

Authentizität

Barbara Messer

als Trainer*in.

Authentizität ist ein heiß geliebtes Schlagwort – fast jede/r trägt es im Munde. Insbesondere die Branche der Trainer, Speaker und Coaches rühmt sich gerne mit diesem Begriff. Doch ist es meist kein leichter Weg dahin.

Seit vielen Jahren bilde ich Trainer und Trainerinnen aus – und habe dabei viele, viele Menschen in Präsentationen, Vorträgen und Coachings erleben dürfen. Und immer wieder erlebe ich, dass eine Präsentation oder eine Auftrittssequenz nicht authentisch, nicht stimmig ist. Aber keiner sagt etwas dazu. Dafür gibt es aber einen Namen! „Des Kaisers neue Kleider-Syndrom“, so nenne ich es zumindest.

Im besagten Märchen lässt sich der Kaiser ja neue Kleider schneidern, mit diesen zeigt er sich dann anschließend auf dem Marktplatz seines Reiches. Stolz präsentiert er sich (nackt) seinem Volke. Keiner der Erwachsenen sagt etwas – alle schweigen, doch jeder weiß, dass der Kaiser nackt herum geht. Dann ruft ein Kind in die Menge: „Der Kaiser ist ja nackt!“. Richtig - der Kaiser ist nackt, alle wissen es, doch keiner wagt es, das zu sagen. Gründe für dieses Schweigen mögen vielfältig sein, gewiss möchte man den Kaiser auch nicht verletzen.

Ähnliches wurde mir auf die Trainingsbranche bezogen bewusst: Die Qualität in unserer Branche ist m.E. sehr verwässert. Oft genug wird nach dem Satz gehandelt: „Hast Du ein Problem, mach einen Beruf daraus.“ Der eigene tiefere „Need“ (ein tiefes Bedürfnis aus Kindertagen) ist also handlungsleitend und oft genug Maßstab für Themenfindung und Positionierung. Die Bezeichnung vom „Need“ kenne ich aus der direkten Arbeit mit Susan Batson. Sie ist ein renommierter amerikanischer Schauspielcoach. In ihrer Arbeit finde ich vieles wieder, was ich in meiner intensiven eigenen Schauspielausbildung gelernt habe. Susan Batson spricht vom „Need“, dem „unerfüllten Need“, das eine Figur treibt und meist das Gegenteil der „Public Persona“ ist, der öffentlichen Person. Ein typisches Beispiel: ein tough daherkommender Trainer hat als „Need“ den unerfüllten Wunsch nach Anerkennung.

Batson sagt: „Unerfülltes Need ist die allgemeine Wahrheit im Zentrum jeder Figur..... Das Need gibt die Public Persona einer Figur vor, nicht umgekehrt. Weil Figuren sich genauso wenig ihres grundlegenden, alles beherrschenden Need bewusst sind wie reale Menschen, ist der beste Weg, das Need einer Figur zu finden, die Public Persona zu untersuchen ... Das Gleichgewicht zwischen Need und Public Persona ist

empfindlich. Das Need treibt eine Figur unerbittlich durch eine Geschichte. Wenn das Need stärker ist als die Public Persona, wenn sich das unerfüllte Need nicht mehr verleugnen lässt und die Public Persona blockiert, zeigt sich die dritte Dimension einer Figur: der Tragic Flaw“, eine Art tragischer Makel. - Ich habe wohl einen ähnlichen Blick durch meine langjährige Theaterarbeit, gepaart mit den Erfahrungen aus den Jahren speziell in der psychiatrischen Pflege, wo man ja auch auf Menschen trifft, die ein wenig „aus der Fassung“ geraten sind.

Durch die vielen, vielen Trainer*innenpersönlichkeiten, die ich in Trainings, auf der Bühne, bei Präsentationen erlebte, konnte ich gar nicht umhin, dieses „Need“ wahrzunehmen, es ggf. auch zu benennen. Ich hatte und habe oft den Eindruck, der Mensch steht sich selber im Weg oder sein „Need“ ist in gewisser Weise eine Last für die Gruppe, weil es vom Trainingsinhalt ablenkt bzw. zuviel Aufmerksamkeit fordert. Denn diese „Störung“ ist unterschwellig spürbar, sie löst Irritationen aus, die anschließend womöglich von der Trainerin oder dem Trainer als „Schwierige Seminarsituationen“ konnotiert werden. Ein tragischer Umkehrschluss!

Ein weiterer Hinweis auf dieses so „hungrige Need“ ist oft auch das gewählte Thema an sich. – Ein sauerträufelnd anmutender Trainer mit leicht depressiven Zügen, der sich mit Positiver Psychologie als Schwerpunktthema zeigt, gibt mit dieser möglichen Inkongruenz zwischen „Need“ und „Public Persona“ einen unklaren Abdruck seiner Kompetenz.

Vielen Menschen bzw. vielen Trainer*innen ist das gar nicht wirklich bewusst; doch bekannte Modelle wie das Johari-Fenster erklären ja z.B., dass immer ein blinder Fleck bleibt.

Die Erkenntnisse aus der tieferen Beschäftigung mit Susan Batsons Arbeit decken sich mit denen, die ich in meinen intensiven Theaterjahren erlangte.

In den intensiven Improvisationen des Clowns oder anderer Masken, arbeiteten wir – das Ensemble Theater Picolo – auch mit der neutralen Maske nach Jaques Lecoq.

Dabei ging es um eine Erweiterung des körperlichen Ausdrucks, der sich vom typischen und individuellen persönlichen Ausdruck löst. Das Aufdecken der persönlichen Muster und deren späteres Lösen gelten als Schritte in Richtung Neutralität. Eine Konfrontation mit der jeweiligen „Innenwelt“, den ganz privaten und den eher festgelegten Mustern des sich darstellenden Individuums blieb dabei nicht aus. Wir entdeckten schrittweise unsere ganz persönlichen Hemmschuhe und er-



arbeiteten in der Folge, uns davon zu befreien, so dass wir dann Figuren und Rollen spielen konnten, die keine persönliche Befangenheit mehr hatten. Doch – einen Punkt haben sie – und mit diesem sollte sich eine Trainerpersönlichkeit nach meinem Verständnis auch auseinandersetzen: Die Achillesferse. Bei einem Schauspieler oder einer Schauspielerin lieben wir es, wenn die individuelle Verwundbarkeit sichtbar ist, denn dann wird sie menschlich, wir können „mitfühlen“, uns ihr näher fühlen. Diese Verwundbarkeit zu zeigen ist eine Kunst, die das vorherige Freispiel, die Kenntnis des „Needs“, das in den vielfältigen Improvisationen immer wieder sichtbar wird, voraussetzt. Ähnlich können wir es als Trainierende halten – offen mit der eigenen Verwundbarkeit umgehen und wenn möglich, nichts verstecken. Dann sind wir authentisch und kongruent, die Menschen können sich auf den Inhalt oder die Botschaft konzentrieren, zu der wir angetreten sind.

Es gilt also „Licht ins Dunkel“ zu bringen, in einer hochwertigen Trainerausbildung aber auch ein gutes, darauf abgestimmtes Coaching sind wesentliche Schritte zur persönlichen Authen-

tizität. Je transparenter wir mit uns sind, je weiter unsere Selbstreflexion gediehen ist, desto weniger Irritation geben wir nach außen, um so klarer ist unsere Persönlichkeit.

Hilfreiche Fragen können sein:

- Warum genau ist mein Thema, für das ich als Trainer*in, Speaker*in oder Coach stehe, mein Thema?
- Was habe ich damit zu tun? Welche eigenen Prozesse habe ich dazu bereits „geheilt“, geklärt und hinter mich gebracht, so dass ich dazu unbefangen bin?
- Wo oder was ist meine eventuelle Achillesferse? Wie gehe ich mit meiner eigenen Verwundbarkeit um? Insbesondere die, die mich zu meinem Thema gebracht hat?

Barbara Messer ist Expertin für bodenständiges Trainingshandwerk und lehrt, trainiert und unterrichtet seit 20 Jahren. National und international hat sie bereits viele Trainer*innen ausgebildet. Ihr Stil: merk-würdig und ungewöhnlich – nicht nur zwei ihrer Bücher heißen so. Und dabei ehrlich, alltagsnah und effizient. Sie lebt »Revolution of Training«! Als Trainerin arbeitet sie komplett anders als die Mehrheit und weit ab vom Mainstream.