

> **Der Interviewpartner Professor Walter Samuel Bartussek** ist Pantomime, Trainer, Körperbewusstseinspezialist. Begründer der Coaching Methode MimoSonanz®. Er leitet Seminare zu Themen der nonverbalen Kommunikation in Europa und den USA. Als Pantomime wird er von Unternehmen an Kongressen und Tagungen als Infotainer engagiert.
E-Mail: bartussek@gmx.at, www.bartussek.info



Körpersprache ist Kommunikation: Weiss der Verstand nicht mehr, erzählt der Körper weiter...

Walter Samuel Bartussek wird immer wieder von Politikern und Verkaufsspezialisten angefragt, ob er sie nicht lehren könne, wie sie die Körpersprache für ihre Interessen zielgerichtet einsetzen können. Diese Anfragen lehnt er ab. Er grenzt sich explizit von den üblichen Herangehensweisen an die Körpersprache ab. Populistische Vereinfachungen mit Rezeptcharakter interessieren ihn nicht. Hier erzählt Samuel Bartussek, wie er es macht.

Erzähle mir von deinen Anfängen, als du als Pantomime begonnen hast im Feld der OE zu wirken. So viel ich weiss, war dies in Zusammenarbeit mit Friedrich Glasl?

Glasl hat die OE-Werkstatt ins Leben gerufen, die berufs begleitende Ausbildung zum Organisationsentwicklungsberater. Für jeden Lehrgang hat er mich für mehrere Tage dazugeholt, um mit den Auszubildenden Körperarbeit zu machen. Dies beinhaltete Körperbewusstsein, auch Pantomime, Improvisationstechniken und Darstellungsformen, die in der Organisationsentwicklung benützt werden können. Die Menschen in Unternehmen sollten mit ganz einfachen Mitteln, ohne Worte, ihre Ist-Situation darstellen und auch ihre Vision des Lösungsansatzes mit ihrem Körper erleben und präsentieren können.

Ich war auch an seinen Konfliktmanagementseminaren dabei, lernte das Wesen eines Konfliktes kennen und ab wann ein Konflikt ohne externe Hilfe nicht mehr in den Griff zu bekommen ist. Durch F. G. bin ich dann auch in Unternehmen hineingekommen, wo ich mit den Betroffenen entweder direkt ihre Situation spielerisch bearbeitet habe oder – in meiner zweiten Funktion als Pantomime – die Situation in einem Unternehmen mittels Interview wahrgenommen, hinterfragt und dann eine pantomimische Show zusammen gestellt und dem Unternehmen gespiegelt habe.

Also hat Glasl schon von Anfang an die Bewegung als «Methode» eingesetzt?

Er hat aus seinem anthroposophischen Weltbild heraus gehandelt, welches er vertritt und lebt und in welchem das Spiel, der kreative Aspekt des Menschseins

unbedingt dazugehört. Am Anfang war das Spiel, das Kreativ-tätig-sein, daraus ergab sich dann die Erkenntnis, dass dies Lösung oder Heilung bringen kann.

Wie entstand die MimoSonanz-Methode?

Der Anstoss kam von aussen, damals als ich mit 42 Jahren (planmässige midlife crisis bei 6 x 7 Jahren) in einer heftigen Lebenskrise war. Mein Meditationslehrer, zugleich mein Therapeut, entdeckte mein Talent. Es war eine klassische Therapiesituation. Mittels Rollenspiel haben wir die Vaterproblematik eines Betroffenen bearbeitet. Er lud mich dann ein, diesen Vater pantomimisch darzustellen. Zuerst hat er mich angeleitet mit einer meditativen Technik, mich auf diese Person einzustimmen. Dann hab ich «irgendetwas gespielt», war völlig verunsichert, konnte mir selbst nicht vorstellen, dass ich diesen Vater widerspiegeln kann. Der Betroffene sass mit offenem Mund da und sagte: «Genau so verhält sich mein Vater immer». Ich wusste gar nicht, wie ich dazu kam, dass ich das darstellen konnte. Das war der Beginn. In Einzelberatungen und auch auf der Bühne habe ich begonnen, mit dieser Fähigkeit zu experimentieren und habe nach und nach daraus eine Struktur entwickelt. Erst später ist der Name MimoSonanz entstanden.

Was genau ist die MimoSonanz?

Die Methode baut darauf auf, dass im physischen Körper, bzw. in dessen Energiefeld alle Informationen enthalten sind. Das sind Prägungen, Verhaltensmuster, gewachsen aus der Kindheit, die dann im Erwachsenenalter zu Problemen und Konflikten führen können. Gleichzeitig ist auch das Potenzial einer Lösung bereits im Menschen irgendwo als Information vorhanden.

Ausbildung MimoSonanz Methode in Berlin

Die Ausbildung ist in 6 Modulen aufgeteilt und lehrt die Grundlagen der MimoSonanz. Das Modul 1 findet vom 27. bis 29. Juni 2008 statt. Kosten für den ganzen Lehrgang: 1740 Euro.
Informationen: bartussek@gms.at

Durch die Sensibilisierung und durch das Erlernen von meditativen Techniken, habe ich feststellen können, dass ich mich auf eine Person, ein Thema einschwingen, d.h. in Resonanz gehen und die Essenz dessen, was das zu bearbeitende Problem betrifft, in meinen Körper und mein Energiefeld herüberholen kann. Das Spezielle daran ist – und das hängt wohl mit mir als Pantomime zusammen –, dass ich erlebe, dass sich mein Körper in diesem mentalen Zustand von sich aus bewegen möchte. Bewegungsimprovisation und Pantomimeelemente bilden dann eine bewegte Darstellung des Energieinhaltes oder dieser Information. Die Praxis hat gezeigt, dass wenn ich die Menschen befrage, ob die Darstellung etwas mit ihnen zu tun hat, ob sie etwas damit anfangen können, sie dies bejahen und oft tief berührt sind. Manche nehmen sogar Reaktionen in ihrem Körper wahr, also passiert tatsächlich etwas. Das ist das Phänomen auf welches ich die Methode aufgebaut habe.

Die Methode ist eng mit deinem persönlichen Wachstumsprozess verbunden, ist aus deinem Erleben als Pantomime entstanden. Ist die Methode für jeden erlernbar?

Ja, ich glaube schon. Es ist vielleicht vergleichbar mit dem Erlernen eines Musikinstrumentes. Ob jemand ein Konzertpianist wird, ist sicher noch von anderen Aspekten abhängig, von der Begabung beispielsweise. Aber die Grundfähigkeit ist erlernbar. Dazu habe ich zwei Säulen meiner Ausbildung herausgearbeitet:

1. Säule – Körperausdruck, Expressivität in der Bewegung, pantomimische Darstellung, Beweglichkeit, Bewegungsrepertoire. Das kann, wie in einer Tanzausbildung auch, trainiert und geschult werden. Ebenso kann ich Deutungsmöglichkeiten vermitteln z. B. wofür symbolisch das Knie und andere Körperteile stehen und was die qualitativen Unterschiede der linken und rechten Körperseite sind.

2. Säule – ist ein Sensitivity training, d. h. das feine Wahrnehmen von Energie, wie man sich einstimmen kann auf das, was im Raum präsent ist, wie man da in Resonanz gehen kann. Wie lange jemand braucht, um den Grad der Sensibilität zu erreichen, der notwendig ist, wird sich weisen. Mit der Ausdrucksfähigkeit (Säule 1) und der Sensibilität (Säule 2) ist dann die Möglichkeit der MimoSonanz gegeben.

Du bietest in Berlin neu eine Ausbildung in der MimoSonanz-Methode an. Wen sprichst du an?

Der MimoSonanz-Lehrgang steht grundsätzlich allen Interessierten offen. Aber vor allem Menschen, die in beratenden und heilenden Berufen tätig sind, erlernen ein ungewöhnliches, aber äusserst eindrückliches Beratungsinstrument, um den Bewusstwerdungsprozess des Klienten tiefgreifend zu unterstützen. Er ist aber auch offen für Menschen die im Sinne ihres Selbstentfaltungprozesses ihre eigene körperliche Sensibilität und Ausdrucksfähigkeit entfalten möchten.

Was erreichst du mit MS-Coaching und wie machst du es?

Die MimoSonanz bietet dem Klienten Hilfestellung, Zusammenhänge bewusst zu machen, die in seinem Unbewussten wirksam sind. Das sind Prägungen, also in der Kindheit gelernte Strategien, die es dem Kind damals ermöglichten z. B. die notwendige Zuwendung zu erhalten. Das sind Verhaltensmuster, die automatisch ablaufen, wenn wir in entsprechende Situationen geraten, die diese Muster abrufen oder triggern. Diese Mechanismen erzeugen im Erwachsenenalter Konflikte und Probleme.

Wie gelingt dir der Transfer vom mehr «therapeutischen» ersten Teil zu konkreten Handlungsschritten im Berufsalltag?

Durch die MimoSonanz ist es möglich, den Zusammenhang zwischen einer Kindheitserfahrung und dem jetzigen Problem sichtbar und dadurch bewusst zu machen. Beim MimoSonanz-Coaching kann der Klient das eigene Problem von aussen anschauen, sonst sitzt man ja immer mittendrin. Die MimoSonanz liefert Lösungsansätze, die durch den Bewegungsablauf zunächst einmal symbolisch gezeigt werden. Beispielsweise kann es darum gehen, sich von etwas zu lösen, oder etwas zu akzeptieren oder es geht darum, sich einer Situation oder einem bestimmten Menschen bewusst zu stellen.

Wenn wir von der Hypothese ausgehen, dass ich in Resonanz mit der Energie des Klienten, der Klientin bin, dann ist es auch schlüssig anzunehmen, dass ich mit meiner Bewegung beim Zuschauenden energetische Blockaden auflösen kann. Die Energien beginnen neu zu fliessen, eben durch das Resonanz-Prinzip.

Im letzten Teil des Coaching lade ich den Klienten ein, den Lösungsansatz körperlich nachzuvollziehen. Ich bitte den Klienten seinen Platz mit meinem zu tauschen. Der Klient geht an die Stelle an der ich gearbeitet habe, wo dieses morphogenetische Feld, noch vorhanden ist und vollzieht dann symbolisch diesen Lösungsansatz in Gesten oder als Bewegungsablauf nach. Dieser hängt direkt mit dem nächsten konkreten Lösungsschritt zusammen. Dabei gehe ich davon aus, dass diese Informationen des Lösungsansatzes von jeder einzelnen Zelle wahrgenommen und im Energiekörper durch diese Aktion und dieses sich in die Bewegung hinein spüren, gespeichert werden.

Was bedeutet es zum Beispiel für mich, wenn ich mich verbeuge, wenn ich mich hinknie oder meine Arme ausstrecke? Wie fühlt sich das in meinem Körper an?

Als letzten Teil der MimoSonanz-Sitzung gebe ich dem Klienten diese Bewegungsübung mit, die er dann für eine bestimmte Zeit zu Hause täglich wiederholt. Ausserdem verbinde ich die tägliche Übung mit einem Leitsatz (Affirmation), der das Lösungsziel enthält. Damit hat der Klient die Lösung emotional, physisch und mental bewusst in sich verankert.



Wie muss ich mir den Einsatz deiner MS-Methode und das Thema non-verbale Kommunikation in einem OE-Prozess vorstellen?

Ich gehe davon aus, dass Einzelpersonen, die in Gruppen, Teams, auch hierarchieübergreifend zusammenarbeiten, sich mit ihrer individuellen Energie zusammen schliessen und dies kann energetisch erfasst werden. Somit kann ich auch zu Organisationen eine MimoSonanz machen. Ich kann auch mehrere MimoSonanzen in derselben Organisation machen, um einzelne Aspekte zu beleuchten und herauszuheben.

Wie transferieren deine Klient/innen, die gewonnen Erkenntnisse in den Berufsalltag?

Es geht letztlich immer darum, dass Menschen (individuell oder in Organisationen) mit ihren Wünschen, Bedürfnissen, Ängsten und Sorgen vom anderen, oder von der «Gegenpartei» gesehen und anerkannt werden möchten. Durch die MimoSonanz ist es möglich, dass all das sichtbar wird. Wenn wir eine gegenseitige Akzeptanz erreichen, ist der nächste Schritt dann der, zu schauen, was es jetzt an konkreten Schritten im Alltag

braucht, um die Zielvorstellungen zu erreichen. Auch diese konkreten Schritte können aus einer MimoSonanz herausgelesen werden.

Wie verbindest du die daraus resultierenden Erkenntnisse mit der analytischen, rationalen Ebene in einem Gesamt-OE-Prozess?

Diese Verbindung braucht die Bereitschaft der Betroffenen, auch die Botschaften der rechten Gehirnhälfte (Intuition, Vision, Spontaneität, Kreativität) anzunehmen und sich darauf einzulassen. Wenn die Unterstützungs-Suchenden gewohnt sind nur über die Verstandesebene, über die Analyse und die verbale Beratung ihre Probleme anzuschauen, dann ist es ... schwer! Dann braucht es ein Zwischenstadium, in dem ich mit den Leuten arbeiten kann und sie erleben lasse, wie ihr Körper auf bestimmte Sätze, Worte, mentale Bilder reagiert und wie sich das unterschiedlich anfühlt. Wenn sie diese Erfahrung machen und dann bereit sind, sich zu öffnen und zu sagen: Okay wenn da wirklich ein Zusammenhang zwischen meinem Denken, Fühlen und Bewegungen da ist, dann ist es ja auch plausibel, dass eine

Die MimoSonanz bietet Lösungsschritte, die durch den Bewegungsablauf zuerst symbolisch gezeigt werden.

MimoSonanz tatsächlich eine sinnvolle Botschaft enthält. Aber ich glaube, diese Vorarbeit muss geleistet werden.

Diese Arbeit kann also schwer auf der rationalen Ebene gemacht werden?

Ich möchte es noch radikaler formulieren: Mit der MimoSonanz können wir Bereiche ans Tageslicht befördern, die rational überhaupt nicht erreicht werden können...

Also das Unbewusste einer Organisation?

Kann man das so sagen?

Ja. Und das ist auch mein «Unique Selling Point», die Umgehung des Verstandes. Das unterscheidet meine Methode von vielen anderen Therapie- und Coachingformen. Das heisst, wo immer die verbale Ausdrucksform in der Beratung mit dabei ist, ist auch der Verstand dabei, und der interpretiert und manipuliert auch. In der MimoSonanz ist der Weg direkt von Bauch zu Bauch, vom Unbewussten zum Unbewussten, könnte man sagen.

Natürlich wird in der Reflexion auch der Verstand mit einbezogen und mit ins Boot geholt und dadurch bisher Unbewusstes bewusst gemacht. Aber, der primäre Ansatz ist diese direkte energetische Verbindung, die an sich schon eine positive Wirkung hat.

Wie erklärst du einer vielbeschäftigten, sehr dynamischen, und rational denkenden Person den Nutzen deiner Methode?

Dies hängt mit dem «Unique Selling Point» zusammen. Es werden Ressourcen aktiviert, die einen ganzheitlichen Ansatz ermöglichen. Tief greifende, unbewusste Wirkmechanismen können erkannt und verändert werden, d. h. die MimoSonanz wirkt radikal, ist sehr effizient und wahrscheinlich sogar auch Zeit und Kosten sparend.

Wenn einem Kunden die Methode per se nicht entspricht, wird er sich sowieso eine andere suchen. Generell geht es darum, einen Zugang zu finden, der es dem rational denkenden Menschen ermöglicht, sich der Idee zu öffnen, dass bei dieser Methode Dinge an den Tag kommen, die mit dem rationalen Bewusstsein nicht erreichbar sind.



Der Weg geht von Bauch zu Bauch, vom Unbewussten zum Unbewussten.

Gibt es einen Markt für dein Angebot? Welchen?

Er beginnt sich zu öffnen und es freut mich sehr, dass er in der Schweiz begonnen hat. Ich wurde von einer Schweizer Coach Gruppe, den Executive Coaches in Zürich, die ein Resonanzcoaching anbieten, für eine interne Weiterbildung eingeladen. Coaches beginnen in diese Richtung zu denken und es gibt bereits einige, die Mimosonanz Methode erlernen wollen.

Du hast an der FH soziale Arbeit in Bern zwei Kurse zum Thema Körpersprache und Non-verbale Kommunikation für Mediatoren geleitet. Beide waren voll besetzt, sogar mit Warteliste.

Wie erklärst du dir diese grosse Nachfrage?

Ich denke, das hängt mit dem «Zeitgeist» zusammen. Nicht als Modeerscheinung, sondern weil wir uns als Gesellschaft wie auch als Einzelpersonen in einem Entwicklungsprozess befinden. Durch die einseitige Betonung des Rationalen wird ein Teil unseres Menschseins ausgetrocknet. Jetzt entsteht das Bedürfnis, die intuitive, spontane, chaotisch-kreative Seite des Menschseins wieder zu nähren, zu entwickeln, um schliesslich beide Seiten, die rationale wie die intuitive, fruchtbringend zu verbinden. Für meine Arbeit ist es die richtige Zeit und ich bin am richtigen Ort dafür.

Interview: Katharina Rohner

Erfahrungen einer Seminarteilnehmerin in der Mimosonanz**Was habe ich als Führungsoach bei Samuel Bartussek/in der Mimosonanz gelernt?**

- Ich muss meine Stärken und Schattenseiten gut (er)kennen, um ein fähiger Führungsoach zu sein. Dazu gehört nicht nur die kognitiv-mentale Ebene, sondern auch das bewusste Wahrnehmen der eigenen körperlichen Befindlichkeit.
- Im Körperausdruck spiegelt sich ein grosser Teil der menschlichen Persönlichkeit, sowohl das bisher Gelebte, als auch das Ungelebte. Aussenstehende können das Potenzial und die Begrenzungen der Arbeitspartner «sehen», aber nicht unbedingt «verstehen».
- Vorurteilsfreies Beobachten des ganzen Menschen, nicht nur des Sprechenden hilft zunächst «Muster» zu sehen. Diese für das Gegenüber sinnvoll zu deuten, bedarf es Einfühlung, aber auch Bewusstheit der eigenen Muster.
- Zunächst kategorisiert die Wahrnehmung nach dem Schema: Ich erkenne, was ich kenne (ich ordne in den bekannten Rahmen ein). Im zweiten Schritt, der bewussten Wahrnehmung, lässt sich sehen, was bisher unbekannt war.

Wie wende ich das Gelernte an?

- Als Führungsoach liste ich nach dem Erstkontakt ALLES auf, was mir an der Person aufgefallen ist.
- In Coachingsitzungen überprüfe ich regelmässig mein eigenes, physisches Da-Sitzen:
 - Was ermöglicht mir meine physische Befindlichkeit und was verhindert sie bezüglich konstruktiver Interventionen.
 - Woran spüre ich z. B. eine Zurücknahme, was sind körperliche Indizien, dass ich über das Ziel hinaus schieesse?
 - Bei welchem Anlass schwinde ich auf meinen Kunden ein und wo lokalisiere ich das in mir?
- Ich überprüfe in der Auswertung der Coachingsitzung, ob ich Dinge «gesehen», aber noch nicht erkannt habe. Das leitet meine Interventionen, z. B.:
 - Was ist ein folgerichtiger Schritt, eine positive Übertreibung, die ich dem Kunden anbieten kann, auszuprobieren?

- Worin liegt die momentane Stärke, wie kann sie erhalten werden?
- Manchmal mache ich den Kunden auf bestimmte, mir auffällige Haltungen, Mimik, Bewegungen aufmerksam:
 - Wie fühlt es sich an, wenn er diese abschwächt oder verstärkt?
 - Inwieweit passen diese in seinen momentanen Kontext?
- Gelegentlich experimentiere ich damit, Körper-Haltungen einzunehmen, die meinem Kunden nützen könnten:
 - In Resonanz gehen (d. h. die Aussenschwingung des Kunden in mir zu verstärken), damit der Kunde sich «gesehen», d. h. verstanden erlebt (und es auch ist).
 - Etwas «vormachen» (d. h. eine physische Haltung einnehmen, die unterstützt, dass Ressourcen da sind), mich sozusagen energetisch als Vorbild anbieten. Was ein Mensch anschauen kann, wirkt auf seine Befindlichkeit.

Dank Mimosonanz gelingt es mir besser, schon zu Beginn eines Coachings wahrzunehmen, wie es meinen Kunden auf der Ebene ihres Energielevels geht.

Manchmal erkenne ich z. B. in der Führungskräftebeurteilung die Belastbarkeit und Leistungsfähigkeit sehr schnell.

Ich gewinne einen Eindruck, ob diese Person Erfolg hat, unabhängig davon ob sie fachkompetent ist oder sich gut darstellt. Mir fällt auf, wenn das gesprochene und der physische Ausdruck nicht synchron sind...

Ich selber arbeite mit einem ähnlichen Modell im Coaching, dem sogenannten Resonanz-Ansatz (mehr dazu unter www.executive-coach.ch). Er geht davon aus, dass eine erfolgreiche Führungskraft zu sich selbst, zu ihren Arbeitspartnern und zur Aufgabe in positiver Grundschwingung steht. Das passt sehr gut zur Mimosonanz und deshalb hatte ich auch für mein Netzwerk diese Weiterbildung mit Samuel angeregt.

Elisabeth Rohmert, Executive Coach
office@executive-coach.ch