



Wiener Rhetorikexpertin greift US-Studie über Manager auf

Sprachtrainerin ist überzeugt: Mehr Gehalt mit tiefer Stimme

Je tiefer die Stimme, desto höher das Gehalt – das stark vereinfachte Ergebnis einer Studie der renommierten Duke University in North Carolina in den USA. Auch die Wiener Sprachtrainerin Petra Falk ist überzeugt: „Es gibt einen klaren Zusammenhang zwischen der Art, wie wir sprechen, und beruflichem Erfolg.“

das kann sich – wie die Studie aus Amerika beweist – in letzter Konsequenz auch auf die Höhe des Gehaltszettels auswirken. Denn die

VON GREGOR BRANDL

Die Rhetorikexpertin Petra Falk zeigt, worauf es ankommt: Mimik, Gestik und eine sonore Stimme.



Petra Falk weiß, wovon sie spricht – und das im wahren Sinne des Wortes. Die gebürtige Niederösterreicherin, die derzeit in Wien lebt und arbeitet,

ist nämlich eine ausgebildete Sprechtrainerin und hat eine lange Rhetorikausbildung im In- und Ausland hinter sich. Sie sagt (und das selbstverständlich in der perfekten Profi-Tonlage): „Nur wer seine Stimme und Körpersprache optimal einsetzt, wird mit Überzeugungskraft und Präsenz im Arbeitsalltag punkten können.“ Und

„Lautstärke und Stimmlage sind viel zentraler als der Inhalt des Gesagten. Man hört angenehmen Stimmen lieber zu und schenkt ihnen mehr Glauben.“

Sprachtrainerin Petra Falk

Forscher der Duke University in North Carolina haben die Stimmen von 800 Spitzenmanagern untersucht und analysiert. Das Ergebnis ist verblüffend. Je tiefer die Tonlage der Vorstände und Geschäftsführer war, desto mehr war ihr Unternehmen wert und desto höher war schlussendlich auch ihr Einkommen.

Natürlich kommt es in solchen Jobs nicht nur auf die Stimmlage an, sondern auch auf andere Faktoren wie Mimik und Gestik. „Anhand des Stimmklanges kann man auch bemerken, ob das Gesagte wahr oder falsch ist. Über die Stimme werden Signale, Emotionen und Charaktereigenschaften ausgedrückt“, so Falk.