

Mit Stimme zum Erfolg

Den richtigen Ton treffen, überzeugen und begeistern

Bearbeitet von
Nicola Tiggeler

1. Auflage 2016. Buch. 127 S. Klappenbroschur

ISBN 978 3 406 69019 8

Format (B x L): 10,4 x 16,1 cm

[Weitere Fachgebiete > Psychologie > Psychologie: Allgemeines > Psychologie: Sachbuch, Ratgeber](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei



Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Mit Stimme zum Erfolg
beck-shop.de
Anklang finden, überzeugen und begeistern!
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Nicola Tiggeler



So nutzen Sie dieses Buch

beck-shop.de

Die folgenden Elemente erleichtern Ihnen die Orientierung im Buch:

Beispiele und Übungen

In diesem Buch finden Sie zahlreiche Beispiele sowie Übungen, die Ihnen helfen, Ihre Stimme zu trainieren.

Die Merkkästen enthalten hilfreiche Tipps.

Auf den Punkt gebracht

Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine kurze Zusammenfassung.



*Ich danke meinem Zeichner
Dr. Reinhold Rapp und
meiner Lektorin Ursula Thum*

Vorwort

Zur Einstimmung – „Ich stimme!“	8
Bestandsaufnahme – wie klingen Sie?	13
Kommunikation und Stimme	17
Stimme und Persönlichkeit	20
Warum „Die sieben Säulen der Stimme“?	26
Die 1. Säule der Stimme – die Haltung	29
Freiheit für die Bäuche	29
Haltung einnehmen	31
Den Körper aufrichten	34
Die 2. Säule der Stimme – die Atmung	43
Ideal: die tiefe Bauchatmung	43
Der Dreiklang des Lebens: Einatmen – Ausatmen – Pause	47
Die 3. Säule der Stimme – aus der Mitte heraus	51
Spannung und Entspannung	51
Kontrolle und Loslassen: die reflektorische Atemergänzung	53
Was tun bei Lampenfieber?	61
Die 4. Säule der Stimme – der Klang	67
Wie die Stimme funktioniert	67
Warum die Stimme (manchmal) nicht funktioniert	71
Ihr Stimmklang – im Brustton der Überzeugung	73

beck-shop.de

Die 5. Säule der Stimme – der Stimmkanal	79
Der Kiefer	81
Die Zunge	85
Der weiche Gaumen	86
Die 6. Säule der Stimme – der stimmliche Ausdruck	91
Betonungen	93
Dynamisches Sprechen	95
Pausen	95
Artikulation	97
Emotionales Sprechen	107
Die 7. Säule der Stimme – Bewusstsein für das Ganze	109
Ethik	110
Bewusstheit	111
Achtsamkeit	111
Universelles Bewusstsein	111
Stimmpraxis	115
Aufwärmübungen für die Stimme	117
Entspannungsübungen nach anstrengenden Sprechsituationen	119
Übungen zur Stimmentfaltung	120
Stimmtipps für den Alltag	121
Weiterführende Literatur	124

Vorwort **beck-shop.de** DIE FACHBUCHHANDLUNG

Es gibt Stimmen, die lassen uns eintauchen. Ganz egal, in was.

Menschen, die solche Stimmen haben, bekommen Aufmerksamkeit. Nur, weil sie so klingen, wie sie klingen. Für mich persönlich hatte Otto Sander eine dieser Stimmen. Was auch immer er mit dieser Stimme vortrug, ich war bei ihm. Bei seinem Sohn Ben Becker geht es mir ähnlich. Ich habe eine CD, auf der er Bibeltexte vorliest. Keine modernisierte Variante, keine Geschichten drum herum, sondern einfach nur die puren Bibeltexte – und ich bin völlig fasziniert.

Im Auto begleitet mich eine CD von Christoph Maria Herbst, einem weiteren großartigen Sprecher. Keine Hörfassung eines spannenden Romans, nein, sondern: Christoph Maria Herbst liest Texte aus dem BGB. Kein Scherz. Die CD ist ein gutes Beispiel dafür, dass man sogar mäßige Texte interessant inszenieren kann – mit einer guten Stimme.

Würde ich mir das BGB oder die StVO in Druckfassung auf den Nachttisch legen? Nein. Es ist die Stimme, die hier den Reiz ausmacht. Sie erzeugt die Bereitschaft zuzuhören, das Interesse, die Faszination.

Leider funktioniert das auch anders herum. Sogar richtig gute Inhalte können viel von ihrer Wirkung einbüßen, wenn wir die Wirkungsmacht der Stimme vernachlässigen. Wenn die Nervosität sich zu stark auf den Klang legt, wenn die Stimme brüchig ist, wenn wir falsch betonen, zu leise sprechen oder schrill – oder, oder, oder.

beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

Wenn wir die Stimme dagegen richtig nutzen, schließt sie unseren Zuhörern neue Welten auf. Stimmen wie die von Otto Sander oder Christoph Maria Herbst lassen uns sogar Altbekanntes neu entdecken. Sie kitzeln verborgene Facetten aus Inhalten heraus, die wir zu kennen glauben. Sie lassen spannende Erkenntnisse und Geschichten noch glanzvoller wirken. Warum? Weil sie unsere Aufmerksamkeit fesseln. Weil sie dafür sorgen, dass wir zuhören, wie wir es sonst nicht tun. Weil sie Resonanz erzeugen, im physikalischen und im übertragenen Sinne: Diese Stimmen tragen die Substanz einer Botschaft vom Ohr ins Herz.

Gewiss ist es kein Zufall, dass alle Stimmen, die mich so faszinieren, Schauspielern gehören. Man kann mit der Stimme arbeiten und an der Stimme arbeiten, damit sie diese Wirkung entfaltet. Deshalb ist es auch kein Wunder, dass die Schauspielerin Nicola Tiggeler mich mit ihrer Arbeit fasziniert. Ich kenne sie schon lange. Ich habe erlebt, wie sie Menschen zu einer besseren Stimme verholfen hat. Sie vermag es, Menschen auf wichtige Vorträge und Gespräche ‚einzustimmen‘, indem sie ihnen hilft, wirkungsvoll zu sprechen.

Deshalb bin ich froh darüber, dass es dieses Buch gibt. Es zeigt, dass wir Einfluss auf unseren Klang haben. Dass die Stimme eben kein unveränderlicher Anteil unserer persönlichen Wirkung ist, sondern einer, auf den wir Einfluss haben. Es ist keineswegs so, dass man eine eindrucksvolle Stimme hat oder eben nicht. Unsere Stimme kann viel mehr, als wir glauben. Und mit ihr können wir viel mehr erreichen, als wir meinen.

Wenn Sie wollen, können Sie mit Nicola Tiggelers Hilfe natürlich auch ein Telefonbuch so vortragen, dass es Menschen

beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

in Entzücken versetzt. Ich nehme allerdings stark an, dass Sie etwas anderes im Sinn haben. Ganz gleich, was es ist: Das richtige Buch haben Sie schon in der Hand.

Kommen Sie gut an!

Ihr

René Borbonus