

Beck kompakt

## Mit Stimme zum Erfolg

Anklang finden, überzeugen und begeistern

Bearbeitet von  
Von Nicola Tiggeler, Mit einem Vorwort von René Borbonus

2. Auflage 2019. Buch. Rund 127 S. Klappenbroschur  
ISBN 978 3 406 73338 3  
Format (B x L): 10,4 x 16,1 cm

[Weitere Fachgebiete > Literatur, Sprache > Angewandte Sprachwissenschaft > Sprechwissenschaft, Rhetorik](#)

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 varying sizes, arranged in a slight arc. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](http://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

Anklang finden, überzeugen und begeistern!

Nicola Tiggeler

2. Auflage

  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG



C.H. BECK

# So nutzen Sie dieses Buch

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

Vorwort	5
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	87
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	111
Ethik	112
Bewusstheit	113
Achtsamkeit	113
Universelles Bewusstsein	113
Stimmpraxis	117
Aufwärmübungen für die Stimme	119
Entspannungsübungen nach anstrengenden Sprechsituationen	121
Übungen zur Stimmfaltung	122
Stimmtipps für den Alltag	123
Weiterführende Literatur	126

# Vorwort

## Zur Einstimmung

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



**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG