

Ein Mops kam in die Küche

*Ein Mops kam in die Küche und stahl dem Koch ein Ei.
Da nahm der Koch die Kelle und schlug den Mops zu Brei.
Da kamen viele Möpse und gruben ihm ein Grab.
Und setzten ihm `nen Grabstein, auf dem geschrieben stand:
Ein Mops kam in die Küche ...*

Kennen Sie noch dieses Lied oder Gedicht? Vielleicht aus Kindertagen? Und es war noch so schön, wenn man das Lied immer wieder von vorn anfangen konnte zu singen oder zu sprechen und jedes Mal mit einer anderen Stimme, mal hoch und gequitscht, mal so tief man konnte, mal mit quäkiger Stimme und in vielen anderen Varianten.

Der Dramatiker, Regisseur, Theatertheoretiker und Schauspielpraktiker Bertolt Brecht hat dieses Gedicht seine Schauspieler zum Training von Sprechhaltungen vortragen lassen.

Haltungen beim Sprechen

Gemeint waren sind nicht nur Körperhaltungen, sondern auch innere Haltungen, in der Arbeit der Schauspieler auch Untertexte oder Subtexte genannt. Das ist das, was wir beim Sprechen denken. Und das entscheidet, außer natürlich über unseren nonverbalen Ausdruck, auch über unser stimmiges stimmliches Ankommen.

Wenn alles glatt läuft und Sie **die** Gedanken im Kopf haben, die kongruent mit der Situation und den Personen sind, mit denen Sie kommunizieren, ist ja alles O.K.

Aber wehe, wenn das nicht so ist. Wenn Sie als **Mitarbeiter mit einem Kunden** zu tun haben und dabei immer denken: „Mann, sieht der Sch... aus, und wie der stinkt nach diesem Parfum, das ich nicht leiden kann ...“ und Sie versuchen dabei dennoch freundlich zu sein, wird sich trotz aller Bemühungen etwas in Ihre Art zu kommunizieren und damit besonders in den Klang Ihrer Stimme, also in die Prosodie, einschleichen, was Sie inkongruent erscheinen lässt.

Und der Kunde wird das Gefühl nicht los, das irgendetwas an der ganzen Sache nicht stimmt und gibt Ihrer Firma möglicherweise den Auftrag nicht.

Oder ein anderes Beispiel, welches Ihnen sicher auch schon untergekommen ist.

Sie werden von einem dieser **Call-Center** angerufen, die Telefonbefragungen machen, oder Sie nach der Zufriedenheit mit einem Produkt befragen wollen, das Sie kürzlich gekauft haben und gleich anschließend eine Befragung über Ihre Kaufgewohnheiten mit Ihnen machen wollen. Weshalb hat man schon bei den ersten Worten ein dummes Gefühl im Bauch? Abgesehen davon, dass uns evtl. das Thema des Anrufs nervt, was wir aber meist erst viel später checken. Wir hören nur eine Stimme und sehen den Menschen gar nicht und trotzdem ist uns etwas unangenehm.

Es ist die „falsche Stimme“, die das macht. Wenn der Mensch, der uns anruft, denkt „Ich muss den ganzen Tag irgendwelche Idioten anrufen

und dabei trotzdem immer lächeln, obwohl diese Blödis mich ohnehin abwimmeln wollen ...“

Und dabei, wie er gelernt hat, eben den ganzen Tag ein Lächeln künstlich in sein Gesicht setzt, klingt es einfach wirklich genauso durchs Telefon und veranlasst uns als Kunden, noch eh wir vielleicht verstanden haben, worum es inhaltlich geht, sofort auf Abwehr zu schalten.

Wenn dieser Mitarbeiter etwas anderes denken würde, nämlich einerseits gedanklich in Rapport mit den Angerufenen geht, sich gedanklich in die Situation des Angerufenen versetzt oder andererseits ehrlichen Gewissens diese Umfrage macht oder ein Produkt anbietet, von dem er selbst hundertprozentig überzeugt ist, wird er sicherlich viel weniger Gesprächsabbrüche riskieren. Weil er dann eben kongruent und stimmig rüber kommt.

Und dahinter steckt letztlich das Geheimnis des „perfekten Lügens“. Was dann eigentlich kein Lügen mehr ist.

Denn eigentlich gibt es kein perfektes Lügen. Oder doch?

Ein Schauspielprofessor, während meines Studiums, seinerzeit schon recht betagt, erzählte uns eine dazu passende Geschichte. Zu Beginn der Nazizeit, war er als junger Schauspieler in Berlin engagiert. Die Nazis verfolgten, wie bekannt, anders Denkende und Juden. In Professor Gaillards Bekanntenkreis gab es Einige, die untertauchen mussten, um z.B. in die Schweiz zu fliehen.

Darunter Schauspieler wie Wolfgang Heinz, Wolfgang Langhoff, Therese Giehse, Hans Otto. Er half so manchem sich zu verstecken. Einige schafften es, andere nicht, wie wir wissen.

Nun schilderte Prof. Gaillard, dass ihm, nachdem er das getan hatte, Bedenken kamen, in einem möglichen Verhör durch die GESTAPO, vielleicht Aussagen zu machen, die ihm bzw. den Untergetauchten gefährlich werden könnten. Und da besann er sich auf seinen Beruf als Schauspieler.

Er schrieb sich quasi ein Stück, man sagt dazu auch in Geheimdienstfilmen Legende, das eine völlig andere Geschichte erzählte. Und die Rolle, die er sich in das Stück schrieb, lernte und studierte er mit den Mitteln des Schauspielers. So lange, bis er an die geschriebene Geschichte selbst glaubte, bis es seine Wirklichkeit, sprich „seine Welt“ war.

Wir kennen dieses Verfahren in ähnlicher Form vielleicht aus Kriminal- oder Geheimdienstfilmen. Oder auch als psychisches Krankheitsbild. Wenn wir die erfundene Wirklichkeit als reale Wirklichkeit akzeptieren, ist das, was wir darüber berichten, eben kongruent mit der Art, wie wir das tun. Nur, ist es dann noch lügen? Lügen ist doch, wenn wir das eine sagen und im Bewusstsein wissen, dass es nicht wahr ist. Und wenn wir im Bewusstsein wirklich glauben, was wir erzählen, dann lügen wir doch nicht, oder?

Nun will ich niemandem raten, sich beliebig und ständig andere Wirklichkeiten zu schaffen. Das ist natürlich auch eine Frage der Werte, Glaubenssätze und der Verantwortung für sich und andere. Und es ist, wie wir NLPler wissen, möglich, sich andere Welten zu schaffen. Nämlich für sich „nützliche Welten“. Wir haben dazu verschiedene Techniken im Grundrepertoire des NLP, die den Schauspieltechniken

nach Stanislawski und Brecht sehr ähneln. Wir praktizieren Hypnose, New Behaviour Generator, Reframing, das Modell der logischen Ebenen und andere. Und fragen dabei, welche Verhaltensweisen, Glaubenssätze, Werte, Identitäten, Zugehörigkeiten usw. für unsere gewünschten Ziele nützlich sind. Und wenn wir diese Techniken für uns im Privat- und Berufsleben nutzen können, schaffen wir es, uns mit uns selbst, den Zielen und Anforderungen in Kongruenz zu bringen. Und das führt dann auch dazu, dass wir unsere Rollen im Alltag, von denen im letzten Artikel die Rede war, stimmig ausfüllen.

Wenn wir es nicht allein können, und nicht im Detail wissen, wie es geht, brauchen wir eben jemanden, der uns das Know How zur Verfügung stellt und uns als Coach zur Seite steht.

Kommen wir zurück zu Brecht und unserem Mops in der Küche. Wir können mit diesem Text verschiedene Experimente machen, um uns praktisch zu versinnlichen, wie das bis hierher theoretisch erläuterte, funktioniert.

Zunächst zu den äußeren Faktoren, der **Körper-Haltung**. Stellen Sie sich doch mal so hin, wie Sie meistens in Gesprächen stehen, erinnern Sie sich, was Sie dabei normalerweise sehen, hören, fühlen. Und wenn Sie das nachvollziehen können, fangen Sie an, den Text mit dem Mops laut zu sprechen. O.K.

Jetzt nehmen Sie mal die beiden Füße direkt und dicht nebeneinander, **verlagern das Körpergewicht auf ein Bein**, senken den Kopf, falten die Hände und lassen dabei die Arme locker vor sich hängen, und wenn Sie das dabei entstehende Gefühl sicher haben, sprechen Sie den Text.

Merken Sie den Unterschied?

Nun stellen Sie Füße hüftbreit auseinander, stehen Sie sicher und gerade, Gewicht gleichmäßig auf beide Beine verteilt, heben den Kopf, die Hände in die Hüften, spüren dem Gefühl einen Moment nach und sprechen: **„Ein Mops kam in die Küche...“**

Können Sie beschreiben, was anders ist? Nun nehmen Sie die Hände weit auseinander, strecken die Arme nach vorn ziehen die Augenbrauen nach oben und sprechen wieder den Text. Und zum Schluss stellen Sie sich mit gekreuzten Beinen hin, d. h. der rechte Fuß links neben dem eigentlich linken und fassen den rechten Arm am Armgelenk der linken Hand, legen den Kopf zur Seite und sprechen ...

Haben Sie am Klang ihrer Sprache Unterschiede gemerkt? Sicher. So entscheidend ist die äußere Haltung.

Nun zur **inneren Haltung**. Setzen Sie sich auf einen Stuhl und denken dabei wie in einem Mantra die folgenden Sätze (Untertexte) 3 - 5 mal oder mehr und fangen dann an, den Mops-Text laut zu sagen. Zwischen den Varianten stehen Sie auf, laufen einmal um den Stuhl herum und setzen sich wieder.

Untertexte:

1. „Der ist vielleicht bescheuert, der ist vielleicht bescheuert, der ist vielleicht bescheuert ...“

2. „Ich könnt mich tot lachen ...“

3. „Die Sache ist ernst ...“

4. „Ach, ist das schön ...“

5. „Darüber könnt ich mich sinnlos aufregen ...“

6. „Ich bin hier der Chef...“

Sie können sich noch weitere beliebige Untertexte ausdenken und das Experiment fortsetzen.

Um sich mit einer passenden grundsätzlichen inneren Haltung auf bestimmte Situationen vorzubereiten, können Sie sich mit bekannten Methoden der Selbsthypnose wie Autogenes Training mit Vorsatzformeln (Affirmationen), der 5-4-3- 2-1-Methode aus dem NLP oder anderen in die richtige Gedanken- und Glaubenswelt versetzen.

Oder selbst als Schauspieler in der Einstimmung auf Premieren. Dabei fange ich mitunter damit ca. eine Woche vorher an. Je mehr Übung man damit bekommt, umso weniger Vorlaufzeit benötigt man.

Und an dieser Stelle noch mal zum Thema „perfekt lügen“. Es gibt ja Leute, die können einem überzeugend „das Blaue vom Himmel“ erzählen, obwohl sie sich das Gesagte völlig frei ausgedacht haben und das ohne mit der Wimper zu zucken und wirken dabei völlig glaubhaft. Die können diese Techniken in sekundenschnelle anwenden. Und da wir daran glauben, dass grundsätzlich jeder Mensch alles lernen kann, was ein anderer beherrscht, sind auch Sie in der Lage es zu erlernen.

Auf diese Weise können Sie sich auch ein Alltagsrollenrepertoire z.B. durch Techniken des Ankerns zulegen, so dass Sie schnell und flexibel in der Lage sind, zwischen verschiedenen Rollen zu switchen.