

# Visitenkarte Stimme



In entspannter, achtsamer Atmosphäre bietet das Unternehmen Klangraum in Münster unter anderem Sprechtraining, Stimmbildung und Atemschulung an. Wichtige Themen für alle, die im Verkauf tätig sind, betont Geschäftsführerin **Hiltrud Allhoff im Gespräch** mit gestalten & verkaufen.



**Seit wann gibt es Ihr Unternehmen, wo liegen die Schwerpunkte und wie kamen Sie auf diese Idee?**

Mein Unternehmen gibt es seit dem 24. April 2000. Der Schwerpunkt lag von Anfang an auf dem Stimmtraining.

Während meiner dreijährigen Vollzeitausbildung zur Atem-, Sprech- und Stimmlehrerin hat sich meine eigene Stimme sehr verändert. Mein Stimmumfang hat sich um sieben Töne erweitert, was auch im volleren und tieferen Klang meiner Stimme beim Sprechen zu hören ist. Diese wertvolle Erfahrung motiviert mich bis heute. Viele Menschen denken immer noch, dass ihr Stimmklang schicksalhaft beziehungsweise genetisch vorbestimmt ist. Dabei besteht die Stimme aus zwei Muskeln, die sich trainieren lassen wie alle anderen Muskeln im Körper auch.

**Sie bieten unter anderem ein Seminar unter dem Motto „Die Stimme – Ihre klingende Visitenkarte“ an. Was kann man sich darunter vorstellen?**

Das Seminar hat immer folgende Ziele:

1. Alle Teilnehmenden bekommen eine realistische und professionelle Einschätzung von ihrem Stimmklang. Manche Menschen denken ja, dass sie verständlich sprechen, dabei ist ihre Artikulation verwaschen. Andere denken, dass sie zu laut sprechen, dabei ist ihre Lautstärke angemessen oder sogar zu leise. Wieder andere finden, dass ihre Stimme schrill klingt, dabei haben sie einfach eine hohe Stimmlage, was man im Gesang Tenor oder Sopran nennt.

2. Im Seminar lernen die Teilnehmenden die Stärken ihrer Stimme und ihre Defizite kennen. Die Stärken zu stärken und die Defizite auszugleichen ist das zweite Ziel. Dabei spielt die Experimentierfreude eine große Rolle. Dafür ist ein respektvoller, wertschätzender, humorvoller Umgang miteinander sehr wichtig.

3. Die neuen Erfahrungen werden in einer Schlüsselübung weiter trainiert. Diese Übung wählen die Teilnehmenden selbst aus. Sie entscheiden direkt, wann, wo und wie oft sie weiter üben werden.

**Wer gehört zu Ihren Kunden?**

Wir arbeiten ausschließlich mit Erwachsenen. Die kommen aus ganz verschiedenen Gründen: Manche, weil sie wiederholt die Erfahrung machen, dass sie nicht gehört werden. Da ist dann eine genaue Analyse wichtig. Ich beob-

achte, ob die Lautstärke angemessen ist. Ob die Atmung beim Sprechen rhythmisch weiterfließt. Ob der (Blick-)Kontakt gehalten wird. Ob die Stimme Klanganteile aufweist, die bei längerem Zuhören anstrengend werden, wie eine monotone Sprechmelodie oder knarrende „Störgeräusche“. Manchen ist einfach auch schwer zuzuhören, weil sie zu schnell sprechen und dabei womöglich viele verschiedene Gedankengänge streifen. Andere kommen, weil sie im beruflichen Kontext präsentieren müssen und dabei vor Lampenfieber atemlos und damit stimmlos werden, den Kloß im Hals einfach nicht lösen können.

**Sie haben unlängst ein Seminar beim Unternehmen Compo durchgeführt – mit welcher Resonanz?**

Das Seminar bei Compo hat mit sehr guter Resonanz stattgefunden. Es wurde direkt ein Aufbau-seminar angefragt, da alle Teilnehmenden den Nutzen und Gewinn direkt gespürt und gehört haben. Besonders hervorgehoben wurde der regenerative Effekt, den die Übungen alle haben, wobei die Stimmen mehr Leistung zeigen, zum Beispiel mehr Lautstärke, größeren Tonumfang in der Tiefe und in der Höhe. Über eine entspannte Atmung ist es eben leicht in eine entspannt klingende Stimme zu kommen.

**Inwiefern ist Stimmtraining auch ein Thema für Einzelhandelsgärtner und Floristen?**

Die grüne Branche erscheint mir nach meinen bisherigen Erfahrungen sehr handfest zu sein. Das mag ich. Obwohl ich selbst Pädagogin bin, liebe ich es mit Menschen zu tun zu haben, die – im wahrsten Sinne des Wortes – geerdet sind. Und ich habe den Eindruck, dass meine Arbeit, bei der menschlicher Kontakt und Kommunikation im Mittelpunkt stehen, eine attraktive Bereicherung für die Betriebe darstellt. Denn immer da, wo es um Kontakt geht, spielt die Stimme eine Schlüsselrolle. Eine klare, deutliche und freundliche Ansprache sollte bei allen Kundenkontakten selbstverständlich sein. Wer nuschelt, riskiert nicht nur Missverständnisse, sondern auch Frustration bei der Kundschaft, weil das Zuhören anstrengend ist. Und eine Betriebsleitung mit dünner, leiser Stimme hat es schwerer, als diejenige die mit vollem Stimmklang überzeugt.

Es ist ja seit langem bekannt, wie wichtig die Körpersprache für eine gelungene Kommunikation ist. Aber am Telefon kann Ihr Gegenüber Sie gar nicht sehen. Da haben Sie nur Ihre Stimme, um eine konstruktive Gesprächs-atmo-

sphäre zu schaffen. Und Ihr Gegenüber macht sich innerlich von Ihnen ein ganz differenziertes Bild – nur aufgrund Ihres Stimmklangs. Obwohl heute viel über Mail und Skype kommuniziert wird, findet der erste Geschäftskontakt nach wie vor oft am Telefon statt. Da haben sie dann nur Ihre Stimme, um zu gewinnen und zu überzeugen.

**Was bieten Sie und Ihr Team in welcher Form an?**

Wir bieten Einzelstunden und Training für Gruppen an. Individualität wird bei uns groß geschrieben. Wir stellen uns mit unserem Angebot auf die Anforderungen und Gegebenheiten im jeweiligen Betrieb vor Ort ein (Saison, Zeitumfang und Budget). Das heißt, dass unser Training im Gewächshaus und ebenso gut hinter der Ladentheke stattfinden kann. (Feedback und Trainingseinheiten finden natürlich nicht vor den Kunden, sondern in einem nahegelegenen Nebenraum statt.) Aber die Anwendbarkeit wird am Arbeitsplatz vor Ort überprüft.

Seit einem Jahr habe ich eine Assistentin, die mir organisatorische Arbeit abnimmt. Und seit Anfang dieses Jahres unterstützt mich eine weitere Mitarbeiterin, was mir mehr Zeit für die Seminare in Betrieben und Bildungshäusern gibt. Ich finde es spannend die unterschiedlichsten Betriebe und ihre Mitarbeitenden kennenzulernen.

**Welche Pläne gibt es für die Zukunft?**

Wir sind Anfang Mai in neue Räume gezogen, die optimale Bedingungen bieten, auch für Tagesseminare. In den Rückmeldungen zu Seminaren in Betrieben wird von Mitarbeitern oft das positive Gruppenerlebnis gelobt. Menschen, die lange miteinander arbeiten, lernen sich von einer anderen Seite kennen und schätzen. Sich gegenseitig in der persönlichen Entwicklung zu unterstützen, sich wirklich zuzuhören, wertschätzende Rückmeldungen zu bekommen und zu geben, Vertrauen zu erfahren, das wirkt beim Training in der Gruppe „ganz nebenbei“ auch noch teambildend.

Diese Kombination hat mich auf die Idee des Angebotes „Daily – Stimmfit“ gebracht. Es ist für Dauersprecher in Te-

lefonzentralen oder Kundencentern optimal, weil es zu Beginn ein wirklich tägliches Training beinhaltet. In den ersten zwei Wochen wird täglich eine halbe Stunde trainiert. Dann werden die Abstände vergrößert, bis am Ende alle in der Lage sind ihre Stimmen zu trainieren, zu pflegen und gesund zu erhalten – auch bei hoher Sprechleistung.

Dieses Angebot würde ich gern mit einem Unternehmen realisieren, das sich als „Versuchskaninchen“ anbietet.

Für das Gespräch bedankt sich Andrea Gerecke.

## Übung zur Kräftigung der Stimme

**Ziele:** Ihre Stimme bekommt mehr Volumen, klingt voll und strahlt Selbstsicherheit aus. Sie erhält mehr Resonanzraum, so können Sie mühelos lauter sprechen. Außerdem können Sie erfahren, wo die ideale Tonlage Ihrer Sprechstimme ist.

**Vorbereitung:** Setzen Sie sich bequem aufrecht auf einen Stuhl. Versuchen Sie Gedanken mit Ihrer Ausatmung loszulassen. Seufzen, Gähnen, Stöhnen können helfen.

**Kontakt zur Atmung:** Atmen Sie durch Ihre Nase. Nehmen Sie den ruhigen Moment nach der Ausatmung wahr, und warten Sie geduldig ab, bis die Atmung von selbst wieder einströmt.

**Rhythmisieren und vertiefen Sie Ihre Atmung:** Atmen Sie weiter durch die Nase ein. Lassen Sie die Ausatmung nun durch den Mund gehen, und artikulieren Sie dabei ein „f“.

**Tönen auf w:** Lassen Sie in das „f“-Geräusch hinein Ihre Stimme klin-

gen. Sie hören nun den Laut „w“. Versuchen Sie mit dem „w“ von oben nach unten zu „rutschen“ (= Glissando) und landen Sie auf einem Ton, der sich mühelos anfühlt. In dieser Lage ändern Sie das „w“ zum „o“. Sie tönen das Wort „wo“ und verweilen länger im „w“ und „o“, als wenn Sie das Wort sprechen würden. Lassen Sie Ihre Stimme klingen! Wiederholen sie diesen Ablauf und klopfen Sie nun mit den Fingern locker auf die oberen Rippen und auf das Brustbein, während Sie das „wo“ tönen.

Sie haben die Übung richtig gemacht, wenn das wiederholte Klopfen als lockere Impulse im Stimmklang zu hören ist, Ihre Stimme von selbst lauter wird, sich dabei kräftig und geschmeidig zugleich anfühlt.

Mehr Informationen: Klangraum – Hiltrud Allhoff, E-Mail: [allhoff@klangraum-muenster.de](mailto:allhoff@klangraum-muenster.de) oder [www.klangraum-muenster.de](http://www.klangraum-muenster.de)