

# DER AUFTRITT DES BERATERS

## INTERVIEW MIT ANDREA UDL

ANDREA UDL IST FREIBERUFLICHE THEATER-REGISSEURIN UND TRAINERIN FÜR RHETORIK, PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG UND CHARISMA BEI DER FROMM MANAGEMENTSEMINARE & -BERATUNG KG. Einigen IKORianern ist sie bereits durch die Seminare "Der souveräne Auftritt im Kundengespräch" bekannt, die IKOR regelmäßig bucht. IMAG sprach mit Frau Udl über die Gemeinsamkeiten der Theater- und Beraterwelt.

**IMAG: Gestik, Mimik und Stimme richtig einsetzen, zum Anlass passende Kleidung – zwischen einem Schauspieler beim Auftritt und einem Berater beim Kundengespräch scheint es viele Gemeinsamkeiten zu geben.**

**UDL:** Richtig. Und sie haben noch etwas gemeinsam. Die Ausstrahlung ist wichtig. Kleidung, Mimik, Gestik und Stimme sind natürlich zu beachten und es gibt Regeln, die man befolgen sollte. Aber das alleine bringt das Rezept noch nicht zum Kochen.

**IMAG: Aber wie beeinflusse ich meine Ausstrahlung? Kann der Berater vom Schauspieler lernen?**

**UDL:** Ja. Für den Schauspieler gehört es zu seinem Handwerk, die Ausstrahlung mit dem sog. emotionalen Gedächtnis zu verknüpfen. Wer den Sommertag am See verbracht hat, muss es erstmal hinbekommen, abends das Leid des Helden einer Tragödie auszustrahlen. Ähnlich stellt es sich für den Berater dar: Wie wirkt er positiv und konstruktiv, wenn ihm eine Laus über die Leber gelaufen ist? Daran arbeiten wir auch in den Seminaren bei Fromm, allerdings in kleinerer Form. Denn die emotionale Aufladung beim „Auftritt“ eines Beraters ist ja viel geringer als im Theater. Dieses funktioniert nach der Kurzformel: Ohne Konflikte kein Theater. Zwei treffen sich, verlieben sich und alles geht fröhlich weiter – das schaut sich niemand an. Im Theater geht es um Abgründe, im Beraterjob nicht.

**IMAG: Hoffentlich! Im Theater hilft der Souffleur, wenn der Schauspieler den Text vergessen hat. Was kann ein Berater beim „Auftritt“ tun?**

**UDL:** Er kann sich bestimmte „Anker“ setzen. Schauspieler verstecken übrigens auch Zettel in den Requisiten, die ihnen beim Erinnern helfen. Berater könnten zum Beispiel Symbole nutzen, die für sie eine Bedeutung haben, eine innere Einstellung spiegeln. Diese könnten sie unauffällig auf Unterlagen anbringen und bei Bedarf anschauen. Wenn es möglich ist, kann man sich vorher die Gegebenheiten, also die Räume usw., ansehen. Auch dieses Erleben stärkt die Erinnerung.

**IMAG: Generalprobe, Kostümpfen – Schauspieler proben viel und intensiv. Lässt sich das auf das Beraterdasein übertragen?**

**UDL:** Das Theater lebt davon, dass es jeden Abend anders ist, das

unterscheidet es ja vom Film. Dennoch wird intensiv geprobt, damit die Szenen wie vorhergesehen klappen. So werden ganz konkrete Vorgänge mit viel Aufwand geprobt. Zwei Schauspieler sollen sich zum Beispiel

in einer Szene betrinken: es wird genau festgelegt, wer wem wann einschenkt, wer wann trinkt, wo die Flasche nach dem Einschenken abgestellt wird – ganz banale Dinge, die in der aufgeladenen Auführungssituation aber plötzlich kompliziert werden können. In der Präsentationssituation muss der Berater einerseits gewisse Sachen immer wieder abrufen, andererseits muss er souverän improvisieren können. Das kann man übrigens mit „Theatersport“ trainieren. Im Improvisationstheater („Improtheater“) treten Teams gegeneinander an und spielen Stücke auf Zuruf von Stichworten. Dafür üben sie gemeinsam und lernen sich kennen. So können sie in Gruppen agieren und lernen Originalität, also mit dem umzugehen, was originär vorhanden ist. In Hamburg gibt es einige Improbühnen.

**IMAG: Wie würden Sie folgenden Satz vervollständigen: Was dem Schauspieler der Applaus, ist dem Berater ...**

**UDL:** ... der Beratungserfolg natürlich. Aber wie misst man den? Eine Feedbackkultur ist bei uns wenig verbreitet. Und mit dem Kunden passiert es eher selten, dass man hinterher im Kreis zusammensitzt und fragt, wie es war. Applaus von außen gibt es also wenig. Der Berater kann sich aber bestimmte Kriterien überlegen, die für ihn in der Gesprächsführung relevant sind und diese nach dem „Auftritt“ bewerten.

**Danke für das Gespräch.**

Frau Udl selbst ist übrigens ein Beispiel dafür, wie formbar Stimme und Sprechen durch Training sind. Als sie erwähnt, dass sie ihren Master in "speech communication and rhetoric" an der Uni Regensburg gemacht hat, frage ich, ob sie aus Bayern stamme. Im Laufe unseres Gesprächs war mir der Hauch eines Akzents aufgefallen. Nein, aus Österreich, entgegnet sie, aber Stimm- und Sprechtraining in ihrer Ausbildung hätten diese Herkunft eigentlich unhörbar werden lassen. Respekt, denke ich, die Austria-Färbung ist immerhin eine der kräftigeren. Aber auch die Umgebung beeinflusst: Zum Zeitpunkt unseres Telefonats war sie gerade "dahoam" in der Steiermark.

Melanie

Andrea Udl: <http://www.andrea-udl.de/>

Fromm Managementseminare & -beratung KG: <http://www.fromm-seminare.de/>

