

# Berliner Anwaltsblatt

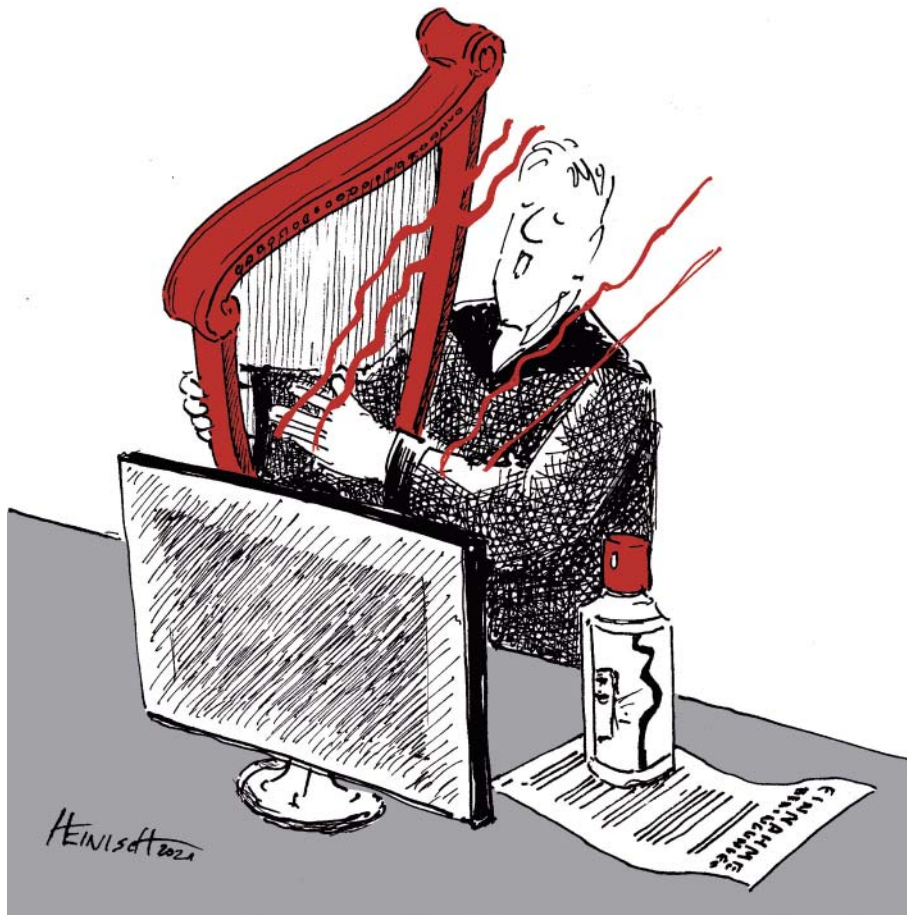


HEFT 4/2021 APRIL 70. JAHRGANG  
HERAUSGEGEBEN VOM BERLINER ANWALTSVEREIN E.V.  
[www.BerlinerAnwaltsblatt.de](http://www.BerlinerAnwaltsblatt.de)

**PANDEMIE**  
Geschäftsraum-  
mietrecht

**DSGVO**  
Drittstaaten-  
verarbeitung

**WER SCHREIBT, DER BLEIBT**  
70. Jahrgang des  
Berliner Anwaltsblatt



Stimmt die Stimme?



Berliner **Anwalts** Verein

**ESV** ERICH  
SCHMIDT  
VERLAG

# ANWÄLTINNEN, CORONA UND DIE STIMME

## Die Stimme als akustische Visitenkarte



Ute Bolz-Fischer

*Im Homeoffice bestehen wir alle nur noch aus Stimme – sie bekommt in Telefonmeetings und Onlinekonferenzen eine neue Bedeutung. Doch auch wenn wir uns Auge in Auge gegenüberstehen, ist die Stimme Transporteur unserer Botschaften. Das macht sie zu einem wichtigen, aber oft vernachlässigten Instrument im Berufsleben von AnwältInnen.*

Corona stellt die Menschheit vor neue Herausforderungen: Die Pandemie hat die Welt bis auf Weiteres im Griff; wer kann, arbeitet von zu Hause aus. Das bringt technische und organisatorische Probleme mit sich. Daten- und Arbeitsschutz sowie die Doppelbelastung durch Homeschooling sind Themen, die mediale Beachtung finden. Soweit, so offensichtlich. Doch auch wenn man noch etwas näher am Menschen schaut, kann man Herausforderungen beobachten – gerade für AnwältInnen. Für sie spielt nämlich die Stimme eine entscheidende, wenn auch unbewusste Rolle im Berufsleben.

### WENN DAS MENSCHLICHE WEGFÄLLT

Wer aus dem Homeoffice heraus arbeitet, telefoniert zwangsläufig viel. Auch Videokonferenzplattformen wie Skype, Zoom, BigBlueButton und andere boomen wie niemals zuvor. Das bedeutet: reden, reden, reden. Wer stimmlich nicht topfit ist, für den kann so ein Arbeitstag sehr strapazierend werden. Dabei wirkt die aktuelle Homeoffice-Situation allerdings nur wie ein Brennglas auf ein Problem, das viele AnwältInnen auch schon vor der Pandemie hatten – bewusst oder unbewusst.

Die pandemiebedingte Homeoffice-Situation erhöht die Bedeutung der Stimme. Vieles Menschliche, mit dem man bei einem persönlichen Treffen als AnwältIn bei MandantInnen und KollegInnen punkten kann, fällt in Onlinekonferenzen weg. Es geht eben nicht nur darum, was man sagt, sondern oft auch darum, wie man es sagt – mit welchem Ausdruck und mit welcher Stimme. Hinzu kommt das Problem der technischen Übertragung: Wird die Stimme über Mikrofon transportiert, bringt das auch ihre schlechtesten Seiten gut hörbar

zum Vorschein. Die oft negative Wirkung einer wenig klangvollen Stimme wird durch die Technik also verstärkt – genauso potenziert sich aber die positive Wirkung einer kräftigen und ausdrucksstarken Stimme. Denn in beiden Fällen liegt nun einmal der gesamte Fokus auf dem Klang.

Das Training mit einem Stimmcoach kann daher – nicht nur zu Pandemiezeiten – einen echten Karrierebooster darstellen.

### VERTRAUEN DURCH STIMME

AnwältInnen verkaufen eine Dienstleistung, die auf Vertrauen basiert. Dabei spielt es keine Rolle, ob man über den B2B- oder über den B2C-Bereich spricht. Jeder will sein Anliegen in den besten Händen wissen. Um zu vermitteln, dass man über die besten Hände verfügt, muss man (potenzielle) MandantInnen dazu bringen, Vertrauen aufzubauen. Das gelingt über verschiedene Kanäle. Und ein sehr entscheidender Kanal dafür ist die Stimme. Sie vermittelt im besten Fall Authentizität, eine gewisse Ruhe und Ausdrucksstärke.

**„Stimme ist ein bisher vernachlässigtes Soft Skill, dem man als AnwältIn Aufmerksamkeit schenken sollte“**

Wichtig ist dafür, dass die Stimme in einer natürlichen Lage schwingt – das heißt, dass das Sprechen ohne Druck auf die Stimmbänder funktioniert. Wer presst und Kraft im Rachenbereich ausübt, kann nicht ausdauernd sprechen. Weil die Stimmbänder unter Druck auch nicht frei schwingen können, kann die Stimme mit dieser Methode gar nicht voll und durchdringend klingen.

### TRACKRECORD DER STIMME IST UNSICHTBAR

Die Stimme wirkt in Gesprächen und Vorträgen nicht auf einer Ebene, die allen Beteiligten bewusst ist. Das macht ihren Trackrecord unsichtbar. Das heißt, dass kein/e MandantIn die Entscheidung, sich nicht von einem/einer bestimmten AnwältIn vertreten zu lassen, damit begründen wird, dass dessen/deren Stimme nicht sympathisch genug gewesen wäre. MandantInnen können das meistens auch gar nicht so formulieren, weil es ihnen nicht bewusst ist. Die Wahrnehmung und der Eindruck, den man per Stimme vermittelt, passieren nicht auf einer rationalen Ebene. Sie vermitteln ein Gefühl, das dennoch einen großen Einfluss auf die Entscheidung für oder gegen eine Mandatierung hat. Stimme ist also ein bisher vernachlässigtes Soft Skill, dem man als AnwältIn Aufmerksamkeit schenken sollte. Richtig und gut eingesetzt, wirkt die Stimme nämlich als Visitenkarte des/der AnwältIn – sie macht die eigene Anwaltpersönlichkeit unverwechselbar.



### PROBLEME MIT DER STIMME

Doch das ist oft leichter gesagt als getan. Denn viele Menschen haben Probleme mit der Stimme. Und diese Probleme können sehr unterschiedlich sein: Zu leises Sprechen wirkt nicht durchsetzungsstark. Zu lautes Sprechen wirkt aufdringlich. Wer als Frau zu hoch spricht, wirkt zu niedrig. Wer als Mann zu hoch spricht, macht ebenfalls keinen guten Eindruck. Menschen, die zu tief sprechen, empfindet der Zuhörer häufig als langweilig. Menschen mit Fistelstimme hören wir nicht gern zu. Spricht ein lispelnder Redner, lenkt das vom Gesagten ab.

Auch die Ausdauer schlägt uns stimmlich gern ein Schnippchen. Bei einem vollen Tag mit viel Sprechen treten Ermüdungserscheinungen zutage: der berühmte Frosch im Hals. Husten und Räuspern verschlimmern dann das Phänomen und am Ende des Tages bekommt man nur noch ein Flüstern über die Lippen.

### GUT GEATMET IST HALB GESPROCHEN

Nun haben viele Leute das Gefühl, dass die eigene Stimme ein gottgegebenes Faktum ist, an dem man nun einmal nichts ändern könne. Doch das ist ein Trugschluss. Vieles am Prozess des Sprechens ist Gewohnheitssache und (falsch) anerzogen. Mit Training kann man die Art und Weise, wie die eigene Stimme klingt, fundamental beeinflussen.

Alles beginnt schon mit der richtigen Atmung. Die meisten Menschen neigen dazu, eher flach in den Brustbereich zu atmen. Das Ergebnis ist oft ein schwaches „Stimmchen“. Schöpft man seine Möglichkeiten bezüglich der Atmung jedoch aus und atmet tief in den Bauch hinein, erzeugt man mehr Volumen. Das Ergebnis schlägt sich unmittelbar auf die Stimme nieder. Sie klingt voller und durchdringender, weil die Kraft nicht im Rachenraum erzwungen werden muss. Sie strömt frei aus dem Bauch heraus.

**„Die Stimme hat einen entscheidenden Einfluss darauf, wie wir auf andere wirken“**

Für jeden Menschen gibt es die Tonlage, in der er am natürlichsten spricht, in der er sich wohl fühlt und lange durchhalten kann. Man nennt sie Indifferenzlage. Wenn man diese für sich nutzt, schlägt man gleich mehrere

Fliegen mit einer Klappe: Authentizität, Ausdauer und eigenes Wohlfühl. Doch wie erschließt man sich dieses Tonspektrum?

### ARBEIT MIT DEM COACH

Wer dieses Ziel möglichst präzise und schnell erreichen will, arbeitet mit einem Stimmcoach. Anhand von – nicht erschrecken! – Gesangsübungen kann man mit ihm gemeinsam die Indifferenzlage finden und den natürlichen Klang der eigenen Stimme insgesamt stärken.

Vor Gesang muss man keine Angst haben. Niemand wird mit Mikrophon auf die Karaokebühne gestellt. Aber – und das ist entscheidend – Singen ermöglicht einen anderen Zugang zur eigenen Stimme. Sich diesen zu erschließen, wirkt sich auf das Sprechen aus – und das ist Ziel und Zweck der Übung. Stotterer stottern nicht, wenn sie singen. Lispeler lispeln nicht, wenn sie singen. Die Kraft des Gesangs, über solche Probleme hinwegzukommen, kann man sich zunutze machen. Für sämtliche Stimmprobleme ist Singen ein „Leverage“, um schneller ans Ziel zu gelangen.

### FAZIT

Ob wir uns dessen bewusst sind oder nicht: Die Stimme hat einen entscheidenden Einfluss darauf, wie wir auf andere wirken. Sie ist ein Soft Skill, das sich, genau wie Teamfähigkeit oder Empathie, trainieren lässt. Wer diese Erkenntnis als AnwältIn für sich nutzt, macht einen entscheidenden Schritt in Richtung Erfolg bei MandantInnen. Mit ein wenig Aufwand und dem richtigen Training kann man viel erreichen. Als Belohnung bekommt man eine starke Stimme, auf die man sich verlassen kann.

Ute Bolz-Fischer, M. A., Stimmbildnerin und Stimmcoach,  
dabei spezialisiert auf Stimmbildung für AnwältInnen, Inhaberin von  
„Law & Voice“, Frankfurt am Main, [www.law-and-voice.de](http://www.law-and-voice.de)  
Foto Mikrophon: Soundtrap / Unsplash.com