ihr Gewinn



Armin Rüttimann Karin Vogt

Unsere Dienstleistungen:

- Kaufmännische Berufe
- Industrie + Technik
- Medical /Pflegeberufe
- Medizinischer Notfallpool
- Kaderstellen
- Temporär
- Try & Hire
- Dauerstellen

5000 Aarau Tel. 062 834 81 81	8640 Rapperswil Tel. 055 222 88 44
5400 Baden Tel. 056 200 17 77	3600 Thun Tel. 033 227 24 24
4051 Basel Tel. 061 227 87 87	5610 Wohlen Tel. 056 619 79 19
3011 Bern Tel. 031 310 47 47	6300 Zug Tel. 041 729 17 17
8953 Dietikon Tel. 044 743 82 42	8001 Zürich Tel. 044 213 60 60
4600 Olten Tel. 062 287 40 40	

www.jokerpersonal.ch

Handelschule KV Aarau
Handelschule KV Aarau, Erwachsenenbildung, Bahnhofstrasse 46, 5001 Aarau

www.hkvaarau.ch



WISSEN MACHT SPASS



www.excellent.ch

Idealbesetzung?
Stellenwechsel?
excellent
PERSONALDIENSTLEISTUNGEN AG
056 200 20 80, Langhaus 1, 5400 Baden