

Powerful Voice

von Cersten Jacob

„Da steh ich wieder und kann meine Gedanken irgendwie nicht stimmig rüberbringen. Im Publikum macht sich eine ablehnende Stimmung breit. Das Feedback am Ende klingt, als hätte ich mich im Ton vergriffen während meines Vortrages. Oh, oh, das hört sich alles nicht gut an ...“

Schon mal selbst so erfahren? Als Redner, Seminarleiter oder auf Seiten des Publikums? Oder Gott sei Dank nur geträumt?

Wie kommt es, dass manche Dozenten spannende Vorträge halten, und bei anderen kann man nach einer Weile nicht mehr hinhören und hört sich eher „zu“ – also macht die Ohren zu und also dicht?

Die Zahlen nach der – zugegebenermaßen streitbaren – Untersuchung von Prof. Mehrabian sind hinlänglich bekannt: dass bei Präsentationen der Inhalt nur zu 7%, die Körpersignale zu 55% und die Sprech- und Stimmweise (in der Fachsprache „Prosodie“ genannt) zu 38% von Bedeutung sind.

Der Satz: „Ich freu mich auf zu Hause“ mag beim Leser die Assoziation von wirklicher Freude hervorbringen, obwohl ... mit welchem inneren Tonfall haben *Sie* denn den Satz gelesen? Eher wie (seufz): „Ach, ist das schön ☺!“ oder mit zusammengebißenen Zähnen: „Das gibt wieder mächtig Ärger!“? Oder ganz anders? Egal wie, probieren Sie’s doch mal in beiden Varianten kurz nacheinander. Na, einen Unterschied gemerkt? Ups, schon den entscheidenden Trick verraten: das offene Geheimnis, wie Schauspieler es schaffen, beliebigen Text interessant „rüber zu bringen“. Die können auch das Telefonbuch oder den Fahrplan der Deutschen Bahn AG spannend performieren. Sie haben nämlich beim Vortrag *die* Gedanken im Hinterkopf, die sie *eigentlich* sagen wollen – weil jeder Text als Text neutral ist im sprecherischen Sinne. Erst meine Absichten, die damit verbundenen Gedanken und die sich dabei ausdrückende Emotion machen Bedeutung, Aussage und den gemeinten Inhalt klar. Und das ist entscheidend für die Wirkung.

Man nennt diese Gedanken nach Bertolt Brecht den „Untertext“ oder „die Haltung“, neudeutsch auch „Subtext“ genannt, weil alles ja noch mal aus Amerika und neu erfunden zurückkommen muss ☺. Oi, da ist mir doch ein Smilie in den Text gerutscht, um klar zu machen, mit welchem Tonfall ich das zuletzt Geschriebene von Ihnen vor Ihrem inneren Ohr gehört haben will: mit einem milden Lächeln im Gesicht. Man kann nämlich Text nicht ohne eigenen inneren Tonfall lesen. Es sei denn, man betreibt eine der visuellen Schnelllesetechniken. Normalerweise lesen wir auditiv. Wort für Wort, Satz für Satz. Und so spielt selbst die Prosodie im Schriftverkehr eine wichtige Rolle. Oder ist es Ihnen noch nie passiert, dass Sie einen Brief oder eine eMail schickten und sich über die völlig unerwartete, inadäquate Reaktion wunderten? Da hat der Empfänger Ihre Zeilen wahrscheinlich mit einem anderen Tonfall gelesen als den, den *Sie* beim Schreiben ihres Textes innerlich gehört haben. Böse Falle. Aber das nur so nebenbei. ☺

Ein bisschen hilfreich ist es, wenn wir die Wörter, die wir betont haben wollen, in der Schriftsprache kennzeichnen, z.B. durch kursive oder fette Schriftzeichen, so, wie ich Ihnen das in diesem Text anbiete. Eine Garantie, dass der Leser deshalb denselben Tonfall und damit die beabsichtigte Emotion beim Lesen erzeugt, ist das allerdings immer noch nicht. Denn im Gegensatz zu dem, was viele Laien-Schauspieler glauben, ist nicht die Betonung für einen guten Textvortrag entscheidend, sondern die Gedanken, die sie dabei entwickeln. Aber dazu später.

Haben Sie schon mal einen Brief einmal in einem gutgelaunten und einmal in einem schlechtgelaunten Zustand gelesen? Und danach gemeint „Heute hört sich das ganz anders an“? Auch mein eigener Gefühlszustand beim Lesen verändert den inneren Tonfall und damit die Bedeutung des Textes. Ja, ja ☺. Seufz.

Es ist unser limbisches System im Gehirn, das blitzschnell ist und aus Klängen in uns Emotionen macht. Und dieser Draht zwischen Ohr und Emotionserzeugungsorgan scheint übermächtig stark und schnell zu sein. Oder wie ist es bei Ihnen, wenn Sie die Musik hören, bei der Sie sich zum ersten Mal verliebt haben oder die bei Ihrem ersten wunderbaren Sex im Hintergrund lief? Ist Ihr Empfinden dabei eher gleichgültig und neutral? Oh, wie schade für Sie.

Klänge sind entscheidend für unsere Emotionen. Der Volksmund sagt ja: „Der Ton macht die Musik.“ Und meint dabei, dass der Inhalt so rüber kommt, wie er klingt.

Ich habe einen Mann erlebt (der Freund einer Psychotherapeutin ☺), der allein beim Hören von Pink Floyds „Shine On You Crazy Diamond“ solche Zustände erlebte wie zu der Zeit, als er wirklich noch dazu LSD einnahm. Es war für alle, die zufällig Zeuge wurden, ein beeindruckendes Erlebnis. Wir sagen dazu auditive Anker. Und haben Sie nicht auch so was – in einem bestimmten Tonfall gesagte Sätze wie „Ich glaube, du bist zu *allem* fähig ...“ (Mutter natürlich) mit dem Untertext „Aus dir wird *nie* was werden“ und daran gekoppelt die negativen Emotionen – in Ihrem Lebens-Reise-Gepäck?

So stark ist die Bedeutung von Tonfällen und Tönen.

Die Frage ist: Was wollen Sie bei Ihren Kindern, Lebenspartnern oder in der beruflichen Kommunikation für auditive, sprich emotionale Anker erzeugen? Und tun Sie das bewusst oder unbewusst?

Okay, zurück zum Thema ☺. Wenn Sie sich über die Uups, Ois, Ohs, Ohos und Smilies usw. gewundert haben oder noch wundern werden – das sind in der gesprochenen Sprache ganz gewohnte und in der Schriftsprache normalerweise nicht übliche Interjektionen, d.h. Gefühlsäußerungen, die eigentlich nur durch die Prosodie eine Bedeutung bekommen, weil sie als Worte allein meist keine haben. Man verwendet sie, um Emotionen auszudrücken. Achten Sie doch mal darauf, wie Ihre eigenen Interjektionen klingen – eintönig oder den Sprecher antörend,

weiterzuerzählen? Mit ehrlichen Emotionen gekoppelt oder eher mit dem Subtext „Ich hab viel wichtigeres zu tun, als dir zuzuhören“?

Tja, wie kommt mensch (man/frau) nun dazu, interessant klingende Vorträge zu halten, ein guter Zuhörer oder überhaupt mit sich übereinzustimmen, d.h. kongruent zu sein? Inkongruenz drückt sich immer im Tonfall aus. Außer ... Wie kommt es, dass manche Menschen perfekt lügen können? Also so scheinen, als würde stimmen, was sie sagen? Sich einfach kongruent anhören? Auch dieses Geheimnis werde ich Ihnen enthüllen.

Natürlich spielt dabei zuerst – wie unerwartet ☺ – die Stimme eine Rolle. Und entscheidend ist dabei wiederum zuallererst: Welche physiologischen Voraussetzungen hat die Person (Näheres dazu später)? Oh! Steht da „Rolle“ und „Person“? Interessant. Wo kommt das Wort Person eigentlich her? Ursprünglich aus dem griechisch-lateinischen. Und hat ganz viel mit Theater zu tun, spannenderweise. Persona heißt soviel wie Rolle oder Maske. Oho! Also spiele ich immer eine Rolle, wenn ich eine Persönlichkeit bin? Ich bin doch ich und spiele doch nicht ☹ ! Richtig. Und jeder versucht seine Persönlichkeit stimmig darzustellen. Ui! Darstellen – ist das nicht doch wieder ein Wort aus Film und Theater wie Schau-Spielen? Nicht wirklich ☺. Mit dem Teile-Modell des NLP lässt sich das ganz gut erklären. Je nach Situation sitzt ein anderer Teil am Steuer des sprichwörtlichen Bandler'schen Busses (Richard Bandler: Who is driving the Bus?). Und jeder Teil hat ein anderes Ausdrucksrepertoire, z.B. stimmlich. In der Kommunikation mit meinem Chef hat ein anderer Teil das Sagen als in der mit meinem Kind – oder ich selber als Chef oder vielleicht als Liebespartner. Und wenn der richtige Teil den Bus steuert, wird auch die Beziehung zum jeweiligen Gesprächspartner stimmen, weil die ausgesuchten stimmlichen und sprachlichen Mittel sich der Situation entsprechend anhören. Merkwürdig wäre es allerdings, wenn die steuernden Teile sich irren und ich plötzlich mit meinem Chef wie mit meinem Liebespartner rede oder mit meinem Kind wie mit meinem Chef. Naja. Hähä. Hhmm ☺. Vielleicht auch gar nicht so dumm. Man kann ja mal was Neues probieren, oder? Wenn Mensch immer nur das macht, was er bisher gemacht hat, bekommt Mensch ja auch nur dasselbe Ergebnis wie immer. Haben wir NLPler doch gelernt, oder? Vielleicht kann man mit den Rollen mal experimentieren? Möglicherweise mal mit unserem netten Friseur sprechen wie mit unserem coolen Automonteur. Vielleicht macht der uns die Haare endlich mal so, wie wir das wirklich wollen. ☺ Haben Sie im letzten Satz eher „... wie *wir* das wirklich wollen“ gelesen oder „... wie wir das *wirklich* wollen“ gehört? Grins.

Aber kommen wir wieder auf „persona“ zurück. Als Verb heißt es „personare“. Der humanistisch Gebildete entdeckt jetzt die Vorsilbe „per“ = „durch“ und den Wortstamm von „sonor“ wie „klingen“. Also heißt „personare Persona“ = die „Maske durchtönen“ oder „in der Rolle klingen“. Das erinnert mich immer an die antiken Reliefs, auf denen die Darsteller Masken tragen, die eine eindeutige Emotion kennzeichnen, und sich an der Stelle des Mundes ein Trichter befindet, damit das Gesprochene im weiten Rund gut zu hören ist. Sie durchtönten also die Maske, mit der sie ihre Rolle kennzeichneten.

Auch wir stellen uns der Situation angepasst stimmig dar und klingen entsprechend. So weit, so gut. Meistens machen wir das schon ganz passabel. Nur manchmal stimmt es eben *nicht*.

Wenn das so ist, dann wäre es doch hilfreich, die stimmlichen Möglichkeiten durch Training zu erweitern, oder? Was kann Mensch denn dazu trainieren? Also Angebot: „Was kann Mensch denn dazu trainieren?“ oder „Was kann Mensch denn dazu *trainieren*?“ Oder wie haben Sie es jetzt gehört?

Zum einen: die physiologische Voraussetzungen für Klang und Deutlichkeit der Sprache. Zum zweiten: das Rollenrepertoire für den Alltag, damit ich bewusst und flexibler auswählen kann, je nach meiner Stimmung als auch nach der meiner Zuhörer, um z.B. besseren Rapport herstellen zu können. Und zum dritten: die Technik der Schauspieler, mit den entsprechenden Gedanken, „Subtexten“, zu arbeiten.

Besonders Berufskommunikatoren wie Trainer, Manager, Führungskräfte, Verkäufer, Lehrer, Erzieher und Therapeuten etc. sollten sich bewusst sein, dass sie sich einfach Vorteile verschaffen und ihre Arbeit erfolgreicher und leichter machen durch Stimm-, Sprech- und Rollentraining.

Oder haben Sie Angst vor Veränderung?

Ich habe es allerdings während meines Schauspielstudiums erlebt, dass sich Personen zu Persönlichkeiten entwickelten – vor allem durch die Arbeit an ihrer Stimme, ihrer Sprechweise und der Erweiterung ihres Rollenrepertoires. Also – Veränderung geschieht schon dabei. Nur, wie wir wissen: Wir müssen uns auch die Gelegenheit geben, uns zu verändern. Und wir müssen es wollen – Sie wissen, die Voraussetzungen für Veränderung nach Robert Dilts. Ach, wie jetzt? Ja, da fehlt doch noch was! Richtig, Mensch muss wissen, wie es geht. Nun, das kann ich Ihnen verraten.

Und wir NLPler glauben doch daran, dass wir uns verändern können, oder? Und was ein Mensch auf dieser Welt kann, kann jeder andere prinzipiell auch lernen. So meinten einst Bandler und Grinder. Oder haben Sie inzwischen Zweifel daran? Nanu, wer hat denn die letzte Frage mit einem ironischen Unterton vor seinem inneren Ohr gehört? Na, Gott sei Dank keiner ☺.

In dieser Ausgabe werde ich mit einer Rubrik beginnen, in der ich Ihnen Tipps und Tricks verrate, wie Sie Ihre Sprechweise und ihre stimmlichen Möglichkeiten erweitern können.

Übung „Powerful Voice“ – Teil 1

Am Anfang sollen Übungen zu den Funktionen des Stimm- und Sprechapparates stehen. Sie unterteilen sich in verschiedene Bereiche, z.B. in
- Entspannungsübungen

- Atemübungen
- Training der Artikulationsorgane
- Resonanzübungen
- Stärkung der Performanz und Stimmkraft

Fangen wir mit der Entspannung an. Zur guten Stimmbildung benötigen wir einen sogenannten Eutonus, also eine gute Spannung – und zwar dort, wo sie notwendig ist. Überall anders sollten unsere Muskeln entspannt sein.

Wenn Sie nicht die Möglichkeit haben, sich hinzulegen oder sich in eine stille Ecke zu setzen, um Autogenes Training oder die 5-4-3-2-1-Methode zur Selbsthypnose anzuwenden, dann sollten Sie eine uralte Entspannungsübung machen, wie man sie auch bei verschiedenen Säugetieren beobachten kann. (Haben Sie Katze oder Hund? Dann kennen Sie das.)

Stellen Sie sich hin, die Füße ungefähr in Hüftbreite auseinander, und nehmen Sie Ihre Arme in die Höhe und strecken sich mit dem ganzen Körper nach oben, so weit Sie können. Dabei sollten Sie schon auf den Zehen stehen ☺. Und strecken, strecken, strecken ... Sie merken es, Sie kennen das vom morgendlichen Räkeln im Bett oder zwischendurch auf Ihrem Bürostuhl.

Dieses Strecken etwa 8-10 Sekunden lang praktizieren und dann – jetzt kommt das Entscheidende – die Arme und Schultern einfach fallen lassen, dabei ein bisschen in die Knie gehen und entspannen (was ja eigentlich das falsche Wort ist: Es muss ja lösen heißen). Also: lösen, lösen, lösen ... etwa 20 Sekunden.

Danach strecken Sie Ihre Arme wieder in die Höhe und versuchen jetzt mit den Händen abwechselnd etwas Fiktives zu greifen, das sich über Ihnen befindet. Strecken und greifen, greifen, greifen ... ca. 10 Sekunden. Und danach wieder fallen lassen und lösen, lösen, lösen... ca. 20 Sekunden. Und jetzt kommt auch noch die Stimme dazu. Strecken und greifen Sie wie gehabt, und kurz bevor Sie lösen, produzieren Sie einen beliebigen Ton (der wird sich in der Spannungsphase recht hoch anhören) und lassen ihn parallel mit dem Fallenlassen Ihrer Arme ebenfalls fallen, so dass am Ende ein recht tiefer, entspannter, also gelöster Ton entsteht. Ja, das kann sich schon komisch anhören und anfühlen. Und Sie kennen diesen Stimmeinsatz vielleicht von anderen, durchaus sehr angenehmen „Beschäftigungen“ ☺, oder?

Praktizieren Sie dieses Dehnen, Strecken und Greifen und das anschließende Lösen mit Stimme ruhig 5-6 mal. Jetzt sollte sich in Ihrem Körpergefühl schon etwas Angenehmes getan haben. Falls noch nicht, gönnen Sie sich eine Pause und probieren es später noch mal.

Es könnte schon jetzt passieren, dass der Ton am Ende dieses angenehmen Fallenlassens Ihrer natürlichen und gesunden Stimmlage entspricht, in der Sie eigentlich immer reden sollten, nämlich der Indifferenzlage oder auch der mittleren Sprechstimmlage. Was das ist, damit befassen wir uns in einer der nächsten Folgen.

Über den Autor:

Cersten Jacob hat an der - HS für Schauspielkunst „Ernst Busch“ Berlin - Schauspiel studiert und arbeitete an verschiedenen Theatern und freiberuflich bis heute als Schauspieler /Regisseur und Sprecher. Nach einem weiteren Studium der Sprechwissenschaften ist er als Sprecherzieher/Stimmbildner/Rhetorik- und Kommunikationstrainer sowie als Coach tätig. Cersten Jacob ist DVNLP-Lehrtrainer.