

Im Theater spielend lernen

## „Dienstleistungsorientierung ist eine Frage der Haltung“



Frank Geißler und Sarah Baumann bieten individuelle Trainings an und stellen sich auf die Seminarteilnehmer ein.

Im Herzen Offenbachs versteckt sich eine Besonderheit: Der T-Raum in der Wilhelmstraße 13 ist der wohl kleinste Theaterraum Deutschlands. So versichern die Macher. Doch hier wird nicht nur großes Theater vor kleinem Publikum gespielt. Neben der reinen Unterhaltung bieten die Macher des T-Raum auch Weiterbildungsstrainings. Denn hinter den tragenden Rollen stecken Enthusiasten mit dem entsprechenden professionellen Hintergrund: Frank Geißler und Sarah Baumann. Seit September 2005 kombinieren sie Beruf und Berufung auf einzigartige Weise.

Sie bieten neben dem Theater auch Persönlichkeitstrainings für Einzelpersonen und Firmenteams an. Rhetoriktraining, Bewerber-Coaching und so weiter bieten aber auch andere. Was ist besonders an ihrem Angebot?

**Frank Geißler:** Wir bringen zunächst eine Menge an Qualifikationen und Erfahrungen mit. Sarah Baumann kommt aus der Erwachsenenbildung, ist systemische Beraterin und Gesprächstherapeutin. Ich selbst bin studierter Soziologe mit Schwerpunkt Industrie- und Arbeitssoziologie. Aber zu unserer Ausbildung kommt ein wesentlicher und unterscheidender Baustein: die Schauspielausbildung. Das

heißt, wir haben einen Mix verschiedenster Methoden, Erfahrungen und Kompetenzen zur Verfügung, der einzigartig ist.

**Ganz provokant gefragt: Was kann denn ein Manager vom Theater lernen? Geißler:** Das hängt natürlich immer von der eigenen Zielsetzung ab. Was will also der einzelne Mensch, der Manager oder der Firmenchef?

**Sarah Baumann:** Die Schauspielerefahrung hat in der Hauptsache etwas mit Authentizität zu tun. In einem großen Saal muss ich sehr theatralisch spielen, um zu wirken. In einem kleinen Raum müssen Sie alles fühlen und klein zum Ausdruck bringen. Hier können sie kein Theater spielen. Hier sitzt das Publikum ganz nah dran. Der ganze Körper muss stimmen, auch die Stimme muss stimmen. **Geißler:** Diese Glaubhaftigkeit wird unterstützt durch das klassische Wahrnehmungstraining. Hinzu kommt die Ausbildung von Flexibilität und Spontaneität. Denn was machen Sie in einem Saal vor 500 Leuten, wenn in einem Vortrag plötzlich der Laptop ausfällt? Da müssen sie glaubhaft drüber hinweg. Die klassischen Techniken helfen dabei, Ruhe zu bewahren und Sicherheit auszustrahlen.

**Und welches Angebot machen Sie dann konkret? Gibt es ein festes Programm?**

**Geißler:** Es gibt ein festes Seminarprogramm, das von Privatpersonen genutzt wird. Auch Einzel-Coachings finden eher im privaten Rahmen statt. Kleinen und mittelständischen Unternehmen der Region bieten wir zum Beispiel individuelle Teambuilding-Maßnahmen oder Teamtrainings an, zum Beispiel den richtigen Umgang mit schwierigen Kunden.

**Baumann:** Für den Einzelnen interessante Themen sind Zeitmanagement, Konfliktmanagement, Chaosordnung, Authentizität, Work-Life-Balance.

**Geißler:** Der Manager kann das lernen, was jeder lernen kann. Wie komme ich rüber? Es gibt vielerlei Schulungen wie Präsentationen, Rhetorik, Körpersprache, Stimmtraining und so weiter. Bei einem Manager unterstelle ich einige dieser Schlüsselkompetenzen. Drauf satteln kann man aber zum Beispiel Wahrnehmungstraining.

**Was heißt das?**

**Geißler:** Das flexible, souveräne Reagieren auf außergewöhnliche Situationen zum Beispiel. Oder aber auch einmal Schwäche zeigen. Oder einfach zu wissen, wie wirke ich auf andere?

**Baumann:** Führungskräfte müssen generell mehr wahrnehmen als alle anderen. Damit sie entsprechend führen können, müssen sie sensibel mit den Bedürfnissen der Mitarbeiter oder Kunden umgehen.

**Geißler:** Eben für die Mitarbeitermotivation und Kommunikation haben wir eine Menge zu bieten. Ein Thema sind Präsentationstechniken, denn nur ein geringer Bruchteil des gesprochenen Wortes bleibt hängen. Es ist also wichtig zu wirken und zu wissen, wie man wirkt.

**Wie erarbeiten Sie die Trainings?**

**Geißler:** Methodisch arbeiten wir zum Beispiel mit innerem Monolog, Spiegelung oder verschiedenen Körperübungen. Wir können aber auch in Rollenspielen Schwächen im Umgang mit Kunden oder Mitarbeitern erarbeiten und Lösungen aufzeigen. Dienstleistungsorientierung ist in unserem Verständnis in erster Linie eine Frage der Haltung und dann eine Frage der Technik.