

Women Entrepreneurship

| Entrepreneuriat féminin

90 |



BIRGIT ELLMERER

www.ellmerer.ch
www.stimme.at

Die Kraft der eigenen Stimme Le pouvoir de la propre voix

Stimmexpertin Birgit Ellmerer aus Bern weiss, wie man das Beste aus seiner Stimme herausholt.

Die diplomierte Stimmtrainerin, Stimmexpertin und ausgebildete Jazzsängerin Birgit Ellmerer sagt: «80% aller Berufe sind Kommunikationsberufe. Unsere Stimme ist unser Markenzeichen, unser Brand. Es lohnt sich daher, in sie zu investieren.» Ein ausgewogenes, ganzheitliches Stimmcoaching führt dazu, dass sich das Potenzial der Stimme entfalten kann, wodurch die gesamte Persönlichkeit

L'experte vocale bernoise Birgit Ellmerer sait comment tirer le meilleur parti de sa voix.

Birgit Ellmerer, coach vocal diplômée, experte vocale et chanteuse de jazz, sait que « 80 pour cent des métiers sont des métiers de communication. Notre voix est notre marque de fabrique, notre signature. Cela vaut donc la peine d'y investir. » Un coaching vocal équilibré et holistique permet d'exploiter le potentiel de la voix, ce qui contribue au développement de toute la personnalité et de son au-



und ihre individuelle Authentizität gestärkt werden. Unsere Stimme entscheidet machtvoll, aber subtil über Sympathie und Überzeugungskraft. Immer mehr wird daher Stimmtraining auch in der Verkaufsschulung eingesetzt.

thenticité individuelle. Notre voix influe de manière subtile mais décisive sur la sympathie et la persuasion. C'est pourquoi le coaching vocal fait de plus en plus souvent partie de la formation à la vente.

10

«GEBOTE» FÜR EINEN ÜBERZEUGENDEN VERBALEN AUFTRITT

| 91

«COMMANDEMENTS» POUR UNE PERFORMANCE VERBALE CONVAINCANTE

1

DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

Unsere Stimme ist das Kleid, die Verpackung, in der wir eine Idee verkaufen. Sie ist die Schnittstelle aller Anteile unserer Persönlichkeit und entscheidet darüber, ob wir als sympathische Person wahrgenommen werden. Wenn wir mit einer authentischen, deutlichen und tragfähigen Stimme sprechen, schaffen wir beim Gegenüber Vertrauen, und unsere Botschaft kommt an. Menschen hören einer angenehmen Stimme gern zu. Die Qualität unserer Stimme hat somit auch einen massgeblichen Einfluss auf unseren beruflichen Erfolg.

C'EST LA PREMIÈRE IMPRESSION QUI COMPTE

Notre voix est l'habit, l'emballage dans lequel nous vendons une idée. Elle est l'interface de toutes les parties de notre personnalité et détermine si nous sommes perçus comme une personne sympathique. Lorsque nous parlons d'une voix authentique, claire et solide, nous établissons une relation de confiance avec notre vis-à-vis et notre message passe. Les gens aiment écouter une voix agréable. La qualité de notre voix a donc aussi une influence importante sur notre réussite professionnelle.



2

STIMME VERKAUFT

Unsere Stimme ist unsere Visitenkarte. Sobald wir den Mund öffnen, liegt die Konzentration unserer Zuhörer auf unserem Stimmklang. Mit unserer Stimme schaffen wir einen emotionalen Raum. Sie wirkt als Türöffner. Heute wissen wir, dass jede Kaufentscheidung emotional getroffen wird. Unsere Stimme ist somit der wichtigste «Emotional Booster» für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss.



LA VOIX VEND

Notre voix est notre carte de visite. Dès que nous ouvrons la bouche, nos auditeurs focalisent leur attention sur le son de notre voix. Avec notre voix, nous créons un espace émotionnel. Elle agit comme un sésame. Nous savons aujourd'hui que toute décision d'achat est prise de manière émotionnelle. Notre voix est donc le « booster émotionnel » le plus important pour une transaction commerciale réussie.

3

INVESTIEREN IN DIE STIMME

Kaum ein Training zeitigt schnellere Erfolge als die Arbeit an unserer Stimme. Schon nach fünf Stunden kann man häufig erkennbare Verbesserungen verzeichnen. Stimmtraining wirkt positiv auf die Persönlichkeit und die Präsenz des/der Sprechenden. Indem wir das Potenzial unserer Stimme entfalten, wirkt unser gesamter Auftritt authentisch, glaubwürdig und schliesslich erfolgreich.

INVESTIR DANS LA VOIX

Pratiquement aucun entraînement ne donne de résultats plus rapides que le travail sur notre voix. Après cinq heures seulement, vous pouvez souvent constater des améliorations notables. L'entraînement vocal a un effet positif sur la personnalité et la présence de l'oratrice ou de l'orateur. En libérant le potentiel de notre voix, l'ensemble de notre prestation paraît authentique, crédible et finalement réussie.

4

STIMME TRAINIEREN

Natürlich gibt es Naturtalente, aber eine gute Stimme ist nicht nur Glückssache. Mit gezielten Übungen wird eine schwache, dünne Stimme voluminöser und tragfähiger, eine harte Stimme weicher, eine zittrige Stimme stabil und eine durchdringende Stimme wärmer. Durch das Trainieren der Artikulation wird die Stimmproduktion ökonomischer und effizienter, das Sprechen wird angenehmer und die Stimme gewinnt an Ausdauer.

ENTRAINER LA VOIX

Bien sûr, il existe des talents naturels, mais avoir une bonne voix n'est pas seulement une question de chance. Avec des exercices ciblés, une voix faible et mince devient plus volumineuse et solide, une voix dure plus douce, une voix tremblante plus stable et une voix aigüe plus chaude. En entraînant l'articulation, la production vocale devient plus économique et efficace, parler devient plus agréable et la voix gagne en endurance.

5

AUF DIE MISCHUNG KOMMT'S AN

Unser Körper redet mit. Unsere Körperhaltung verrät unserem Gegenüber mehr als uns lieb ist. Steht jemand zum Beispiel sicher und nimmt wie selbst-



verständlich den ihm zustehenden Raum ein? Mit der richtigen Mischung aus Stimme, Rhetorik und Körpersprache können wir auch schwierige Situationen meistern.

TOUT EST DANS LE MÉLANGE

Notre corps parle aussi. Notre posture révèle à notre interlocuteur plus que nous ne le souhaiterions. Par exemple, est-ce que quelqu'un se tient fermement et occupe tout naturellement l'espace qui lui revient ? Avec le bon mélange de voix, de rhétorique et de langage corporel, nous pouvons maîtriser même les situations difficiles.

6

REDEN IST SILBER...

Das alte Sprichwort «Reden ist Silber, Schweigen ist Gold» trifft es ziemlich genau. Zuhören ist der einzige Weg, um zu erfahren, was unser Gegenüber sich wünscht. Es empfiehlt sich, bei Präsentationen erst dann zu sprechen, wenn wir die Neugierde des Publikums durch unsere körperliche Präsenz auf uns gezogen haben.

LA PAROLE EST D'ARGENT ...

Le vieux dicton « La parole est d'argent, le silence est d'or » est assez juste. L'écoute est le seul moyen de savoir ce que veut notre interlocuteur. Il est conseillé de ne pas prendre la parole lors des présentations tant que nous n'avons pas attiré la curiosité de l'auditoire par notre présence physique.

7

ES LEBE DER UNTERSCHIED

Bedingt durch die Grösse des Kehlkopfs gibt es einen Unterschied zwischen Frauen- und Männerstimmen. Für Frauen ist es wichtig, dass die für die Bruststimme zuständige Muskulatur optimal ar-

Trainingstipps | Conseils d'exercice

- Gewöhnen Sie sich das Räuspern ab. Diese unschöne Angewohnheit wirkt schädigend auf den Stimmapparat, behindert den Sprechfluss und stört beim Zuhören. Husten sie stattdessen ab, was stört. Cessez de vous racler la gorge. Cette habitude disgracieuse nuit à l'appareil vocal et perturbe le flux de la parole. Au lieu de cela, expectorez ce qui vous gêne.

- Summen wärmt die Stimmuskulatur auf und bringt den Stimmsitz nach vorne. Wenn Sie zum Summen noch Kaubewegungen machen, lockert das die Kiefermuskulatur.

Fredonnez pour réchauffer les muscles vocaux et avancer le siège vocal. Si vous faites en plus des mouvements de mastication en fredonnant, cela détend les muscles de la mâchoire.

- Legen Sie die Zunge auf die Unterlippe und lassen Sie den Unterkiefer hängen. Sieht seltsam aus – bringt aber den Speichelfluss in Gang, der den Mund beim Sprechen feucht halten soll.

Placez la langue sur la lèvre inférieure et relâchez la mâchoire inférieure. Cela a l'air étrange, mais cela stimule le flux de salive, qui doit humidifier la bouche lorsque l'on parle.

- Affensprache: Zunge zwischen unterer Zahnreihe und Unterlippe platzieren und dann sprechen. Danach fällt das normale Sprechen plötzlich ganz leicht.

Langage de singe : Placez la langue entre l'arcade inférieure et la lèvre inférieure, puis parlez. Après cela, parler normalement devient soudainement très facile.

beitet. Auf diese Weise kippt sie auch in Stresssituationen nicht unangenehm nach oben. Eine gut gesetzte, wohltonende, feminine Bruststimme, die gut im Körper resoniert, wirkt kompetent und überzeugend. Besonders für weibliche Führungskräfte ein Muss.

VIVE LA DIFFÉRENCE

En raison de la taille du larynx, il existe une différence entre les voix féminines et masculines. Pour les femmes, il est important que les muscles responsables de la voix thoracique fonctionnent de manière optimale. Cela évite qu'elle ne monte désagréablement dans les aigus dans les situations de stress. Une voix de poitrine féminine, mélodieuse et bien placée, qui résonne bien dans le corps, paraît compétente et convaincante. Indispensable surtout pour les femmes dirigeantes.

8**WOHIN MIT DEN HÄNDEN?**

Die Hände gehören nicht in die Hosen- oder Jackentasche und auch nicht hinter den Rücken. Die Hände bleiben über der Gürtellinie. Hilfreich kann das Halten einer Moderationskarte oder eines Kugelschreibers sein. Eine angepasste, natürliche Gestik unterstreicht das Gesagte und zeugt von Selbstbewusstsein und Kompetenz.

QUE FAIRE DES MAINS ?

Les mains n'ont pas leur place dans les poches de pantalon ou de veste, ni dans le dos. Les mains restent au-dessus de la ceinture. Tenir une carte de modération ou un stylo-bille peut être utile. Une gestuelle adaptée et naturelle souligne ce qui est dit et est un signe de confiance en soi et de compétence.

9**SICH AUF DEN VORTRAG FREUEN**

Bereiten Sie sich gut vor. Spielen Sie die Präsentation, die Rede, die Situation ein paarmal laut zu Hause durch. Benutzen Sie Karten mit Stichworten. Stellen Sie ein Glas Wasser ohne Kohlensäure bereit. Testen Sie, falls vorhanden, vor der Präsentation das Mikrofon. Sorgen Sie für guten Stand und

nehmen Sie mit Ihrem Publikum Blickkontakt auf. Freuen Sie sich auf den Vortrag, nehmen Sie Ihre eigene Befindlichkeit nicht zu ernst, sondern stellen Sie sich in den Dienst der Sache.

SE RÉJOUIR À L'IDÉE DE LA CONFÉRENCE

Préparez-vous bien. Répétez la présentation, le discours, la situation plusieurs fois à voix haute chez vous. Utilisez des cartes avec des mots-clés. Préparez un verre d'eau non gazeuse. Testez le microphone, s'il est disponible, avant la présentation. Veillez à avoir une position stable et à établir un contact visuel avec votre public. Réjouissez-vous à l'idée de la conférence, ne prenez pas votre propre état d'âme trop au sérieux, mais mettez-vous au service de la cause.

10**IN DER RUHE LIEGT DIE KRAFT**

Überfordern Sie sich und Ihre Zuhörer nicht mit zu schnellem Sprechen. Wer angepasst langsam spricht, jedem Wort, Punkt und Komma seinen Raum gibt, läuft weniger Gefahr, sich zu versprechen, und es bleibt immer genügend Zeit zum Atmen. Vermeiden sie «Mmms» und «Ähs»... sie stören den Redefluss, machen das Zuhören unangenehm. Zudem verraten sie Unsicherheit. Sagen Sie stattdessen nichts. Haben Sie Mut zur Lücke, respektive zur Ruhe.

LA FORCE EST DANS LE CALME

Ne vous surmenez pas et ne surchargez pas vos auditeurs en parlant trop vite. Si vous parlez assez lentement, en donnant à chaque mot, point et virgule son espace, vous risquez moins de faire un lapsus et vous aurez toujours le temps de respirer. Évitez les « euh » et autres tics de langage – ils perturbent le flux du discours, rendent l'écoute inconfortable. Par ailleurs, ils témoignent d'une incertitude. Ne dites plutôt rien. Ayez le courage de laisser un vide, de rester silencieux.

