

## Leseprobe

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 zu treiben, 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.

**Herausgeberin:**

Wiebke Huhs

Nibelungenring 73, 76297 Stutensee

[www.wiebke-huhs.de](http://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