





# **Starke Stimme Starke Wirkung**

**Wie Sie empathisch kommunizieren,  
(sich) besser verkaufen und  
Menschen begeistern**



# **Starke Stimme Starke** *Wirkung*

**Wie Sie empathisch kommunizieren,  
(sich) besser verkaufen und  
Menschen begeistern**

**Das Stimmtraining für Marketing,  
Verkauf und Führung**

Von:  
**MMag. Angela Kiemayer**

Gastautor:  
**MMag. Joachim Claucig**

Stimmbaum



Ausgabe 1, 2025



# INHALT

<b>VORWORT .....</b>	<b>11</b>
<b>EINLEITUNG .....</b>	<b>19</b>
<b>Was erwartet Sie in diesem Buch? .....</b>	<b>20</b>
<b>Was ist in diesem Buch drin? .....</b>	<b>26</b>
<b>Was gibt es als Add-On zum Buch? .....</b>	<b>28</b>
<b>Was ist in diesem Buch nicht drin? .....</b>	<b>29</b>
<b>Mein Weg .....</b>	<b>30</b>
<b>TEIL 1: WARUM STIMME ZÄHLT .....</b>	<b>37</b>
<b>Die unterschätzte Macht der Stimme .....</b>	<b>38</b>
<b>Das Geheimnis der Resonanz.....</b>	<b>44</b>
<b>Die Macht des Gehörs .....</b>	<b>49</b>
<b>TEIL 2: STIMME VERSTEHEN .....</b>	<b>53</b>
<b>Die Anatomie der Stimme: Wie Stimme funktioniert.....</b>	<b>54</b>
Die Stimmbänder.....	54
Der Körper .....	56
Die Haltung .....	57
Die Bewegung.....	58
Die Atmung.....	61

## Starke Stimme Starke Wirkung

Die Resonanzräume.....	64
Exkurs: Der Reflux .....	69
Exkurs: Das Räuspern .....	70
<b>Die drei Stimmbausteine für Ihre starke Wirkung .....</b>	<b>77</b>
Der Klang .....	78
Die Tonhöhe .....	82
<b>Stimme ist ein Spiegel der Persönlichkeit.....</b>	<b>91</b>
Was Ihre Stimme über Sie verrät bzw. wie andere Ihre Stimme wahrnehmen.....	91
So können Sie Ihre Stimme scannen .....	92
<b>Stimme &amp; Emotion: Ist Selbstbewusstsein hörbar? .....</b>	<b>98</b>
<b>Stimmen im Kopf: Freund oder Feind? .....</b>	<b>108</b>
<b>Wirkung Ihrer Stimme im Business .....</b>	<b>112</b>
<b>TEIL 3: STIMME ALS WERKZEUG .....</b>	<b>119</b>
<b>Wann ist eine Stimme als Werkzeug erfolgreich? .....</b>	<b>120</b>
<b>Die Stimme im Beruf .....</b>	<b>125</b>
<b>Die Stimme in der Beziehungspflege .....</b>	<b>128</b>
<b>Die Stimme in Konfliktsituationen.....</b>	<b>132</b>
<b>TEIL 4: STIMME TRAINIEREN UND STÄRKEN .....</b>	<b>135</b>
<b>Die 5 Schritte zu einer kraftvollen Stimme.....</b>	<b>136</b>
Schritt 1: Die Haltung .....	140
Schritt 2: Die Atmung.....	148
Schritt 3: Die Resonanz.....	153
Schritt 4: Die Emotion .....	159
Schritt 5: Die Energie .....	162

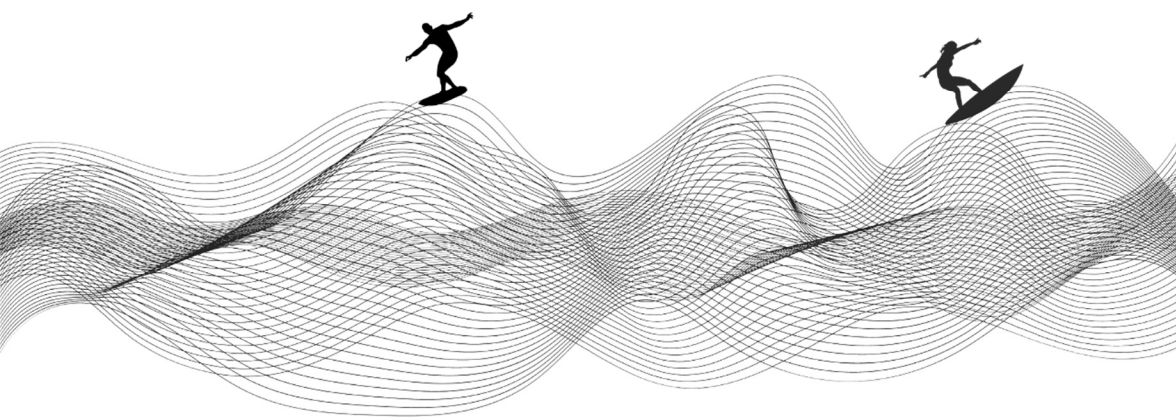


## Inhalt

<b>Gezieltes Arbeiten am Sprechen .....</b>	<b>166</b>
Die Tonlage und der Stimmklang.....	168
Die Artikulation .....	170
Die Geschwindigkeit .....	176
Die Betonung .....	179
Die Emotion.....	182
<b>Die Stimme pflegen und schützen .....</b>	<b>185</b>
Stimmschonende Techniken für Vielsprecher .....	185
Tipps gegen Heiserkeit und Überbelastung .....	186
Hausmittel bei Heiserkeit.....	187
Exkurs: Wording .....	188
Exkurs: Atemtypen .....	192
<b>TEIL 5: STIMME IN DER DIGITALEN WELT .....</b>	<b>199</b>
<b>Die Stimme in der digitalen Kommunikation .....</b>	<b>200</b>
Im Videocall/im Video.....	200
Im Podcast .....	204
Beim Telefonieren und in Sprachnachrichten .....	205
Exkurs: Mit oder ohne Mikrofon? .....	205
<b>KI &amp; Stimme .....</b>	<b>210</b>
<b>Die Stimme als Marke in der digitalen Welt .....</b>	<b>213</b>
<b>ABSCHLUSS: BIN ICH DANN NOCH AUTHENTISCH? .....</b>	<b>215</b>
<b>ERGÄNZENDE MATERIALIEN .....</b>	<b>219</b>
<b>NACHWORT .....</b>	<b>231</b>
<b>QUELLEN &amp; LINKS .....</b>	<b>237</b>

Starke Stimme Starke Wirkung

# VORWORT



## von MMag. Angela Kiemayer

**S**tellen Sie sich vor, Sie sind im Online-Meeting. Es schaltet sich eine Mitarbeiterin oder eine zukünftige Kundin durch und sagt: „WOW, Sie haben so eine wunderschöne Stimme, ich könnte Ihnen stundenlang zuhören.“ Der Sog ist perfekt, das Vertrauen ist geweckt.

Doch was macht eine Stimme vertrauenswürdig? Was ist eine gute Stimme? Inwiefern kann man Stimme überhaupt trainieren, ist Stimmklang nicht angeboren? Dieses Buch hilft Ihnen durch den Dschungel rund um das Thema *Stimme*.

Stimme begleitet mich bereits mein Leben lang. Es gab viele Hochs und auch ein paar Tiefs mit ihr. Jede Erfahrung hat meine Expertise gestärkt und mich zu dem Menschen gemacht, der ich heute bin.

In diesem Buch finden Sie viel Interessantes über die Stimme. Stimme ist Ihr Tool, mit dem Sie sich einzigartig machen können. Ihr Tool, das Sie gezielt einsetzen werden. Ihr Tool, welches überzeugt, Wirkung erzeugt und Sie repräsentiert.

Zahlreiche Schilderungen und Erklärungen sowie die meisten Übungen in diesem Buch beruhen auf den Erfahrungen, Forschungsergebnissen und Lehrtätigkeiten, die ich im Laufe der letzten 20 Jahre meist gemeinsam mit meinem Bühnen- und Geschäftspartner Joachim Claucig gesammelt und durchgeführt habe. Wenn also in diesem Buch von „wir“ die Rede ist, dann sind wir, die beiden Köpfe von *Stimmbaum*, gemeint: Angela Kiemayer und Joachim Claucig. Aus diesem Grund habe ich ihn auch gebeten, ein

## Vorwort

Vorwort an Sie zu richten, welches Sie gleich anschließend lesen können. Außerdem werden Sie im Kapitel Stimme & Emotion einen Gastbeitrag von Joachim finden.

An einigen Stellen habe ich in diesem Buch aus Gründen der Lesbarkeit und des traditionellen Sprachflusses auf geschlechtergerechte Formulierungen verzichtet. Selbstverständlich sind stets alle Geschlechter gleichermaßen gemeint, sofern nicht explizit anders benannt.

Scheuen Sie sich nicht, das Buch NICHT von vorne bis hinten durchzulesen. Fangen Sie dort an, wo es für Sie relevant scheint. Springen Sie zu den Übungen und machen Sie die Reflexionsaufgaben, wann immer Sie Lust darauf haben. Ich würde mir wünschen, dass Sie dieses Buch immer wieder hervorholen. Vielleicht hat es viele Notizen und Eselsohren, weil Sie es so oft in der Hand halten und sogar in der Handtasche dabei haben, um vor einem wichtigen Meeting noch gezielt zu trainieren? Nützen Sie es, schlachten Sie es aus und wenn Fragen entstehen, fühlen Sie sich frei, mit mir Kontakt aufzunehmen!

Viel Spaß beim Lesen!

Viel Spaß auf Ihrem Weg zu einer *stärkeren Stimme* und einer *stärkeren Wirkung* Ihrer Persönlichkeit!

## **von MMag. Joachim Claucig, BA**

Stellen Sie sich vor, Sie sind erfahrene Führungskraft und betreten die Bühne. Sie beginnen mit Ihrem Vortrag, doch die Zuhörerschaft bleibt nur mäßig aufmerksam. Sie nehmen Unruhe im Saal wahr, ein ständiges Tratschen, Tuscheln und Handytippen. Das alles, obwohl Sie der Chef sind und obwohl die Informationen, die Sie liefern, inhaltlich für alle Anwesenden von Interesse (weil für die Ausübung der Arbeit wichtig) sind und der Vortrag vorbildlich strukturiert ist.

Stellen Sie sich weiter vor, nach Ihnen spricht einer Ihrer Mitarbeiter und es wird plötzlich still in dem Moment, als er das Wort übernimmt. Die Aufmerksamkeit des gesamten Saales ist gebündelt nach vorn und man könnte eine Stecknadel fallen hören. Warum zollt man ihm mehr Respekt als Ihnen? Warum wiederholt sich diese Situation immer und immer wieder? Warum befolgt man seine Worte noch nach Wochen und die Ihren sind bereits vergessen, bevor Sie mit Ihrem Vortrag fertig sind?

Eigentlich untergräbt dieses Faktum seit Jahren Ihre Autorität. Sie wissen, der Mitarbeiter ist begabt im Sprechen, extrovertierter als Sie, Sie selbst sprechen manchmal zu schnell, verschlucken Silben und Ihre Stimme klingt nicht tief und sonor genug. Sie ertappen sich immer wieder dabei, die notorische Unaufmerksamkeit der Zuhörer zur Selbstentwertung zu nutzen oder als Respektlosigkeit Ihnen gegenüber zu bezeichnen. Die

ganzen Jahre über suchen Sie nach Erklärungen, warum Sie das nicht so gut wie die anderen hinbekommen können: Sie wären eben ein anderer Persönlichkeitstyp, Sie blieben einfach authentisch und das wäre eben der Preis dafür, etc. – Rechtfertigungen hierfür gibt es unendlich viele. Vielleicht kennen Sie auch die eine oder andere aus Ihrem eigenen Kopf.

Und nun stellen Sie sich vor: Nach Jahren der Enttäuschung und Resignation lernen Sie jemanden kennen, der das alte Weltbild komplett auf den Kopf stellt: der analysiert, WIE Sie wirken und WARUM Sie so wirken. Dieser jemand belässt es aber nicht dabei, sondern bringt Ihnen bei, WAS Sie ändern können, WIE Sie eine noch bessere, authentischere Version von sich selbst kreieren und so bei den Mitmenschen einen enormen Eindruck hinterlassen. Stellen Sie sich vor, Sie bekommen es plötzlich hin, Ihre Wirkung auf andere komplett ins Positive zu verändern. Sie lernen, sie zu steuern und dafür zu sorgen, dass es auch bei Ihnen genauso schnell genauso still wird, WIE SIE ES WOLLEN.

So geschehen bei meinem Kunden Wilhelm, der als erfahrene Führungskraft lange Jahre damit lebte, dass seine Wirkung auf andere nicht die war, die er gerne gehabt hätte bzw. die er in seiner Rolle und Position auf seine Mitarbeiter und Kollegen haben sollte – bis er mich kennen lernte.

Erst neulich spielte er mir den Anfang seiner wenige Tage zuvor gehaltenen Rede (vor etwa 180 Führungskräften seines Konzerns) vor und fragte mich: „Fällt Dir etwas auf?“ – „Ja, Deine Stimme

klingt klar und voll, dein Sprechtempo ist optimal, deine Sprechtonlage ist sehr angenehm und einer Führungskraft würdig, strahlt Sicherheit und Souveränität aus und im Gegensatz zu früher versteht man jedes Wort!“ – „Ja, mag sein, und sonst, was fällt Dir noch auf? Wie ist es mit Hintergrundgeräuschen?“ – „Man hört keine Geräusche!“ – „Eben, aber die Aufnahme wurde mitten im Saal mit dem Handy des Kollegen gemacht, wo es früher doch immer unruhig und laut war, wenn ich auf der Bühne stand. Diesmal trat ich auf und bei meinen ersten Worten wurde es sofort still. Ich habe es geschafft, ich kann das jetzt auch!“

Sein sehnlichster (aufgrund von allgemeinen und inneren Glaubensmustern lange Zeit als unerreichbar abgestempelter) Wunsch war Realität geworden und das wirkt sich nun zusehends, auch abseits der Bühne, mächtig auf seinen Status im Unternehmen und im Kreis der übrigen Führungskräfte aus.

Angela schildert, neben zahlreichen praktischen Übungen, in diesem Buch u.a. anhand zahlreicher Fallbeispiele, wie Menschen, die sich der Transformation stellen, das scheinbar Unmögliche aus sich herausholen. Möge dieses Buch auch Ihnen Mut zur Transformation verleihen, Ihren Blick auf jene Dinge lenken, die in Beruf und Alltag meist unter der Aufmerksamkeitsschwelle verborgen bleiben oder die teilweise (vor allem in der Geschäftswelt) noch immer als kosmetische Add-Ons missverstanden statt als unverzichtbare Basiskompetenzen verstanden werden.



## Vorwort

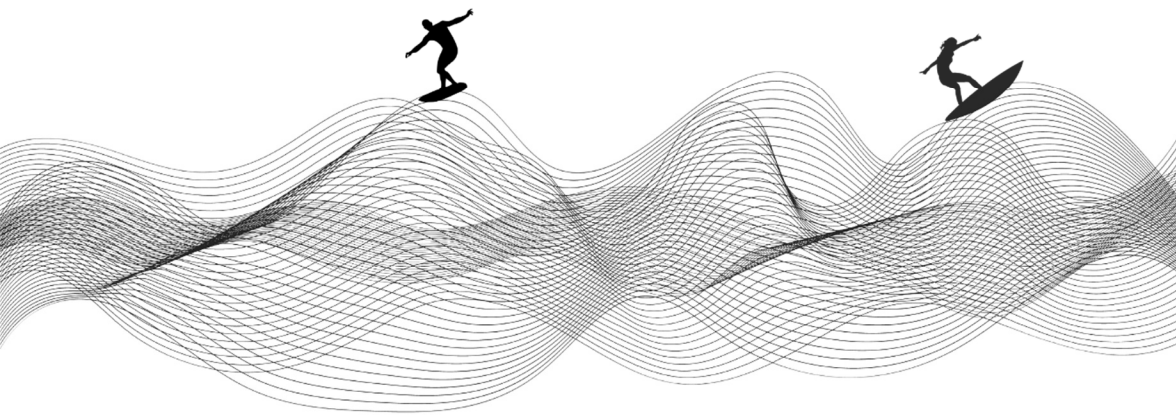
Egal, wofür, in welchem Setting und mit wem Sie sprechen: Entscheidend ist, was Sie zu sagen haben. Aber noch viel entscheidender ist, WIE Sie auf andere WIRKEN. Denn der beste Inhalt kommt nicht an, wenn Ihnen kein Gehör geschenkt wird. Ihr Berufs- und Privatleben wird einfacher, erfolgreicher und freudvoller werden, wenn Sie sich Ihrer Wirkung bewusst sind und wenn Sie steuern können, welchen Effekt Ihre Aussagen nach sich ziehen.

Ich wünsche Ihnen, dass dieses Buch sowie die erhältlichen Zusatzmaterialien Ihnen wertvolle Erkenntnisse und Aha-Momente bescheren. Zögern Sie nicht, uns bei weiterführenden Fragen und Anliegen zu kontaktieren.

Viel Freude auf Ihrem Weg zu Ihrer starken Wirkung!

Starke Stimme Starke Wirkung

# **EINLEITUNG**



## WAS ERWARTET SIE IN DIESEM BUCH?

**I**ch lade Sie ein, sich mit mir auf eine Expedition zu begeben. Wir suchen gemeinsam nach den Momenten, wo Sie Ihre Stimme einsetzen und nehmen sie unter die Lupe. Wie ein Detektiv. Wir beleuchten Ihre Stimme im 360-Grad-Modus.

Was soll das bringen? Sie finden und fördern mit mir die Situationen, wo Sie bereits das senden, was Sie sagen möchten und Sie entlarven die Situationen, wo es noch nicht so ist. Oft im Leben wird Stimme unbewusst verwendet; Menschen sind Stimmbenutzer, sie gleiten auf einem Schlitten, der nicht unter Kontrolle ist. Dieses Buch soll Sie begleiten und zur bewussteren Stimmnutzung führen aber natürlich auch zur starken Stimme, die gehört wird und überzeugt. Denn stellen Sie sich vor:

### **Führungskraft im Gespräch: Wenn Ihre Stimme die falsche Botschaft sendet**

Sie sind Führungskraft. In einem wichtigen Mitarbeiter-Meeting müssen Sie die Jahresumsätze präsentieren. Gefordert wird von ihnen Zuversicht und Freude, die Aufforderung, noch stärker zu sein, um im nächsten Jahr noch mehr Umsätze zu generieren. Doch, Sie haben zuvor gestritten, sind furchtbar wütend und zornig. Nach der Präsentation fragen Sie ihre Kollegen um Feedback. Die Befragten drücken mit ihren Antworten herum und nur einer sagt ihnen ehrlich, dass Sie nicht motivierend waren, sondern leider Unmut verbreitet haben. Wie? Unmut? Warum Unmut? Was ist nur passiert? Sie haben es verpatzt. Möglicherweise ahnen Sie bereits die Ursache: Sie haben