

TECHNIK

DAS KARRIEREMAGAZIN FÜR INFORMATIKER UND INGENIEURE



HERAUSFORDERUNG HIGH-TECH

THOMAS KULIGK, CAROLYN KALENDER UND MICHAEL SCHUSTER ÜBER IHREN BERUFSEINSTIEG BEI DER MBDA

SIGNALE

Auf einen Blick:
Jobmessen für Infor-
matiker und Ingenieure

EINBLICKE

Lizenz zum Hacken:
Der Arbeitsalltag eines
Penetrationstesters

AUSBLICKE

Beruf als Bühne:
Überzeugend auf-
treten dank Improvisation





Text // Marie-Charlotte Maas
Fotos // Thinkstock, Marie-Charlotte Maas

SOFT SKILLS

BUSINESS IS A STAGE

Was nützt alle Fachkompetenz, wenn man seine Ideen nicht überzeugend präsentieren kann und schon beim Small Talk auf dem Flur verzweifelt? Beim yuui-Business-Training in Berlin üben Berufsanfänger verschiedene Jobsituationen erfolgreich zu meistern – mit Mitteln des Improvisationstheaters. Unsere Autorin Marie-Charlotte Maas hat ihnen dabei zugeschaut. //

„Ihr seid ganz große Versager, ihr seid die tragischsten Menschen der Welt!“ Die Teilnehmer des „yuui Classic Business-Training“ schauen betroffen. Die Worte aus dem Mund der Kursleiterinnen Sabine Zelm und Madeleine Yoran sitzen. Mit gesenkten Köpfen bewegen sie sich langsam durch den Raum. „Und jetzt“, ruft Sabine Zelm, „seid ihr die tollsten Typen überhaupt. Ihr seid cool und lässig und jeder mag euch! Und los!“ Der Schalter ist umgelegt, alle sind vollkommen ausgelassen, strahlen und lächeln sich an. Keine Spur mehr von den Trauerklößen von eben.

Sabine Zelm und Madeleine Yoran wollen niemanden niedermachen, die Übung ist Teil ihres zweitägigen Präsentations- und Kommunikationstrainings für Berufsanfänger in Berlin. Das Besondere: Anders als viele traditionelle Workshops setzen die beiden nicht auf Theorie, sondern vorwiegend auf Elemente aus dem Improvisationstheater. Ihr Motto: „Business is a stage“. Dazu gehört es auch, sich in unterschiedlichste Rollen hineinversetzen zu können. Auch, wenn es sich dabei um Versager handelt. Acht Teilnehmer haben sich hierzu in den Kursräumen in Berlin zusammengefunden. Sie kommen aus den unterschiedlichsten Berufsfeldern – und aus den unterschiedlichsten Gründen.

„Ich bin ein sehr rationaler Mensch“, erzählt Kerstin, 28, die als Conceptual Designer im IT-Bereich arbeitet. „Mit dieser Art kommen nicht alle Kollegen klar. Ich möchte mich darum in meinem Umgang mit ihnen schulen lassen.“ Sie hofft, am Ende des Workshops die Befindlichkeiten ihrer Kollegen besser einordnen und in Zukunft Konflikte besser vermeiden zu können.

André, 32, aus Hamburg treibt ein anderer Grund: „In meiner Firma kann jeder Mitarbeiter Fortbildungen machen. Ich habe überlegt, woran es bei mir am meisten hapert, und finde, dass ich nicht besonders gut im Präsen-

tieren bin“, sagt er. Im Internet stieß der Produktmanager dann auf „yuui“ und war begeistert: „Ich wollte einen Kurs, der nicht so trocken ist wie die meisten anderen.“

Das wollten Sabine Zelm und Madeleine Yoran auch: Die beiden 35-jährigen Berlinerinnen sind Improtheater-Spielerinnen aus Leidenschaft. Seit zweieinhalb Jahren stehen sie einmal pro Woche auf der Bühne. Dabei kam ihnen die Idee, dass man die Techniken des Improvisationstheaters auch gut für Karriere-Workshops nutzen könnte: „Durch das Improtheaterspielen lernt man mit dem Unerwarteten umzugehen. Man wird spontaner und offener im Umgang mit anderen Menschen und ein besserer Team-Player. Die Wiederentdeckung des inneren Kindes ist gut für unsere Kreativität.“ Anfang 2011 gründeten sie schließlich ihre Firma yuui und machten ihr Hobby zum Beruf.

Dass sie sich in ihren Workshops auf Berufsanfänger konzentrieren, hat einen einfachen Grund: „Wir bekommen oft mit, dass junge Arbeitnehmer nicht ausreichend von ihren Arbeitgebern angeleitet werden, wenn sie ihren Job antreten. Sie bekommen kein Feedback und das verunsichert sie.“ Mit der richtigen Hilfe, davon sind Sabine Zelm und Madeleine Yoran überzeugt, könnten viele Fehler verhindert und Frustration vermieden werden.

Bei ihren Workshops werden daher immer zuerst die Regeln erklärt. Diese lauten: Kritisieren ist erwünscht, aber bitte konstruktiv. Konkret bleiben und nicht verallgemeinern. Nicht interpretieren, sondern beschreiben, was man wirklich sieht. „Wir werden euch filmen und dann gibt es ein Videofeedback!“ Allgemeine Verunsicherung und ein kollektives „Oh!“ sind die spontanen Reaktionen auf diese Ankündigung. Auf großer Leinwand möchte sich eigentlich keiner der Anwesenden sehen. Doch die Kursleiterinnen beruhigen: „Keiner wird gezwungen.“ Ein Aufatmen geht durch die Runde,

am Ende siegt aber die Neugier und alle wollen sich filmen lassen.

Und schon steht die erste Übung an: Jeder zieht aus einer kleinen Box einen Zettel mit einem Thema, zu dem er aus dem Stegreif einen kurzen Vortrag halten soll. Die Stichworte wie „Schokoladensucht – was tun?“ oder „Ich spreche mit Pflanzen, und das ist auch gut so“ klingen im ersten Moment absurd, dennoch gilt es, sie so gut wie möglich zu verkaufen. „Denn bei einer Präsentation“, weiß Sabine Zelm, „überzeugt man nur durch sieben Prozent mit dem Inhalt, 93 Prozent entfallen auf die Körpersprache und die Stimme.“

André muss gleich als Erster ran. Die anfängliche Unsicherheit wird er schnell los, ein bisschen leise ist sein Vortrag zwar, aber durchaus gut aufgebaut. „Glauben schafft Realität“, erklärt Sabine Zelm. „Wenn ihr selbst von einem Thema überzeugt seid, dann wird es auch euren Zuhörern so gehen.“ André freut sich über das positive Feedback und muss grinsen, als die anderen sein einziges Manko, die so genannte „Unsicherheitsgeste“, entlarven. Mit dem Problem, seine Hand in die Hosentasche zu stecken, wenn er sich unwohl fühlt, steht André allerdings nicht alleine da.

Bei der nächsten Übung ist schauspielerisches Talent gefragt. Das Thema: Kommunikation mit den Kollegen. Im Rollenspiel üben PR-Fachfrau Rebecca und Produktmanager André den Umgang mit einem unzuverlässigen Kollegen. Konkrete Fallbeispiele sollen den Seminarteilnehmern helfen, sich auch später noch an die Tipps zu erinnern und die gespielte Situation auf echte Erlebnisse zu übertragen. Wie spreche ich Konflikte konstruktiv an? Ein alltägliches und dennoch schwieriges Thema. Schließlich möchte man



Improvisation ist alles: Teilnehmer des yuii-Businesstrainings

jemanden, mit dem man täglich arbeiten muss, nicht verprellen, andererseits will man auch nicht unter dem Verhalten des Kollegen leiden. In den Rollenspielen wird klar: Jeder hat eine andere Strategie und die hängt ganz von der eigenen Persönlichkeit ab. Dennoch gibt es Punkte, an die sich jeder halten sollte, erklären Sabine Zelm und Madeleine Yoran. Die drei No-Gos bei Konflikten sind einfach zu behalten: „Verboten sind die drei Bs. Also bewerten, belehren und befehlen.“ Auch Ironie oder Sarkasmus sind fehl am Platz. Und am Ende sollte man immer nachfragen, ob die eigene Botschaft richtig beim Kollegen angekommen ist.

Kerstin, André und Co. hoffen nun, dass die Übungen ihnen auch im wahren Leben weiterhelfen werden. Sie sind zuversichtlich, denn der erste Schritt ist getan: „Ich habe meine Fehler entdeckt“, sagt die IT-Expertin. „Jetzt kann ich an ihnen arbeiten.“ //



„DIE MÖGLICHKEIT, DURCH SPIELEN ZU LERNEN, SOLLTE MAN NICHT UNTERSCHÄTZEN“

Interview // Marie-Charlotte Maas
Foto // privat

Warum wird bei Businessstrainings neuerdings gerne Improvisationstheater eingesetzt?

Das hängt vor allem mit dem veränderten Arbeitsmarkt zusammen. Die Globalisierung und das Geschehen in der Wirtschaft erfordern verstärkt Kompetenzen wie Flexibilität, Improvisationsfähigkeit und interper-

sonelle Fähigkeiten. Das wird beim Improtheater trainiert. Hinzu kommt, dass das Modell „Ein Leben, ein Job“ nicht mehr existiert, sondern das lebenslange Lernen im Vordergrund steht. Expertenwissen allein reicht heutzutage mehr aus. In einer Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft wie unserer geht es viel um Interaktion und um den Umgang mit anderen Menschen.

Und das lernt man beim Improtheaterspielen?

Genau, Improtheater schult die dazu nötigen Kompetenzen: Man öffnet sich für Veränderungen, entwickelt seine Kommunikations- und Kooperationsfähigkeit, wird entscheidungsfreudiger und spontaner und trainiert auch die Schlagfertigkeit. Durch das Impro erlernt man gewissermaßen eine andere Grundhaltung, die auch im Beruf weiterhilft.

Was für eine Grundhaltung ist das?

Dazu gehört zum Beispiel, dem anderen besser zuzuhören, ihm Aufmerksamkeit und Vertrauen zu schenken. Die Angst vor dem Scheitern zu verlieren und ganz im Moment zu sein, sind weitere Grundwerte beim Impro. Vor allem lernt man „Angebote“ seines Gegenübers zu akzeptieren.

Angebote akzeptieren?

Richtig. Wenn man auf der Bühne steht, gilt immer die Regel, seinen Mitspieler so gut aussehen zu lassen wie möglich und nicht auszubrem- sen. Die Antwort lautet immer „Ja, und“ und nicht „Ja, aber“, wenn der Mitspieler eine Idee und damit ein Angebot in den Raum gegeben hat. Das heißt im übertragenen Sinne, dass man Dinge annehmen soll und etwas hinzufügen, statt etwas abzublocken! Das lässt sich auch sehr schön auf Gruppenkontexte anwenden, auf eine Situation in der Arbeitswelt, wo es um Teamworking geht. Man sollte den Kollegen gegenüber offen sein und mit Wertschätzung und Neugier an Dinge herangehen und wirklich zusammenarbeiten, im Sinne einer Co-Kreation.

Eignet sich der Einsatz von Improtheater vor allem für junge Berufstätige?

Man kann die Methoden für die unterschiedlichsten Zielgruppen einsetzen und mit den unterschiedlichsten Zielen: für das Aneignen von Führungsfähigkeiten, den Erwerb individueller Kompetenzen oder das Thema Teamentwicklung. Die Methode ist eine gute Ergänzung zu den herkömmlichen Kursen, die doch eher mit Frontalunterricht arbeiten. Die Handlungs- und Erlebnisorientierung der angewandten Improvisation kann allen helfen. Durch das szenische Spiel kann man Konflikte oder Szenen aus dem Berufsalltag im sanktionsfreien Raum erproben und das eigene Verhaltensrepertoire erweitern. Die Übungen sind nah an unserer Lebenswelt und an unseren eigenen Erfahrungen. Die aktive und direkte Erfahrung in der Gruppe, die Integration aus Kognition und Emotion sowie Selbst- und Fremdbeobachtung sind wichtige Wirkprinzipien beim Lernen durch Impro.

Woran erkennt man einen guten Impro-Workshop?

Man sollte darauf achten, dass der Leiter des Workshops tatsächlich tiefe Einblicke in den Bereich des Improvisationstheaters hat, also auch selbst über Spielerfahrung verfügt. Nur dann können die Ideen des Improtheaters wirklich vermittelt werden. Am besten ist er jedoch auch in der beruflichen Trainingswelt zuhause. Die Erfahrung im Trainingskontext ist besonders wichtig, um einen erfolgreichen Transfer vom Trainingsgeschehen zum jeweiligen Berufskontext zu ermöglichen.

Was muss man selbst mitbringen, um von einem solchen Seminar zu profitieren?

Impro ist für jeden geeignet – sei er noch so ängstlich oder geistig unbeweglich. Ein guter Trainer schafft es immer, eine angenehme Atmosphäre zu kreieren. Ein Grundsatz des Improtheaters ist die Wertschätzung gegenüber den anderen Spielern, daher sollte man keine Angst haben, sondern ruhig einmal über seinen Schatten springen. Grundsätzlich ist es für jeden gemacht, der die Bereitschaft hat, sich zu öffnen. Die Möglichkeit, durch Spielen zu lernen, sollte man nicht unterschätzen! //

i Lydia Henkel, 27, Studentin der Wirtschaftspsychologie an der Uni Bremen, forscht für ihre Masterarbeit zur Wirkungsweise von Improvisationstheater im Kompetenztraining.