

Spielen und Simulieren

Unternehmenstheater

Die vierte Personal Swiss öffnet vom 27. bis 28.04. in Zürich ihre Türen. An der vierten Fachmesse für Personalmanagement treten auch Unternehmenstheater auf. Wir stellen einen Vertreter des Fachs vor: Emil Herzog.



«Es geht um Probleme, die unter den Nägeln brennen»

Interview mit Emil Herzog

Von Georg Lutz

Wenn ich die Stichworte Theater und Unternehmer zusammenbringe, fällt mir der Begriff Hofnarr ein. Sind Sie der Hofnarr für Unternehmer?

Ja und Nein. Einerseits bin ich der Hofnarr, der den Spiegel dem Unternehmer entgegen hält. Ich kann über den Humor Tabus aufdecken, und die Wahrheit liebevoll auf-tischen. Auf der anderen Seite bin ich der spielerische Berater der sehr viel vom Business und notwendigen Veränderungen versteht.

Blieben wir noch beim Theater. Welche Stilmittel des klassischen Theaters setzen Sie ein? Bieten sich nicht die prägnanten Figuren aus der ‚Commedia dell Arte‘ an?

Die Theaterleute der ‚Commedia dell Arte‘ bei den Medicis im ausgehenden Mittelalter hatten ähnliche Ideen. Die hielten auch den Spiegel hoch und hatten einen Fundus von unterschiedlichen Figuren: Pantalone, der alte reiche geizige Kaufmann aus Venedig, Arlecchino, Brighella und Columbina die lebensphilosophischen Diener. Sie tanzten alle um den alten Knacker rum. Dann gab es noch den Dottore, der wahn-sinnig intelligent erschien, aber nur dummes Zeug redete, und Il Capitano als Prah-lhans. Das ist jetzt die klassische Auf-stellung mit Spielfiguren.

Jetzt geht es um folgendes: Ich parodiere was in den Firmen abläuft. Die Parodie ist ein ganz wichtiges Mittel. Ich spiele Szenen aus der Firma, deren Inhalte ich vorher über Fragebogen und eigene Erkenntnisse gewonnen habe.

Sind diese klassischen Figuren noch trag-fähig? Man spricht doch heute in Unter-nehmen von flachen Hierarchien oder Verantwortungen, die jeder im Betrieb übernehmen muss.

Die Mechanismen und Muster gibt es wei-ter. Nehmen Sie den CEO. Das ist vielleicht der «Silberrücken» im Zoologischen Gar-

ten. Auf jeden Fall gibt es heute Rollen. Zum Beispiel ist der Marketingchef der Regieleiter, und sie haben auch das Fussvolk oder klassisch gesprochen die Diener mit ihren klaren Aufgabenfeldern. Ich gehe aber nicht so weit und reduziere mein Vorgehen auf die Commedia dell Arte. Das wäre zu mühsam.

Worin unterscheidet sich das Unterneh-menstheater, oder die «Spielkultur für mehr Erfolg» wie Sie es auch nennen, vom Coaching?

Coaching wird normalerweise im Team oder bilateral angeboten. Spielerische Ele-mente findet man dort selten. Da setzen Sie sich gegenüber, nehmen Beziehung auf, kit-zeln die Ressourcen aus den Köpfen und fragen wo Sie hin wollen. Die zwei zentra-len Fragen lauten: Ist es ein Problem der Ressourcen, oder der Einstellung – der Schere im Kopf?

Theater hat schon einen anderen Sprechort und eine andere Vorgehensweise. Es gibt eine Bühne, und man visualisiert auf der Bühne was im Alltag geschieht. Im Blickfeld hat man nicht nur die Einzelperson, son-dern das Unternehmen, ein Team oder eine Abteilung. Es gibt auch therapeutisches Theater, bei dem eine Einzelperson spielt und beispielsweise einen Konflikt visualisiert. Das ist dann aber mehr eine Methode. Man kann natürlich im Coaching auch Spielformen einsetzen, in dem man zum Beispiel sagt: Spielen Sie mal die Situation mit Ihrem Chef, nehmen Sie zwei Stühle und versuchen Sie sich in die andere Person hinein zu denken, respektive zu füh-len. Wenn Sie beide Rollen spielen, dann haben Sie viel-leicht eine neue Perspektive. Das hat aber wenig mit Theater zu tun.

Wie bekommen sie Ihre Teilnehmer dazu sich zu öffnen. Im Betrieb muss man gefasst und rational agieren. Sind da die Hemmschwellen nicht zu gross?

Wenn ich in Firmen bin, zum Beispiel bei BMW, treffe ich auf Ingenieure, Projekt-leiter und Techniker. Da sagt sich zunächst



Szenische Wirkung entfalten

jeder, das packen die emotional nicht. Sie packen es aber doch. Voraussetzungen sind der Aufbau eines Rahmens der Vertrauen vermittelt und das Zeigen von Kompetenz. Die Teilnehmer müssen den Eindruck haben in guten Händen zu sein.

Sie müssen in beiden Welten, der Theater- und der Unternehmenswelt fit zu sein?

Ja, ich muss sie kognitiv abholen. Ich muss nicht viel verstehen über das Bauen von Automobilen, aber ich muss etwas verstehen von Projekten und Management. Dann machen Sie mit. Eine gute szenische Vorbe-reitung gehört dazu. Das muss alles durch-geplant sein. Wenn ich nur einen Vortrag halten würde, könnten Sie die Wirkung ver-gessen.

Was bieten Sie auf der Personal Swiss an?

Ich bin zunächst an einem Stand Ansprech-partner (Aktionsfläche Training, E13 Halle 5). Ich mache das mit «Theater Interaktiv» meinem Partner in Deutschland. Dann halte ich einen Vortrag mit Spielszenen zu dem Thema «Humor, Spiel und Erlebniskultur als Ressource der Unternehmenskultur im 21. Jahrhundert». Ich spiele Szenen und analy-

«...das packen die emotional nicht. Das packen die doch...»

schiere an welchem Punkt ich sie einsetzen könnte. Anschliessend können die Zuhörer fragen. In der zweiten Tageshälfte stellt sich Theater Inter-

aktiv mit Kostproben der Einsatzmöglich-keiten von interaktivem Theater vor. Es geht um Probleme, die unter den Nägeln brennen, die die Beteiligten aber nicht rüber bringen können. Wir spielen stellver-tretend auf der Bühne eine Art «Ver-söhnungsprozess», sprich wir zeigen beide Seiten und bieten eine dritte überraschen-de Möglichkeit an.

Spielkultur für mehr Erfolg

Unternehmenstheater

Viele Schweizer Manager tun sich schwer mit den intuitiven Spieler-Qualitäten, welche die neuen Märkte und die virtuelle Businesswelt von ihnen fordern. Unternehmens-Theater, psychologisch gestützt und prozesshaft umgesetzt, kann ihnen die Tür öffnen zu ganz neuen Erfahrungen von Lebendigkeit und Spielfreude. Emil Herzog ist mit seinem Unternehmenstheater seit 20 Jahren dabei.

Märkte, Kundenbedürfnisse und Technologien verändern sich immer schneller. Die Businesswelt wird irrationaler, besonders in ihren rasch wachsenden virtuellen Dimensionen. Ganz neue Managerqualitäten werden überlebenswichtig. Am erfolgreichsten ist, wer zwar den seriösen Ausbildungs- und Erfahrungshintergrund mitbringt, aber zugleich den Sprung schafft zum Spielmacher, zu einem lockeren, spielerischen, von Spass und Freude dynamisierten Umgehen mit Führungsaufgaben. Eigenschaften, die zumindest der über 35jährigen Kaderngeneration nicht gerade in die Wiege gelegt oder beigebracht wurden. Wie den Anschluss finden an diese neuen Manager-Dimensionen, das Vertrauen in die eigene Intuition und Kreativität, den Mut zum blitzschnellen Reagieren «aus dem Bauch heraus»?

Unternehmenstheater verändert!

Unternehmens-Theater, mitreissend eingesetzt und psychologisch abgestützt, kann die neuen Skills und Bewusstseinssebenen erschliessen und wirksam im alltäglichen Handeln verankern. Ein «Glücksfall» in diesem Bereich ist der seit 20 Jahren europaweit gefragte Trainer und Umsetzer Emil Herzog. Mit seinen vielfältigen Unternehmenstheater-Angeboten:

Humor-, Spiel- und Erlebniskultur

Warum sind diese drei Themen gerade heute so wichtig geworden?

Humor:

1. Ent-Stresser (Abbau, Stress, Burnout)
2. Kreativmittel (Tabus auflösen, Perspektiven wechseln)
3. Beziehungs-«Schmiermittel»

Spiel:

1. Spiel mit Grenzen (statt innerhalb Grenzen)
2. Motiviert (Lebensfreude zum Null-Tarif)
3. Neue Sichtweisen durch Rollenwechsel

Erlebnis:

1. Erleben ist interaktiv (mitmachen, dabei sein)
2. Erfüllt statt gefüllt (Staunen, «Kind» sein)
3. Lebendigkeit (trotz Sachlichkeit und Angst-Erstarrung)

Drei Schritte

Allerdings: Ein noch so belächelter fulminanter Auftritt eines «Business-Entertainers» bewirkt wenig, wenn er isoliert bleibt. «Emil Herzog live» bietet eine Prozessbegleitung an, welche die neuen Persönlichkeitselemente wirklich im Verhaltensrepertoire verankert und auf den Boden des Geschäftsalltags bringt, in drei Schritten:

Erster Schritt: Eine bedarfsorientierte Diagnose schafft die nötige Klarheit: Welche überholten Verhaltensmuster und Denkbilder bremsen den Unternehmenserfolg? Was verhindert, dass Intuition, Spielfreude und Spass am «Business-Gambling» ausbrechen und Schwung entfalten?

Zweiter Schritt: Mit Theatermodulen werden die nötigen Skills und Persönlichkeitsdimensionen vor- und mitgespielt und ganzheitlich erlebbar gemacht: Mut zum Losstolpern, sich in Szene setzen, Rollen spielen, eigene Ressourcen anzapfen, mit dem ganzen Menschen denken und agieren usw. Dieses Aufbrechen in bisher «schlafende», oft angst- und schambesetzte Fähigkeitsbereiche macht enorm Spass, entfesselt oft ungeahnte neue Energien und vermittelt Erlebnisse von Lebendigkeit und Erfülltsein.

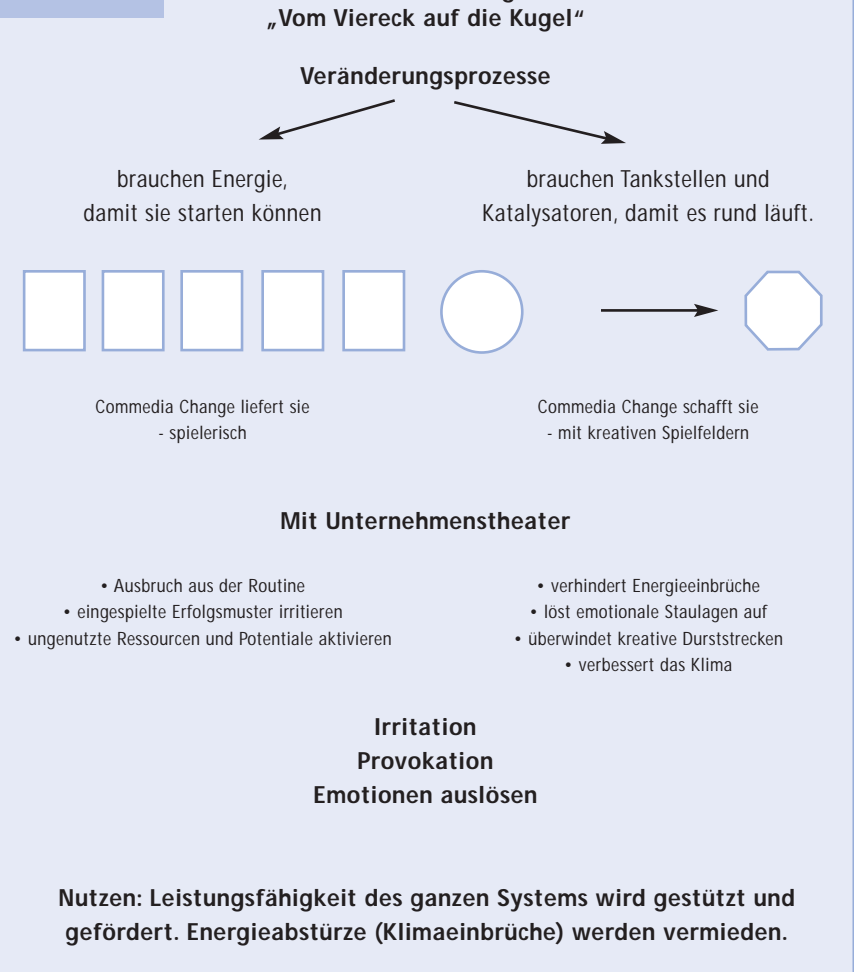
Dritter Schritt: Einüben und Umsetzen, auch in den Sachzwängen und im Zeitdruck des Businessalltags. Solange, bis die alten Gewohnheiten endgültig überwunden sind und ein echter Paradigmenwechsel eintritt.

Ein aktuelles Beispiel: BMW Deutschland, Projektleitung

Es ging bei diesem Projekt darum, die einseitige, technische Expertenrolle mit der Gefahr zum Stress und Burnout zu ergänzen, mit der Rollenvielfalt des Spielers. Die Flexibilität („innerlich schalten“) zu können, soll helfen mit Komplexität und eventuellen schwierigen Zukunftsbedingungen besser umzugehen. Gleichzeitig schafften wir einen emotionalen Rahmen der Zugehörigkeit, das sog. Erfolgsnetzwerk weltweit.

Die Ziele in den zwei Jahren wurden weitgehend erreicht. Die Rolle Spieler, Präsentator, Coach ist erweitert und gestärkt. Das Auftreten sicherer. Es besteht auch mehr Mut zum Risiko und zur Improvisation. Das „Wirkgefühl“ (Team-Spirit) ist gestärkt. Neue Qualitäten: Offen (Vertrauen, Neugier), verbindlich (ehrlich, klar, kollegial), neu (spielerisch, projektübergreifend, Zusammenarbeit, „Heimathafen“) werden gelebt. Die Wirkung ist spürbar – Zeit ist natürlich auch ein Faktor. Im Coaching (kollegiales Team-Coaching KTC) liegt noch Potential (Übung im Alltag). Auch die Improvisations-Fähigkeit war unterschiedlich ausgeprägt.

KONZEPT



Massgeschneiderte Werkzeuge

In den zwei Jahrzehnten haben sich bei diesem «Business-Entertainer für die Praxis» Angebots-Schwerpunkte herausgebildet. Sie werden jedem neuen Einsatz angepasst und neu belebt:

Parodienspiegel: Ein Spiegelbild des Unternehmens in umwerfend komischen, professionellen Kabarett-Sketches. Erbarungslos, aber liebevoll auf den Punkt gebracht. Als Glanzlicht oder Auftakt für Tagungen, Symposien, Kurse, Jubiläen, Markt-Events. Ein Publikums-Hit!

Feedback-Theater: Emil Herzog nimmt als stiller Beobachter an Tagungen/Sitzungen teil und spielt anschliessend aus dem Stegreif die kritischen Sequenzen vor: Blockierungen lösen sich in Lachen auf. Potentiale kommen ins Fließen.

Verhaltensmuster- und Rollenspiel-Labor:

Macht Verhaltensmuster erst bewusst und hilft, sie zu reflektieren. Körperlich-konkret werden neue, bessere Möglichkeiten ausprobiert. Kundennutzen, Geschäftspotentiale, Leitbilder, Marketingkonzepte werden real erlebbar und kommen zum Tragen.

«Sales-Theater für Neues Verkaufen»: Kundenorientiertheit und Verkaufen über die Beziehung live. Nicht nur davon reden wie alle andern, sondern mit neu erlernten Verhaltenswerkzeugen wirklich vom du und vom Sie her verkaufen.

«Do-it-yourself»-Firmen- oder Teamspiegel: Ein Erlebnis-Glanzlicht für Seminare, Retraiten, Assessment-Centers: Unter Herzogs Regie bereiten Teilnehmende einen realitätsbezogenen Auftritt vor und spielen

ihn wirklich. Mit verblüffenden «Aha»-Erlebnissen für Spielende und Zuschauende!

Humor-Power: Sich vor Menschen stimmig inszenieren. Alle Kraftquellen dafür nutzen. Bildreich, emotional und «kongruent» reden und wirken.

Team-Coaching und Effizienzbegleitung: Mit Theaterwerkzeugen lernen, alle Energien von Teams für die gemeinsamen Ziele zu nutzen statt in Reibungen zu vernichten. Die gemeinsame Vision finden und leben. Eingefahrene Muster humorvoll erkennen und verändern, mit prozesshafter Begleitung. Ergebnis: Kürzere, erfreulichere und ergebnisstarke Sitzungen.

Humor-Speaker, szenische Vorträge: Soviel Spiellust, Emotionalität und Tiefenschärfe lassen kein Publikum unbewegt. Mögliche Schwerpunkte: Humor und Spielkultur in der Businesswelt, neue Kundenkommunikation. «Das innere Kind» im Führungsalltag des CEO usw.

Nicht weiteres Kopfwissen einfüllen, sondern mit dem Körper und allen Sinnen agieren und das Erlebte reflektieren – dieser prozesshafte Stil für Veränderungs-Trainings ist bahnbrechend.

Zur Person: Ein Partner - drei Kompetenzbereiche

Seit 1985 setzt Emil Herzog die folgende Kombination ergebnisorientiert ein:

1. Unternehmens-Theater: Mimenschule Ilg, Zürich; Philippe Gaulier, (Ecole Lecoq, Paris). Rund 200 Solo-Auftritte in Kleintheatern und 750 bedarfsorientierte Theater-Auftritte im ganzen deutschsprachigen Raum.
2. Mental-Training und Systemische Beratung: NLP-Trainer und systemischer Organisations- und Unternehmensberater.
3. Business- und Führungs-Know-How: Lic. oec. Universität St. Gallen CH. Marketing-Manager bei Nestlé, Unilever, Globus-Gruppe CH.

Weitere Informationen
 Emil Herzog live
 Unternehmens-Theater
 Eichtlenstrasse 20
 CH-8712 Stäfa (bei Zürich)
 Tel. +41 44 796 22 73
 info@emil-herzog-live.ch
 www.emil-herzog-live.ch