

**Arno Fischbacher**

**Stimmcoach, Wirtschaftstrainer, Redner, Autor**

**Mut zu Stimme und Auftritt**

## **Laut oder verständlich sprechen?**

Wie „laut“ Sie beim Sprechen von anderen wahrgenommen werden, hängt genau genommen viel eher von Faktoren wie „verständlich“, „gerichtet“, „anregend“, oder „kraftvoll“ ab. Ganz besonders kommt es auf das Volumen Ihrer Stimme an, also auf die Art des Klangs.

### **Mancher Klang trifft ins Ohr**

Hätten Sie gewusst, was Handy-Klingeln, Baby-Quengeln und die Wortmeldung eines geschulten Sprechers gemeinsam haben? Richtig - man kann es nicht überhören! Wie kommt es aber, dass bestimmte Geräusche, Klänge und Stimmen immer mitten ins Ohr treffen? Und das, ob wir es wollen oder nicht – siehe Handy?

Die Lösung des Rätsels hat sich in Ihrem eigenen Ohr versteckt. Denn nicht alle Klänge und Geräusche gelangen gleichberechtigt an Ihr Trommelfell. Vorher müssen sie durch den äußeren Gehörgang. Das ist diese kurze "Röhre", die wir mit dem Finger vorsichtig erkunden können. Hier entscheidet sich bereits, ob das Geräusch oder das Wort Ihre Aufmerksamkeit erlangen wird oder nicht.

### **Tarä! Tarä-Tätä!**



Können Sie sich noch daran erinnern: vielleicht haben auch Sie als Kind die Klopapierrolle zum Megaphon umfunktioniert? Wie Ihre Stimme dann merkwürdig verzerrt klang! Ganz so, also ob Teile des Klangs „verschluckt“ wurden. Denselben Effekt bewirkt der äußere Gehörgang. Durch seine besondere Form wird ein ganz bestimmter Teil des Gehörten verstärkt. Es sind Frequenzen zwischen 2.000 und ca. 4.000 Hertz, die bis zum 40fachen (!) verstärkt werden. Genau in diesem Frequenzbereich quängeln Babys, nerven Handys ... und überzeugen gute Sprecher!

Keine Sorge, die Idee ist nicht, dass Sie plötzlich von der Bühne her klingen wie ein plärrendes Kind. Es geht vielmehr darum, die Obertöne in Ihrer Stimme zu aktivieren. Diese wertvollen Leitfrequenzen zu nutzen, um sich die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer zu sichern. Das bedeutet, kraftvoll zu sprechen, die Stimme als Führungssignal zu nutzen und souverän Ihren Standpunkt zu vertreten. Wie gelingt das?

## So nutzen auch Sie den "Handy-Effekt"

Zeitbedarf: 3 Minuten

Machen Sie's wie die Profimoderatoren! Lassen Sie vor dem Sprechen den „Motor warmlaufen“, drehen Sie eine geheime Aufwärmrunde vor dem Start. Bitte stellen Sie sicher, dass Sie dabei ungestört sind.

### 1. Aktivieren Sie Ihren Gestik-Raum

10 Sekunden genügen schon:



- Strecken Sie Ihre Hände und Arme zur Seite und in alle Richtungen.
- Nutzen Sie in bedächtigen großen Bewegungen Ihren gesamten Bewegungsradius der Arme.
- Bewegen Sie sich langsam, wie in Zeitlupe.
- Lassen Sie dabei Ihre Bewegungen immer größer und ausladender werden.
- Genießen Sie das Gefühl der Befreiung, des Raums.

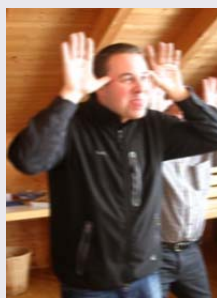
### 2. Stumme Zwerchfellgymnastik:

Bewegen 10x das linke Knie zum rechten Ellbogen und dann das rechte Knie zum linken Ellbogen. Es genügt, die Bewegung anzudeuten und den Fuß nur bis auf die Zehenspitzen zu stellen. Noch aktiver wird es freilich, wenn Sie das Bein auch vom Boden abheben. Wieder bewegen Sie sich betont langsam und genießen es, die Aktivität der Muskeln zu spüren. Achten Sie vor allem auf die Aktivierung im Kreuz. So mobilisieren Sie Ihr Zwerchfell und Ihr Kraftzentrum in der Lendenwirbelsäule. Ihre Stimme wird gleich voller und klarer klingen.

### 3. Zwerchfell aktivieren durch "Hummelflug"

Einfach, aber effektiv: Lassen Sie akustisch eine dicke Hummel von ihrem Rastplatz auffliegen und eine kurze Ehrenrunde drehen: "Wwwwww!"

### 4. Stimme aufwärmen



- Summen Sie 10 Sekunden wie ein Bienenschwarm
- Plappern Sie 10 Sekunden laut mit sich selbst, erfinden Sie unbekannte Fremdsprachen
- Blödeln Sie und schneiden Sie Grimassen. Alles ist erlaubt: lachen, spucken, prusten, dumm dreinschauen. Ihre Artikulation wird es Ihnen danken: Sie werden unmittelbar klarer und verständlicher sprechen.

Netter Nebeneffekt: Durch die Aktivierung schütteln Sie auch etwas von Ihrer möglichen Nervosität ab. Anschließend treten Sie souveräner, selbstbewusster und konfliktfähiger auf. Denken Sie daran, Ihre Kleidung (Schminke, Frisur, Krawatte ...) wieder zurechtzurücken. Und dann mit Elan hinein in das Gespräch oder die Präsentation!

## Arno Fischbacher



Arno Fischbacher ist Stimmcoach für die Wirtschaft. Seit über 10 Jahren ist der Gründer und Vorstand von [www.stimme.at](http://www.stimme.at), dem europäischen Netzwerk der Stimmexperten, als Stimmtrainer tätig. Zu seinen Kunden zählen Top-Unternehmen in Deutschland und Österreich, Führungskräfte und Medienmanager. Seine langjährigen Erfahrungen als Schauspieler, Moderator und Führungskraft hat er zu dem innovativen Trainingsansatz Voice Awareness® verdichtet.

## Literaturtipp:



Arno Fischbacher, **Geheimer Verführer Stimme** - 77 Fragen und Antworten zur unbewussten Macht in der Kommunikation.

Soft Skills kompakt, Band 6, Junfermann Verlag 2008 | 80 Seiten, € [D] 9,95, € [A] 10,30

Mehr dazu: <http://www.arno-fischbacher.com/?cs=31>

Arno Fischbacher im Internet: <http://www.arno-fischbacher.com>