



Zur Prävalenz von Stimmstörungen in Lehrerberufen und deren Auswirkungen auf das Aufmerksamkeitsverhalten der Schüler

Christiane Eidenmüller

Zusammenfassung

Der Einfluss des Wirkungsfaktors Stimme auf den Zuhörer wird bereits seit über 50 Jahren erforscht.

Auch die Lehrerstimme selbst stand schon häufig im Fokus wissenschaftlicher Forschungen und ist bezüglich der Prävention von Stimmstörungen besonders deshalb interessant, weil sie so häufig Störungsmerkmale im Sinne von Heiserkeit oder Stimmlosigkeit aufweist.

Die Tatsache, dass Stimme einen Einfluss auf die Zuhörer hat und Stimmstörungen bei Lehrern sehr verbreitet sind, führt zu einem noch relativ unerforschten Gebiet: Den Auswirkungen der unphysiologischen Lehrerstimme auf das Aufmerksamkeits- und Lernverhalten der Schüler. So lässt sich aufgrund der aufgeführten Studien belegen, dass Schüler, die einer dysphonen Stimme zuhören, weniger konzentriert sind, als solche die einer physiologischen Stimme folgen. Die derzeit vorliegenden Forschungen zu diesem Thema sollen in diesem Artikel diskutiert und Lösungsansätze umrissen werden.

Die Wirkung der Stimme in Sprechberufen

Als Sprecher wirkt man über die drei Elemente Inhalt, Stimme und Körpersprache auf sein/e Gegenüber. Dabei sind vor allem beim ersten Kontakt Aussehen beziehungsweise Auftreten und Stimmklang ausschlaggebend dafür, wie man sein Gegenüber bewertet (Romberg 1998).

Dabei ist es schwierig, die Faktoren losgelöst voneinander zu betrachten. „Verbale und nonverbale Elemente greifen stets ineinander. Genauso wie Worte oder Mimik, Gestik, Bekleidung oder Architektur deuten Menschen auch die Stimme als Zeichen, das auf etwas anderes hinweist, auf Vitalität oder Unsicherheit, Lockerheit oder Schlamperei, Aufdringlichkeit oder Intimität usw.“ (Bazil

& Piwinger 2011, 2). Trotzdem kommt der Stimme als „Trägerin der Worte, als Vermittlerin der Botschaften“ (Gutzeit & Neubauer 2013, 106) eine hohe Bedeutung zu. Sie verleiht dem Sprecher eine ganz persönliche Note und kann ausschlaggebend für die Bereitschaft zum Zuhören und der Inhaltsaufnahme sein (Amon 2011; Gutzeit & Neubauer 2013). Der Inhalt, den ein Sprecher vermitteln will, ist der Ausgangspunkt. Ohne ihn kommen Stimme und Gestik nicht zum Tragen. Allerdings entscheidet die Gestaltung des Inhaltes durch den Einsatz von Körpersprache und Stimme oft darüber, ob der Zuhörer gewillt ist, dem Sprecher auch bei langweiligem Inhalt seine Aufmerksamkeit zu schenken (Bazil & Piwinger 2011).

„Die Stimme wirkt in der Kommunikation wie ein Schlüsselreiz, der innerhalb von Sekunden darüber entscheidet, ob und wie wir beim anderen ankommen. Welche Zu-Stimmung, welchen An-Klang, welches Echo wir erreichen“ (Amon 2011, 30). Demnach ist der unbewusste Einfluss der Stimme auf den Adressaten groß und bestimmt die Wahrnehmung unseres Gegenübers. Eine ausgewogene Stimme mit einem hohen Maß an prosodischer Variation wirkt am ehesten aktivierend auf den Zuhörer und wird als vertrauenswürdig wahrgenommen (Amon 2011; Fischbacher 2008; Sendlmeier 2011). Noch bevor der Inhalt des Gesagten im Gehirn ankommt, stellen „Klang und Sprechmelodie [...] entscheidende Weichen“ (Fischbacher 2013, 23).

Allgemein lässt sich sagen, dass tiefe Stimmen angenehmer empfunden werden als hohe. Sie werden mit Eigenschaften wie Vertrauenswürdigkeit, Kompetenz und Selbstbewusstsein in Verbindung gebracht. Hohe oder schrille Stimmen erwecken dagegen den Eindruck von Unsicherheit und die Personen werden häufig als nicht durchsetzungsfähig eingestuft (Amon 2011).

Monotone, kraftlos klingende Stimmen wiederum wirken schnell einschlä-

fernd. Ein sanfter Stimmklang wird mit Wärme und Geborgenheit in Verbindung gebracht, wohingegen ein harter oder scharfer Stimmklang als aggressiv wahrgenommen wird (ebd.). Da das menschliche Gehör diesbezüglich äußerst sensibel ist, laufen solche Analysen größtenteils unbewusst ab. Bereits das leiseste Zittern in der Stimme eines Vortragenden assoziiert man leicht mit Unsicherheit oder gar wenig Selbstvertrauen (Sendlmeier 2011). Dies ist natürlich vor allem bei Lehrern, die als Respekts- und Autoritätspersonen angesehen werden sollten, um ernst genommen zu werden, von Bedeutung.

Die Stimmwirkung als kommunikationspsychologischer Faktor wird auch von Berg (2006) beschrieben. Sie bringt die drei Ich-Zustände, die Eric Berne in seiner Transaktionsanalyse beschrieb (Berne 2001), mit verschiedenen Stimmereigenschaften in Verbindung und untersuchte, inwiefern die jeweiligen Stimmcharaktere bei Zuhörern bestimmte Wirkungen hervorriefen. Dabei stellte sich heraus, dass Glaubwürdigkeit am ehesten im Zustand des Erwachsenen-Ichs ausstrahlt wird, welches mit angemessener Lautstärke, Melodie, Dynamik und Brustresonanzanteilen verbunden ist (ebd.).

Bei all dem Wissen um eine für den Zuhörer angenehm klingende Stimme ist es allerdings wichtig, die „Stimmigkeit“ von Person und Stimme nicht aus den Augen zu verlieren.

Um authentisch zu wirken, nützt es nichts, sich eine andere Stimmgebung anzugewöhnen – damit schadet man der Stimme auf Dauer. Vielmehr sollte man das eigene Stimmpotential ausnutzen um den persönlichen „Wohlfühlstimmklang“ zu finden. So kann man es auch dem Zuhörer „bequem“ machen (Amon 2011).

Dies sollten sich vor allem jene Menschen zu Herzen nehmen, deren Stimme in ihren sogenannten Sprechberufen das „Handwerkszeug“ darstellt.