

BÜCHER TOP-TEN } **getabstract**
ENGLISCH compressed knowledge**1. Thinking, Fast and Slow**

(L.) Daniel Kahneman, FSG, 2011, S.512, \$30,00,
ISBN978-0374275631

Haben Sie schon mal über Ihre Denkmuster nachgedacht?

2. Poor Economics

(NEU.) Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo, Public Affairs, 2011, S.320, \$17,45, ISBN978-1586487980

Könnten Sie von 99 Cent pro Tag leben? Millionen Menschen müssen es.

3. Too Big to Know

(↑/7.) David Weinberger, Basic Books, 2012, S.196, \$17,15, ISBN978-0465021420

Das Internet revolutioniert das Konzept des Wissens.

4. StandOut

(↓/2.) Marcus Buckingham, Nelson Publishers, 2011, S.223, \$22,99, ISBN978-1400202379

Setzen Sie Ihre Stärken gezielt ein, wenn Sie erfolgreich sein wollen.

SPRECHTECHNIK Betonung über Tontiefe signalisiert Glaubwürdigkeit

Kompetenz liegt in der Stimme

Stimme gewinnt über Inhalt, ist Stimm- und Sprechtechnikexpertin Barbara Blagusz überzeugt. „Zuhörer bewerten die Tonalität einer Aussage vier Mal so wichtig wie den Inhalt einer Nachricht.“ Ob Sprechende glaubwürdig und kompetent erscheinen, liegt demnach an der richtigen Betonung, Lautstärke und Tonhöhe. Überzeugend wirken laut Blagusz Menschen, die Emotion in der Stimme zulassen und im natürlichen Eigenton bleiben.

Doch der muss oft gesucht werden. So drücken Nervosität und Stress die Stimme zu weit nach oben, was vom Gegenüber bemerkt wird. Auch jene, die besonders freundlich auftreten wollen, sprechen meist zu hoch. Sprechtrainerin Petra Falk erlebt das oft bei



Emotion in der Stimme ist für **Barbara Blagusz** nicht tabu

Frauen. Die optimale Tonlage wird laut der Expertin etwa durch Summ-Übungen entdeckt – auch die richtige Betonung ist ein Erfolgsfaktor. Falk: „Menschen, die die Verschlusslaute T, P, K härter sprechen, schneiden bei Verhandlungen besser ab.“

Nuscheln verboten

Mitarbeiter, die hingegen nuscheln, sich stets räuspern oder eine Piepsstimme haben, beeinträchtigen das Bild von Unternehmen. Beide Sprech- und Stimmexpertinnen erleben seit Jahren eine starke Nachfrage von Firmen, die ihre Außenwirkung diesbezüglich verbessern wollen. Doch nicht nur Mitarbeiter von Empfang und Telefonzentrale, sondern auch Führungskräfte optimieren ihre

Sprechweise, um überzeugender zu wirken und um ihre Stimme situationsbezogen einsetzen zu können.

Betonung abwechseln

Gefeilt wird dabei am Sprechtempo und an der Stimmpräsenz, aber auch an Betonungsmustern. Glaubwürdigkeit etwa wird durch Betonung über Tontiefe erreicht. Betonung mit Tonhöhe signalisiert Freundlichkeit; Betonung mit Lautstärke Überzeugung. Nur im freundlichen Ton geführte Verhandlungen wirken laut Blagusz zu unverbindlich. Doch Trainings alleine gleichen die jeweiligen Mankos nicht aus. Das Gelernte muss im Alltag automatisiert werden. Dazu gehören etwa Atemübungen, wenn das Telefon klingelt. (skn)