WIEBKE HUHS

VOICE EXCELLENCE

Überzeuge auf der Bühne, in Meetings und vor der Kamera

Praxisbuch

BASIC ERFOLGSMANAGEMENT

BASIC ERFOLGSMANAGEMENT

WIEBKE HUHS

VOICE EXCELLENCE

Überzeuge auf der Bühne, in Meetings und vor der Kamera

Praxisbuch

Wiebke Huhs
VOICE EXCELLENCE

Voice Excellence -
Überzeuge auf der Bühne, in Meetings und vor der Kamera!

Wiebke Huhs
Margit Lieverz - Lars Franke - Petra Waldminghaus
Karin Mertens - Rolf Schmiel - Michel Ries

Herausgeberin:
Wiebke Huhs
Voice Excellence
Wiebke Huhs
Nibelungenring 73, 76297 Stutensee
www.wiebke-huhs.de

© Wiebke Huhs, Stutensee 2022
Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –
nur mit Genehmigung von Wiebke Huhs vervielfältigt werden.

Verlag:
Basic Erfolgsmanagement, Pfarrkirchen, 2022
www.basic-erfolgsmanagement.de
ISBN: 978-3-949217-20-3

E-Book (ISBN: 978-3-949217-21-0)
Hörbuch (ISBN: 978-3-949217-24-1)

Lektorat:
Jennifer Fraczek und Heike Lüttich

Umschlaggestaltung, Layout/Satz:
Michaela Adler, Pfarrkirchen

Bildrechte:
Titelbild: Karin Mertens, KAME Foto, 76135 Karlsruhe
Foto Lars Franke: Leon Bischinger
Foto Petra Waldminghaus & Grafiken: Kathrin Heikaus
Foto Rolf Schmiel: Steffi Atze
Foto Margit Lieverz: Assia Helmich
Foto Sparringspartner: Klaus Ditté
Zeichnungen: Klaus Merkwitza, edelstern, 73230 Kirchheim-Teck
123rf.com Stockfotos: Agnieszka Jonik, Filip Filipovic, Bolina
freepik.com, Adobe Stock: Aamon, Berchtesgaden, Tran,
Raphael Castello, alphaspirit, Kzenon, patronestaff, Delayla

Ich widme dieses Buch all meinen wundervollen Lehrern,
die mich in meiner Entwicklung so toll unterstützt haben,
sodass ich diese Erfahrungen und dieses Wissen heute an
andere Menschen weitergeben kann.

Und ich danke allen, die mir bei der Umsetzung
des Buches geholfen haben, allen voran meinem Vater,
meinem Partner, meinem Kind, meiner Nichte Ina,
meinen Co-Autoren Margit Lieverz, Lars Franke,
Petra Waldminghaus und Karin Mertens,
meinen Interviewpartnern Rolf Schmiel und Michel Ries,
sowie den helfenden Händen Christina Waist,
Gaby Rhythm, Jennifer Fraczek und Heike Lüttich.

INHALT

Vorwort 11

DER ÜBUNGSTEIL 15

DEN RAUM WAHRNEHMEN 17
1. Nutze die Konzentrationskreise 17
2. Das Geheimnis des Schleppengangs 22
3. Du und der Bezugspunkt 24
Deine Körpermitte als Motor 25
Der Springbrunnen 27
Die Distanz zur Bezugsperson richtig einschätzen 29

DEINEN KÖRPER WAHRNEHMEN 31
Das schnellste Körper-Aufwärm-Training 31
Gut stehen 37
Der präsente Stand – eine Etüde für die Praxis 38

DIE STIMME OPTIMAL EINSETZEN 40
Die Stimme aufwärmen 40
Lippenflattern auf "brrr" 40
Profis summen sich ein 41
Das Geheimnis des Konsonanten-Impuls-Trainings 43
Die Atem-Wurf-Übung 44
Die Pleuel-Übung 46
Die Kau-Stimme 46
"Diva"-Sprechen 47
Die richtige Stimmtechnik für dich 47

DEN ATEM OPTIMAL EINSETZEN 51
Der richtige Atem 51
Nervosität überwinden 53
Neue Energie durch Atmung 55
Schattenboxen 55
Schnüffeln 55
Impuls-Sprechübung 56

GRUNDFRAGEN, UM ZU ÜBERZEUGEN 58
Die berühmten W-Fragen 58
1 „Wer bin ich?" 58
2. „Wo bin ich?" 59
3. „Was mache ich hier?" 59
4. „Wie mache ich das?" 60
5. „Wann bin ich dran?" 60
6. „Warum mache ich das?" 60
7. „Weshalb soll man mir zuhören?" 61

NACHWORT ZUM ÜBUNGSTEIL 71
Wie soll ich an all das gleichzeitig denken? 71

DER VERTIEFENDE TEIL 66

Petra Waldminghaus
DIE KLEIDUNG MACHT DEN PROFI 68
Wie das Aussehen und der Look deine Bühnen- und
TV-Präsenz unterstreichen und was es zu beachten gilt 68
Wie Aussehen und Erfolg zusammenhängen 69
Hilfe, was ziehe ich an? 70
Die richtigen Proportionen entdecken 70

Wie will ich wirken? ... 72
Das Spiel der Farben ... 73
Die Wirkung von Farben ... 75
Der Zauber liegt im Detail ... 77
Professionell Brille und Schmuck einsetzen ... 77
Eine "haarige Angelegenheit" ... 78
Das richtige Schuhwerk ... 79
Foto, Soziale Medien und TV ... 80
Das professionelle Foto ... 80
Dein erster Fernseh-Auftritt ... 81
DO ... 82
DON'T ... 83

Lars Franke
WIE DU EINE BÜHNENPERSÖNLICHKEIT ENTWICKELST ... 85
„Ich bin gut vorbereitet." ... 86
„Ich bin authentisch und kreativ." ... 88
„Ich bin konzentriert." ... 89
„Ich bin mit meinen Kollegen auf der Bühne in Kontakt und kommuniziere mit meinem Publikum." ... 90
„Ich habe Spaß auf der Bühne und genieße es." ... 91
„Ich spiele einen Charakter auf der Bühne." ... 91
Die Kunstfigur Lady Gaga als schrilles Beispiel einer Bühnenpersönlichkeit ... 93
Ratschläge von mir als Regisseur für darstellende Künstler ... 96
Oper und szenische Arbeit ... 96
Vorsingen ... 96
Wichtiges Handwerk: Atmen ... 98
Praktische Anleitung zum "Hineinschlüpfen" in die Bühnenfigur 100

Rolf Schmiel
BÜHNE VS. MEDIEN 103
Wie unterscheidet sich die Präsenz auf der Bühne von der vor der Kamera? 103

Michel Ries
MEDIEN AUFMERKSAM MACHEN 127
1 Kenne deinen Mehrwert 127
2. Investiere in deine persönlichen Fähigkeiten 128
3. Pflege deine Kontakte 128
4. Sei präsent 129

Margit Susan Lieverz
ROLLENUNTERSCHIEDE 131
Bühnenkünstler (Schauspieler), Redner, Moderator - Was sind die Unterschiede in den Rollen? 131
Bühnenkünstler 135
Moderator*in 135
Speaker / Redner*in 136
Fazit: 9 145

LERNGESCHICHTEN AUS DER PRAXIS 147
Wenn die Angst stirbt, lernst du fliegen 147

Mehr über die Autorin Wiebke Huhs 155

QUELLEN / BÜCHER 156

INFORMATIONEN / TIPPS 158

VORWORT

Überzeugend zu sein ist heutzutage wichtiger denn je. Egal, ob auf dem Arbeitsmarkt, im Beruf oder im Alltag – überall gilt es, sich durchzusetzen und gegen die wachsende Konkurrenz zu behaupten. Und das gelingt dem am besten, der überzeugend auftritt, authentisch ist und sich und seine Meinung klar und sicher vertreten kann.

Ein einfaches Beispiel aus einer Situation, die ich oft erlebt habe, nämlich das Vorsingen für eine Rolle:
Den Zuschlag bekam am Ende oft nicht der beste Sänger oder die beste Sängerin, sondern die Person, die sich am besten "verkaufte". Denn Singen ist nur ein Baustein in dieser „Vorstellungssituation". Was mindestens genauso zählt:

- Wie war der Auftritt?
- Wie hat sich der Bewerber*in vorgestellt?
- Wie stand er/sie auf der Bühne?
- Lebte er/sie die Rolle?
- Hatte er/sie Lust am Singen oder sah man ihm/ihr seine/ihre Angst und Nervosität an?

All diese Dinge sind letztlich entscheidend für den Erfolg.

Dein Körper, deine Stimme, dein Gestus, aber auch deine innere Einstellung, Überzeugung und Wachheit entscheiden darüber, wie stark und klar du beim Gegenüber ankommst und wie überzeugend du bist. Die Gesamtheit deiner Person macht deine Überzeugungskraft aus.

Aber was bedeutet es, überzeugend zu sein?

Überzeugen. Etymologisch bedeutete das Wort früher, eine Person durch Zeugen (einer Tat) zu überführen. Doch schon im 18. Jahrhundert wandelte sich die Bedeutung hin zum heutigen Sinn. Jacob und Wilhelm Grimm beschreiben „Überzeugen" in ihrem Deutschen Wörterbuch mit den Worten: *„jemanden durch zeugen oder andere beweismittel zur anerkennung einer thatsache u. s. w. bringen, ihn etwas glauben machen."*[1]
In unserem Fall würde es bedeuten, eine andere Person dazu zu bringen, uns für die am besten geeignete und fähige Person für eine gewisse Aufgabe zu halten - oder zumindest für eine sehr qualifizierte Person.

Überzeugen heißt auch, präsent zu sein. Präsenz (vom Lateinischen *praesentia* = Gegenwart, Anwesenheit) wiederum bedeutet „da zu sein", „wach zu sein" – im „Hier und Jetzt" mit seiner ganzen Aufmerksamkeit und seinem ganzen Sein zu agieren.

Präsenz erfordert ein hohes Maß an Wachheit, Aufmerksamkeit für sich selbst und die umgebende Umwelt, Bewusstsein und Konzentriertheit; und all das in einem Zustand von innerer Entspanntheit und Lockerheit. Denn nur in diesem Entspannungszustand ist der Mensch ganz da und wach. Er erreicht einen hohen Grad an Aufmerksamkeit nach innen und außen.

Diese Haltung zu erreichen, scheint nahezu unmöglich zu sein. Denn wann sind Menschen in der heutigen schnelllebigen Zeit schon entspannt und locker? Dieses Buch will Wege zu dieser Wachheit und Aufmerksamkeit aufzeigen und Übungen an die Hand geben, die

1 Jacob und Wilhelm Jung: Deutsches Wörterbuch in 16 Bänden. Leipzig. 1971, Bd. 23, Spalte 677

präsentierenden Menschen vor und während ihres Vortrags helfen sollen, diesem Zustand nahe zu kommen, sich bestmöglich zu präsentieren und so ihr Gegenüber (von sich und ihrer Leistung) zu überzeugen.

Warum ist diese Art der Wachheit und Aufmerksamkeit wichtig?

In der heutigen Informationsgesellschaft sind unsere Sinne in weiten Teilen abgestumpft, weil wir von Informationen und äußeren Reizen bombardiert werden. Wir sind übersättigt und reagieren eigentlich nur noch auf persönliche Situationen oder krasse, noch nie dagewesene Reize von außen (z.B. wenn in einem Krimi eine Person besonders grausam umgebracht wird oder eine unheimliche, noch nie dagewesene Krankheit – wie gerade Corona/Covid-19 - Menschen befällt.)

Innerlich verhält sich der Großteil der sogenannten zivilisierten Menschen passiv und lässt alles auf sich zutreiben, anstatt es selbst zu steuern. Einige Menschen sind sich mittlerweile dessen bewusst und versuchen, die Informationsflut etwa durch Nachrichten- oder E-Mail-Entzug für eine gewisse Zeit einzudämmen.

Um präsent und überzeugend zu sein, muss jeder Einzelne seine innere Wachheit wieder entdecken, die Konzentration schulen und seine Aufmerksamkeit auf jedes noch so kleine Detail trainieren. Erst dann können die eigenen Stärken und Besonderheiten optimal hervorgehoben werden.

Am schnellsten kann diese Wachheit durch Basis-Übungen der Schauspielkunst, des Sprechens und des Singens wachgerufen werden. Dieses Buch stellt einige der effektivsten Übungen vor, mit deren Hilfe Präsenz und Überzeugungskraft gefestigt und trainiert werden können. Die Übungen sind in unzähligen Seminaren, Kursen und Einzel-Coachings erprobt und zeichnen sich durch ihre Einfachheit und

schnelle Effizienz aus. Natürlich gibt es noch eine Vielzahl anderer Übungen oder Varianten. Deshalb erhebt dieses Buch keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Vielmehr habe ich aus dem reichhaltigen Erfahrungsschatz diverser Schauspiel- und Sprechausbilder, meiner Lehrer und meiner eigenen über 25-jährigen Erfahrung die besten Übungen zusammengetragen. Sie stammen aus den Bereichen Schauspiel, Improvisationstheater, Gesang, Bühnen- und Mediensprechen, Präsentation in den Medien und etlichen Körpermethoden wie Yoga, Alexander- oder Franklin-Technik. Die Übungen können sowohl von Anfängern als auch von Fortgeschrittenen ausgeführt werden und richten sich an alle darstellenden Künstler, Redner und Personen, die in ihrem Beruf sich, ein Unternehmen oder ein Produkt optimal präsentieren müssen. Denn für all diese Berufsgruppen ist Überzeugen das oberste Gebot.

Ich halte meine Ausführungen bewusst anschaulich und leicht verständlich und werde viele Beispiele aus dem Alltag anführen, um den praktischen Nutzen der Übungen zu verdeutlichen.
Das ist der erste Teil des Buches.

Der zweite Teil des Buches geht dann vertiefend auf verschiedene Aspekte rund um das Thema Überzeugen ein. Hier habe ich die Expertise von Fachleuten hinzugezogen, die in ihrem Gebiet Koryphäen sind und wirklich aus der Praxis für die Praxis berichten können. Denn was bringt es, wenn in Lehrbüchern Dinge stehen, die in der Praxis kaum umsetzbar sind?

Und nun viel Spaß beim Lesen, Ausprobieren und Umsetzen.

DER ÜBUNGSTEIL