

Was unsere Stimme über unsere Stimmung verrät

Walter Schmidt

Sie kann beruhigen oder erschrecken, froh oder traurig machen: Die Stimme überträgt nicht nur unsere Wörter, sondern auch unsere Stimmung.

Essen.. Sich für alle hörbar im Ton zu vergreifen, ist für keinen Menschen angenehm, doch für Ingwart Jung wäre es obendrein schlecht fürs Geschäft. Denn der 59-Jährige Trauerredner aus Ratingen verdient seit fast zwanzig Jahren sein Geld damit, den richtigen Ton zu treffen – und dies vor erschütterten Hinterbliebenen, die gerade einen lieben Menschen verloren haben.

"Guter Ton für Trauerredner eine Gratwanderung"

Für ihn geht es ganz besonders darum, mit seinen Worten Anklang zu finden, seinen Zuhörern aus dem Herzen zu sprechen und niemanden vor den Kopf zu stoßen. „Grundsätzlich ist der gute Ton für Trauerredner immer eine Gratwanderung“, weiß Jung. Dafür sei es nötig, „sehr sensibel“ zu sein, auch für verhaltene Signale der Trauerenden. „Wenn es nicht spätestens nach ein paar Minuten mucksmäuschenstill ist im Raum, habe ich etwas falsch gemacht.“

Gute Trauerredner müssten „authentisch wirken“; sie dürften nicht unnatürlich ergriffen sprechen. „Wir sollten weder auf die Tränendüse drücken, noch den Menschen mit Nachdruck ins Gewissen reden“, sagt Jung. Die Zuhörer hätten nämlich „ein feines Gespür dafür, ob der Redner sich auf sie persönlich einlassen kann“. Inwiefern das gelingt, hört Jungs Kundschaft besonders daran, wie er seine Stimme einsetzt.

Unser Gehirn malt am Telefon ein Bild vom Gesprächspartner

Schwingungen der Stimmlippen im Kehlkopf vermitteln nämlich viel mehr, als den meisten Menschen bewusst ist. „Die Stimme ist der wahrscheinlich deutlichste Ausdruck unserer Persönlichkeit“, sagt der Kommunikationsforscher Walter Sendlmeier von der Technischen Universität Berlin (TUB), der sich ausgiebig mit der Psychologie des Sprechens befasst hat. Menschen besäßen „zuverlässige Sensoren“ für die Stimmen anderer.

Bereits am Telefon malt unser Gehirn ein Bild vom Gesprächspartner, und das umso nachhaltiger, je öfter wir mit ihm oder ihr schon gesprochen haben. Wer beruflich im Kundenkontakt oder privat als Nutzer von Flirt-Hotlines einen Menschen längere Zeit nur am Telefon erlebt hat, der weiß, wie sehr es irritieren kann, irgendwann den echten Kerl oder die reale Dame zu treffen: „Der sieht so anders aus, als ich dachte“, heißt es dann, oder auch: „Die Stimme am Telefon hat gar nicht zu ihr gepasst!“

Auskunft über Intelligenz, Alter und regionale Herkunft

Warum wir einem unbekanntem Sprecher auf diese Weise Gestalt geben, weiß auch Walter Sendlmeier nicht. „Ich kann nur vermuten, dass wir so den fehlenden Augenschein, also den optischen Teil des vollen Erscheinungsbildes eines Menschen, ergänzen wollen.“ Es spreche aber viel dafür, „dass uns das so schlecht gar nicht gelingt, denn sonst wären wir ja nicht irritiert, wenn wir völlig danebenliegen“.

Intuitiv suchen wir in der Stimme unserer Mitmenschen auch nach anderen verwertbaren Zeichen – und werden sehr wohl fündig. Denn wie ein Mensch spricht, gibt ziemlich treffend Auskunft über seine Intelligenz, sein Alter und seine regionale Herkunft, außerdem über die

Stimmung, also die Gefühle, die ihn gerade durchfluten, manchmal auch beherrschen.

Was die Stimme überlebenswichtig macht

So verrät der Klang eines Redners schon nach wenigen Worten, ob er ängstlich oder entschlossen, erregt oder gelassen, kompetent oder überfordert ist. Wenn bereits die Stimme Bände spricht, wird es sehr schwer, das Publikum noch vom Gegenteil zu überzeugen, es buchstäblich umzustimmen. Entweder die Stimme findet also auf Anhieb Anklang, oder wir drohen, unsere Zuhörer zu verlieren, womöglich zu verstimmen.

Dass wir selbst einem fremden Menschen recht zuverlässig anhören können, wie er gestimmt ist, kann als Teil der angeborenen Überlebensvorsorge gelten. „Schon am Klang der Stimme abschätzen zu können, ob uns jemand eher feindlich oder aber wohlwollend gesonnen ist, war für unsere Vorfahren wichtig, um zu überleben“, sagt Sendlmeier. Wer die Stimmung seines Gegenübers innerhalb von Sekunden treffend beurteilen könne, schaffe es besser, sich rasch auf andere Menschen einzustellen, gerade auf unbekannte: Sind das wohl freundlich gesonnene Unterstützer mit ähnlichen Zielen oder doch eher gefährliche Konkurrenten um ein knappes Gut?

Bereits Kinder hören an der jeweiligen Stimmlage, selbst nur bei einem kurzen Gruß, ob Vater oder Mutter gestresst von der Arbeit heimkehren oder ob die Eltern zugänglich sind für einen im Herzen getragenen Wunsch. Klingt der Papa etwa mürrisch oder ganz entspannt? Im ersten Fall wartet man lieber ab mit einer Bitte, bis wieder gute Stimmung herrscht.

Bei Babys wird unsere Stimme heller

„Angeboren ist auch, dass wir uns schon als Säuglinge eindeutig solchen Menschen lieber zuwenden, die uns mit einer vergleichsweise hellen Stimme ansprechen“, sagt Walter Sendlmeier. Vor lauten, dunklen Stimmen fürchten sich Babys schnell und beginnen zu weinen. Nicht umsonst verfügten Frauen als die traditionell primären Bezugspersonen von Neugeborenen über höhere Stimmen als Männer. Und die allermeisten Erwachsenen sprechen oder singen im Kontakt zu Säuglingen intuitiv höher als sonst: Sie gurren lieber, als mit Grabesstimme zu brummen: „Ei, was haben wir denn da für ein Schnuckelchen!“

Der Kniff dahinter: „Wenn ich mit höherer Stimme spreche, ohne dabei erschreckend laut zu werden, mache ich mich quasi kleiner vor dem Säugling und wirke deshalb weniger bedrohlich“, urteilt der Sprachwissenschaftler und Stimmtrainer Hartwig Eckert. Hingegen müsse man, um ein Kind in den Schlaf zu singen, die Stimme senken und vor allem leiser singen als normal. „Beides wirkt beruhigend.“ Bedrohliche Raubtiere oder andere grimmige Feinde klingen eben seit jeher anders.

Unsere Stimme kann eine Waffe sein

Im Verein mit unserer Sprachfertigkeit ist die Stimme folglich eine der schärfsten Waffen im Überlebenskampf unserer Vorfahren gewesen. Ein ebenso intelligentes, aber bis heute nur grunzendes Säugetier hätte es niemals zur erdbeherrschenden Spezies gebracht, ganz gleich wie scharf seine Klauen, wie bedrohlich seine Zähne und wie gewaltig seine Körperkräfte gewesen wären.

Schon bevor der frühe Mensch echte Wörter benutzen, also im eigentlichen Sinne sprechen konnte, tat er seinen Willen und seine Gefühle durch zahlreiche wirkungsvolle Lautbotschaften kund. Und so machen wir es bis heute noch, wenn uns – überwältigt von einem Schrecken, von Ekel oder von schierer Freude – auf die Schnelle nichts anderes und treffenderes einfällt als ein „Uaahh!“, ein „Iiihh!“ oder ein „Juchuu!“

Nichtwörtliche Kommunikation sei schlicht „die ursprünglichere“, urteilt der

Kommunikationswissenschaftler Walter Sendlmeier. Deshalb kommen uns simple Laute bei starker Erregtheit viel eher über die Stimmlippen als eine überzeugende Schilderung unseres Willens oder Befindens.

Selbst- und Fremdbild klaffen auseinander

Beschränkt auf Affektlaute und Warnschreie, konnten unsere frühen Vorfahren noch vor hundert- oder zweihunderttausend Jahren zwar weder feinsinnige Gedichte zu Gehör bringen noch am Lagerfeuer ein geistreiches Referat über das Wanderungsverhalten des Wollhaarmammuts halten. Doch das Entscheidende mitzuteilen, um andere zu warnen, zurechtzuweisen oder zu Hilfe zu rufen, schafften sie so durchaus.

Dumm ist allerdings, dass viele Menschen nicht wissen, wie ihre Stimme auf andere wirkt. Auf keinem Gebiet des menschlichen Verhaltens klafften Selbst- und Fremdbild „so weit auseinander wie beim stimmlichen Ausdruck und den individuellen Sprechmustern“, sagt Hartwig Eckert. Das liegt zum Teil daran, dass man als Sprecher die Resonanz seines eigenen Schädels, den sogenannten Knochenschall, immer mithört.

Die Laune lässt sich kaum verbergen

Die eigene Stimme aufzunehmen und dann abzuhören, kann deshalb verblüffen. Vor allem aber ist uns die eigene Sprechweise so vertraut wie unser Körper- oder Mundgeruch. „Wieso, ich rede doch ganz normal!“, entgegnet jemand, dem gerade mitgeteilt worden ist, er klinge ganz schön genervt.

Nicht nur von unserer aktuellen Gestimmtheit, sondern auch vom jeweiligen Charakter kündigt unsere Stimme: Extrovertierte, also eher quirlige, ausdrucksstarke Zeitgenossen, sprechen meist lauter und schneller als Introvertierte, nach innen gekehrte Menschen. Und auch wer selbstgewiss in sich ruht, klingt in der Regel anders als jemand, der grundsätzlich misstrauisch, unsicher und vor allem auf der Hut ist.

Die Grenzen des Stimmtrainings

Andere mit der Stimme über die eigene Laune oder gar den persönlichen Charakter hinwegzutäuschen, gelingt allenfalls Profi-Sprechern und sehr guten Schauspielern. Vor Seminaren, die vorgeben, aus unsicheren Menschen in wenigen Tagen selbstbewusst klingende Rampensäue zu machen, kann der Kommunikationsforscher Walter Sendlmeier deshalb nur warnen: „Man darf da nicht zu viel erwarten und einem der vielen Scharlatane auf den Leim gehen, die sich auf dem Feld des angeblich persönlichkeitsverändernden Stimmtrainings heutzutage tummeln.“

Zwar könne man durch Übung etwas Sicherheit in der Stimme gewinnen – vielleicht bereits dadurch, dass man sich nach einem Kurs besser vorbereitet wähnt. „Aber wer schon Panik hat, wenn er vor zehn Leuten sprechen muss, aus dem macht man mit ein paar Übungen keinen Cicero oder Quintilian, um mal zwei große Redner im alten Rom zu nennen.“

DAS ist ein Mann!

Denn Persönlichkeitsmerkmale wie Ängstlichkeit oder Introvertiertheit seien „tief sitzende Charaktereigenschaften, die sich nicht wie ein Schalter umlegen lassen“. Wer einem gehemmten Redner tiefgreifend helfen möchte, müsse „am Grundproblem ansetzen, nicht bei der Stimme“, urteilt Sendlmeier. Der Weg zum lockeren Redner ist mühsam.

Dass unsere Wortwahl beim Sprechen unverzichtbare Informationen über unsere Absichten und Meinungen liefert, liegt auf der Hand. Doch darüber, was wir fühlen, verrät unsere Stimme viel mehr. Die gleichen Worte können völlig Unterschiedliches ausdrücken, abhängig davon, in

welcher Stimmlage man sie ausspricht und wie man sie betont: „Das ist ein MANN“, sagt die Mutter zu ihrem Kind und deutet im Bilderbuch mit dem Finger auf ihn. „DAS ist ein Mann!“, raunt die Frau ihrer Freundin zu, als ein sehr attraktiver Mann das Café betritt.

Obendrein spielt die Beziehung zwischen Sprecher und Angesprochenem eine große Rolle fürs Verständnis. „Wenn ein Freund mich beim Tennis mit einem tollen Passierball austrickst und ich dann zu ihm ‚Du kleines, mieses Arschloch!‘ sage, ist das etwas völlig anderes, als wenn ich diese Wörter im Spiel gegen einen Fremden benutze“, erklärt Eckert den Unterschied. Aber auch dann muss die vermeintliche Schmähung situationsgerecht betont werden.

Der Informationskanal, der sich am schwierigsten maskieren lässt

Beim Sprechen gibt es mithin immer mehrere Kanäle, über die wir Informationen aussenden: die Wortwahl ist einer, die Stimmlage (hoch oder tief; rau oder sanft) ein weiterer, ein dritter die Betonung. So können wir durch abgehacktes Sprechen unseren Ärger verdeutlichen: „Ich-will-das-verdamnte-Geld-jetzt!“ Der SPD-Haudegen Herbert Wehner setzte diese Masche als Redner im Bundestag ebenso virtuos wie penetrant ein, um sich noch mehr Gehör zu verschaffen.

Als Empfänger von Sprachbotschaften müssen wir also das wirklich Gemeinte genau heraushören können. Deshalb vertrauen wir als Zuhörer „immer dem Informationskanal, der sich am schwierigsten maskieren lässt“, sagt Eckert und liefert gleich ein Beispiel dazu. „Wenn ich nach Hause komme und meine Frau frage, ob es ihr gut gehe, und sie bejaht das mit einer dazu nicht passenden Stimmlage oder Betonung, dann werde ich nicht einfach darüber hinweggehen und ihr fröhlich vorschlagen, gleich gemeinsam etwas essen zu gehen.“ Das wäre nämlich unpassend, im Wortsinne nicht stimmig.