

Beck kompakt

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

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of increasing size. Below the main text, 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' is written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

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.

beck-shop.de

Mit Stimme zum Erfolg
Anklang finden, überzeugen und begeistern!

DIE FACHBUCHHANDLUNG

Nicola Tiggeler



So nutzen Sie dieses Buch

beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

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*

Inhalt

beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

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

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 Stimmhaltung 120

Stimmtipps für den Alltag 121

Weiterführende Literatur 124

Vorwort

beck-shop.de

Zur Einstimmung

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.

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

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