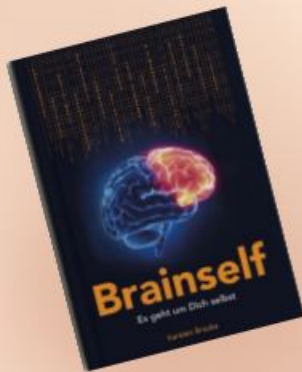


BRAINSELF

BUCHAUSZUG VON CLAUDIA CONEN



Herzlich willkommen bei deinem Workbook

„Entdecke deine Stimmwirkung“

Ich freue mich sehr darüber, dass du Lust hast, deine Stimmwirkung zu entdecken und sie zu entwickeln, weil es die Brücke zum Menschen und ein Türöffner für deinen beruflichen Erfolg ist.

Entdecke deine akustische Visitenkarte für mehr Erfolg im Business.

Das ist dein erster Schritt, um Menschen zu begeistern und von deinem Business zu überzeugen.

Deine Worte und deine Stimme speichern sich im Gehirn deiner Zuhörer, gebündelt mit deinen hörbaren Emotionen, die sich heimlich übertragen.

Deine Stimme ist deine gewachsene Persönlichkeit.

So wie du dich auf der Gehirnfestplatte speicherst, können es verblüffend einfach auch die Menschen in deinem Gehirn.

DEIN BUCHAUSZUG:

„Du musst aufhören, nach den skrupellosen Entführern zu suchen“, sagt Michaela besorgt, einige Jahre nach der Tat.

„Nein“, erwidert das Mädchen. „Diese Stimmen erkenne ich sofort wieder. Nur ich kann sie identifizieren und hinter Gitter bringen.“ Unfreiwillig haben sich die Stimmen der fünf Männer in das Gehirn des Mädchens eingebrannt. Die wahre und traurige Geschichte dieses kleinen Mädchens werde ich dir erzählen, aus einem einzigen Grund:

Weil ich weiß, dass du einen sehr wertvollen Nutzen daraus ziehen kannst. Seit siebenunddreißig Jahren ist es meine Aufgabe, den Menschen zu veranschaulichen, dass die Stimme, nicht nur eines der mächtigsten Marketinginstrumente ist, die es gibt. Die Stimme im Zusammenspiel mit den hörbaren Emotionen und den ausgewählten Worten, haben eine unglaubliche Macht. Ich werde dir anhand einiger Beispiele in diesem Artikel beweisen, wie mächtig die Stimme ist, weil ich dir die Chance geben möchte, aus meinen Erfahrungen zu lernen.

Ich liebe es, Menschen dieses Werkzeug und das Bewusstsein mitzugeben.

WAS GENAU IST DEIN NUTZEN?



Du wirst erfahren, was charismatische Menschen von anderen unterscheidet und was ihre Geheimnisse sind. Du wirst erkennen, wie viel Kraft die Stimme und ihre Wirkung auf deinen Erfolg, dein Leben, dein Umfeld und auch auf dich selbst hat. Ich garantiere dir, dass du einen tiefen Einblick bekommst und die richtigen Tipps an die Hand, um sofort loszulegen, wenn du mir deine ganze Aufmerksamkeit schenkst, während du meine Zeilen liest. Am liebsten würde ich dir all diese Worte sagen, dann könntest du spüren, wie sehr ich für dieses Thema brenne. Die Stimme verbindet dich mit den Menschen und wandert in ihrem Gehirn, in ihr Emotionszentrum, in ihr Herz. Ob du mit deinem Kunden sprichst, mit deinem Partner, deinem Kollegen oder deinem Kind, spielt hier erst einmal keine Rolle. Nutze die Gelegenheit, denn es ist nie zu spät, um an sich selbst zu arbeiten. Und wenn du ganz zufrieden mit dir, deinem Reden und deiner Stimme bist, freue ich mich, wenn du trotzdem meine Zeilen liest.

Dein Nutzen:

Viele wertvolle Tipps und Übungen zu folgenden Themen:

Ich schärfe dein Bewusstsein für eines der mächtigsten Marketinginstrumente der Welt. Entdecke ...

- wie du die unsichtbare Macht im Verkauf anwendest
- nutze die Geheimnisse charismatischer Menschen
- wie du deine Stimmwirkung gezielt verbesserst
- wie du den magischen Schlüssel zum Herzen der Menschen entdeckst

Seltsamerweise konzentrieren sich viele Personen eher darauf was sie sagen, als wie sie etwas sagen. Dabei verrät das, wie du etwas sagst, so viel mehr über dich, als das, was du sagst.



Bitte stell dir vor, du sitzt gemütlich in einem Raum mit 5 Menschen deines Geschlechts und deines Alters. Plötzlich schalte ich das Licht für 15 min aus. Was bleibt von dir erkennbar übrig? Was unterscheidet dich jetzt noch von den anderen? Wer würde dich noch erkennen?

Deine hörbare Persönlichkeit: Sie präsentiert dich in diesem dunklen Raum. Und überall zu jeder Zeit in deinem Leben.

Bei einigen der 5 Personen zeigen sich schnell die unterschiedlichen Charakterzüge, oder was denkst du?

Sprechwirkungsforscher sind sich einig; es gibt höchstwahrscheinlich keine Stimme zweimal auf unserem Planeten.

Mit deiner unvergleichbaren Stimme weckst du in einem Wimpernschlag im Gehirn deines Zuhörers Emotionen, bevor dein Zuhörer die Worte im Gehirn sortiert hat – bevor deine Worte erkennbaren Sinn bekommen.

So schnell hast du eine Verbindung zu diesem Menschen aufgebaut. Nutzt du diese Chance? Der erste Eindruck zählt.

Ob im Business oder Privatleben. Du hast die Macht, eine Begegnung mit dir zu einem schönen Erlebnis zu gestalten.

Du und niemand anders kann seine Ohren so einfach verschließen. Die Stimme ist ein phänomenales Instrument.

Meine Zeilen beweisen dir, wie unfassbar die Stimme dein ganzes Leben beeinflusst. Bevor ich zurück zu der Geschichte des kleinen Mädchens komme, ein paar Beispiele:



Verräterische Beweise

Konzentriere dich einen Moment und finde heraus, wie viele Stimmen sind auf deiner Gehirnfestplatte gespeichert?

Wie viele Menschen erkennst du an ihrer Stimme?

Stell dir vor, dein Telefon klingelt. Im Display ist kein Foto und keine Nummer erkennbar. Nur 5 Buchstaben hörst du: „Hallo“.

*Keine Emotionen, kein Umsatz,
so lautet die glasklare Botschaft aus
Hirnforschung und Neuromarketing*

Überfliege diese Zeilen nicht!

Schätze eine ungefähre Personenzahl: Mutter, Vater, Frau, Tochter, Sohn, Nachbar, Chef, die Vorzimmerdame, dein Kumpel, ein Mitarbeiter?

Wie viele Arbeitskollegen könntest du erkennen?

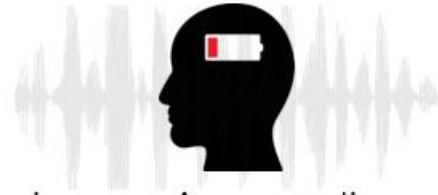
Deinen Friseur oder Sportpartner?

Und jetzt versuche, dich zu erinnern, bei welchem Anrufer du wahrgenommen hast, ob er besonders traurig, glücklich, wütend, aufgeregt oder eventuell ängstlich war. Wie war das?

Konntest du es in dir spüren oder präzise heraushören?



DEIN GEDÄCHTNIS HAT UNGEWOLLT UNZÄHLIGE STIMMEN FÜR DICH GESPEICHERT.



Faszinierend ist, dass dir unweigerlich Bilder im inneren Auge zu diesen Personen entstehen. Ob du willst oder nicht. Etliche Personen kommen noch hinzu.

Deine Lieblingssänger, TV-Stars, Synchronsprecher, TV-Moderatoren, Nachrichtensprecher und der Wetterfrosch.

Erinnerst du dich an das Spiel "Blinde Kuh"?

Ein Kind bekommt die Augen verbunden und soll blind seine Freunde an der Stimme erkennen, finden und einfangen. Die Stimme gibt uns Orientierung. Ein Rufen in großer Menschenmenge von deiner eigenen Mutter würdest du doch auch heraushören, oder?

Stimmen können sich in unser Gehirn förmlich einbrennen und auch die Worte, die wir anderen Menschen sagen, sollten immer gut bedacht sein, verantwortungsvoll. Wir wissen nicht, was wir in anderen Menschen auslösen. Darum ist es sehr wichtig, wertschätzend zu sein. Ich verrate dir mit dieser kleinen Geschichte, warum ich mich mit diesem Thema beschäftige und warum du mir vertrauen kannst, bevor du deine Zeit in weitere Zeilen steckst.



DIE STIMMEN DER SKRUPELLOSEN TÄTER



Am Eingang der Dorfkirmes steht ein kleines 11-jähriges Mädchen, bekleidet mit hellblauer Jeans und rosa Kuschelpullover. Die Kleine spielt mit ihrer Zuckerwatte und bewundert ihre mutige Freundin Michaela, die jubelnd und winkend hoch oben im Kinder-Karussell sitzt.

Die bunten Losbuden, die laute Musik und das Lachen der Kinder im Autoscooter, machen es am hellen Nachmittag zu einem verbotenen Abenteuer. Sie sind gemeinsam dorthin geschlichen. "Nur mal kurz", denken sie sich. Bis plötzlich der Alptraum passiert. Ein alter stinkender Kartoffelsack wird der Kleinen über den Kopf gestülpt. Die klebrige Zuckerwatte drückt sich über ihr ganzes Gesicht. Grobe Hände packen und verschleppen sie.

Der Schock lässt ihren Körper sofort erstarren. Sie kann nicht schreien. Kein Ton kommt aus dem kleinen Mädchen heraus. Das Geräusch der Auto-Schiebetür, die ruckartig schließt und die fremden lauten Stimmen durchfluten ihr Gehirn.

Es gibt keine klaren Gedanken in ihr. Sie hört, wie das Lachen der Kinder am Autoscooter leiser wird und die Musik der Kirmes langsam verstummt.

72 Stunden brutale Gefangenschaft und Gewalt folgen.

Das menschliche Gehirn hat eine wunderbare Überlebens-Strategie, die das kleine Mädchen auf ihre Weise schützt. Die zusätzlich verabreichten Drogen der Täter steuern ihren Teil dazu bei. Sie fühlt keinen Schmerz. Und auch ihren Körper nicht. Wie eine Profilerin analysiert sie in den 72 Stunden die verräterischen Stimmen der 5 brutalen Angreifer.

Nach der Befreiung schweigt das Mädchen unfreiwillig weitere 6 Monate. Der Schock sitzt zu tief in ihr. Die Stimmen der längst entkommenen Verbrecher hören bis heute nicht auf, in ihr zu klingen. Wie besessen hört sie hin, wenn Menschen miteinander reden. Mit dem Motiv, die Täter zu entlarven und hinter Gitter zu bringen. (niemals vollkommen aufgeklärt)

Die Polizei-Psychologin sagt ihr, sie solle alles aufschreiben. Dann würde der Schmerz aus ihr herauskommen. Ihre Stimme würde dann zurückkommen. Sie schenkt der Kleinen ein leeres rotes Buch mit vielen weißen Blättern. Penibel beschreibt das Mädchen die schauerhaften unterschiedlichen Männerstimmen in diesem Buch. Ein damals sinnloses, kindlich-geschriebenes Stimmanalyse-Buch. Sie fokussiert sich darauf, den Menschen präzise zu lauschen, um die nie gefassten Täter zu entdecken und zu identifizieren. Leider ohne Erfolg.

Der Klang der Stimme zählt heutzutage als akustischer Fingerabdruck und dient als Beweismittel.

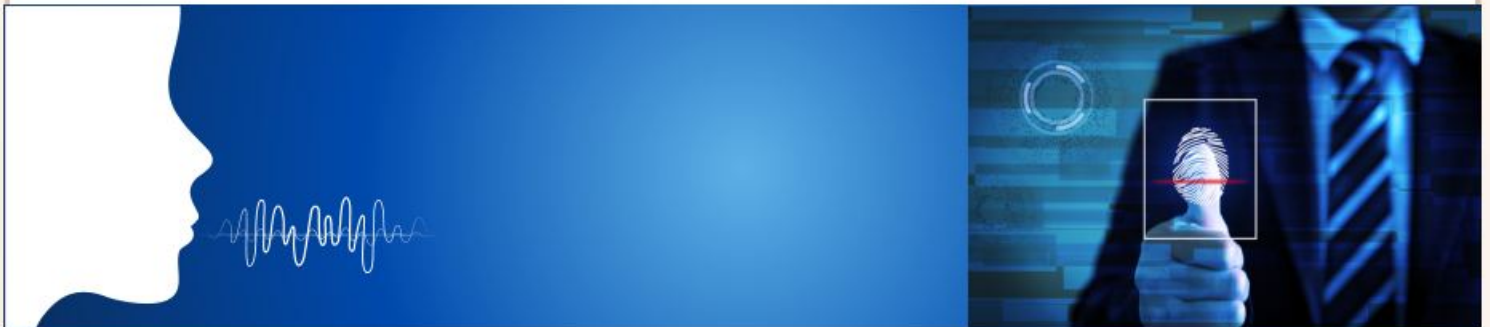


Das damals junge Mädchen, mit dem großen Drang nach Freiheit, ist später ihr Leben lang beruflich selbständig. Unbewusst ist sie fokussiert auf die Wahrnehmung der hörbaren Emotionen.

In unterschiedlichsten Unternehmen vermittelt sie die verblüffende Macht der Stimme und die Erkenntnisse, dass Worte magisch wie ein Magnet sein können und so gefährlich wie ein Messer in der Brust.

Ein seltsamer Schatten lag auf vielen erfolgreichen Jahren, der sie immer wieder ausbremste. Ihr war nicht bewusst, warum sie diese Wege ging. Den Auslöser hatte sie anscheinend verdrängt.

Durch die Positionierung (Erklärung folgt), kam alles zum Vorschein. Eine zuerst sehr ekelhafte Erkenntnis. Es fühlte sich an, als hätten die Verbrecher ihr Leben die ganze Zeit begleitet.



Eine harte Erkenntnis mit befreiendem Happy-End. Ihr Alleinstellungsmerkmal und ihre Berufung kamen zum Vorschein.

Wenn du weißt, warum du tust was du tust, bekommt dein Leben einen Sinn. Der Schatten verschwindet, weil Licht in die Ungewissheit kommt. Es ist das intrinsische Motiv, das in dir zum Vorschein kommt.

Ich war dieses Mädchen. Es ist leichter für mich, in dieser Form zu schreiben.

Ein unaufgeklärter Fall, der nach 40 Jahren beweist, dass "Emotionales Branding der Stimme" in viele Richtungen funktioniert. Es ist unfassbar selbstbefreiend, wenn du das negativste Geschehen deines Lebens in einen Sinn verwandelst.

Einen wertvollen Sinn, der anderen Menschen wertvolle Erkenntnisse schenkt.



DIE STIMMEN UND WORTE, DIE DU IN DEINEM LEBEN HÖRST,
BEEINFLUSSEN UND BEWEGEN DICH, OB DU ES WILLST ODER NICHT.

Claudia Conen



Worte wecken wunderschöne und verletzende Gefühle

Bei traurigen Filmen können wir weinen. Ist das nicht eigentlich albern? Wir wissen doch, dass alle nur eine Rolle spielen. Die Schauspieler sind so tief mit ihrer Rolle verbunden, dass sie hörbar echte Emotionen in der Stimme übermitteln. Baby-lachen weckt Glücksgefühle. Erotik-Filme können uns stimulieren. Stimmen können beruhigen oder stressen, sogar richtig wütend machen. Warum kann Mobbing funktionieren? Fußballtrainer puschen ihre Spieler. Wie können Politiker überzeugen und Psychologen heilen? Wie verlieben wir uns? Die Magie liegt im Zusammenspiel von Worten, Emotionen und dem Klang der Stimme (wenn wir jetzt die optischen Reize beiseitestellen).



Deine unverwechselbare Stimme ist dein Markenzeichen

Erinnerst du dich, wer die kommenden Worte gesprochen hat?
„DAFÜR STEHE ICH MIT MEINEM NAMEN“.

Diese Botschaft brennt sich in die Gehirne der Menschen ein und weckt bis heute Vertrauen.

6 brillante Worte, die seit 1990 einen bahnbrechenden Erfolg verzeichnen. Dieser Mann wirbt um Vertrauen mit Verlässlichkeit und Liebe zu seiner Marke. Eine hörbare Wettbewerbsabgrenzung, weil die Werte des Sprechers im Einklang mit seinem Unternehmen stehen. Ob Klaus Hipp seine Baby-Nahrung anpreist und sich seit über 31 Jahren auf unserer Gehirnfestplatte speichert, oder Steve Jobs 2001, der den ersten iPod mit den Worten "1000 songs in your pocket" vorstellte. Verblüffenderweise ist es für uns selbstverständlich, dass Werbung wie Kinderschokolade mit der extra Portion Milch oder der Energie Drink, der Flügel verleiht, in unserem Gehirn gespeichert ist. Ungewollt und spontan entstehen Bilder in dir.



DER VERRÄTER "STIMME" KANN GEWINNBRINGER ODER GEWINNKILLER SEIN

Stell dir vor, deine Marke trifft in jedem Bereich den richtigen Ton. Du kristallisierst dich aus der Masse deiner Konkurrenten heraus. Das bedeutet, dass deine Zielgruppe das Fundament des Erfolgs ist. Der Sinn ist nicht, der großen Menge der Menschen zu imponieren, sondern seinen eigenen Weg zu gehen.

Das Wort "Reichweite" ist in aller Munde. Influencer beweisen, wie einflussreich und effektiv Social Media funktioniert. In Sekundenschnelle tauchst du mit deiner Werbung in Tausende von Menschen ein. Du weckst über deine Stimme oder deinen Werbesprecher gezielt positive Emotionen. Denke daran, niemand kann die Ohren verschließen.

Die jüngste globale Krise durch Covid-19 beweist das auch. Der Wahrheitszerfall wurde durch Fake-News in den Vordergrund gerückt.

Die extreme Anziehungskraft der Clubhouse App demonstriert die Sehnsucht der Zuhörerschaft nach menschlichen authentischen Persönlichkeiten. Clubhouse wirkt wie ein riesiger Magnet. Menschen aus aller Welt nehmen an der Möglichkeit teil, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen und machen diese App zu ihrem persönlichen Begleiter, ein Portal, auf dem ausschließlich die Stimme die Verbindung untereinander herstellt.

Unzählige Konkurrenzfirmen springen auf den Zug auf und erarbeiten in Windeseile ähnliche Apps, weil sich purer Erfolg abzeichnet.

In Wahrheit ist es nichts anderes, als würden Menschen in einem Wohnzimmer oder Seminarraum sitzen und miteinander reden. Millionen von Menschen hören zu.

Viele unterschiedliche Räume bieten wertvollen Mehrwert für jeden Einzelnen. Manche erzählen Geschichten. Einige halten Vorträge über wissenschaftliche Themen, andere plaudern über dies und das. Von TV Stars über prominente Redner, bis hin zu "Mutti am Herd". Menschen folgen dir dort, wenn sie sich für dein Thema interessieren - aber nur dann, wenn deine Stimme authentisch echt deine Werte vermittelt.



EHRlichkeit IST WIEDER DIE BRÜCKE ZUM MENSCHEN



Social Media bietet deiner Stimme unzählige Chancen. Podcast, Radio, Telefon oder TV, Zoom-Call, LinkedIn, Twitter, YouTube, Facebook, Instagram, überall kannst du deine Botschaft vermitteln.

Aus der Überzeugung heraus kontaktiert dich deine Zielgruppe.



DEINE STIMME PRÄSENTIERT DEINE UNVERWECHSELBARKEIT.

Deine Worte können süß wie Honig und interessant wie ein Krimi sein.

Du hast die Verantwortung für jedes Wort. Jegliche Art deiner Kommunikation muss deinen Werten entsprechen, denn sie lösen Emotionen aus.

Emojis, die um die Welt geschickt werden, haben die Aufgabe, schriftliche Texte zu verdeutlichen.

Diese können sehr schnell falsch interpretiert werden, weil die hörbaren Emotionen fehlen. Wir nutzen oft kleine Bildchen, ohne uns immer darüber bewusst zu sein, dass sie unsere Worte mit Gefühlen erst richtig verdeutlichen.



DU WILLST MIT DEINER STIMME MEHR GELD VERDIENEN?

MENSCHEN MOTIVIEREN, INSPIRIEREN ODER VERFÜHREN? DANN FANG AN, DEINE EIGENE STIMMWIRKUNG KENNENZULERNEN. ANFANGS IST DAS SEHR IRRITIEREND, DESHALB GEBEN DIE MEISTEN AUF. ICH HOFFE, DU BIST ANDERS. DENN DIE AUSREDEN IM LEBEN HABEN NOCH NIEMANDEN WEITERGEBRACHT. ES KOSTET DICH KEINEN CENT, ABER DURCHHALTEVERMÖGEN UND EHRGEIZ. GLAUB MIR, ES LOHNT SICH.

WIE DU SELBSTBEWUSST REDEN LERNST

Keine Sorge, über 40% der Menschen haben Redeangst. Du willst selbstbewusst auftreten, deine Botschaft vermitteln und dich dabei gut fühlen? Dann fang einfach an. Arbeite dich Stückchen für Stückchen durch meine Zeilen.

Es ist sehr wichtig zu wissen, dass, du nicht sehr vertrauenerweckend klingst, wenn in dir die Angst tobt. Dein Zuhörer weiß nicht, ob du Angst hast oder ob du nicht hinter dem Produkt stehst, das du verkaufst. Lerne deine einzigartige Stimme kennen. Du darfst deine Stimme lieben, denn sie verbindet dich mit den Menschen, die du liebst, mit deinen Kunden, mit deinen Freunden, mit deinen Verwandten. Niemand auf der ganzen Welt klingt wie du. Es ist schon verrückt, dass wir im Endeffekt immer darauf achten, ob wir geputzte Schuhe haben, ein schönes Auto, großartige Kleidung, eine schicke Frisur, passende Uhr oder Ohrringe, aber wir achten selten darauf, wie wir klingen.

Dabei können wir den Menschen alles in die Hand geben – jedes Geschenk, jedes Produkt. Doch nichts, rein gar nichts, geht näher an den Menschen und sogar in den Menschen hinein, als unsere Stimme. Also sollten wir genau diese nutzen, um Menschen im Herzen zu berühren. Emotionen helfen uns dabei, uns im Alltag zu orientieren.

Viele Entscheidungen treffen wir aus dem Bauch heraus. Unsere Emotionen sind ein Bewertungssystem, das nicht bei jedem Menschen gleich ausgestattet ist. Es ist eben nicht von Anfang an komplett in unserem Leben. Durch die alltäglichen Erfahrungen wird es ständig verfeinert und erweitert. Nichts, was wir in unserem Leben erleben, bleibt ohne Wirkung. Jede Erfahrung wird in unserem Gehirn mit dem entsprechenden Gefühl verknüpft.





Es wird in unserem Gedächtnis verankert. So wird das Erlebte ein Teil unserer Lebenserfahrung. Je größer unser Erfahrungsschatz ist, desto differenzierter ist auch unser emotionales Bewertungssystem. Es ist sehr wichtig, zu beachten, dass das Zusammenspiel mit unseren Gedanken, unseren Emotionen und unserem Körper, untrennbar miteinander verbunden ist. Darum wissen wir doch auch, dass Menschen durch Mobbing krank werden, dass Fußballtrainer motivieren und Power in ihren Verein bringen können, dass Politiker mit wenigen Worten Frieden oder Krieg anzetteln können. Wenn Menschen authentisch sprechen (so bezeichnen wir das, wenn Menschen mit sich und dem Gesagten im Einklang sind), haben sie eine gigantische Wirkung auf Zuhörer. Lange bevor Social Media so ein Hype war wie heute, gab es einen Satz, der sofort für Vertrauen stand. Du kannst das mit deiner Stimme auch erreichen. Genauso wie damals Klaus Hipp.
„DAFÜR STEHE ICH MIT MEINEM NAMEN“.

In dir muss brennen, was du in anderen
entzünden willst.

Augustinus von Hippo

WIE DU ANGSTFREI UND GEWINNBRINGEND REDEST, OHNE DEINE PERSÖNLICHKEIT ZU VERBIEGEN

Bedenke bitte, über 41 Prozent der Menschen haben Angst, vor großen Menschenmengen eine Rede zu halten.

Ob auf der Bühne, bei einer Hochzeit oder Firmenveranstaltung, spielt dabei nur eine geringe Rolle.

Allein bei dem Gedanken bekommen sie kleine Schweißausbrüche oder feuchte Hände.

Das Sprichwort "Es hat mir die Sprache verschlagen", ist uns Menschen wohlbekannt.

Die Situation, in der Schule ein Referat halten zu müssen, kennen wir doch alle.

Da hätten sich so einige am liebsten in Luft aufgelöst.

Sogar ein Telefonat kann einem ein extremes Unwohlgefühl durch den Körper jagen, obwohl da niemand durch die Leitung kommt. Ängste gehören zu unserem Leben, weil sie uns im richtigen Moment vor Gefahren schützen.

Im falschen Moment ist Angst ein Karriere- und Umsatzkiller. Sie kann verursachen, dass sie uns lähmt, sie kann verhindern, dass wir die richtigen Worte finden und dafür sorgen, dass wir versagen und uns blamieren.

Der entscheidende Punkt ist, unser Gegenüber spürt, dass etwas nicht stimmt. Er kann nicht beurteilen, woran es liegt. Es weckt aber in ihm ein seltsames Bauchgefühl.

Definitiv sind wir mit den gesagten Worten nicht im Einklang, also nicht authentisch.

Es ist extrem selbstbefreiend, das eigene Selbstbewusstsein aufzubauen. Es verjagt Selbstzweifel und Ängste.



WIE DU DAS FUNDAMENT FÜR CHARISMA ENTWICKELST

– durch Selbstbewusstsein

1. Verstecke dich nicht, wenn du Fehler machst – stehe dazu. Perfekte Menschen gibt es nicht.
2. Nimm dich selbst nicht zu ernst. Lache ruhig über dich, das schadet nicht – im Gegenteil.
3. Sei stolz auf dich. Eigene Komplimente sind wertvoller, als die von Fremden.
4. Liebe dich, wie du bist. Fühle dich wohl, denn du bist ein Unikat.
5. Versuche nie, es allen recht zu machen. Stehe zu deinen Zielen sowie Erwartungen.
6. Lerne dich, deine Art zu reden und deine Körpersprache kennen und respektieren.
7. Stehe zu deinen Ängsten und treffe klare Entscheidungen.
8. Betrachte genau, mit welchen Menschen du dich umgibst.
9. Sind deine Unterhaltungen sinnvoll? Bringen sie dich weiter? Hast du wirklich Spaß daran?
10. Nur du allein hast die Macht, dich glücklich und selbstbewusst zu machen. Fang an!



DAS GROSSE MEISTERSTÜCK DES LEBENS
BESTEHT DARIN, ZIELE ZU ERREICHEN UND
DIE GEGENWART BEWUSST ZU ERLEBEN.

JÖRG LÖHR

WIE REDET DER MENSCH, DEM DU GERNE ZUHÖRST?

Du kannst erstaunlich einfach an deiner Redensart arbeiten, wenn du in die Umsetzung kommst. Entdecke, wie du klingst. Mit deiner eigenen Stimmanalyse entwickelst du enorm schnell deine Stärken.

Aufgabe:

Suche dir die Tonaufnahme eines charismatischen Menschen.

Schreibe dir präzise auf, warum du diesem Menschen gerne zuhörst.

- Klingt der Mensch für dich sofort sympathisch?
- Was genau gefällt dir?
- Was genau gefällt dir nicht?
- Wie viele Formulierungsbrücken „Äh“ oder ein „(Ä)hm“ oder ähnliche Wörter hast du gezählt? Schreibe es genau auf.

- Geht der Sprecher am Ende mit der Stimme hoch oder runter?

- Hast du Betonungen wahrgenommen oder klang es monoton?
- Wie hast du das Redetempo empfunden? Zu schnell? Normal? Langsam?
- HAST DU VIELE ATEMGERÄUSCHE GEHÖRT? ODER SEUFZER?
- War der Sprecher aus der Puste? Klang er hektisch?
- Konntest du spüren, dass der Sprecher den Inhalt mitfühlt?
- Waren die Worte deutlich zu verstehen oder waren es eher verschluckte, eventuell genuschelte Buchstaben?
- Wie war die Lautstärke? Zurückhaltend leise? Klar angenehm? Aufdringlich laut?
- Gab es Pausen, um die Inhalte im Kopf etwas wirken zu lassen?
- Würdest du von diesem Menschen etwas kaufen? Hörst du schon Überzeugungskraft?
- Wie war die Körperspannung? Hat er sich aufrecht angehört oder ins Sofa gedrückt?

Jetzt bist du dran.



WIE REDET DER MENSCH, DEM DU GERNE ZUHÖRST?

Klingt der Mensch für dich sofort sympathisch?

Was genau gefällt dir?

Was genau gefällt Dir nicht?

WIE REDET DER MENSCH, DEM DU GERNE ZUHÖRST?

Wie viele Formulierungsbrücken „Äh“ oder ein „(Ä)hm“ oder ähnliche Wörter hast Du gezählt? Schreibe es genau auf.

Geht der Sprecher am Ende mit der Stimme hoch oder runter?

Hast Du Betonungen wahrgenommen oder klang es monoton?

WIE REDET DER MENSCH, DEM DU GERNE ZUHÖRST?

Wie hast du das Redetempo empfunden? Zu schnell?
Normal? Langsam?

Geht der Sprecher am Ende mit der Stimme hoch oder runter?

Hast du viele Atemgeräusche gehört? Oder Seufzer?

WIE REDET DER MENSCH, DEM DU GERNE ZUHÖRST?

Warst du aus der Puste? Klingst Du hektisch?

Konntest du spüren, dass der Sprecher den Inhalt mitfühlt?

Waren Deine Worte deutlich zu verstehen oder waren es eher verschluckte, eventuell genuschelte Buchstaben?

WIE REDET DER MENSCH, DEM DU GERNE ZUHÖRST?

Wie war die Lautstärke? Zurückhaltend leise? Klar angenehm?
Aufdringlich laut?



Gab es Pausen, um die Inhalte im Kopf etwas wirken zu lassen?
oder eher störende sinnfreie Pausen?

Würdest du von diesem Menschen etwas kaufen?
Hörst du schon Überzeugungskraft?



WIE REDET DER MENSCH, DEM DU GERNE ZUHÖRST?

Wie war die Körperspannung? Hat er sich aufrecht angehört oder ins Sofa gedrückt?

Ist der Sprecher positiv gestimmt?



JETZT BIST DU DRAN, ENTDECKE DEINE WIRKUNGSKRAFT

Nimm bitte 2 Audioaufnahmen auf, jeweils 2 min lang.

1. Präsentiere dein Produkt – oder dich – frei, ohne Textvorlage (nicht vorher üben).

2. Nimm dir ein Buch und lese etwas vor (kein Sachbuch).

Höre dir bewusst zu und notiere die gleichen Punkte.

Lausche deiner Aufzeichnung, als wären es die Worte einer fremden Person und du ein CSI-Agent. Was fällt dir auf?

Finde heraus, was dir an deiner Redensart und Stimme gefällt und was nicht. Sei nicht zu hart zu dir. Nur positive Energie bringt dich weiter. Vergiss das an dieser Stelle nicht.

Höre die Nachricht zu jedem Fragepunkt erneut ab, ohne aus Schamgefühl eine neue Aufnahme zu starten – egal, wie du deine Aufnahme empfindest, vertrau mir bitte.

Schenke deiner Entwicklung 10 Minuten am Tag.

Du wirst dich über deine Entwicklung wundern, wenn du in 3 Wochen neue Aufnahmen einsprichst.

Nur was du bewusst wahrnimmst, kannst du langfristig ändern.

Dein Unternehmen gewinnt an Glaubwürdigkeit und an Erfolg, wenn du glaubwürdig klingst. Entdecke die Kraft deiner Worte und entwickle dein Selbstbewusstsein.



WIE KLINGST DU?

BEDENKE - DU HÖRST DIE NACHRICHTEN AN, ALS WÜRDEST DU EINER
FREMDEN PERSON LAUSCHEN. SEI NICHT ZU STRENG ZU DIR



Magst du deine Stimme vom Band?



Was genau gefällt dir an deiner Stimme?



Was genau gefällt dir nicht?

WIE REDEST DU?

Wie viele Formulieringsbrücken „Äh“ oder ein „(Ä)hm“ oder ähnliche Wörter hast du gezählt? Schreibe es genau auf, ohne dich zu ärgern.



Gehst du am Satzende mit der Stimme hoch oder runter?



Hast du Betonungen wahrgenommen oder klang es monoton?





WIE REDEST DU - WANN GENAU MAGST DU DEINE AUFNAHME?

Wie empfindest du dein Redetempo? Zu schnell? Normal oder langsam?



Fühlt es sich an, als würdest du zu 100% hinter deiner Aussage stehen?



Hast du viele Atemgeräusche gehört? Oder Seufzer?



WIE REDEST DU?

Warst du aus der Puste? Klingst du hektisch?



Konntest du spüren, dass der Sprecher den Inhalt mitfühlt?



Waren deine Worte deutlich zu verstehen oder waren es eher verschluckte, eventuell genuschelte Buchstaben?

WIE REDEST DU, WENN DU DIR GERNE ZUHÖRST?

Wie war die Lautstärke? Zurückhaltend leise? Klar angenehm?
Aufdringlich laut?



Gab es Pausen, um die Inhalte im Kopf etwas wirken zu lassen?
Oder eher störende sinnfreie Pausen?



Würdest du von diesem Menschen etwas kaufen?
Hörst du schon Überzeugungskraft?



WIE REDEST DU, DAMIT DU DIR GERNE ZUHÖRST?

Wie klang deine Körperspannung?

Klingst du, als wärest du in einer aufrechten Körperhaltung?



Klingt bei dir eine innere positive Grundhaltung mit?



WERDE ZUM ANZIEHENDEN AUSHÄNGESCHILD DEINER BRANCHE

EXCELLENCE



WIR ENTSCHLÜSSELN DIE GEHEIMNISSE CHARISMATISCHER MENSCHEN

CHARISMA WIRD EINEM NICHT IN DIE WIEGE GELEGT – JEDER KANN DIESE BESONDEREN FÄHIGKEITEN ERLERNEN. WICHTIG IST, ZU ERKENNEN, DASS CHARISMA DIR VON MENSCHEN ZUGESPROCHEN WIRD. ES SIND EIGENSCHAFTEN, DIE UNS MENSCHEN MAGISCH ANZIEHEN. SIE BEHAUPTEN SICH NICHT ÜBER MARKEN-KLEIDUNG, TEUREN AUTOS UND ACCESSOIRES. DAS GENIALE IST: CHARISMATISCHE MENSCHEN LASSEN SICH NICHT BELEIDIGEN. IHR SELBSTBEWUSSTSEIN IST SO GEFESTIGT, DASS SIE SICH DURCH DESTRUKTIVE KRITIK NICHT ANGEGRIFFEN FÜHLEN. DIESE MENSCHEN UNTERSCHIEDEN KLAR ZWISCHEN RICHTIG UND FALSCH (IN IHREM ERMESSEN).

HILFSBEREITSCHAFT UND GROSSZÜGIGKEIT

CHARISMATISCHE MENSCHEN HABEN DIE BEGABUNG, SICH SEHR SCHNELL AUF VERÄNDERTE SITUATIONEN UND STIMMUNGEN EINSTELLEN ZU KÖNNEN. SIE TRETEN STETS VERTRAUENSWÜRDIG AUF UND STEHEN ÖFFENTLICH ZU FAUXPAS, WENN ES DER SITUATION BEDARF.

DAS BESONDERE AN CHARISMATISCHEN MENSCHEN IST, DASS SIE IHREM UMFELD EIN SEHR GUTES GEFÜHL GEBEN. SIE SCHÄTZEN DIE MENSCHEN UND VERMITTELN IHNEN, GEBRAUCHT ZU WERDEN.

GEFÜHLSAUSBRÜCHE WIE WUT, HASS ODER NEID SPÜRT MAN NIE IN IHRER NÄHE.



WIE DU DEINE ANZIEHUNGSKRAFT STEIGERN KANNST

1. Deine Grundeinstellung zum Leben sollte positiv sein. Das bedeutet, du redest nicht in Problemen, sondern stets lösungsorientiert.
2. Schwierigkeiten bringen dich nicht aus der Ruhe, sondern du reagierst souverän und nicht unkontrolliert aggressiv.
3. Empathie und Authentizität sind sehr wichtig.
4. Du schenkst Menschen ungeteilte Aufmerksamkeit.
5. Du traust dich, etwas auszuprobieren, ohne Angst, es könnte dich blamieren. du bist tolerant auch dir gegenüber.
6. Du stellst dich nicht über andere Menschen und / oder erniedrigst andere. Niemals lässt du Menschen dumm dastehen.
7. Du bist hilfsbereit und hetzt nicht über andere Menschen her.
8. Du bleibst souverän, auch bei Kritik. Respektiere: Jeder hat seine Meinung.



**„JEDES EINZELNE WORT VON DIR IST GOLD WERT!“
EINE WAHRE GESCHICHTE FÜR DICH.**

DIESE WORTE SAGTE ARNO FRANK, EIN SEHR ERFOLGREICHER UNTERNEHMER VOR ÜBER 35 JAHREN ZU MIR. VERDECKT TESTETE DAMALS DIE LOKALE PRESSE, DIE FREUNDLICHKEIT DER SERVICE-KRÄFTE, MIT SEHR SKURRILEN METHODEN. EIN ANGEBLICHES PÄRCHEN BESUCHTE IM HOCHBETRIEB DER SAISON DAS BELIEBTE AUSFLUGSLOKAL-BOOTSHAUS "ALTE LIEBE" IN KÖLN-RODENKIRCHEN. SIE NÖRGELTEN AN ALLEM HERUM. ESSEN ZU KALT, IM GETRÄNK ZU WENIG KOHLENSÄURE. SIE VERSCHÜTTETEN GETRÄNKE ZUM WIEDERHOLTEN MALE. ALLES FÜR ERKENNBARE SCHIKANE. AUF DEN GEDANKEN, DASS DAHINTER DIE PRESSE STEHT, IST ZU DAMALIGEN ZEITEN NIEMAND GEKOMMEN. MEIN DAMALIGER CHEF ARNO FRANK UND HEUTIGER GUTER FREUND, DEN ICH UNGLAUBLICH SCHÄTZE, SAGTE: „SO MUSST DU NICHT MIT DIR UMGEHEN LASSEN, CLAUDIA!“ „ICH MACHE DAS SCHON“, ERWIDERTE ICH. DENN EINE NEGATIVE ENERGIE BERÜHRTE MICH NICHT IM GERINGSTEN. WENN DU MENSCHEN UNGETEILTE AUFMERKSAMKEIT SCHENKST, SPÜRST DU, OB DA WIRKLICH BÖSES HINTER STECKT. DA MIR KLAR WAR, DASS DAS KÜCHEN - UND THEKENPERSONAL SORGFÄLTIG ARBEITETE, GAB ES IN DIESEM MOMENT KEINERLEI ERNSTZUNEHMENDE ANGRIFFSFLÄCHE. NACH CA. 1 STUNDE TAUCHTE PLÖTZLICH EIN KAMERATEAM AUF. DAS UNDERCOVER-PAAR GRATULIERTE MIR ZUR "FREUNDLICHSTEN KELLNERIN KÖLNS". ALS AUSZEICHNUNG BEKAMEN WIR WERBUNG AUF DEM BUCHDECKEL DES BRACHEN-BUCHES DER STADT KÖLN, IN DIN A4, MIT MEINEM FOTO. WIE SENSATIONELL SICH DAS FÜR MICH ANFÜHLTE, IST KAUM ZU BESCHREIBEN. DIE "GELBEN SEITEN", DAS WAR FRÜHER DIE FUNDGRUBE DER BETRIEBE. LUXUS WAR ES, WENN DIE ANZEIGENGRÖSSE DEN STANDARD ÜBERTRAF.



ENTLARVE DIE STIMME ALS GEWINN- UND KUNDEN-KILLER

Du kämpfst akribisch für Qualität deiner Produkte, um Gewinne durch Kunden zu generieren, während "Umsatzkiller" diese mit Leichtigkeit wieder abservieren.

Erschreckenderweise enttarnen wir oft Personen, die im Vordergrund mit ihrer Leistung brillant glänzen. Heimtückisch zerstören sie jedoch die Arbeitskraft der Kollegen im Hintergrund.

"Engagement Index Deutschland" zeigt auf, nur 15 Prozent der Arbeitnehmer sind mit Hand, Herz und Verstand bei der Arbeit.

Der brillante Tipp: Fliege gedanklich still und leise wie ein Adler durch dein Unternehmen.

Sei gedanklich auf der Jagd nach der Ratte, die deinen Gewinn zerfrisst. Ein beliebtes Versteck für den Betriebsschädling ist die Personalabteilung.

Da entlarvt der Adler schnell, welche Ratte die grauen Mäuse angreift. Mit grauen Mäusen sind die lieben, zuverlässigen, stillen Mitarbeiter gemeint. Die unauffällig fleißig anwesend sind und eine wichtige Säule im Unternehmen darstellen.

DIE STIMMEN UND WORTE, DIE DU IN DEINEM LEBEN HÖRST,
BEEINFLUSSEN UND BEWEGEN DICH, OB DU ES WILLST ODER NICHT.
SEI ACHTSAM: WIE REDEN DEINE MITARBEITER MIT DEINEN KUNDEN?
WIE REDEN DEINE MITARBEITER UNTEREINANDER UND WIE REDEST DU MIT MENSCHEN?



DIE ZUNGE IST EINE GEFÄHRliche WAFFE.

Der (durch Mobbing und Burnout) entstehende Krankenstand kostet ein Vermögen. Im Jahr 2021 spüren laut Statista, 29% der Deutschen, Mobbing am Arbeitsplatz. Der Gewinn, der durch negative Worte, schlechte Stimmung und Schikane im Unternehmen getötet wird, ist brutal.

Personal-Wiederbeschaffungskosten durchfluten unbeachtet das Unternehmen. Wie wirkt sich das im Kundenservice aus, wenn ein Mitarbeiter zu 50% gekündigt hat?

Bleibt er souverän, freundlich und Kunden-Lösungsorientiert?

Wie viel Service kann ein neuer, noch nicht eingearbeiteter Mitarbeiter, bieten?

Gehen bei dir Menschen lieber in eine ungewisse Zukunft, als in deinem Unternehmen zu bleiben?

Gold wert ist es, Menschen emotional an dein Unternehmen zu binden.

Deine Kunden bekommen viel besseren Service und du verzeichnest Gewinne durch Einsparung unnötiger Recruiting-Kosten, häufigem Krankenstand und Kundenverlust durch Unzufriedenheit.

Sobald Mitarbeiter für dein Unternehmen brennen, entwickeln sie Ehrgeiz und Zusammenhalt.

Die heimtückischen Wesen, die das Arbeitsklima vergiften, sind notfalls zu entfernen. Achte penibel genau auf jegliche Art der Kommunikation. Innerbetrieblich sowie im Kundenkontakt.

Sei der Adler, der sich nicht austricksen lässt und der ein motiviertes Team erschafft, weil es gewinnbringend ist und dafür sorgt, dass deine Mitarbeiter sich nicht am Montag schon auf das Wochenende freuen. Stattdessen fliegen sie mit dir auf die Kundenjagd.





Was willst du persönlich gerne verbessern?

[illegible]

Nutze deine Abkürzung: Mich, die Umsatzstimme Claudia

Entdecke verblüffend einfach, wie du dich einzigartig, klar und selbstbewusst präsentierst.

Wie du deine Botschaft, deine Dienstleistung und deinen Kundennutzen mit Storytelling in die Köpfe brennst.

Rede gewinnbringend und interessant - vor allem authentisch.

Wie - das zeige ich dir!

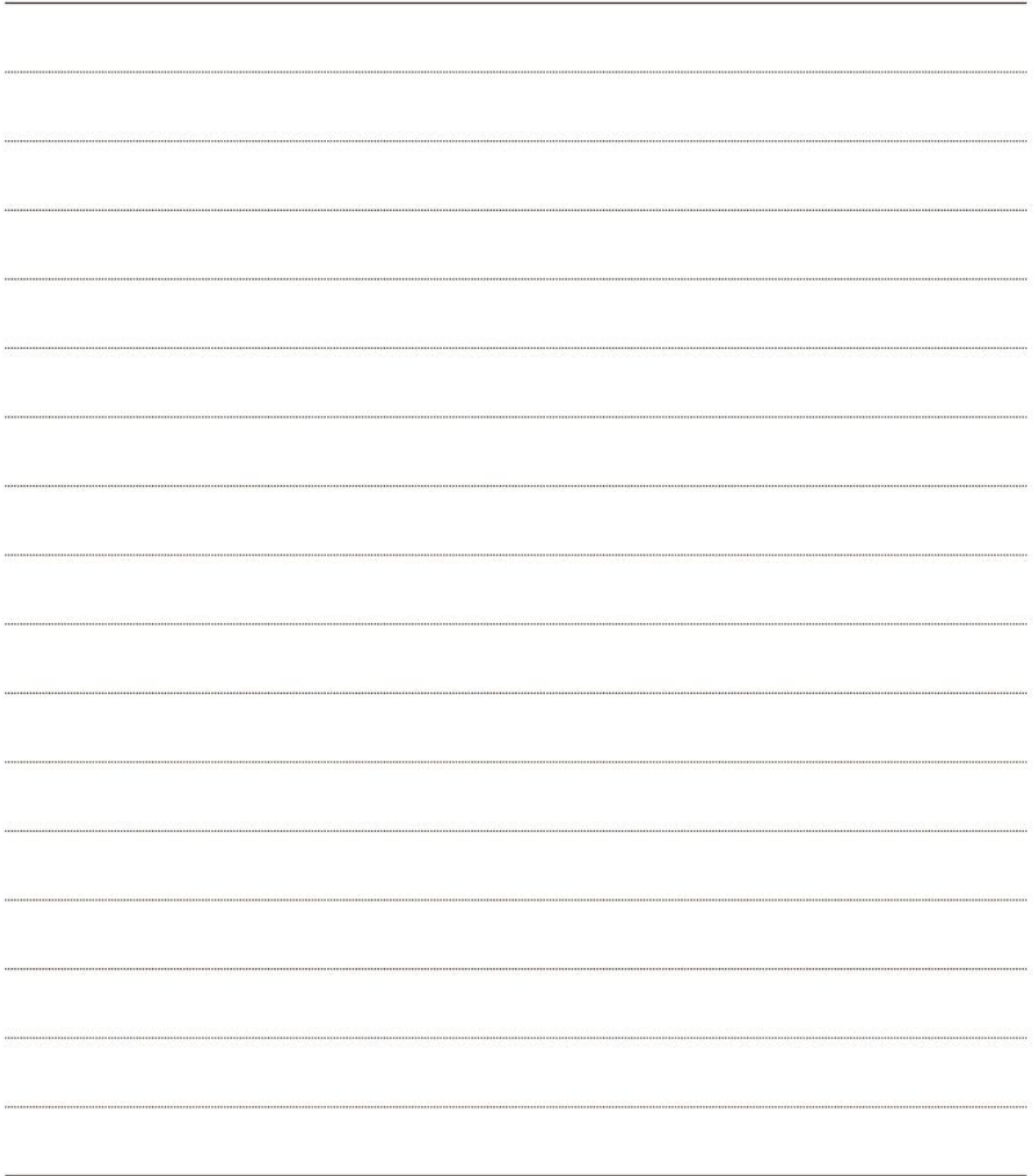
Wir beide besprechen deine ganz persönliche Abkürzung zum Ziel.

Hebe dich von deiner Konkurrenz ab, weil du den Kundennutzen glaubwürdig präsentierst.

Du wirst erwartet.

Buche einfach jetzt den Weg zum Ziel.







Entdecke die Geheimnisse deines Gesprächspartners, weil seine Stimme und die Redensart ein Spiegelbild seiner Seele sind.

.Faszinierende Eigenschaften:

Verbessere jetzt dein Gehör, um zu erkennen, was du mit deinen Worten vermittelst.

JA☐

1. Zeitdruck?

☐

2. Ungeduldig

☐

3. Kannst du neu

☐

4. Überlegenheit?

☐

5. Dominanz?

☐

6. Energie?

☐

7. Verzweiflung?

☐

8. Müdigkeit?

☐

9. Unzufriedenheit?

☐

10. Zufriedenheit?

☐

11. Freude?

☐

12. Stolz?

☐

13. Oberflächlichkeit?

☐

14. Verachtung?

NEIN☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐



Was kannst du noch entdecken in der Stimme und Sprechweise, sowie Wortwahl deines Gesprächspartners?

JA☐

• 15. Gönnerhaftigkeit?

☐

• 16. Begeisterung?

☐

• 17. Geltungsbedürftigkeit?

☐

• 18. Unterwürfigkeit?

☐

• 19. Redegewandtheit?

☐

• 20. Klarheit?

☐

• 21. Storytelling vorhanden?

☐

• 22. Faktenlastig?

☐

• 23. Abgelenkt?

☐

• 24. Traurigkeit?

☐☐☐☐**NEIN**☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐



Wer ist Claudia Conen

Eine unverwechselbare Stimme, die verblüffend schnell vom Ohr ins Herz geht. Die Umsatzstimme Claudia Conen liebt es, für und mit Menschen zu sprechen und hat ihre Leidenschaft zum Beruf gemacht. Beim Hörer weckt sie mit ihrer individuellen markanten Stimme für einen "Aha!"-Effekt und zaubert Bilder im Kopf. Sie schärft das Bewusstsein für das mächtigste Marketinginstrument der Welt – die Stimme.

Besonders wichtig ist es ihr, dass Menschen der eigenen Stimmkraft bewusstwerden und Verantwortung für ihre Worte übernehmen. Emotionen sind heiß begehrt! Wir wollen sie wecken, transportieren und fühlen. Die Stimme kann ein brillanter Gewinnbringer oder Gewinnkiller sein. Diese Erkenntnis über die hörbaren Emotionen in der Stimme ist Gold wert.

Claudia Conen enttarnt die heimtückischen Umsatzbremsen und die Menschen, die böses Blut ins Unternehmen bringen und verhindert so unnötige Kundenverluste sowie Gewinn-Minimierung.

Als Speaker, Coach, Trainer und Voice-Over-Sprecher ist ihre Kompetenz hörbar. Sie weckt als Rednerin zu besonderen Anlässen gezielt die richtigen Emotionen..

<https://www.claudiaconen.com/>

https://www.instagram.com/claudia_conen/

KI macht vergleichbar. Unverwechselbar bist du.

Nutze deine Persönlichkeit.

claudiaconen.com/challenge