

Stuttgarter Nachrichten, 25.04.2003

Ein etwas anderes Seminar

Fester Boden unter den Füßen

Was Manager und Arbeitslose vom Flamenco lernen können

Es mag die unübersehbare Standfestigkeit und die starke Ausstrahlung sein - und vielleicht auch der Stolz eines Flamencotänzers, wovon man gerne ein bisschen auf den eigenen Auftritt übertragen würde. "15 Minuten Fußübungen," sagt Leila Adjemi, "und manche spüren zum ersten Mal in ihrem Leben wirklich den Boden unter ihren Füßen." Den wird es ihnen in der nächsten Stresssituation dann möglicherweise nicht mehr so leicht wegziehen. Nicht, dass die Manager, Sekretärinnen oder Softwareentwickler in den Adjemi-Seminaren im Flamenco ausgebildet würden. Aber sie erlernen Körpertechniken, wie man ein besseres "Standing" erreicht.

Denn der Geist, und versprüht er noch so viel Fachwissen, ist eben nicht alles, sagt die junge Frau, selbst Flamencotänzerin mit Leib und Seele: "Die Frage ist doch, wie bringe ich meine Botschaft rüber?" Fahrige Bewegungen, hängende Schultern, Blinzeln, Räuspern - Unsicherheit im Kopf zeigt sich auch in Haltung und Gestik.

Die Seminare stoßen auf reges Interesse. Zu den anfänglichen Inhouse-Kursen sind offene Seminare gekommen, für Assistentinnen, Führungskräfte und Arbeitslose. Das Arbeitsamt fördert ihre Kurse für arbeitslose Akademiker und Studienanfänger. Und auf der Referenzliste stehen Namen wie die Steinbeis-Akademie, Hewlett-Packard, Daimler-Chrysler oder der SWR. Die angehenden Kripobeamten der Fachhochschule der Polizei in Villingen-Schwenningen interessieren sich vor allem für interkulturelle Kommunikation: Südländer etwa haben ein stärkeres Körperbewusstsein, treten anders auf - und fühlen sich wiederum von Gesten provoziert, die unsereins "kalt" lassen.

Deutsche zeigen wenig Emotionen. "Hier zu Lande denkt man immer: Wie viel Emotionen darf ich zulassen? Deshalb werden die Gefühle ausgeklammert. Aber gerade sie sind wichtig für das Miteinander", sagt Adjemi. Man solle seine Gefühle also "kanalisieren" und "nutzbar machen". Ein bisschen Taktik muss sein im Berufsleben, wer will sich schon unter Wert

verkaufen?

Die gebürtige Stuttgarterin mit österreichisch-tunesischer Abstammung hat sich vor Jahren in Tübingen selbstständig gemacht, nicht nur mit einer eigenen Tanzschule, in der neben Flamenco auch Salsa und Capoeira, ein brasilianischer Sklaventanz, unterrichtet wird, sondern bald auch mit einem ganz speziellen Seminarangebot. Das Studium an der Internationalen Hochschule für Künstlerische Therapien und Kreativpädagogik in Calw vermittelte Methodenkompetenz fürs Coaching. Ihre Tanzausbildung hat sie in Deutschland und Spanien absolviert, dazu eine Stimm- und Gesangsbildung an der Stuttgarter Musikhochschule. Ihre Kurse nennt sie schlicht "Ausstrahlung und Kommunikation". Rollenspiele, Schauspiel- und Bewegungsübungen werden eingesetzt. Diese praktischen Übungen sind es gerade, die bei vielen Seminarinteressenten gut ankommen. Grau ist alle Theorie...

Es ist die nonverbale Kommunikation, die so oft entscheidet bei der Bewerbung, im Geschäftsgespräch oder bei der Begegnung mit den Kunden. Flamenco aber ist nonverbale Kommunikation pur, sagt Leila Adjemi. Die "symmetrischen Grundregeln" des Tanzes könne man sehr wohl bewusst einsetzen, um einen nachhaltigen Eindruck zu hinterlassen - übrigens, ohne ein Wort gesprochen zu haben.

Einen Raum zu betreten und Präsenz zu zeigen, das fällt nicht jedem leicht. Doch aufrechten Gang und Körperhaltung kann man üben. Auch mit der richtigen Stimmlage und Lautstärke zu sprechen zahlt sich aus in der Besprechung. Selbstmarketing also im weitesten Sinn.

"Alter, Figur, Aussehen, Proportionen - das ist doch alles relativ. Die Ausstrahlung macht's!" So redet eine Flamencotänzerin. Wer jemals in einer spanischen Bodega erlebt hat, wie bei diesem emotionalen Tanz auch die nicht mehr so ganz jungen Frauen und Männer das Publikum mitreißen, weiß, was gemeint ist.

Gisela Fechner, Stuttgarter Zeitung/Stuttgarter Nachrichten