

# Die Stimme als Werkzeug

## Audioplattformen boomen

Nach mittlerweile mehr als 100 Talks teile ich hier gerne meine Beobachtungen mit. Viele haben mich am Beginn noch gewarnt: *„Tatjana, wenn Du nicht mehrmals die Woche live gebst, dann kannst Du Clubhouse vergessen.“* Das stimmte jedoch nicht. Zum einen hätte ich in der Tat wenig Freizeit und zum anderen spricht sich auch hier Qualität schnell herum. Clubhouse beispielsweise funktioniert wie ein Dorf, in dem man bald jeden Mal gesehen bzw. gehört hat und sich gegenseitig „gute Räume“ bzw. „inspirierende Hosts“ empfiehlt.

Rasch wurden neue Hörer durch andere User auf den Raum DER SCHULE DES SPRECHENS aufmerksam. Einige haben mir sogar erzählt, dass ihnen meine Talks regelrecht weiterempfohlen wurden.

Und ja, ich gebe mir Mühe: Egal, ob Urlaub in Griechenland oder ein Tennismatch in Niederösterreich – jeden einzelnen Samstag von 10:00 - 11:00 Uhr bin ich gut gelaunt zu einem frischen Kommunikations-Topic am Start und hoste einen Talk. Und die Themen dafür sind wahrlich vielfältig. Von der Frage: *„Schlagfertigkeit – Was macht mich sprachlich ohnmächtig?“* bis hin zu *„Redewendungen aus längst vergangenen Tagen“* oder *„Wieder Zoff: Streiten wir um Werte?“* ist alles dabei. Doch vieles was leicht aussieht und professionell klingt, braucht gute Vorbereitung:

## 1. Finde einen „süffigen Titel“!

Ein Talk verlangt zuerst mal einen *„crispy Titel“* samt informativer Beschreibung. Das Interesse der Hörer muss erst geweckt werden. Denn zur selben Zeit gibt es viele andere Hosts, die um Audience buhlen.

Mich erinnere das zu Beginn an meine alten Radiotage, wo zur gleichen Sendezeit genug andere durch den

Wer sich gerne mit anderen Menschen unterhält oder sich vor dem Einschlafen noch berieseln lassen möchte, der ist auf Audioplattformen, wie Twitter, Space oder Clubhouse & Co richtig. Wie bei Live-Podcasts kann auch hier jeder mitreden, Fragen stellen oder einfach zuhören.



**Dr. Tatjana Lackner, MBA**  
Kommunikations- & Verhaltens-Profilerin,  
„Trainerin des Jahres“, Politiker-Coach, 6-fache  
Bestseller-Autorin

Äther wirbelten und man sich dementsprechend um die Hörschaft bemühte. Nachdem vereinzelt auch Sehbehinderte lauschen, sollte man im Titel Emojis nicht inflationär einsetzen, da sie in der transkribierten Audioerklärung sonst Verwirrung stiften. Kurze Titel *„fahren“* zudem besser als lange. Vielleicht lässt sich ein aktueller Bezug herstellen? Da hilft es, vorher ein bisschen zu recherchieren.

## 2. Kümmere Dich um gutes W-LAN!

Die solide Internetverbindung garantiert eine geräuschlose Verbindung. Niemand hört lange zu, wenn der Moderator abgehakt klingt oder es in der Leitung ständig kracht. AirPods eignen sich übrigens schlechter für Talks. Ich selbst spanne mein Handy gerne in eine Halterung ein und rede so direkt ins Mikro. Damit muss ich das Phone nicht die ganze Zeit halten und hab die Hände frei, um mir Notizen zu machen. Neben mir steht der Laptop, von dem aus ich meine Signation abspiele oder parallel gegebenenfalls recherchiere.

Die technisch einfache Handhabung und der mittlerweile faire Zugang – sowohl für Android und auch iOS User machen die Audioplattformen attraktiv. Noch bleiben die Werber ausgespart. Man hört sie jedoch schon kräftig mit den Hufen scharren.

## 3. Bullshit-Bingo auszusparen!

Auch auf Clubhouse trennt die Deutschen, Schweizer und Österreicher die gemeinsame Sprache. *„Denglische Bullshit-Bingo-Wörter“* verbinden da kaum. Gerade beim Heer der Lebensberater und Coaches geht es ab Minute Eins um den *„Approach“* und das richtige *„Mindset“*. Das sind bereits recht inflationär verwendete Wörter. Die Esoteriker hingegen wollen ständig etwas *„zulassen“* und reagieren auf eingebrachte Beiträge oft überschwänglich: *„Ich feiere Deine Botschaft. Danke, dass Du das mit uns geteilt hast, Heike-Mareike!“*

Schwierig zu verdauen sind für mich die eingedeutschten englischen Aussprache-Kreationen: *„tolle Kompannie“, „schbeck it auf“, „selten so was amäising tschilliges“* gehört, *„Ay, sorri das kann ich nich ab, fullti noot.“*

## Fazit:

Gute Vorbereitung beginnt damit, sich den Nutzen für die Zuhörer und Zuhörerinnen vor dem Clubhouse-Talk zu überlegen. Passt der Titel zur Ausrichtung des Live-Gesprächs? Welche Tipps und Services kann man als Host den anderen reichen? Was erzählt man, während am Beginn darauf gewartet wird, bis sich Hörer einfinden?

Gerade Menschen mit Lampenfieber berichten mir immer wieder, dass sie hier schrittweise Redeangst abbauen können. Erst hören sie lieber zu, dann trauen sie sich doch mal auf die Bühne und ehe man sich's versieht, plaudern sie gut gelaunt mit und wachsen über sich selbst hinaus.

## Lesetipp!

### DIE KOMMUNIKATIONSGESELLSCHAFT

- 2. aktualisierte und erweiterte Auflage 2021, 408 Seiten, kartoniert
- Druckausgabe:  
ISBN 978-3-85402-409-5  
Preis € 29,80 (inkl. USt.)
- E-Book ePub:  
ISBN 978-3-85402-410-1  
Preis € 23,99 (inkl. USt.)



# Arbeitstitel: Seminar Verkaufen für Unternehmer:innen mit Markus Grund und Roland Beranek Tatsächlicher Titel: Verkaufen ist wie Flirten!



**Mag. Roland Beranek**  
beranek@bmd.at

Ja, tatsächlich. Verkaufen von Produkten oder Dienstleistungen wie Beratung usw. benötigt natürlich auch ein wenig Technik und Geschick. Aber im Grunde bedeutet Verkaufen auch Sympathie, Emotion und Zugang zum Kunden! Stellt sich die spannende Frage, ob dies auch erlern- oder trainierbar ist? Zu einem gewissen Grad natürlich ja. Und auch die Verkaufstechniken, Bedarfsweckung sind entscheidend.

Im Kern der Sache müssen Sie nicht aktiv verkaufen. Sie sollten lediglich herausfinden, welches Produkt oder Dienstleistung Ihr Kunde möchte. Und dann kommt Ihre Kunst ins Spiel, dass Sie Ihrem Kunden helfen, das Gewünschte zu erhalten!

Wenn Sie beim Verkauf Ihrer Produkte oder Dienstleistungen direkt mit Menschen zu tun haben, dann besuchen Sie unser einzigartiges Seminar mit Marketing- und Verkaufsprofi Mag. Markus Grund, in Tirol.

Verkaufstraining für Unternehmer:innen | 13. und 14. Dezember 2021 in Tirol!

Gerne möchten wir Sie dabei unterstützen, dass Ihr Kunde wieder ins Geschäft zurückkommt und nicht Ihre Produkte!

Informieren Sie sich über Inhalte und Details unter [bmd.com/akademie/fachseminare-mit-experten](http://bmd.com/akademie/fachseminare-mit-experten)

Mehr Umsätze durch gekonntes „Verkaufstraining“! Wir freuen uns auf Sie,

Ihr Mag. Roland Beranek (Leiter BMD Akademie und somit für Verkauf von Seminaren verantwortlich)