



Zeichnung: E. Anderson-Krug

„NUR GESPIELT“?

So tun als ob:
VAKOG und Emotionen von weniger „gutem Ruf“ fördern die Lebendigkeit.

VON **EVI ANDERSON-KRUG**

Kennen Sie das? Sie gehen einkaufen, vielleicht in eine edle Boutique, oder Sie wollen sich ein neues Sofa aussuchen. Sie sind sogar bereit, richtig viel Geld auszugeben. Doch es scheitert am Gespräch mit dem Verkäufer. Sie reden aneinander vorbei und schließlich verlassen Sie genervt den Laden. Diese Erfahrung mute ich meinen angehenden Practitionern regelmäßig zu. Nein, natürlich schicke ich sie nicht wirklich zum Shoppen. Aber ich lasse sie hautnah erleben, wie es ist, wenn die Kommunikation gründlich schiefgeht.

Zum Beispiel dann, wenn VAKOG auf dem Plan steht. Sie erinnern sich? Das sind unsere bevorzugten Wahrnehmungskanäle, mit denen wir Informationen aufnehmen, mit all den Sinnen, die uns zur Verfügung stehen. Und je nachdem, welche Kanäle wir momentan bevorzugen, nutzen wir auch unterschiedliche Begriffe, wenn wir erzählen, beschreiben, miteinander reden. Und so können wir auch unser Gegenüber pacen, das heißt, emotional und mental eine Art Gleichschritt zu ihm herstellen.

Bevor ich Improtheater in den NLP-Ausbildungen einsetzte, war es für meine Teilnehmer zwar einleuchtend, dass im visuellen System auch visuelle Begriffe („Ich sehe das klar“, „Das ist Schwarz-Weiß-Denken“) genutzt werden. Doch die wenigsten sahen sich in der Lage, diese Begriffe im Gespräch auch herauszuhören. Ein typisches Argument: „Ich bin eher der visuell-kinästhetische Typ. Auditiv bin ich ganz schlecht. Ich kann das nicht heraushören.“ Doch gerade im Gespräch liegt die Kunst, auch verbal zu pacen.

Deshalb dürfen meine angehenden Practitioner jetzt „shoppen“ gehen. Drei Teilnehmer spielen pro Szene. Zunächst zieht ein jeder von ihnen ein Kärtchen: „visuell“, „auditiv“ oder „kinästhetisch“. Dies bestimmt den Wortschatz, den sie nutzen dürfen. So sind in jeder Szene alle drei „Typen“ vertreten. Je nach Gruppengröße gibt es gelegentlich noch eine vierte Person mit der Vorgabe „olfaktorisch/gustatorisch“. Hinzu kommt die Wahl des Geschäfts, in dem die Szene spielt, etwa „Autohaus“, „Möbelladen“ oder „Boutique“. Die Spieler bestimmen, wer Verkäufer und wer Kunde ist. Die Aufgabe lautet, konsequent die Sprachmuster zu verwenden, die zu dem gelosten Repräsentationssystem gehören.

Anfangs ähnelt die Szene einer typischen Beratung im Geschäft, die Kunden fragen, der Verkäufer versucht, sich auf die beiden einzustellen. Doch da die Sprachmuster beschränkt sind, wird es langsam schwierig, die rich-

tigen Worte zu finden. Vor allem für den Händler. Ein visueller Verkäufer darf nur „zeigen“, auf Farben oder Formen hinweisen, er muss darauf verzichten, die weiche Oberfläche des Leders anzupreisen und wie wundervoll sich diese anfühlt. So entstehen urkomische Sprachkapriolen, etwa wenn die auditive Verkäuferin einer Boutique das „dezente Rascheln des Kleides“ hervorhebt oder als einzige Halskette ein „Engelsglöckchen“ anpreist, mit dem die Kundin notfalls ihren „Schutzengel anläuten“ kann. Natürlich hören die Spieler sehr schnell, auf welchem Kanal ihr Gegenüber sendet und sie würden gern drauf eingehen. Wenn ich dann die Erlaubnis gebe, alle Sprachmuster zu nutzen, ist die Erleichterung groß. Bald läuft die Kundenberatung wie am Schnürchen. Die Beobachter erkennen ebenfalls, wer in welchem Kanal agiert hat. Die Wirkung dieses Spiels ist verblüffend. Das sprachliche Repertoire hat sich erweitert und der Glaubenssatz „Ich kann das nicht heraushören“ hat sich in Luft aufgelöst. Noch nach Monaten erzählen die Spieler kichernd davon. Natürlich wird auch in dieser Impro-Übung viel gelacht. Es lockert das Seminar auf, es macht Spaß und der Tag geht wie im Flug vorbei. Die Teilnehmer freuen sich aufs nächste Mal. Und wie sieht es mit Zuständen und Emotionen aus, die keinen „guten Ruf“ haben, wie Wut, Neid, Erschöpfung? Manche Teilnehmer haben NLP-Bücher oder Erfolgs-Ratgeber gelesen und sich im State-Management versucht. Sie fühlen sich immer „super“, andere Gefühlsregungen können oder wollen sie scheinbar nicht spüren. Mit wirklichem Zustandsmanagement hat das meiner Erfahrung nach jedoch wenig zu tun. Mir ist wichtig, dass die angehenden Practitioner Gefühle wahrnehmen und benennen können, egal, ob diese nun positiv oder negativ gewertet werden. Diese Kompetenz beginnt damit, etwa eigenes Unbehagen oder Müdigkeit zu spüren, genauso wie Freude oder Begeisterung. Auch hierfür bietet das Impro-Theater wunderbare Möglichkeiten.

Als Übung zwischendurch oder nach einer Pause bitte ich die Teilnehmer, kreuz und quer durch den Raum zu gehen. Diesmal gibt es keine konkrete Handlungsanweisung wie beim Status (vgl. Ausgabe 2/2015), sondern Rollenanweisungen: „Bewege dich wie die Queen von England.“ (danach z.B. wie ein Obdachloser, der Bundespräsident, ein Teenager usw.). Anschließend fordere ich: „Geh durch den Raum, als seist du frisch verliebt (angetrunken, ängstlich, euphorisch, wütend, stark)!“ Die Gruppe liefert gern Vorschläge, oft ziemlich herausfordernde. Jeder interpretiert die Rolle oder Emotion für sich, manche fallen einem leichter als andere. Ich beende die Runde immer mit einer positiven Emotion. Wenn ich nachfrage, was am meisten Spaß gemacht hat, höre ich oft „richtig wütend zu sein“ oder „der Rambo!“. In diesem Kontext sind die Gefühle dann auch erlaubt, denn es war ja „nur gespielt“.

Eine weitere Möglichkeit bietet die „Emotionale Achterbahn“, ein Klassiker auf der Impro-Bühne. Zwei Spieler beginnen damit, eine Alltagstätigkeit zu spielen, beispielsweise Geschirrspülen oder Wäscheaufhängen, zunächst in einem normalen, gefühlsneutralen Zustand. Ich gebe die Empfehlung, in den ersten Augenblicken ohne Worte zu agieren und nur die Routine auszuführen, damit die Spieler in die Rolle hineinfliegen. Nach einer Weile rufe ich „Stopp“ und bestimme ein Gefühl, in dem weitergespielt werden soll, z. B. „Wut“. Das Spiel wird fortgesetzt und die Akteure sind jetzt wütend auf alles, auf den anderen, auf die Gegenstände, auf die Tätigkeit an sich. Auf Kommando wird wieder gewechselt und in einer neuen Emotion weitergespielt. Nach mehreren unterschiedlichen States endet die Szene mit einem positiven Zustand. In diesem Spiel wird deutlich, dass emotionsloses Agieren langweilig ist. Erst durch Übertreibungen wird es für das Publikum richtig lustig. Und mancher Spieler entdeckt eine neue Lebendigkeit in sich.

Ich nutze diese Tools beispielsweise als Unterstützung oder als Einstieg fürs Anker. Oft funktionieren Anker nicht, weil die Intensität des zu ankernden Zustands zu schwach war, der Coach es aber in diesem Moment nicht wahrgenommen hat. Mit den genannten Impro-Spielen fällt es leichter, intensive Zustände zu erleben und beim anderen zu beobachten. Hilfreich sind diese Spiele auch zur Vorbereitung für Formate, bei denen sich der Klient in „Als-ob-Zustände“ begeben darf. Etwa bei konkreter Ziele-Arbeit oder beim Assoziieren mit einem Konfliktpartner. Es scheint, als sei der Körper leichter bereit, Neues auszuprobieren, wenn das vorher schon in gelöster Stimmung mit der Gruppe passieren durfte. Und dann klappt es auch mit dem Anker. ◀◀



Zur Autorin

Evi Anderson-Krug

Lehrtrainerin und Master-Coach (DVNLP), leitet das Landsiedel-Institut in Augsburg und bietet Practitioner- und Master-Ausbildungen an.
www.landsiedel-seminare.de/nlp/nlp-in-augsburg.html