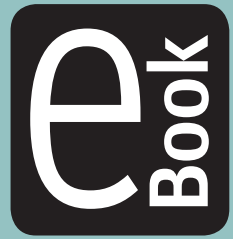


Katja Dyckhoff · Thomas Westerhausen



STIMME:

INSTRUMENT DES ERFOLGS

Wer den richtigen Ton trifft, findet Gehör



metropolitan.

VOM STIMMTRAINING ZUM STIMM-ENERGIEKONZEPT

Womit führen Sie Ihre Abteilung, Ihr Unternehmen, Ihre Mannschaft?
Womit äußern Sie Ihre Wünsche, Pläne und Vorstellungen? Mit Ihrer
Stimme!

Wer in der Öffentlichkeit steht, Führungsverantwortung hat, viel Kundenkontakt pflegt und noch erfolgreicher verkaufen will, findet hier den richtigen Zugang zu seiner Stimme als 'Instrument des Erfolgs'.

Dieses Trainingsbuch zeigt, wie Sie Ihre Stimme wirkungsvoll und überzeugend einsetzen können. Die vorgestellten Methoden und zahlreiche praktische Übungen führen schnell zu spürbaren Verbesserungen des Stimm- und Klangvolumens, der Atmung und Stimmenergie und damit auch des Körpergefühls.

Dyckhoff · Westerhausen

Stimme:

Instrument des

Erfolgs

Wer den richtigen Ton trifft, findet Gehör
Mit Audio-Training zum Download

9. Auflage



WALHALLA

Dieses E-Book enthält den Inhalt der gleichnamigen Druckausgabe, sodass folgender Zitier-
vorschlag verwendet werden kann:

Katja Dyckhoff, Thomas Westerhausen, STIMME: INSTRUMENT DES ERFOLGS
metropolitan, Regensburg 2017

Auf www.metropolitan.de finden Sie unser komplettes E-Book-Angebot.
Klicken Sie doch mal rein!

Wir weisen darauf hin, dass Sie die gekauften E-Books nur für Ihren persönlichen
Gebrauch nutzen dürfen. Eine entgeltliche oder unentgeltliche Weitergabe oder Leihe an
Dritte ist nicht erlaubt. Auch das Einspeisen des E-Books in ein Netzwerk (z. B. Behörden-,
Bibliotheksserver, Unternehmens-Intranet) ist nur erlaubt, wenn eine gesonderte Lizenz-
vereinbarung vorliegt.

Sollten Sie an einer Campus- oder Mehrplatzlizenz interessiert sein, wenden Sie sich bitte
an unseren E-Book-Service unter 0941 5684-0 oder b2b@metropolitan.de.
Weitere Informationen finden Sie unter www.walhalla.de/b2b.

© metropolitan – ein Imprint des WALHALLA Fachverlags

Walhalla u. Praetoria Verlag GmbH & Co. KG, Regensburg
Dieses E-Book ist nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt.
Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung
sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in
irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert,
vervielfältigt oder verbreitet werden.

ISBN: M3939600

Schnellübersicht

Im Brustton der Überzeugung	7	
Die Kunst, den richtigen Ton zu treffen	9	
Der Atem: Motor unserer Stimme	15	1
Der Vokaltrakt: Weite und Resonanzen	27	2
Universalgenie Kehlkopf	37	3
Ton und Eigenton	43	4
Resonanzen und Resonanzräume	55	5
Laute und Lautlehre	63	6
Die Artikulation	93	7
Stimmuster: ergotrop und trophotrop	99	8
Der innere Dialog	125	9
Die rhetorischen Stimmfilter	137	10
Körpersprache und Stimme	155	11

12	Überzeugungen und Leitprinzipien	163
13	Statecontrol	171
14	Literaturhinweise	177
	Stichwortverzeichnis	179

Hinweis:

Insbesondere die nachfolgenden Übungen sind urheberrechtlich geschützt:

1. Die Artikulationsübung	96
2. Ergotrope und trophotrope Sprechweise	110
3. Techniken des Inneren Dialogs	134
4. Die rhetorischen Stimmfilter	140
5. Emotionale Schlüsselwörter (Emotions-Keywordplatzierung)	145

Im Brustton der Überzeugung

Wollen Journalisten besonders lebendig schreiben, untermauern sie das, worum es ihnen gerade geht, gerne mit anschaulichen Beispielen. Geht es um das Seminar „Die Stimme – Instrument des Erfolgs“, bin ich selbst ausnahmsweise mein eigenes Beispiel: In der Schule nervte mich mein Englischlehrer mit der Forderung, ich solle nicht so nuscheln. Später im Studium hieß es, meine Vortragsweise sei so monoton, dass die Kommilitonen Gefahr liefen, einzuschlafen. Ich weiß nicht, ob diese beiden Erlebnisse dazu geführt haben, den Gedanken an eine Karriere als Radiomoderator frühzeitig fallen zu lassen und bei der schreibenden Zunft zu landen. Ich weiß nur, dass ich von anderen Menschen eher das bekomme, was ich will, wenn ich mich zwingen, mit klarer, lebendiger Stimme zu sagen, was Sache ist.

Im Sprechtraining mit Katja Dyckhoff und Thomas Westerhausen, das ich vor etwa zwei Jahren besuchte, nahm ich erstaunt zur Kenntnis, dass die meisten Menschen eine bestimmte Art zu sprechen unbewusst bevorzugen und damit schnell eintönig wirken. Ich war also nicht der Einzige, der seine Stimme ausdrucksstärker machen sollte. Wie man es schaffen kann, mit mehr Modulation in der Stimme zu reden – also gewollt zwischen lebendiger und ruhiger Sprechweise hin und her zu springen –, lernten wir anhand einfacher Ausdrucksübungen. Wir trainierten so lange, bis wir den „Brustton der Überzeugung“ draufhatten.

Ein gutes Stimmtraining besteht aber nicht nur aus der Lebendigkeit der Satzmelodie. Es kommt auch darauf an, die Zähne auseinander zu bekommen und die Artikulation zu verbessern. Katja Dyckhoff und Thomas Westerhausen raten jedoch dringend davon ab, beim Üben einen Korken mit den Zähnen festzuhalten: „Der Nachteil der Korken-Übung besteht darin, dass der Kiefer starr bleibt. Die Artikulation verbessert sich unserer Erfahrung nach aber gerade dadurch, dass die Teilnehmer lernen, ihren Kiefer zu bewegen“, betont Katja Dyckhoff, die zusammen mit Thomas Westerhausen eine eigene Artikulationsübung ausgetüftelt hat.

„Jetzt weiß ich erst, dass ich auch wirklich gut artikulieren kann, und man mir früher zu Recht Maulfaulheit vorgeworfen hat“, meint ein Teilnehmer. „Das Schlimme ist doch, dass in unserer Gesellschaft einem Menschen, der maulfaul erscheint, gleich bestimmte Eigenschaften wie mangelnde Intelligenz zugeschrieben werden“, ergänzt ein anderer und macht damit deutlich, wie sehr er hofft, mit

Vorwort

einer saubereren Aussprache auch für einen positiveren ersten Eindruck zu sorgen. Bereits im Seminar konnten ich und meine „Leidensgenossen“ hörbare Erfolge vorweisen. Einige überwandern plötzlich ihre Hemmschwelle, laut zu sprechen. Andere hörten auf zu nuscheln – Wörter zu einem unverständlichen Brei zusammenzuziehen. Alle wirkten „präsender“. Untereinander bestätigten wir uns, dass das, was wir zu sagen hätten, auf Grund der klareren Aussprache jetzt wirkungsvoller rüber käme. Besonders diejenigen, die schon einige Jahre im Berufsleben standen, bedauerten, das Stimmt-raining nicht schon früher gemacht zu haben.

Führen und Verkaufen klappt einfach viel besser, wenn das, was man zu sagen hat, nicht nur klug ist, sondern sich auch noch gut anhört. Die in diesem Buch vorgestellten Übungen sind ein Muss für alle, die im Business überzeugen und weiterkommen wollen. Viel Spaß bei der Lektüre!

Martin Pichler
Chefredakteur des Monatsmagazins
„wirtschaft & weiterbildung“
www.wirtschaftundweiterbildung.de

Dank

Die Autoren bedanken sich für die Unterstützung bei der Erstellung dieses Buches und der Audio-Übungen bei: Nicola Albrecht, Helmut Kutschbach, Dr. Hans-Georg Kreppel, Klaus Genuit, Martin Pichler und allen Seminar- und Coaching-Teilnehmern, die sich für längerfristige Wirksamkeitsstudien zur Verfügung gestellt haben.

*„Im richtigen Ton kann man alles sagen, im falschen gar nichts.
Die Kunst ist es, den richtigen Ton zu treffen!“*

George Bernard Shaw

Die Kunst, den richtigen Ton zu treffen

Herzlich willkommen zu einer neuen Erfahrung in Ihrem Leben. Sie haben mit dem Kauf dieses Buches sehr viel Neugierde und Mut bewiesen. „Neugierde ja, aber wieso Mut?“, werden Sie vielleicht fragen.

Nun, Sie zählen zu den leider immer noch viel zu wenigen Menschen in unserem Kulturkreis, die den uralten Glaubenssatz „eine gute Stimme ist angeboren, damit muss man leben“ hinterfragt haben. Und Sie werden im Laufe der Lektüre dieses Buches erkennen und vor allem „erleben“, was wirklich gute, professionelle Sprecher und Kommunikatoren längst wissen: dass eine gute Stimme nur zum geringsten Teil allein durch Talent entsteht. Eine weitaus größere Rolle spielt, wie bei den meisten Dingen im Leben, der Wille, ein Ziel mit Spaß und Durchhaltevermögen zu erreichen – in diesem Fall eine verbesserte Stimme und Sprache. Es handelt sich also größtenteils um eine Fähigkeit.

Die magische Stimme

Die allermeisten Menschen sind theoretisch in der Lage, ihre eigene „magische“ Stimme zu entdecken und zu entwickeln. Als „magisch“ bezeichnen wir Stimmen, die es einem leicht machen, einen guten „Rapport“, d. h. einen vertrauensvollen, assoziierten Kontakt wegen ihres hohen Wohlklang- und Wohlfühlpotenzials aufzubauen. Das sind Stimmen, die keine Aufmerksamkeit auf sich ziehen, sondern die Botschaften sowohl auf der Inhaltsebene (digital, die Worte) als auch auf der Beziehungsebene (analog, Klang, Tonhöhe und -tiefe, Lautstärke, Körpersprache) störungsfrei übermitteln.

Der bekannte Schauspieler Gerard Depardieu schreibt in seinen Memoiren, dass er als Jugendlicher nur ganz leise und verhaucht sprechen konnte. Um dem noch die Krone aufzusetzen, stotterte er ziemlich stark. Wegen seines Sprachhandicaps beschreibt er sich selbst als zu dieser Zeit sehr schüchtern. Aber: Gehen Sie doch heutzutage einmal in einen nicht synchronisierten Film mit Gérard Depardieu und hören Sie, wie dieser Mann mit seiner Stimme Magie entstehen

lassen kann! Gérard Depardieu hatte ein intensives Stimm- und Hörtraining und behauptet, dass er dieser Tatsache und dem Mann, der mit ihm daran gearbeitet hat (zu Professor Tomatis kommen wir später noch) seine Karriere verdankt.

Zwei Elemente: Stimme und Gehör

Diese zwei Elemente, Stimme und Gehör, bearbeiten wir in unserer Form des Stimmtrainings gleichsam. Aber keine Angst, Sie sollen hier kein ausgebuffter Orchesterprofi werden.

Die Veränderungen sind zum Teil so einfach zu praktizieren, dass Sie vielleicht glauben, es sei Zauberei!

Hier einige andere internationale Stars aus Film, Medien und Politik, die ähnlich wie Depardieu ihren Erfolg laut eigener Aussage größtenteils einem Stimmtraining und der damit verbundenen Entwicklung verdanken: Antony Robbins (US-amerikanischer Bestsellerautor und NLP-Trainer), Kirk Douglas, Will Smith, Barack Obama, Hillary Clinton, Henry Fonda, Manfred Lehmann (Synchronsprecher von Gérard Depardieu und Bruce Willis) oder Luciano Pavarotti. Bei dem letztgenannten hören wir Sie schon sagen: „Naja, bei Sängern ist das ja auch etwas anderes, die müssen ihre Stimme ja schulen!“

Wir sprechen ausdrücklich nicht von Gesangsunterricht, sondern von Sprach-Stimmtraining, zwei sehr unterschiedlichen Disziplinen. Jerome Hines, der weltbekannte Operntenor, behauptet, dass das Erlernen der richtigen Sprechstimme seiner Gesangskarriere zwanzig Jahre hinzugefügt hat und das, obwohl seine Karriere schon seit Jahrzehnten lief. Wer also glaubt, er könnte ganz nebenbei beim Gesangsunterricht richtiges Sprechen lernen, irrt sich.

Deshalb ist es auch fast immer sinnlos, bei einem Sänger Stimmtraining zu nehmen. Als Zusatz zu einer Sprech- und Stimmausbildung ist die Gesangsausbildung akzeptabel, mehr allerdings nicht.

Selbst der wohl bekannteste aller Tenöre, Luciano Pavarotti, behauptet, dass er erst richtig angefangen hat zu singen, nachdem er mit dem oben bereits erwähnten Professor Tomatis gearbeitet hatte, obwohl er schon seit geraumer Zeit ein Weltstar war.

Zwei der wohl bekanntesten internationalen Kommunikationstrainer, Anthony Robbins und Dr. Richard Bandler, meinen zu Stimmtrainings: „Ein absolutes Muss!“

Ungenutztes Sprachpotenzial

Unsere Erfahrung aus unzähligen Seminaren und Ausbildungen, die wir im Laufe der letzten Jahre durchgeführt haben, ist, dass die meisten im Durchschnitt gerade 35 bis 40 Prozent ihres eigenen Sprachpotenzials ausnutzen.

Warum aber ist das so?

Wer kennt nicht die berühmten Sätze: „Sprich nicht, wenn Erwachsene reden!“, „Sei nicht so laut!“, oder: „Mach den Mund zu, es zieht!“, oder die bekannte, internationale Kurzform: „Pscht!“

Was kann man erwarten, wenn einem als kleines Kind der verbale Umgang mit Erwachsenen derart mies gemacht wird? Gerade in einer Lebensphase, wo wir durch Modellieren und Nachahmen unsere wichtigsten Lernerfahrungen machen und unsere ganze Bandbreite und Möglichkeiten ausprobieren wollen, wird uns im Grunde genommen gesagt, dass wir den Mund halten sollen. Das tun wir dann vielfach Zeit unseres Lebens, denn auch in der Schule gibt es bis heute kein Fach, das sich Stimm- und Sprachunterricht nennt. Wir werden also in dieser Lebensphase mit unserer Stimme alleine gelassen. Obwohl vielfach bekannt ist, dass die sprachliche Kommunikation überlebensnotwendig ist, wird ihr Medium, die Stimme, sträflich vernachlässigt.

Erfolgreich kommunizieren

Verschiedene Forschungen, u. a. Mehrabian, Mathelitsch und Friederich, belegen zweifelsfrei, dass bei Kommunikation nur ca. 7 bis 10 Prozent der Botschaft mit den tatsächlich gesagten Worten übermittelt werden, dagegen ca. 90 Prozent mittels Tonalität (Stimme) und Körpersprache (Physiologie), die wiederum untrennbar eng miteinander verbunden sind. Nun werden einige vielleicht sagen: „Die Worte bedeuten so gut wie nichts? Dann lass sie weg und stelle fest, was du dann noch verstehst.“ Natürlich kann so gut wie keine Kommunikation auf Worte verzichten. Nur – was meinen oder bedeuten diese Worte denn?

Stellen Sie sich einmal vor, jemand sagt zu Ihnen: „Ich weiß, wo das Geld ist?“ Dabei hebt er oder sie die Stimme auf dem Wort „ich“ ganz nach oben und wird etwas lauter dabei. Das „ist“ am Schluss wird wegen des Fragezeichens ebenfalls leicht im Ton angehoben. Die Bedeutung ist: Ich habe keinen blassen Schimmer!

Nun stellen Sie sich vor, jemand sagt diesen Satz, indem er alles ungefähr auf einem Ton spricht, mit normaler Lautstärke und die Stimme nur auf dem Wort „weiß“ leicht tonal absenkt, d. h., etwas tiefer spricht.

Die Bedeutung diesmal: Ich weiß es, glaube mir.

Sie merken: Worte sind als Gerüst unabkömmlich, aber um diesem Gerüst eine erkennbare Bedeutung zu geben, bedarf es gezielter Stimmvariabilität.

So basiert der Erfolg von Kommunikation zu einem erheblichen Maß auf der Qualität der Stimmnutzung. Prominente amerikanische Stimmtrainer behaupten sogar, dass Erfolg, sowohl beruflich als auch privat, grundsätzlich nur mit einer guten, ansprechenden Stimme möglich ist. Wie immer gibt es auch hier ein paar wenige Ausnahmen von dieser Regel, bekannt aus dem öffentlichen Leben, beispielsweise: Verona Pooth und Heid Klum (kieksig-hoch, daher für viele nervend, Image: naiv) oder Margarethe Schreinemakers (verbissen, daher tendenziell unoffen wirkend), Helmut Kohl (zu tief, lächerlicher Pseudo-Vertrauens-Eindruck, sogenanntes „John Wayne-Syndrom“), Stefan Raab (näselnd, quäkig, zu hoch).

Kommunikation erfolgt über die Stimme

Alle oben genannten haben es trotz ihrer Stimm-Nutzung geschafft, Karriere zu machen. Später, nachdem sie etliche Widerstände bezüglich ihrer Stimme überwunden hatten, also schon erfolgreich waren, wurde bei dem ein oder anderen die eigentlich unschöne, daher aber auch wiedererkennbare Stimme zum Markenzeichen (gemacht).

Bei diesen, nicht von Stimmqualität getragenen Karrieren handelt es sich jedoch um absolute Ausnahmen! Uns scheint es sinnvoller, den vielfach aussichtsreicheren Weg einer die Karriere fördernden Stimmnutzung zu gehen, als es gegen den Strom zu versuchen.

Ist Ihnen eigentlich bekannt, dass ca. 75 bis 80 Prozent aller Kommunikation über die Stimme stattfindet? Vor dem Geschäftsvertrag kommen unzählige Besprechungen, mit dem Reisekatalog finden zahlreiche „Zielfindungs-Diskussionen“ statt, vor der Arztbehandlung kommt das Gespräch, ebenso vor dem Kauf, vor der Eheschließung, vor dem Urteil etc.

Überlegen Sie einmal, wie viel Zeit Sie nur am Telefon verbringen – hier geht es ausschließlich um Kommunikation mit der Stimme.

Übrigens: Wenn wir von guter oder richtiger Stimme schreiben, meinen wir Ihre ganz persönliche, natürliche Stimme. Wir verfolgen kein abstraktes Klangideal anderer Menschen, sondern legen höchsten Wert auf Kongruenz und Authentizität.

Es geht darum, Ihre physischen und mentalen stimmlichen Fähigkeiten optimal zu nutzen. Allerdings möchten wir Sie in diesem Zusammenhang auf einen kleinen Fallstrick hinweisen: Wir Menschen haben die angeborene Neigung zu fremdeln, d. h. Neuem gegenüber skeptisch bis ablehnend zu sein. Auch, wenn wir ein als wünschenswert eingestuftes neues Verhalten lernen und probieren, kann eine innere Stimme auftauchen, die sagt: „Was soll das? Wir haben jetzt so viele Jahre mit dem alten Verhalten überlebt, lass es, wir fühlen uns unsicher damit.“

Beschäftigen Sie sich so lange mit den einzelnen Elementen, bis eine erste Vertrautheit auftaucht. Entscheiden Sie dann, ob Sie das neue Verhalten für wünschenswert halten oder nicht. Uns geht es dabei überhaupt nicht um irgendwelche Dogmen. Flexibilität ist unser erklärtes Ziel, und diese soll hierbei zum Tragen kommen. Sie entscheiden, welche der Werkzeuge (Tools) oder Fähigkeiten (Skills) aus unserem magischen Stimmzauberkasten Sie in Zukunft nutzen wollen.

Es passiert auf Trainings durchaus, dass ein Teilnehmer seine „neue“ Stimme als qualitativ wesentlich ansprechender einschätzt, aber nicht nutzen möchte, weil er sich nicht damit identifizieren kann und diese künstlich findet.

Die Stimme ist eine Fähigkeit

Selbst wenn die anderen Teilnehmer, Bekannte oder Mitarbeiter die Person vom Gegenteil zu überzeugen versuchen, gelingt dies manchmal nicht so recht.

Dabei entsteht eine Verwechslung: Eine große Vertrautheit mit einem Verhalten wird als unveränderliches Wesensmerkmal, als Identität, gedeutet, das Neue wirkt daher artifizuell. Bei der Stimme handelt es sich aber um eine Fähigkeit. Und die vertraute, also bisherige Stimme ist die künstliche, zu hoch, zu tief, quäkig, näselnd, da sie physiologisch falsch produziert wird.

Einige der falschen Stimmerzeugungsmuster führen auf Dauer zu gesundheitlichen Problemen wie Heiserkeit, chronischen Halsschmerzen, Druckgefühlen im Hals (Globus-Syndrom), Störungen bei längeren Reden oder Gesprächen bis hin zum Totalausfall sowie im

schlimmsten Fall zur spastischen Dysphonie. Eine klanglich richtig platzierte Stimme ist aber gleichzeitig auch physiologisch korrekt erzeugt. Somit entsteht erst gar keines der oben erwähnten Probleme, oder es löst sich nach Umstellung der Stimmerzeugung auf.

Wenn Sie jetzt das Buch durcharbeiten, nehmen Sie sich die Zeit, sich an die neuen Möglichkeiten zu gewöhnen, und entscheiden Sie dann, was in Zukunft in Ihrem Stimmrepertoire die Magie erzeugen soll.

Durch „Bremssätze“ wie „Sprich nicht so laut!“ lernten wir beispielsweise nur mit kleinst gehaltenen, unauffälligen Mundbewegungen die wahrscheinlich schon dürftigen Sprachmöglichkeiten unserer Eltern und Lehrer zu kopieren, und das ohne jede Hilfe oder Korrektur. Mit viel Pech hat sich auch noch ein Idol mit der Stimmqualität eines „Pumuckl“ eingeschlichen.

Wie wenig Stimmqualität bei einer zu geringen Mundbewegung nur entstehen kann, möchten wir Ihnen an einem kleinen Beispiel darstellen.

Stellen Sie sich doch einmal eine akustische Gitarre, eine Geige oder einen Kontrabass vor, bei denen man die Schalllöcher fast völlig mit Beton – Zähne – verschließt und darüber noch eine dicke Schicht Gummi oder von uns aus auch Koteletts – Lippen – zieht. Nun, was glauben Sie, wie viel Klang man da noch erwarten kann? Richtig – so gut wie gar keinen!

Und deshalb haben Sie es durchaus verdient, dass wir Ihren Mut loben, denn schließlich wollen Sie mit allen alten Mustern brechen und endlich Ihr ganzes Stimmpotenzial in voller Bandbreite erleben und nutzen.

Das Buch ist arbeits-chronologisch aufgebaut, d. h., Sie können Kapitel für Kapitel durcharbeiten. Am besten gehen Sie immer dann weiter, wenn Sie den Inhalt des vorherigen Kapitels zu Ihrer Zufriedenheit erarbeitet und geübt haben. Es bleibt natürlich Ihre Entscheidung, welche Abschnitte Sie wann bearbeiten oder ob manche für Sie nicht so relevant sind. Beispielsweise wird das Kapitel über die Laute für Leser mit guter, hochdeutscher Aussprache nicht unbedingt Priorität haben. Wir sind uns sicher, dass Sie die für Sie optimale Strategie schnell herausfinden. Also noch einmal: Herzlich willkommen zu dieser tollen neuen Erfahrung!

*Katja Dyckhoff
Thomas Westerhausen*

Der Atem: Motor unserer Stimme

1. Hochatmung und Tiefenatmung	16
2. Uratmung	21
3. Isometrisches Zwerchfelltraining	21
4. Der Lach- oder Husten-Zugang	23
5. Die Dampflokomotive	25
6. Fitnesstraining fürs Zwerchfell	25
7. Hecheln	26

1. Hochatmung und Tiefenatmung

Stellen Sie sich bitte einmal vor einen Spiegel, so dass Sie Ihren gesamten Oberkörper von der Hüfte ab sehen können. Versuchen Sie entspannt, aber gerade zu stehen, d.h. die Knie sind nicht ganz durchgedrückt, das Becken ist leicht nach vorne geneigt und die Brust wirkt wie an einem in der Mitte befestigten Faden nach oben gezogen. Der Kopf sollte in keine Richtung geneigt sein. Viele kennen diese Übung aus der Rücken- oder Haltungslehre.

Wenn wir unseren Körper zum Klingen bringen wollen, sollten wir ihn erst einmal aus seiner „zusammengefalteten Position“ befreien, sonst werden wir zu sehr in unserer Atmung behindert. Atmen Sie jetzt ein paar Mal tief durch und beobachten Sie sich dabei möglichst genau. Was bewegt sich beim Ein- und Ausatmen? Heben sich die Schultern? Tut sich etwas im Bauchbereich? Wie ist es mit den Rippen? Atmen Sie eine Zeit lang normal vor dem Spiegel und schauen sich dabei sorgfältig an. Was tut sich jetzt? Hat sich etwas verändert außer der Intensität der Bewegungen?



- Wenn sich die Schultern heben und senken, so ist dies ein klarer Hinweis auf die sogenannte Hochatmung, die, ihrer Erscheinungsform nach, auch Schlüsselbein- oder Schulteratmung genannt wird.

- Bewegt sich dagegen der Bauch beim Einatmen nach außen und beim Ausatmen wieder nach innen, so ist dies ein Zeichen für die sogenannte Tiefenatmung. Ebenfalls dafür spricht eine Bewegung der unteren Rippenbögen nach außen, die Flanken gehen auf.

Die Brust macht bei beiden Atmungsarten eine mehr oder minder starke „Mitgebewegung“. Den deutlichen Unterschied kann man jedoch an der Schulter- oder Bauchbewegung festmachen.

Klangfülle durch Tiefenatmung

Die physiologisch korrekte Atmung ist zweifelsfrei die Tiefenatmung, nicht nur für das Sprechen, sondern für sämtliche Bereiche unseres Lebens. Mit dieser Atmung sind wir auf die Welt gekommen und setzen sie in entspannten Situationen wie Schlaf, Trance, Ohnmacht etc. auch weiterhin ein, weil hierbei unser autonomes Nervensystem die Steuerungsfunktion übernimmt. Im bewussten Zustand haben sich die meisten von uns allerdings über die Jahre wegen schlechter, oftmals sitzender Haltung die Hochatmung angewöhnt. Mit dieser Art Luft zu holen ist es nicht möglich, den unteren Teil der Lunge – immerhin ca. 30 Prozent – zu beatmen. Das hat zur Folge, dass in diesem Bereich nur eine schlechte Belüftung erfolgt, Bakterien ungestört brüten können und die Infektanfälligkeit erhöht wird. Im Übrigen spielt richtiges, tiefes Atmen auch bei der Entwicklung von Stimmvolumen eine erhebliche Rolle, denn die 30 Prozent tiefer eingeatmete Luft bedeutet eine erhebliche Zunahme an schwingungsfähigem Klangträger, der wiederum die großen Hohlräume im Brustbereich als Resonatoren, d.h. Resonanzräume, stimuliert.

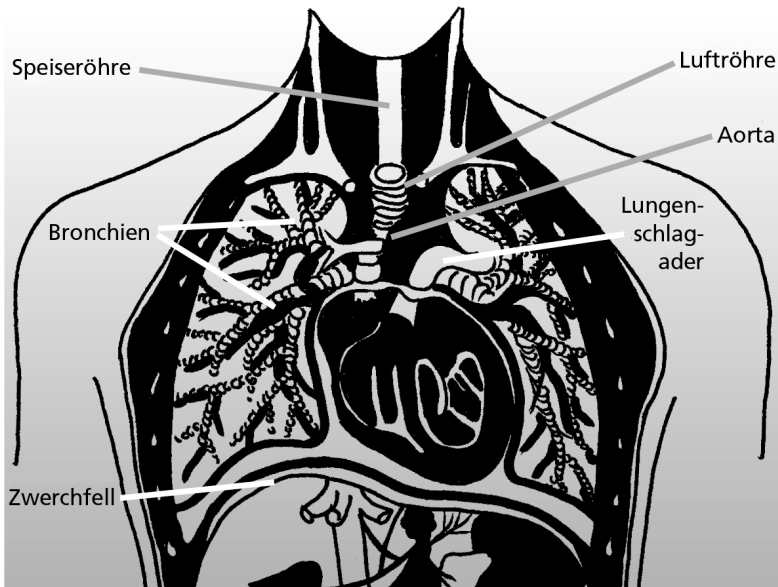
Zusätzlich drückt die Hochatmung wegen der im Schulter- und Halsbereich betätigten Muskeln auf den Kehlkopf, eine unnötige und auf Dauer Stimmstress erzeugende Angewohnheit. Eine häufig belegte Stimme kann beispielsweise die Folge sein.

Gesundheit und Stressabbau

Also werfen wir einen genaueren Blick auf die Tiefenatmung: Wie sie funktioniert, und wie wir sie uns wieder angewöhnen können.

Das Steuerungsinstrument, das wir gut „in den Griff“ bekommen wollen, sitzt mitten in unserem Körper, trennt den Brust- vom Bauchraum und ist der größte Muskel, über den wir verfügen: das Zwerchfell. Dieser Muskel liegt rundherum an der untersten Rippe an und hat nur wenige Durchlässe, etwa die Speiseröhre oder die Blutversorgung.

Darstellung des Bauch-/Brustraums mit Zwerchfell



Übung: Das Zwerchfell spüren

Wir möchten Sie nun bitten, sich noch einmal gerade aufzurichten und Ihre rechte Hand locker an die Stelle zu legen, wo die Rippen in der Mitte des Oberkörpers an das Brustbein stoßen, an jenes kleine Dreieck, das auch Solarplexus oder, bei den mit Meditation Vertrauten, Sonnengeflecht genannt wird. Und nun versuchen Sie einmal, möglichst authentisch zu husten. Was verspüren Sie an der Hand? Bemerkten Sie, wie die Muskelplatte, das Zwerchfell, beim Husten impuls nach vorne schnell? Wenn ja, sehr gut. Wenn nicht – haben Sie vielleicht doch nur gehüstelt?

Probieren Sie es bitte noch einmal, diesmal mit etwas mehr Entschlossenheit. Denn das Zwerchfell übernimmt beim Husten, einem normalerweise natürlichen Reflex, sowie auch beim Lachen die Atemfunktion. Sollten Sie noch nicht viel spüren, probieren Sie es ruhig ein paar Mal, verkrampfen Sie nicht, sondern bleiben Sie locker und neugierig und machen vielleicht bei Ihrem nächsten automatischen Husten Ihre erste „Zwerchfellerfahrung“.

Nachdem Sie einen ersten Eindruck davon wiedergewonnen haben, wie sich das Zwerchfell so anfühlt, ist es an der Zeit, dessen Funktionsweise etwas näher zu erläutern.

Wie man in der nachfolgenden Zeichnung sehen kann, ist die Muskelplatte in ausgearbeiteter Stellung wie eine kleine Glocke innen nach oben gewölbt. Atmen wir nun ein, saugt das Zwerchfell mittels Unterdruck Luft in die beiden Lungenflügel. Dabei flacht der Muskel zusehends ab und drückt dadurch nach außen. Die Folge ist, dass sich der Oberbauch und die unteren Rippen nach außen schieben, denn: Das Zwerchfell braucht Platz. Gleichzeitig wird dadurch Druck auf die Eingeweide nach unten ausgeübt, und in der Folge geht die untere Bauchdecke etwas nach außen.

Jede der folgenden Übungen verfolgt mit unterschiedlicher Gewichtung zwei Ziele.

Das erste ist, wieder ein Gefühl für das Zwerchfell zu bekommen, d. h. ihn wieder ins „Muskelgedächtnis“ und somit auch wieder in den Zugriff zu bekommen. Mit anderen Worten: Wir gewöhnen uns das Zwerchfellatmen wieder an.

Das zweite Ziel ist, diesen Muskel wieder zu trainieren, denn wie jeder andere Muskel sollte er, um uns beim Sprechen, Gehen, Laufen, Atmen etc. optimal zu unterstützen, schlicht und ergreifend fit sein.

Die Atmungsabläufe bei Hoch- und Tiefenatmung

