



Keynote. Moderation. Coaching

## White Paper – Der Wert der Worte

10. April 2022

by Brigitte Ulbrich

**Ein eloquenter Auftritt entscheidet über den Erfolg eines Gesprächs mit Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Kunden. Welches rhetorische Know-How zu zufriedenstellender Kommunikation und mitunter raschen Ergebnissen führt.**

Ein gelungenes Gespräch ist oft ein Marathon und kein Hundertmeterlauf, lautet eine alte Sales-Weisheit. Auf dem Weg zum gewünschten Ergebnis und Abschluss braucht es einen langen Atem. Allerdings nicht zum Laufen, sondern zum Reden. Das weiß auch Brigitte Ulbrich, Expertin für Stimme und Sprechen. Folgende sieben rhetorische Weisheiten sollte jede Führungskraft, jeder Experte kennen.

### 1. Training muss sein

Ohne Training kein Marathon - das das gilt auch für die Sprechtechnik. Brigitte Ulbrich rät zu täglich 10 Minuten Basis-Stimmfitness. Die Zeit ist gut investiert. Denn: „Unsere Stimme ist unsere hörbare Visitenkarte,“ erklärt die Expertin. Klar und deutlich zu sprechen ist ein Muss. „Egal ob auf Hochdeutsch oder im Dialekt, artikulieren sie genau, damit Ihre Gesprächspartner Sie verstehen können“, rät Ulbrich. Wer brummt, quietscht oder murmelt vergrault die anderen selbst mit Topargumenten und Spitzen-Angeboten. Hat man Zweifel an der eigenen Sprechtechnik, ist ein Coaching angesagt. Ulbrich: „Jede Stimme lässt sich wirksam trainieren.“

### 2. Pausen einlegen

Auch wenn man viel zu sagen hat: Pausen sind wichtig um das, was man sagen möchte hörgerecht zu machen. „Wir verwirren unsere Gesprächspartner, in überlangen Sätzen und ohne Pause, auch wenn man viel zu sagen hat. Ohne Pausen zu sprechen, ist anstrengend für beide Seiten und entzieht das gesamte Vertrauen in Sekundenschnelle“, so die Expertin. Kurz halten und auf den Punkt kommen lautet also die Devise im professionellen Gespräch-Setting.

### 3. Sätze beenden

Vermeiden sollte man auch das berühmte Hinaufziehen am Ende jedes Satzes. Denn es vermittelt dem Gegenüber Unsicherheit und lässt Gesprächspartner zweifeln - an der Kompetenz und der Glaubwürdigkeit des Gegenübers, seinen Produkten und Leistungen.

### 4. Gut zuhören

Pausen sind auch nötig, um dem anderen zuhören zu können. Diese Stille ist keine verlorene Zeit. Im Gegenteil: „Aufmerksames Zuhören schafft oft mehr Vertrauen als die beste Rede. „Zeigen sie rhetorische Empathie. Ich erkenne, wie mein Gegenüber tickt, wenn ich weiß, wer welchem Redetyp zuzuordnen ist. Und ich kann darauf angemessen reagieren“, rät Ulbrich.

## **5. Kein Wortmüll**

Vertrauen entsteht auch durch deutliche und klare Formulierungen. „Befreien Sie Ihre Sprache also von Müll und Gerümpel, rät die Sprechtrainerin. Füllwörter wie „eventuell, vielleicht, möglicherweise, könnte, sollte, würde sind Entkräfter und lassen Zweifel aufkommen. Auch unnötige rhetorische Floskeln verschlampen und verwässern die eigenen Aussagen. Ein Beispiel: statt – „eventuell könnten wir heute schon den Abschluss schaffen“ klingt: „Ich bin sicher, wir schaffen den Abschluss heute“, deutlich überzeugender.

## **6. Bilder sind vertrauensbildend und prägen sich ein**

Bildhafte Sprache wirkt -aber nicht bei jedem. Ulbrich: „Es gibt Gesprächspartner, die Bilder lieben, andere nicht. Erkennen Sie, was ankommt. „Grundsätzlich ist eine bildhafte Sprache von Vorteil. In angemessenem Ausmaß tragen Bilder zu besserem Verständnis und bleibender Erinnerung bei. Denn unser Gehirn vernetzt Bilder mit Inhalten und Emotionen.

## **7. Gefühle sprechen für sich**

Generell gilt es, Emotionen im Gespräch zu nutzen: Sie machen die Sprache lebendig und lassen uns zum Gesprächspartner vordringen. Erkennen Sie vorerst, wie er kommunizieren möchte. Ist er sachlich und nüchtern oder eher emotional? Ist er schweigsam und zurückhaltend oder redegewandt, locker oder humorvoll? Erkennen Sie die Stimmung. Entscheiden Sie situationsgerecht, flexibel und mit Fingerspitzengefühl“, lautet hier Ulbrichs Rat.

## **8. Körpersprache**

Sie beherrschen alle Rhetorik, wunderbar. Dann heißt es nur noch den Körper aufzurichten. Ulbrich: „Ein Gesprächspartner mit gebeugter Körperhaltung wird doch keine Stimmkraft entwickeln können. Nonverbale Signale sabotieren“: das Vertrauen in Sie, Ihre wahre Kompetenz und Absicht und ganz direkt Ihre Sprechkompetenz und Sicherheit beim Sprechen.

## **Stimmbewusst sprechen**

Im Moment des Sprechens, in Sekundenbruchteilen, über den Gesprächsverlauf zu entscheiden, über die Wahl der Worte, den Einsatz von Pausen, Betonungen und bewusster Formulierung, ist wesentlich für einen gelungenen Gesprächsverlauf. Prämisse: Wenn Sie gut zuhören können, auf Einwände oder Fragen des Gegenübers wirklich eingehen, werden Ihre Gespräche für beide Seiten zufriedenstellend gelingen. Sie werden genau die Reaktionen und Resultate hervorrufen, die Sie sich wünschen.

Brigitte Ulbrich

Keynote. Moderation. Coaching

## Ihre Trainerin



## Mag. Brigitte Ulbrich

Brigitte Ulbrich zählt zu den erfolgreichsten Expertinnen für Ihre Sprechstimme. Seit über 20 Jahren gibt sie ihr Wissen in Seminaren, Impuls-Referaten und Vorträgen für den gesamten deutschsprachigen Raum weiter. Motivation und Lebensmotto waren und sind stets, Menschen sprachlich kompetent und erfolgreich zu machen – das zeichnet ihren Erfolg einerseits als Business Coach und als Stimmcoach aus.

Vorwiegend im Einzel-Setting für Führungskräfte, Unternehmerinnen und Experten wird Brigitte Ulbrich mit ihrer Expertise geschätzt. Jetzt neu - im online Vortrag oder der Moderation, digitalen interaktiven Referaten, Workshops und der Ulbrich Online Akademie bekommen Sie im maßgeschneiderten One:1 oder Gruppencoaching Einblick in die langjährige Erfahrung der Expertin. Sie werden in den Bereichen Stimme und Sprechtechniken gestärkt und erlangen so neues Stimbewusstsein Ausdruck, Charisma und Effizienz für Ihre Sprechanlässe.

Sie möchten ein persönliches Gespräch für Ihre Anliegen? Lassen Sie uns reden.  
Buchen Sie [hier Ihren Termin](#) mit Brigitte Ulbrich