



# Buch Stimme: Das Geheimnis von Charisma

## Ausdrucksstark und überzeugend sprechen; Neue Methoden und Übungen; Trainingsbuch mit 2 Audio-CDs

Katja Dyckhoff und Thomas Westerhausen  
Walhalla, 2010  
[Listen now](#)

- [play](#)
- [pause](#)

00:00  
00:00

### Rezension

Worte, so die Autoren dieses Buches, machen bei einer Botschaft nur einen Anteil von etwa 10 % aus. Körpersprache und Stimme transportieren den Rest. Doch wenn die drei Faktoren nicht zusammenpassen, wenn sie unterschiedliche Inhalte vermitteln, wird eine Nachricht schnell unverständlich. Deshalb ist es so wichtig, alle drei Aspekte in Einklang zu bringen. Dazu gehört auch, die Stimme zu trainieren, und genau dabei hilft dieses Buch. Der Text sowie zwei beigelegte Audio-CDs unterstützen den Leser darin, seiner Stimme Überzeugungskraft zu verleihen. Mithilfe zahlreicher Übungen wird er Schritt für Schritt zu einem Rhetoriker, der seine Botschaften lebendig, verständlich und einleuchtend vorträgt. Der Neuigkeitswert der Inhalte ist zwar eher niedrig, dafür punktet das Buch bei der praktischen Anwendbarkeit. *BooksInShort* empfiehlt es allen, die stimmlich überzeugen wollen.

### Take-aways

- Worte haben nur 10 % Anteil an einer Botschaft. Den Rest transportieren mit 40 % die Stimme und mit 50 % die Körpersprache.
- Unterstreichen Sie den Inhalt Ihrer Botschaft immer mit der passenden Stimmlage.
- Passen Worte, Körpersprache und Stimme nicht zusammen, wird eine Aussage unverständlich.
- Machen Sie sich die Interpunktions- und Betonungsregeln klar und agieren Sie nach diesen.
- Ein Satz folgt im Deutschen einer Melodie und wird nicht monoton ausgesprochen.
- Schlüsselwörter werden betont. Um sie zu bestimmen, müssen Sie Klangproben machen und auf die unterschiedlichen Bedeutungen, die sich daraus ergeben, achten.
- Unterstreichen Sie einzelne Schlüsselwörter mit Mimik und Körpersprache.
- Bewegen Sie den gesamten Körper, sonst wirken Sie unlebendig und unglaubwürdig.
- Vermeiden Sie, dass eine Emotion wie Wut alle Ihre Erfahrungen und Überzeugungen in den Schatten stellt.
- Nehmen Sie sich bei negativen Gefühlen eine Auszeit und sprechen Sie erst danach; sonst bereuen Sie hinterher Ihre Aussagen.

### Zusammenfassung

#### Die Stimme muss den Sinn tragen

Eine Botschaft, die so verstanden werden soll, wie Sie sie meinen, kann sich nicht allein auf die Worte stützen. Diese transportieren nämlich nur etwa 10 % des Inhalts. 50 % der Bedeutung fallen auf die Körpersprache, 40 % auf die Stimme. Der Stimme kommt damit eine wesentlich wichtigere Rolle zu, als die meisten denken. Wenn

Sie z. B. den Satz „Das will ich nicht mehr!“ leise sagen, ist die Wirkung eine andere, als wenn Sie ihn laut und mit Nachdruck aussprechen. Die laute Stimme spiegelt den wörtlichen Inhalt und das damit verbundene Gefühl. Wenn Sie verstanden werden wollen, müssen Sie den Inhalt Ihrer Worte mit der passenden Stimmlage unterstreichen. Wenn Sie flach, ausdruckslos, scheu oder monoton sprechen, ist das Risiko, dass Sie nicht verstanden werden, groß. Oder was noch schlimmer ist: Sie werden falsch verstanden und ihre Botschaft negativ interpretiert. Menschen, die wir nicht verstehen, machen uns unsicher. Wir sind gezwungen, ihre Aussagen zu deuten, und sicherheitshalber unterstellen wir ihnen negative Beweggründe, um uns auf alles gefasst zu machen. Wenn Sie als Führungskraft z. B. teilnahmslos sagen, dass Sie einen Mitarbeiter schätzen, interpretiert er Ihren gleichgültigen Ton möglicherweise dahingehend, dass seine Kündigung vor der Tür steht. Unterstreichen Sie also die Inhalte Ihrer Worte immer mit der passenden Stimmlage.

## Die Rolle der Körpersprache

Stimme und Körpersprache gehören untrennbar zusammen. Transportiert der Sprecher beispielsweise Freundlichkeit mit der Körpersprache und gleichzeitig Ärger mit der Stimme, kommt in der Regel ein unverständlicher Kommunikationsbrei heraus. Selbst wenn Sie zwei positive Emotionen transportieren, die aber trotzdem unterschiedlich sind – z. B. zärtlich in der Stimme und begeistert in der Körpersprache –, wird es schwierig, Sie zu verstehen. Stimmig kommunizieren heißt, die gefühlte Bedeutung durch Stimme und Körpersprache auszudrücken.

## Der Eigenton

Jeder Mensch verfügt über einen Eigenton, den so genannten Basis- oder Grundton seiner Stimme. Von diesem ausgehend, variiert die Stimme: Sie macht melodische Ausflüge, und nach jedem Ausflug kehrt sie zurück zur Basis des Eigentons. Auf diese Weise übermitteln wir die Gefühlslage, die gefühlte Bedeutung des Gesagten. Stellen Sie sich den Eigenton beispielsweise als einen Sattel vor, von dem aus die Stimme ihre Reise antritt. Für viele Menschen ist dieser Sattel allerdings zu klein oder zu groß, d. h. sie haben sich einen unnatürlichen Eigenton angewöhnt. Wenn die Stimme von ihrem natürlichen, gesunden Rahmen abweicht, hat das große Auswirkungen: Eine angespannte Stimme macht auch den Sprecher angespannt. Er ist unruhig und die Stimme ermüdet schnell. Das wiederum überträgt sich auf den Zuhörer, der ebenfalls angestrengt und gereizt wird. Zudem wird seine Aufmerksamkeit sehr stark beansprucht, da er ständig darauf achten muss, das Gesagte richtig zu entschlüsseln. Ein wichtiger Schritt zu mehr rhetorischer Kraft ist deshalb, dass Sie Ihren Eigenton finden. Das erreichen Sie mit der „mmmmh“-Methode. Erzeugen Sie einen „mmmmh“-Laut. Stellen Sie sich vor, dass dieser Laut für ein überzeugtes Ja steht, und geben Sie den Ton so laut von sich, dass mindestens fünf Personen Sie verstehen können. Wenn Sie ihn sicher halten können, sprechen Sie einen längeren Text in dem Ton, einförmig wie eine Litanei in der Kirche. Nach einer Minute machen Sie für 30 Sekunden Pause und nutzen Sie Ihre Stimme für etwas ganz anderes – Lachen, Brummen oder Singen beispielsweise. Dann sprechen Sie wieder für eine Minute Ihren Text.

## Interpunktions- und Betonungsregeln

Ihre Aussagen erhalten häufig schon dadurch eine höhere Ausdrucksstärke, dass Sie sich die Regeln der Interpunktion und der Betonung klarmachen. Viele Menschen heben am Ende eines Aussagesatzes die Stimme, wie bei einer Frage. Das entspricht jedoch nicht den allgemeinen Betonungsregeln. Die wichtigsten von ihnen sind:

- Die Stimme wird nach einem Punkt gesenkt.
- Nach einem Fragezeichen wird der Ton gehoben.
- Bei einem Ausrufezeichen wird die Stimme lauter, ohne dass die Tonhöhe steigt.
- Ein Komma kann je nach Kontext die Funktion eines Punktes, eines Fragezeichens oder eines Ausrufezeichens einnehmen. Hier müssen Sie Ihre Stimme entsprechend anpassen.
- Sätze werden im Deutschen mit einer leichten Melodie, einer Bewegung in der Stimmlage im Verlauf des Satzes unterlegt. Betonen Sie nicht einfach einzelne Wörter, sondern stellen Sie sich den Stimmverlauf als Fluss vor.
- Bei extremen Gefühlen betonen Sie den gesamten Satz stärker und nicht mehr nur einzelne Wörter.
- Adjektive und Adverbien werden häufig stärker betont als das Substantiv.

## Schlüsselwörter betonen

Im Deutschen gibt es Wörter, die stärker betont werden als andere, was die erwähnte Satzmelodie erzeugt. Es sind die so genannten Schlüsselwörter. Um bestimmte Schlüsselwörter besonders stark zu betonen, verwendet man die Technik des Stolzierens: Die hervorzuhebenden Wörter werden langsamer und ihre Silben betont gesprochen. Zum Beispiel: „Ich werde kei-nes-falls mitfahren.“ Oder: „Nie-mand wird mich umstimmen!“ Da es keine klaren Regeln gibt, welche Wörter zu betonen sind, müssen Sie für jeden Satz selbst entscheiden, wo die Schlüsselwörter sind. Je nachdem, welches Wort Sie zum Schlüsselwort eines Satzes machen, verändern Sie die Bedeutung Ihrer Aussage. So könnte etwa in dem Satz „Der Mitarbeiter kann das nicht“ jedes Wort das Schlüsselwort sein. Probieren Sie es aus und sagen Sie den Satz mehrmals, wobei Sie jedes Mal ein anderes Wort betonen. Die Bedeutung reicht von der Angabe, dass genau dieser Mensch die Kompetenz nicht hat, bis zu der Äußerung, dass der Mitarbeiter eine bestimmte Aufgabe nicht erfüllen kann, andere dagegen schon. Nutzen Sie diese Differenzierung in der Praxis und machen Sie die Probe. Fragen Sie sich nach dem Unterschied, der sich ergibt, wenn das eine oder andere Wort das Schlüsselwort ist und betont wird.

## Mimik und Körpersprache

Zur Betonung der Schlüsselwörter gehören auch die Mimik und die Körpersprache. Sie verleihen einem Schlüsselwort den emotionalen Anstrich. Wenn Sie etwa den Satz „Ich will endlich anfangen!“ mit Begeisterung transportieren wollen, werden Sie die Mimik entsprechend mitspielen lassen. Beim Wort „anfangen“ sprechen Sie lauter und lächeln dazu. Ihre Körperhaltung ist offen. Wollen Sie den Satz dagegen verärgert oder aggressiv ausdrücken, werden Sie zwar ebenfalls in der Lautstärke zulegen, aber Sie werden die Mundwinkel nach unten bewegen, die Augenbrauen zusammenziehen, vielleicht sogar die Fäuste ballen. Lassen Sie ruhig Ihren ganzen Körper sprechen. Wir werden zwar dazu erzogen, uns nicht in den Vordergrund zu spielen und beim körperlichen Ausdruck nicht zu übertreiben, aber wenn wir das tatsächlich tun, kommt nur eine ausdruckslose, uninteressante Sprechweise heraus. Vergegenwärtigen Sie sich das und trainieren Sie es sich wieder an, den Körper beim Sprechen zu bewegen.

## Das „innere Parlament“ regieren lassen

Ihr „inneres Parlament“ besteht aus Wünschen, Ideen, Vorstellungen, Werten, Lösungsansätzen usw. Es gibt in diesem Parlament verschiedene Impulse, die sich zusammenschließen und manchmal gegen andere Gruppierungen rebellieren. Bisweilen kann es auch zu einer Diktatur einer einzigen Partei kommen. Bei einem cholerischen Anfall beispielsweise übernimmt der Diktator namens Wut. Andere Gruppierungen und Parteien kommen gar nicht mehr zu Wort. Gelegentlich wird die Meinung vertreten, dass ein Mensch in einem solchen Moment extrem authentisch ist. Das stimmt aber nicht, denn 99 % des Parlaments sind lahmgelegt und können nicht mehr agieren. Und hinterher tut es dem Choleriker meistens leid. Deshalb sollten Sie dafür sorgen, dass der Diktator Wut nicht an die Macht kommt und dass nie weniger als 51 % Ihres „inneren Parlaments“ agieren. Für die Praxis bedeutet das, dass Sie niemals unüberlegt handeln bzw. sprechen sollten. Nehmen Sie sich bei starken Emotionen eine Auszeit. Die kann einen Atemzug oder eine Nacht lang dauern. Dann legen Sie Ihr Gefühl in das Gesagte, aber eben nach der Mindestens-51%-Regel. So bleiben Sie authentisch und nachhaltig.

## Die 20 wichtigsten Emotionen

Die wichtigsten 20 Emotionen, die Sie trainieren und in Ihre Rede einbauen sollten, sind: Freundlichkeit, Verbindlichkeit, Freude, Klarheit, Vertrauen, Begeisterung, Nachdenklichkeit, Neugier, Zuneigung, Überraschung, Angenervtheit, Humor, Enttäuschung, Ungeduld, Direktive, Zweifel, Wut, Ironie, Traurigkeit und Autorität. Jede Emotion hat ihr eigenes Tonnuster und ihr eigenes Tempo. Im Fall einer Tempobeschleunigung hat die Verständlichkeit, also die saubere Artikulation, absolute Priorität.

### Freundlichkeit

Bei der Freundlichkeit wird meist das Normaltempo beibehalten. Betont werden einzelne Schlüsselwörter und nicht ganze Sätze. Es gibt nur wenig Nachdruck im Sprachklang. Das Tonnuster ist insgesamt ein wenig erhöht, Sie sprechen mit leichter bis mittlerer Tonhöhe. Sprechen Sie zu hoch, klingt es u. U. überkandidelt.

### Verbindlichkeit

Verbindlichkeit ist der „emotionale Kitt“ in geschäftlichen und privaten Beziehungen. Sie kommt in vielen Kommunikationssituationen vor und ist darum sehr wichtig. Mit dem entsprechenden Tonnuster bekommt der Zuhörer den Eindruck vermittelt, dass Sie glaubwürdig sind, dass Sie zu Ihren Aussagen stehen und dass er sich auf das Gesagte verlassen kann. So können Sie Skeptiker beruhigen. Sie zeigen aber auch, dass Sie Ihr Gegenüber verstehen. Es entsteht Nähe, aber nicht ein so tiefes Gefühl wie Vertrauen, was im Businessalltag unangebracht wäre. Verstehen Sie Verbindlichkeit also als eine milde Form von Vertrauen. Besonders wichtig ist, dass Sie die Betonung nicht mit dem Kopf, also kognitiv, steuern. Achten Sie stattdessen darauf, dass Sie Güte fühlen, dann wird es nicht mechanisch. Das Tonnuster der Verbindlichkeit ist leicht abgesenkt, es liegt etwas unter Ihrem Eigenton. Achten Sie unbedingt darauf, nicht zu leise zu werden, sonst gleiten Sie in das Tonnuster der Enttäuschung und Traurigkeit ab. Sprechen Sie mit mittlerer Kommunikationslautstärke. Gleichzeitig verlangsamen Sie Ihr Tempo etwas. Vertrauen und Verbindlichkeit brauchen Zeit.

### Klarheit

Klarheit im stimmlichen Ausdruck und in der Körpersprache unterstreicht Ihre Kompetenz und betont Ihre Verlässlichkeit. Altbundeskanzler Helmut Schmidt ist ein Paradebeispiel, er beherrscht diesen Stimmausdruck musterhaft. Klarheit unterscheidet sich von Freundlichkeit etwa darin, dass sie Regeln verkündet. Manche halten die Menschen, die mit Klarheit sprechen, für arrogant. Kommunizieren Sie Klarheit deshalb immer in der Ich-Form; verallgemeinern Sie also Ihre Meinung oder die von Ihnen verkündeten Regeln nicht, sondern betonen Sie, dass Sie es sind, der einer bestimmten Meinung ist oder gewisse Regeln einführen will. Das Sprechtempo sollten Sie nicht verändern. Allerdings unterstützt das oben erwähnte Stolzieren, die Betonung einzelner Silben, den Ausdruck von Klarheit. Die Schlüsselwörter belassen Sie auf dem Eigenton, sprechen sie aber etwas lauter aus. Vorsicht bei der Lautstärke und Tonhöhe: Wenn Sie zu viel dazugeben, wirken Sie schnell aggressiv und ungeduldig.

## Über die Autoren

**Katja Dyckhoff** und **Thomas Westerhausen** sind NLP-Ausbilder, Kommunikationstrainer und Coachs.

---