

Schon im Volksmund heißt es “Der Ton macht die Musik”. Nicht nur was man sagt, sondern **WIE** man es sagt, ist entscheidend. Stimme und Sprechweise entscheiden also darüber, wie sie “ankommen”, besonders am Telefon, wenn wir die Körpersprache des anderen nicht sehen können. Unsere Stimme transportiert unsere Einstellung gegenüber unserem Gesprächspartner und Thema, unsere Stimmung sowie unser Befinden und schafft daher bei unserem Gegenüber ein bestimmtes Bild.

Erfolgreiche Menschen nutzen also ihre Stimme ganz **BEWUSST**, um andere positiv zu beeinflussen! Denn unsere Stimme mit all ihren Facetten, also z.B. Sprechgeschwindigkeit, Betonung, Pausen, Lautstärke, die gesamte Modulation produziert schlechte oder gute Gefühle und verrät auch, was “zwischen den Zeilen” steht.

Es geht also um Wirkung. Um beispielsweise im Telefonat mit Kunden erfolgreicher zu sein, lohnt es sich die Stimme als “Werkzeug” bewusst einzusetzen.

Hier einige Tipps dafür:

1. Machen Sie eine Bestandsaufnahme!

Nehmen Sie sich einmal während eines Kundentelefonats mit Diktiergerät auf und achten Sie auf ihre Stimme und Sprechweise, also auch die Wortwahl, die Lautstärke, die Sprechgeschwindigkeit, Tonmelodie, Betonung und Verständlichkeit.

2. Spielen Sie bewusst mit ihrer Stimme und Sprechweise!

Indem Sie mal lauter und mal leiser, das Sprechtempo verlangsamen oder beschleunigen, die Stimmlage variieren, die Stimme heben oder senken und auch darauf achten Wortendungen deutlich auszusprechen, können Sie ihr gegenüber “fesseln”.

3. Laden Sie ihre Stimme emotional auf!

Durch intensive Körpersprache kann ihr Gesprächspartner – auch am Telefon, wenn er sie nicht sieht – ihre **STIMMUNG** wahrnehmen, denn Mimik, Gestik und Körpersprache wirken sich (unbewusst) auf die Stimme aus! Lächeln beispielsweise kann man hören.

4. Leben Sie beim Telefonieren und Sprechen!

Fesselnde Gespräche-Stimme macht Stimmung

Geschrieben von: Sonja Volk

Dienstag, den 23. April 2013 um 15:10 Uhr

Machen Sie sich bewusst, dass alles, was im "Sichtgespräch" sicht-, hör- und fühlbar ist, auch fürs Telefonieren gilt. Das heißt, machen Sie sich ihre Wirkung bewusst.

Nutzen Sie beispielsweise in Telefonaten oder Gesprächen mit ihren Kunden all dieses Wissen und "spielen" Sie mit ihrer Stimme, ihrer Sprache und somit ihrer gesamten Wirkung.

Natürliches Gestikulieren unterstützt die Wortfindung und Sie gewinnen eine ausdrucksvollere Sprache. Dadurch wirken Sie überzeugender.

Wenn Sie z.B. positiv, freundlich, sympathisch "rüberkommen" wollen, müssen Sie zu allererst selbst in einem solchen Gefühls-Zustand sein, denn Stimmung macht auch Stimme!

Auch hier gilt wieder: "In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst."

Also sind lächeln, eine aufrechte Haltung, bewusste Aussprache und Klarheit Voraussetzungen, damit sich die gewünschte Wirkung auf ihre Stimme überträgt.

Haben Sie den Mut bewusst mit ihrer Stimme, ihrer Sprache und ihrer Wortwahl zu spielen und beobachten sie, welche unterschiedlichen positiven Reaktionen sie von ihren Gesprächspartnern erhalten.

Eine stimmungsvolle Woche wünscht Ihnen

Ihre Erfolgsmentalistin

[Sonja Volk](#)