

AUCH SCHWEIGEN BEWIRKT RESPEKT

Einstiegsspiele, Impro-Formate für die Wahrnehmung, für den Zustand und das Pacing.

VON EVI ANDERSON-KRUG

Stell dir vor, du bist nach dem Mittagessen etwas träge und läufst mit anderen Menschen kreuz und quer durch einen Raum. Plötzlich ruft einer deinen Namen und wirft dir einen roten Ball zu. Schlagartig musst du reagieren und ihn fangen. Kurz danach hörst du erneut deinen Namen und ein gelber Ball fliegt auf dich zu. Spätestens jetzt bist du hellwach und deine Wahrnehmung geschärft. Es wird höchste Zeit, sich nach einer Person umzusehen, die gerade die Hände frei hat, damit du mindestens einen Ball wieder loswerden kannst, bevor vielleicht ein blauer angefliegen kommt.

Ich liebe dieses klassische Muntermach-Spiel. Mit viel Spaß und Gelächter steigert es die Aufmerksamkeit für unsere Umgebung. Die Impulse erreichen uns visuell, auditiv und kinästhetisch. Gleichzeitig können wir das Kommunikationsangebot unserer Mitspieler buchstäblich aufgreifen und annehmen. Ich nutze es gern am Anfang einer Ausbildung und es bietet sich auch als Pausenspiel an, wenn die Aufmerksamkeit gesunken ist.

Zum NLP-Einstieg gehört natürlich Pacing, was viele Teilnehmer schon kennen und deshalb zu beherrschen glauben. Wenn auch noch der Rapport mit einem sympathischen Gesprächspartner auf Anhieb klappt, scheint es nicht notwendig, diese Basics zu üben. Aus diesem Grund fordere ich die Gruppe gern etwas heraus und lasse sie in ungewohnte Rollen schlüpfen.

Impro-Spieler müssen blitzschnell Charaktere entwickeln und unterschiedliche Typen etablieren. Anfänger neigen dann meist dazu, sich selbst zu spielen, mit derselben Körperhaltung, Stimm(ungs)lage, Emotion. Eine simple Möglichkeit, um eine Figur zu spielen, funktioniert über Bewegungsmuster, die gezielt übertrieben werden. Ich bitte die Teilnehmer: „Geht durch den Raum. Entweder schnell oder extrem langsam.“ Ich lasse die Gruppe erst einige Momente herumlaufen, bevor der nächste Impuls



„Freeze!“ Standbild im Impro-Theater. Zeichnung: E. Anderson-Krug

kommt. „Jetzt entweder exakt geradeaus oder in Schlangenlinien.“ Und schließlich „aufrecht oder gebückt“. Wenn alle Muster einmal durchprobiert wurden, darf jeder als Steigerung zwei Versionen miteinander kombinieren, z. B. „schnell und geradlinig“ oder „aufrecht und langsam“. Spätestens hier gibt es eine Vielfalt an Figuren und großes Gelächter, wenn man einander ausweichen muss. Soweit eine typische Impro-Übung.

Die NLP-Variante lautet: „Versucht, mit jemanden ins Gespräch zu kommen, während ihr so unterwegs seid.“ Das kann so nicht klappen und schließlich passen sich die Gesprächspartner einander an. Wenn ich dies mit einer Practitioner-Gruppe durchführe, kommt meist als Feedback: „Mir ist viel klarer geworden, was Pacing wirklich bedeutet“. Gleichzeitig erleben die Teilnehmer dabei verschiedene mentale Zustände (States), ohne dass ich das ausdrücklich erwähne. Und sie üben sich darin. Manche Teilnehmer tun sich schwer, eigene Emotionen wahrzunehmen oder zu benennen. Sie fühlen sich generell „super“, auch wenn ihre Körpersprache etwas anderes zeigt. Über den Umweg einer Impro-Figur fällt es ihnen leichter zu sagen, „in dieser Rolle habe ich mich großartig bzw. unwichtig gefühlt“. Spielerisch und quasi nebenbei wird so die Wahrnehmung für eigene Empfindungen erhöht.

Ein Klassiker des Improtheaters ist „Freeze“. Zwei Akteure beginnen die Szene an einem beliebigen Schauplatz, z. B. einem Bahnhof. Sie spielen spontan und mit möglichst ausdrucksstarker Mimik und Gestik. An einer besonders markanten Stelle, etwa nach einem Gag oder bei außergewöhnlicher Körperhaltung, rufe ich „Freeze!“ und die beiden erstarren, „frieren“ buchstäblich in ihrer Szene ein. Ein Standbild entsteht. Ein dritter Spieler betritt die Bühne, entscheidet sich blitzschnell für

Sobald sich Menschen treffen, wird nonverbal unbewusst der Status „verhandelt“.

eine der beiden Figuren, die er mit einem Antippen aus der Szene entlässt, und stellt oder legt sich genauso hin. Während die abgelöste Person die Bühne verlässt, fühlt sich der neue Akteur kurz in die Körperhaltung ein und startet mit einer völlig neuen Szene, an einem anderen Schauplatz. Solange, bis ich erneut „Freeze“ rufe und ein anderer ausgewechselt wird.

Jede Szene dauert nur wenige Augenblicke. Der Reiz besteht darin, die Pose zu übernehmen und aus dieser Haltung heraus eine Figur zu spielen. In einer Ausbildungsgruppe gibt es natürlich immer Teilnehmer, die sich nicht trauen. Das akzeptiere ich und nutze folgende Variante: Wer einen Impuls hat, ruft „Freeze“ und springt in die Szene. Irgendwann wagen es dann auch die Schüchternen, wenn sie sehen, dass es unglaublich viel Spaß macht und sich niemand blamieren kann. Dieses Spiel führe ich an einem der ersten Ausbildungswochenenden ein, meist beim Thema „Statemanagement“. Es lässt sich später mit anderen Inhalten (z. B. Satir-Kategorien) erweitern.

Für viele Teilnehmer ist es eine spannende Erfahrung, dass die Körperhaltung, die sie mit einer Rolle übernommen haben, auch ganz eigene Empfindungen ausgelöst hat. Angenehme und auch unangenehme. Manchmal ist es ein erster Vorgeschmack darauf, wie man gern sein möchte.

Deutlich gesteigert wird dies bei der Begegnung von Hoch- und Tiefstatus. Sobald sich Menschen treffen, wird nonverbal und unbewusst der Status „verhandelt“. In Sekunden wird definiert, wer höher und wer niedriger ist. Dieses Gefälle ist beim Impro gewollt, gibt einer Szene Pep und wird deshalb übertrieben gespielt. Ein Mensch im Hochstatus zeichnet sich aus durch aufrechte Haltung, Blickkontakt, wenige und ruhige Bewegungen, Schweigen oder nur ausgewählte Worte. Er dominiert. Jemand im Tiefstatus ist eher geduckt, macht schnelle Bewegungen, redet viel, mit der Tendenz, sich zu rechtfertigen, fasst sich selbst an den Körper, ins Gesicht, vermeidet Blickkontakt. Für so manchen Teilnehmer ist es eine enorme Erfahrung machtvoll zu sein, nur durch aufrechte Körperhaltung, schweigend umherblickend. Ein echtes Aha-Erlebnis.

Wenn ich einer Gruppe diese Erfahrung ermöglichen will, bekommt die Hälfte der Teilnehmer konkrete Hinweise

für Hochstatus (siehe oben), die andere Hälfte entsprechend Hinweise für den Tiefstatus. Zunächst bewegen sich beide Gruppen in getrennten Bereichen des Raumes, der Hochstatus umher schreitend, der Tiefstatus verschüchtert. Nach einiger Zeit werden die Rollen getauscht. Tief darf nun hoch sein und umgekehrt. Als Variante bietet sich an, gegenseitig in Kontakt zu kommen. Nach Abschluss der Übung frage ich generell, welche Rolle angenehmer war. Meist lacht an dieser Stelle die ganze Gruppe. Der extreme Tiefstatus ist kaum zu ertragen und durchzuhalten. Dennoch erkennt so mancher, wie oft er sich so im Alltag verhält, wenn auch nicht so extrem.

Die Statusübung bietet in der Master-Ausbildung u. a. Erkenntnisse über nonverbale Signale, die wir aussenden. Eine Teilnehmerin, die in ihrer Firma ab und zu Projekte vorstellen muss, berichtete: „Ich dachte, ich wirke kompetent, wenn ich zu jeder Bemerkung eine passende Antwort habe. Jetzt schweige ich manchmal nur, schaue mein Gegenüber an, und erfahre seitdem mehr Respekt.“ ◀◀



Zur Autorin

Evi Anderson-Krug

Lehrtrainerin und Master-Coach (DVNLP), leitet das Landsiedel-Institut in Augsburg und bietet „Train the Trainer“-Impro-Seminare an.
www.landsiedel-seminare.de/nlp/nlp-in-augsburg.html