

Interview: 'Ich empfehle 'Ja' zu Fehlern zu sagen''

27.11.2014



Improvisationskünstler und Speaker Ralf Schmitt überzeugte die Teilnehmer des 7. ADG-Alumni-Tages auf Schloss Montabaur, dass es gut ist, spontan zu handeln. Die ADG-Alumni lernten viele spannende, neue Blickwinkel kennen und erfuhren, dass sie keine Angst vor dem Unbekannten haben müssen. Schmitt selbst schlüpfte zu seinem Auftritt im Veranstaltungszentrum in ein ungewöhnliches Kostüm – im Interview mit ADG-Redakteur Christian Gies erklärt er, was dieses mit Spontaneität zu tun hat.

Sie sind beim ADG-Alumni-Tag im Hasenkostüm aufgetreten – wie viel Spontaneität steckte in diesem Auftritt?

Ralf Schmitt: Das Hasenkostüm ist ein Eisbrecher für die Vermittlung eines eigentlich ernstesten Themas und ist ein Symbol für Spontaneität. Es spiegelt das Bild vom „Kaninchen vor der Schlange“ wider. Seit 1993 bin ich in Improvisationstheatern unterwegs und versuche für diesen Vortrag mit einem etwas anderen Anfang zu starten. Einen Anzug habe ich unter dem Kostüm an.

Wie haben die ADG-Alumni auf den ‚etwas anderen Anfang‘ reagiert?

Schmitt: Typische Reaktionen waren Gelächter, das Kostüm hat aber auch Irritation ausgelöst, zumal mich noch alle kurz vor dem Auftritt in meinem Anzug gesehen hatten. Viele haben in den ersten Minuten meines Auftritts ihr Smartphone gezückt und Fotos von mir als Hase geschossen. Dabei thematisiere ich das Hasenkostüm nicht, tue so, als wäre dies komplett normal.



Wie viel Spontaneität gibt's in Ihren Vorträgen?

Schmitt: 70 Prozent des Vortrags steht als Grundstruktur fest, der Rest ist Reaktion auf das weitere Geschehen. Mit dem Motto ‚Jeder Plan muss falsch sein, weil nicht alle Faktoren bekannt sein können‘ gehe ich auf die Bühne und nehme mir jederzeit die Freiheit auf Außergewöhnliches zu reagieren.

Bei der ADG war beispielsweise ein junger Kollege, der, sagen wir mal, recht interaktiv agiert hat. Normalerweise würde man sagen: „Oh Gott, der stört!“ Dauernd hat er dazwischen gequatscht, alle lachten nach seinen Kommentaren. Und dann musste ich mir überlegen, wie ich mit dieser ‚Störung‘ umgehe. ‚Warum quatscht der mir permanent dazwischen? Hier und jetzt bin ich die wichtigste Person!‘ Das wäre die arrogante Schiene, die ich nicht vertrete. Meine Position war die: ‚Hey, hier arbeitet und denkt jemand mit, der hat Lust, und kommt komisch und humorvoll daher.‘ Also habe ich ihn positiv in meinen Vortrag eingebaut und ‚Ja‘ zur Interaktivität gesagt.

Kostet Sie diese Form von Spontaneität nicht unheimlich Kraft?

Schmitt: Natürlich ist das anstrengend, denn ich muss unheimlich fokussiert und offen für äußere Impulse sein, muss permanent Entscheidungen treffen. Dies habe ich mit sehr viel Training gelernt und ist mit der Zeit immer weniger anstrengend geworden. Generell habe ich für mich die 24-Stunden-Reaktions-Regel eingeführt. Die besagt, dass ich in manchen emotionalen Momenten nicht total emotional reagiere, sondern lieber noch einmal darüber nachdenke und dann rational handle. Es ist auch nicht notwendig, permanent spontan zu reagieren.

Gab es Situationen, in denen Sie spontan gehandelt haben, aus denen Sie gestärkt herausgegangen sind?

Schmitt: Hier möchte ich über meine Moderation bei einem großen deutschen Automobilkonzern erzählen. 60 Männer und eine Frau aus der Führungsebene saßen vor mir. Morgens um 8.30 Uhr ging ich mit einem zugegebenermaßen sehr auffälligen Anzug auf die Bühne – er hatte rosa Nadelstreifen. Daraufhin rief mir ein Bereichsleiter zu, ob es diesen Anzug auch für Männer geben würde. Nach drei, vier Sekunden lauten Lachens entgegnete ich ihm: ‚Ja, aber nicht in Ihrer Größe!‘. Aus dieser durchaus kritischen Situation bin ich gestärkt herausgegangen, dem Bereichsleiter hatte ich die Stirn geboten. Nach dem Auftritt wurde ich dort noch einmal gebucht und besagter Bereichsleiter bot mir das ‚Du‘ an. Dies lehnte ich ab, ein Moderator hat ja neutral zu sein. Ich handelte wieder absolut intuitiv und vertraute auf meinen Bauch.

In welchen – beruflichen wie privaten – Situationen sollte man spontan handeln?

Schmitt: Das Grundprinzip ist immer das Gleiche: Jeder sollte sich bewusst werden, dass man im Leben Fehler macht. Die Sorge, dass einem bei spontanem Handeln Fehler unterlaufen, und daher vor einer Entscheidung alles rational durchdenken zu müssen, ist bei vielen groß. Wir Deutschen sind in dieser Hinsicht aber auch extrem. Wir haben nahezu immer Angst zu scheitern. Dabei ist Scheitern nichts Schlechtes, wir sollten dies als Möglichkeit in unserer Welt aufnehmen, ohne natürlich bewusst scheitern zu wollen. Mit der Einstellung lebt es sich deutlich entspannter. Für Volksbanken Raiffeisenbanken stellt sich beispielsweise die Frage, was sie tun müssen, um weiter innovativ zu bleiben. Es sollte viel öfter einfach mal

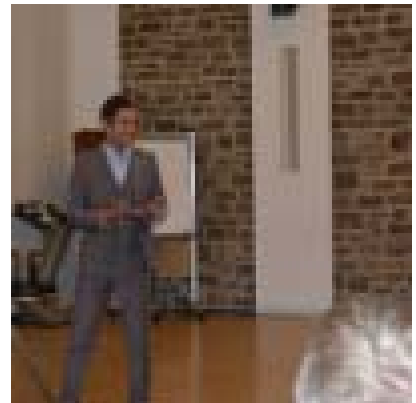
herumgesponnen werden, ohne Budgetaspekte zu berücksichtigen. Wenn die Idee oder das Projekt nicht funktioniert, hat man es wenigstens versucht.

Viele haben aber Angst davor, spontan zu sein. Sie empfehlen hingegen „Ja zu sagen“, Fehler zuzulassen“ und „offen zu sein für den Moment“ - wie kann man dies lernen?

Schmitt: Erst einmal liegt der Grad der Spontaneität in der eigenen Lebenseinstellung. Man kann dies aber auch erlernen. Ein Beispiel: Am frühen Vormittag habe ich meine Tochter in den Kindergarten gebracht und stand anschließend an der S-Bahn-Haltestelle, als ich die Durchsage über die Lautsprecher hörte, dass an dem Tag keine Bahn fährt. Nun hätte ich mich schwarz ärgern können, weil ich einen wichtigen beruflichen Termin nicht einhalten konnte. Stattdessen bin ich aber positiv mit der Situation umgegangen und habe den Termin verlegt. Das ging völlig problemlos. Was ich damit sagen will und was einem stets bewusst sein sollte: Es passieren erstens einfach Fehler, für die manchmal niemand etwas kann. Zweitens kann und sollte man einen Plan auch über den Haufen schmeißen können, wenn er nicht funktioniert, und einen neuen Plan schmieden. So erreicht man eine Leichtigkeit und Lockerheit im Leben.

Der Vorteil spontanen Handelns ist also eine gewisse Entspanntheit und Lockerheit – welchen Mehrwert hat die Wirtschaft denn davon?

Schmitt: Sie haben schlichtweg mehr Lebensfreude, wenn Sie Ihren Bauch mit Ihrem Kopf verknüpfen. Sie wirken auf andere menschlicher und emotionaler, ein Stückweit werden Sie verletzlicher. Dies ist in der Wirtschaft im Zusammenhang mit dem Thema ‚Führung‘ wichtig. Die Verbindung zwischen zwei Menschen ist eher emotional, nicht rational. Ein Mitarbeiter wird auf Dauer nicht über sein Gehalt motiviert werden können, selbst dann nicht, wenn sich dieses alle zwei Wochen erhöht. Die emotionale und menschliche Führungskraft kann der Schlüssel zur Motivation und damit zum Erfolg des Unternehmens sein.



Quelle:

https://www.adgonline.de/adg_online/mobile/Finanzgruppe/Newsletter/2014/Dezember%202014/Interview-Ralf-Schmitt-Spontaneitaet/