

Artikel – „Stimme macht Erfolg.“

Eine Symbiose aus Persönlichkeit, Atmung, Stimme

**Es ist die Art und Weise, wie wir sprechen...**

Es ist die Art und Weise, wie wir sprechen, die das Bild prägt, das andere von uns haben. Viele neuere Untersuchungen zeigen, dass Körpersprache und Stimme maßgeblich für unsere Wirkung in Rede oder Gespräch sind. Mimik, Stimmklang und Sprechmelodie sind dabei ausschlaggebend.

Somit kann ein Stirnrunzeln, ein Zittern in der Stimme oder eine fragende Intonation Ihre inhaltliche Aussage komplett entwerten.

Das **Wie** muss stimmig sein, um das **Was** zu transportieren. Wenn wir die Sprache gar mit dem Körper und unserer Sprechtechnik unterstützen, kann unsere Botschaft nicht nur ankommen, sondern sich durchsetzen.

Doch worauf achtet ein Vortragender in seiner Vorbereitung normalerweise? Auf den Inhalt, auf den Aufbau und die sprachliche Gestaltung.

Dabei wissen wir aus Verkaufs- und Verhandlungsgesprächen, dass die Persönlichkeit des Verkäufers der entscheidende Erfolgsfaktor im Verkaufsgespräch ist und nicht das detaillierte Fach- und Theoriewissen.

Vielleicht ist es Ihnen auch schon einmal so gegangen: Sie präsentieren bei Kunden, im Team oder bei einem Kongress und merken, dass Ihre Worte aus irgendeinem Grund keinen Widerhall finden. Im Gespräch registrieren Sie, dass Ihr Gegenüber schnell abschaltet statt Ihnen an den Lippen zu hängen.

Die inhaltliche Vorbereitung ist selbstverständlich wichtig und gibt Sicherheit. Mit dem richtigen Einsatz von Stimme und Sprechdruck und einer stimmigen Körpersprache wird unser Vortrag allerdings erst so richtig bemerkenswert.

Sprechen ist weit mehr als nur Sprache

Sprechen ist also weit mehr als nur Sprache. Es ist eine Symbiose aus Persönlichkeit, Situation, Stimmung, Körpergefühl, Atmung, Stimme und Sprechtechnik. Je gezielter Sie die Mittel des Sprechdrucks einsetzen können, umso besser werden Sie von Ihren Zuhörern nicht nur akustisch verstanden.

Die Stimme ist ein magisches Instrument. Sie entscheidet darüber, ob mir jemand sympathisch ist oder nicht.

Alle reden vom EQ, dem emotionalen Quotient. Wir wissen, dass wir Menschen nur zum Handeln motivieren können, wenn wir sie emotional erreichen. Wie schaffen wir das? Wenn ich Seminarteilnehmer frage, woran Sie bei einem Sprecher Gefühle erkennen, dann nennen sie immer den Gesichtsausdruck und die Stimme.

Wenn der Zuhörer **Emotionen** erkennen kann, lässt er sich im Herzen berühren. Nur so wird er nach dem Gesagten auch handeln.

Wichtig ist für einen Sprecher, ein Repertoire an Ausdrucksmöglichkeiten zur Verfügung zu haben, die er je nach Inhalt und Situation einsetzen kann.

Oft hören wir vor allem bei eher technischen Vorträgen einen äußerst sachlichen Redestil.

Ich halte es da mit Vera F. Birkenbihl:

„Es gibt keine trockene Theorie, es gibt nur trockene Theoretiker.“

Sie als Redner haben also die Aufgabe, Ihr Thema angenehm bunt zu gestalten.

Eine gesunde Variationsbreite an Stimm-ungen, sprachlichen Bildern und konkreten Beispielen macht Ihren Beitrag erst interessant.

Wie erreichen Sie diesen Zuwachs an Ausdruck?

Am einfachsten ist es, wenn die Wirkung von innen kommt. So wie es schon Augustinus formulierte:



„In Dir muss brennen, was Du in anderen anzünden willst.“

Die Wirkung erzielen, die Sie erzielen möchten

Wir können uns dem **Mehr an Ausdruck** auch über ein technisches Training nähern. In unserem Hör- und Videotraining lernen Sie, das richtige Maß an Ausdrucksmitteln einzusetzen, um genau die Wirkung zu erzielen, die Sie erzielen möchten. - Sie finden im Anschluss automatisch mehr An-Klang.

Das hängt damit zusammen, dass wir beim Stimmklang an Ihrer **Resonanz** arbeiten. Im übertragenen Sinne bedeutet Resonanz, dass etwas zurück schwingt, wenn Sie klingen und wirken. Ein Mensch, der uns sympathisch ist, trifft uns in seinen Schwingungen und umgekehrt. Voraussetzung dafür ist, dass Sie sich für Ihr Gegenüber interessieren. Je mehr wir z.B. bei Vorträgen unseren Fokus auf die Zuhörer legen, umso weniger Lampenfieber haben wir und umso hörorientierter klingen wir. Das Bild, das wir von einer Person haben, ist hörbar. Daher ist es so wichtig, sich seiner **Einstellung** zu anderen und zu seiner Thematik bewusst zu sein.

Ausstrahlung und Charisma

Ein Mensch, der bemerkenswert ist, hat eine bestimmte Ausstrahlung. Was wir als Charisma empfinden, ist häufig nichts anderes als ein gutes Körpergefühl dieses Menschen. Er fühlt sich wohl in seiner Haut und strahlt über seine Haltung und sein Lächeln etwas Positives aus. Das können Sie auch!

Daher ist der erste Schritt in jedem Sprechtraining, Ihre Haltung zu überprüfen und Ihre Körperwahrnehmung zu schulen, damit Sie eine stärkere **Präsenz** entwickeln.

Präsent aufzutreten heißt, ganz im Augenblick zu sein.

Das gilt auch für das Sprechen. Wenn Sie bei dem Wort sind, das Sie sagen, und nicht schon 10 Worte voraus, kann Ihnen auch der Zuhörer besser folgen und Nuancen erkennen.

Punkten können Sie zusätzlich, indem Sie kurze Sätze bilden und melodisch in klaren Bögen zum Satzende sprechen. Den Punkt erkennen wir nur, wenn die Satzmelodie nach unten geht und eine Pause folgt.

In der Pause haben Sie anschließend Zeit zum Atmen und zum Formulieren des nächsten Gedankens.

„Der Atem ist aller Dinge Anfang“ meinte Aristoteles. Häufig atmen Stressgeplagte nicht tief genug und ver-sagen sich so eine wichtige Ressource für Ruhe und Energie. Loslassen zu können und die Inspiration abzuwarten ist essentiell nicht nur beim Atmen, sondern im Leben.

Da der Atemraum auch Klangraum ist, gilt es hier, für mehr Öffnung zu sorgen, aber zugleich auch den **Atem** als Stütze für die Stimme einsetzen zu können.



Das Lächeln in der Stimme

In Telefontrainings wird immer empfohlen, zu lächeln, bevor man den Hörer in die Hand nimmt, um das Lächeln in der Stimme zu erreichen. In der Tat ist eine gewisse Lippenspannung förderlich für einen freundlichen Stimmklang.

Zusätzlich arbeiten wir an der Zungenlage und der Kieferöffnung. Manche Übung dazu mutet für Außenstehende komisch an.

Probieren Sie folgendes aus: Sie legen die Zungenspitze hinter die unteren Schneidezähne und wölben den Zungenrücken nach außen. Das nennt sich Pleueln. Dazu geben Sie noch einen Ton und entspannen die Stimme immer wieder zwischendurch, so dass sich ein sehr lautes offenes „a-a-a“ ergeben kann.

Stellen Sie sich jetzt vor, wie Sie an einer Ampel in Ihrem Auto mit offenem (Schiebe-) Dach stehen, neben Ihnen ein neugieriger Autofahrer, der zu Ihnen herüberschaut, während Sie gerade diese Übung machen. Entsetzt wendet er sich ab.

Nun ja, das ist die beste Übung, um Hemmungen zu überwinden!

Das Ziel bei allen **Artikulationsübungen** ist, die Mundwerkzeuge so zu trainieren und zu lockern, dass das Reden ganz einfach und dennoch sehr deutlich ist und damit kompetent wirkt. Dann werden Sie das Sprechen genießen können.

Es lohnt sich, am eigenen Sprechen zu arbeiten

Vergleichen wir das Sprechen mit dem Gesang. Jeder Opernsänger macht eine Gesangsausbildung, in der er sein Organ –die Stimme- regelmäßig trainiert. Wer dagegen beruflich viel redet, erwartet, dass die stimmlichen Voraussetzungen einfach da sind, dass das Instrument ohne Training funktioniert. So kommt es immer wieder zu chronischen Heiserkeiten bis hin zu Berufsunfähigkeit aufgrund von Stimmproblemen.

Die Muskulatur, die für die Atmung, die Artikulation und die Stimmgebung verantwortlich ist, können wir durch regelmäßiges Üben entwickeln. Wie ein Sportler sich vor einem Wettkampf warm macht, so sollten Sie sich auf Ihren Sprechtag mit einem kleinen **Aufwärmprogramm** vorbereiten. So wie ein Marathonläufer regelmäßig trainiert, um seine Muskulatur auf die Höchstleistung vorzubereiten, so sollten wir Menschen in einem Sprechberuf unseren Stimm- und Sprechapparat regelmäßig fordern und fördern.

An der Stimme und dem Sprechausdruck zu arbeiten, braucht eine gewisse Kontinuität. Am besten lernen Sie **im Seminar oder im Coaching**, wie Sie Ihr individuelles Potenzial ausschöpfen, um andere besser zu erreichen. Erfahren Sie, wie viel Freude es macht, andere durch Ihren Ausdruck zu beeindrucken.

Viel Erfolg – damit Sie gut bei Stimme sind und gut gestimmt die Stimmen auf Ihrer Seite haben. Nutzen Sie die Macht der Stimme zu Ihren Gunsten!

Ihre Expertin

Bei Fragen und Anregungen zu diesem Artikel stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.



Anja Oser

Geschäftsführerin PARLA GmbH & Co. KG

Neckarstaden 20
D-69117 Heidelberg

Telefon: +49 6221 58 58 40

Telefax: +49 6221 48 40 57

E-Mail: info@parla.de

Internet: www.parla.de

Anja Oser, Geschäftsführerin **PARLA GmbH & Co. KG**

Heidelberg, den 27.01.2014