

Vom Theater zum Berater

**Oliver Meinusch
DB System GmbH
Berlin / Frankfurt am Main**

Schlüsselworte

Theater, Theatersport, Haltung, Auftritt, Stimme, Ensemble, Regie, Führung

Einleitung

Der Beruf des Schauspielers und des Beraters wirken gegensätzlich und widersprüchlich. Während der Schauspieler eine fiktive Welt aufbaut und versucht, diese mit Leben zu füllen, versucht der Berater eine komplexe, reale Welt zu vereinfachen und zu abstrahieren.

Ein Berater muss sich in die wahrscheinlich fremde Welt seines Gegenübers - des Kunden - einzudenken. Oder in dessen Kunden. Und kreativ mit neuen Problemen umgehen. Den häufig ist das Anliegen und das Thema des Kunden neu und unbekannt. So muss der Berater - wie ein Schauspieler - in eine neue Welt eintauchen, sie begreifen und sie zu seiner eigenen machen.

Dieser Vortrag wird einige Fertigkeiten und Herangehensweisen von Schauspielern vorstellen, die im Arbeitsalltag nützlich sein können.

Sowohl im Vortrag als auch im Manuskript werden auf eine kleine Auswahl von Übungen verwiesen. Sie sind am Ende des Manuskripts ausgeführt. Übungen, die mit einer Zahl bezeichnet sind, finden Sie im Buch von Radim Vleck (s. ebenfalls unten) unter dieser Nummer.

Aus Gründen der Lesbarkeit und des Leseflusses wird im folgenden Text die männliche Form verwendet, es sind natürlich sowohl Männer als auch Frauen gemeint.

Nicht alles, was ein Schauspieler kann und macht ist dienlich für einen Berater. Und nicht alles was ein Berater können und tun soll, kann er von der Schauspielkunst beziehen. Dennoch gibt es eine kleine Schnittmenge, von der wir uns etwas leihen und von der wir uns inspirieren lassen können - dieser Vortrag soll diese Gemeinsamkeiten beleuchten.

Der Schauspieler

Das Wichtigste als Schauspieler ist Ihre Haltung. Aus Ihrer inneren Haltung entwickelt sich alles - Ihr Auftritt, Ihre Wörter, Ihre Art sich zu kleiden und wie Sie sich bewegen.

Diese Haltung brauchen Sie auch, wenn Sie auf einen Kunden zu gehen. Welche Haltung ist für einen Berater die beste?

Ein Schauspieler verfügt über ein großes Repertoire über Handlungsmöglichkeiten. Schließlich kann er auf der Bühne mit allen möglichen Situationen konfrontiert werden.

Was lernen Sie in einem Rhetorik- oder Präsentationskurs? Sie lernen, wie Sie laut sprechen, damit alle Sie hören können. Sie lernen, wie Sie stehen müssen, um eine Präsenz und Haltung auf der Bühne zu haben. Aber lernen Sie, wie Sie leise reden können? Eine Dynamik in die Stimme bekommen, außer schneller und langsamer?

Als Schauspieler müssen Sie aber das alles beherrschen. Sie müssen auf der Bühne so flüstern, dass jeder Sie immer noch hören kann. Sie müssen schreien, ohne dass Ihre Stimme überschlägt und man Sie immer noch verstehen kann. Es ist höchst unwahrscheinlich, dass Sie einen Kunden oder Kollegen in einem Termin bewusst anschreien möchten, aber möglicherweise können Sie das flüstern ganz bewusst einsetzen. Vielleicht, um die Exklusivität eines Angebotes zu betonen oder weil Sie im Vortrag einen besonderen Spannungsbogen aufbauen möchten. Gehen Sie mit Ihren Worten stets nach außen, reden Sie nie mit sich, der Wand, der Projektion des Beamers. Immer mit Ihren Kunden oder Zuschauern.

Eine schöne Übung, wie Ihre Stimmung wahrgenommen wird, ist die Übung 118.

Genauso ist es mit Ihren Handlungen. Wenn Sie etwas beliebiges tun, sieht es genau so aus. Achten Sie auf Ihre Bewegung, kontrollieren Sie Ihren Körper. Mit bestimmten und definierten Bewegungen wirken Sie souveräner als wenn Sie nicht wissen, wohin Sie mit Ihren Händen wollen. Sie können ein beliebiges Glas nehmen. Aber Ihre Handlung wird auch beliebig sein. Wenn Sie ein bestimmtes Glas Wasser nehmen, fokussieren Sie sich drauf, sind konzentriert und Ihre Bewegung wird eine ganz andere Anspannung haben. Nehmen Sie sich Bewegungen ganz bewusst vor. Es geht nicht darum, diese zu verkünsteln, es geht darum, die Beliebigkeit in Ihren Tun herauszunehmen.

Auf der Bühne können Sie sich ja auch nicht beliebig bewegen. Dabei ist es unerheblich, ob Sie einen Fachvortrag halten oder ein Stück spielen. Alles was Sie vorne tun, muss eine Bedeutung haben. In einem Fachvortrag gerade das, was Sie auch erzählen und zeigen.

Wenn ich mit meinem Kunden spreche über sein Problem - er muss eins haben, sonst wäre er ja nicht zu mir gekommen - bitte ich ihn als erstes nicht über die Lösung zu sprechen. Sondern nur über das, was er vor hat, was er tun muss, welche Rahmenbedingungen gelten. Und dann überlegen wir gemeinsam was daraus folgen kann. Die Umstände seines Problems bildet die Haltung, und was was er tun möchte seine Handlung. Und erst wenn ich beides begriffen habe, kann ich mit ihm eine Lösung entwickeln - im Theater wäre das das Bühnenspiel.

Schauspiel verfeinert Ihren Auftritt. In einem Präsentationskurs lehrt man Ihnen, nicht mit dem Rücken zum Publikum zu stehen. Auf der Bühne lernen Sie, sich nicht mit dem Rücken zum Publikum zu bewegen.

Als Schauspieler brauchen Sie Haltung und müssen jede Art von Beliebigkeit ablegen. Das geht dann auch über in Ihre Kleidung und Sprache, was Sie sagen und nicht nur, wie Sie es sagen. Ziehen Sie nicht etwas beliebiges an, nur weil es in Ihrem Kleiderschrank hängt! Überlegen Sie genau, warum Sie etwas tragen, ob Sie auf etwas verzichten können, ob es ein stimmiger Eindruck ist. Auch wenn Sie den gleichen Anzug und die gleiche Krawatte nach diesen Überlegungen tragen - doch hat sich Ihr Verhältnis zu dieser Kleidung geändert und Sie werden anders auftreten.

Wenn Sie erst einmal auf Bühne sind, wird es ernst. Zu allererst müssen Sie pünktlich sein. Stellen Sie sich mal vor, der Schauspieler kommt zu spät und das Stück beginnt nicht zeitig! Und dann geht es auf der Bühne los. Auf der Bühne können Sie nicht unterbrechen, keine Pause machen. Vielleicht gibt es irgendwann eine Pause, aber die wurde lange vorher festgesetzt. Aber den Weg dahin müssen Sie jetzt schaffen. Und wenn etwas schief geht, müssen Sie improvisieren, Sie müssen Ihre Rolle kennen und wissen, was Ihre Figur tun würde in den Situationen die Sie nicht geprobt haben. Denn es kann immer

etwas passieren, immer was kaputt gehen. Der Schauspieler muss immer auf Zack sein, es erfordert Ihre volle Konzentration, und Sie müssen das richtige Timing beachten. Dadurch gewinnt das Stück an Dynamik.

Mit der gleichen Vorbereitung und Konzentration sollten Sie auch immer sein, wenn Sie anderen Menschen begegnen - unerheblich ob beim Vortrag oder beim Termin.

Wagen Sie sich an die Übung 169 um Ihre Konzentration zu schulen.

Das Ensemble

Theater ist ein Gruppenereignis, nicht nur auf der Bühne sondern auch dahinter. Sie brauchen viele fleißige Hände um eine Produktion zu planen, vorzubereiten und durchzuführen. Wenn Sie in einer Gruppe aktiv sind, lernen Sie sehr schnell dass Sie nicht alles selbst machen können und dass das, was die anderen machen, auch in Ordnung ist. Zugegebenermaßen nicht immer das, was Sie sich wünschen, aber ehrlich gesagt genauso den Zweck erreicht, was Sie gerne hätten. In der Hinsicht sollten Sie eine Gelassenheit entwickeln, auch wenn das Theater natürlich etwas sehr leidenschaftliches ist.

Am deutlichsten wird die Stärke der Gruppe auf der Bühne. Denn hier steht keiner allein, sondern Sie sind als Team auf der Bühne. Sie müssen alle gemeinsam spielen. Und für den Berater gilt das gleiche freilich auch, selbst wenn Sie nicht alle Kollegen mit zu den Terminen mitnehmen. Sie müssen wissen, dass Sie die Rückendeckung haben und beispielsweise jederzeit anrufen können. Sie müssen wissen, wenn Sie einen Kollegen mitnehmen, dass Sie, wenn Sie voneinander sprechen, nur Komplimente machen, nie ein schlechtes Licht werfen und behutsam Korrekturen am Gesagten des anderen vornehmen.

In beiden Fällen müssen Sie sich gegenseitig tragen und mithelfen, noch besser zu sein, um das gemeinsame Ziel zu erreichen. Dazu gehört zuallererst das Annehmen. Sie dürfen etwas von Ihrem Kollegen oder Schauspieler nicht blockieren, haben Sie eine "Ja"-Einstellung. Nehmen sie die Idee, verstärken Sie sie, und reagieren Sie offen und positiv drauf. Wenn Sie Ihren Partner blockieren, nehmen Sie sich beide! die Handlungsoptionen. Das heißt nicht, dass Sie ihm alles gleich machen sollen, es bedeutet, ihn zu ergänzen und die andere Hälfte eines Ganzen zu sein.

Wenn Sie merken, dass Ihr Partner hängt, helfen Sie ihm. Legen Sie ihm die Wörter in den Mund oder übernehmen Sie seinen Part, wenn Sie das können - ohne ihn bloß zu stellen! Beobachten Sie ihn genau, ob er wieder auf das Pferd aufsteigt oder noch etwas Pause braucht. Aber geben Sie ihm das Vertrauen, dass Sie die Kontrolle der Situation übernehmen und jederzeit bereit sind, seine Kontrolle ihm wieder zurück zugeben. Auf der Bühne muss ich mich zum einen drauf verlassen, dass mein Partner weiß, was er tun muss, aber er muss sich auch drauf verlassen, dass ich weiß was ich tun muss, wenn er nicht mehr weiß, was tut.

Gute Übungen für ein Team sind die Übungen 2 und 105. Fortgeschrittene Teams wagen sich an die Übung 77.

Der Regisseur

Die Aufgabe eines Regisseurs ist es, das Ensemble zu steuern und zu lenken. Sie holen das maximale aus den Schauspielern heraus. Nur selten spielen die Regisseure in den Stücken mit, beim Film

womöglich häufiger als auf der Bühne. Und während der Aufführung des Stückes ist der Regisseur nicht auf der Bühne, nicht zu sehen. Im Gegenteil, sobald das Stück beginnt, ist er absolut machtlos. Er kann nicht mehr eingreifen oder etwas korrigieren. Das Stück läuft. Er kann es beobachten und möglicherweise nach der Vorstellung für die nächste Aufführungen behutsam Korrekturanweisungen geben.

Und dennoch, obwohl er während der Phase, für die die Besucher sich für den Abend fein machen und Eintritt zahlen, nicht mehr der aktive Part ist, wird er stets mit Applaus beehrt, genauso wie die Schauspieler. Im Theater und im Film ist der Name des Regisseurs ja ein Qualitätsmerkmal!

Kann das gleiche nicht auch für Ihre Abteilung oder Ihr Team gelten? Sicherlich haben Sie jemanden vorgesetzt bekommen, deswegen heißt er oder sie ja auch Vorgesetzte/r. Wenn Sie diese personelle Verantwortung haben, im Projekt oder als Leiter einer Abteilung, trauen Sie Ihren Mitarbeitern etwas zu und geben Sie alles, um deren Potential hervorzuholen, so viel wie es nur geht! Seien Sie ein Coach und jemand der inspiriert. Erkennen Sie, welche Rolle wer im Team hat, wie Sie die Menschen auf "Ihrer Bühne" am besten zusammen bringen. Ähnlich wie ein Dirigent ein Orchester dirigiert haben Sie als Führungskraft Ihre Leute anzuführen. Dafür müssen Sie aber nicht zwingend vor Ihnen stehen.

Übungen:

A. Einander spiegeln

Stumm. Beide Spieler stellen sich gegenüber auf. A bewegt sich langsam mit kleinen Bewegungen und B spiegelt diese Bewegungen. Nach sechs Minuten Tausch.

- 2. Ja, das machen wir-Spiel ...
- 77. BLIND - Lemminge
Die Teilnehmer gehen stumm nacheinander mit geschlossenen Augen zum Bühnenrand und werden rechtzeitig von einem Spieler durch eine Berührung angehalten. (Vertrauen)
- 105. Zählen bis 21
Die Gruppe schließt die Augen und muss gemeinsam bis 21 zählen. Niemand darf zwei Zahlen hintereinander sagen und wenn die nächste Zahl von mehr als einer Person genannt wird, wird wieder mit der 1 begonnen.
- 118 - Ja/Nein in den Wald rufen (Feedback eigenes Ausdrucks)
Ein Teilnehmer stellt sich vor dem Rest der Gruppe und sagt in einer Stimmlage "Ja" oder "Nein". Die Gruppe wiederholt gemeinsam das Wort in der gleichen
- 169. Buchstabenzahl
Improvisierte Szene, der Spielleiter ruft Zahlen hinein. Die gesprochenen Sätze dürfen nur die Anzahl Wörter entsprechend dieser Zahl enthalten. (Präsenz)

Literaturempfehlungen

- Adler, Stella; Kissel, Howard (Hrsg): Die Schule der Schauspielkunst: The Art of Acting. 22 Lektionen - 2008
- Vlcek, Radim: Workshop Improvisationstheater: Übungs- und Spielesammlung für Theaterarbeit, Ausdrucksfindung und Gruppendynamik - 2013

Kontaktadresse:

Oliver Meinus
DB Systel GmbH
Caroline-Michaelis-Straße 5-11
D-10115 Berlin

Telefon: +49 (0) 30-297 58690
E-Mail: oliver.meinus@deutschebahn.com
Internet: www.dbsystel.de