

IN SACHEN KOMMUNIKATION: kann man das auch immer ganz anders angehen. Grundsätzlich ist eine kräftige, sonore Stimme jedoch von Vorteil, eine gepflegte Sprache, gepflegter Ausdruck, Äußeres. Erik blickt in den Spiegel, grimassiert, lässt die Wirbel im Nacken knacken, knetet die Fäuste. Im Kopf beherrscht er die Situation, er ist gut. Er ist wirklich gut, er weiß, dass er gut ist – bei dem Gedanken steigert sich seine Stimmung zusätzlich, er ist jetzt noch besser, nahezu euphorisch streicht er mit der linken Hand seine Krawatte glatt, reißt mit der rechten die Tür auf,

Rike glühen die roten Flecken auf der Brust, grell im Kontrast zur weißen Bluse, sie wachsen sich aus, greifen über auf den Hals, die Wangen. Rike spürt ihre erhitzte Stirn, sie arbeitet jetzt gegen sich selbst, sie hat etwas gutzumachen, bevor sie überhaupt begonnen hat, verspielt den Zauber des ersten Eindrucks immer wieder aufs Neue, ein Kapital, das jedem gegeben ist, es lastet als Schuldenberg auf ihr, wächst im Sekundentakt, ohne dass sie den Vorschuss der Empathie der anderen je für sich hätte verbuchen können – Rike japst, sie weiß, dies ist keine Hinrichtung, nur ein Vorstellungsgespräch

Der Mensch ist ein sprachbegabtes Tier und sprachbegabte Tiere müssen sprechen:

Erik macht gern den Anfang, am liebsten hört er sich selbst reden, er räuspert sich, wirft den Kopf in den Nacken, strafft seinen Rücken. Natürlich weiß er, in dieser Situation muss er erst mal einen Gang runterschalten, sein Adrenalin zügeln, den anderen den Vortritt geben, wenn er das Gespräch gleich zu Beginn an sich reißt, ist das ein glattes Knock-out-Kriterium – wer fragt, der führt, also langsam, erst mal die anderen kommen lassen, er ist hier nicht auf dem Rasen, beim Fußball, da könnte man die Dinge auch mal anders angehen, sportlicher. Unter dem Anzug, Hemd, spürt er seine modellierte Brust, die Arme, spannt die Muskeln an, lässt die Spannung weichen, spannt die Muskeln an, lässt die Spannung weichen – *pectoralis major, biceps brachii, teres major, teres minor*, er ist jetzt ganz bei sich, viel zu gut für diese Veranstaltung: Er kennt seinen Text,

don't argue, convince your partner:

Natürlich ist es kaum möglich, mit Worten auszubügeln, was der erste Auftritt vermässelt, erklärt Hödebeck-Höfig, Personalleiterin einer großen Investmentbank, sie sitzt in der klimatisierten Empfangslounge eines schlanken Frankfurter Büroturms, 21. Etage, die Beine übereinandergeschlagen, der Blick aus dem Panoramafenster streift über die Stadt: Das sind alles Erfahrungswerte, im Jahr führt sie gut 100 Jobinterviews, was man am Anfang versäumt, ist auch später verloren, das bestäti-

gen neueste Harvard-Studien, 30 Sekunden reichen im Regelfall für einen guten Personaler aus, um das Leistungsniveau des Gegenübers intuitiv zu erfassen, was danach kommt, bestätigt nur die Regel:

Rike hebt jetzt ihre Hände, lässt sie wieder fallen, rudert mit den Armen, sie steht im Besprechungszimmer, das Geräusch der ins Schloss schnappenden Tür zwei Schritte entfernt in ihrem Rücken, für einen Moment schwingt es hörbar in der Luft, ihr gegenüber ein drahtiger Mann, eine schlanke Frau im asphaltgrauen Hosenanzug, sie kommt mit schwungvollen Schritten auf sie zu, ihre geföhnten Haare wippen im Takt ihrer Schritte, ihr Kinn erhoben, freundlicher Gesichtsausdruck, gern würde sich Rike ein letztes Mal mit ihrem Stofftaschentuch über die funkelnde Stirn, ihre rechte Hand tastet über das linke Handgelenk, ihr Taschentuch klemmt unter dem linken Blusenbund, beult das Handgelenk auf der Unterseite des Bunds über der Pulsader aus – Rike drückt den Arm rasch gegen die Hüfte, lächelt, es schmerzt, es darf jetzt bloß nicht noch feuchter um die Augenpartie werden, sonst verschwimmt die Tusche vollends, in ihrer Vorstellung sieht sie ein Gespenst mit schwarzerfaserten Augenringen auftauchen, schlagartig fühlt sie sich trotz Wohlfühlkleidern unwohl, transpirationsfeucht, die Bluse hat sie tags zuvor gekauft, 95 Euro, so teure Kleider tragen sonst nur die anderen, rasch stemmt sie beide Beine hüftbreit auseinander, bohrt die Fersen in die hellgraue Schlingenware, das gibt Halt hat sie gelernt:

Leitlinien zur Steigerung der Glaubwürdigkeit

Positionieren Sie sich in Frontalstellung vor ihrem Gegenüber, das signalisiert Selbstbewusstsein. Treten Sie abhängig von der Nationalität Ihres Gesprächspartners einen halben Schritt nach vorne oder nach hinten. Zeigen Sie ihre geöffneten Handflächen, signalisieren Sie Offenheit, dass Sie nichts zu verbergen haben. Nehmen Sie Ihr Gegenüber entschlossen in den Blick, sprechen Sie laut und deutlich. Kommen Sie auf den Punkt. Stottern und Stammeln schmälern das Vertrauen: die Seriosität. Spiegeln Sie im Verlauf des Gesprächs die Gestik ihres Gegenübers, mit einem Kopfnicken vermitteln Sie den Eindruck des Wohlwollens, der Sympathie, dass Sie tatsächlich zuhören, wissen, worum es geht –

»Ja, ja«, nickt Erik zustimmend, der Mund zu einem lautlosen Lachen in die Breite gezogen, seine Augen strahlen, ruhen fest in den Augen seines Gegenübers, bevor er der Aufforderung des Personalers folgt, mit gut bemessenen Schritten zur Sitzgruppe an der Stirnseite des Raums geht, Platz nimmt. Zunächst gilt es die Verbindlichkeiten zu steigern: Die Kommunikation scheitert nicht an der Substanz, sondern an der Akzeptanz, weiß Erik: »Schön hier!«, kommentiert er entschieden, sein Blick auf den Räumlichkeiten. Fehlt die Akzeptanz, hilft auch keine Substanz, ist hingegen die Akzeptanz gegeben, kann man beginnen, über die Substanz zu reden,

als Leitfaden dient die 55-38-7 Regel, erklärt Zander, Inhaberin und Trainerin der Lizenz A für berufsbezogene Eignungsbeurteilung nach DIN 33430 sowie Sprecherin

der Fachgruppe Differentielle Psychologie und Persönlichkeitspsychologie in der Deutschen Gesellschaft für Psychologie (DGP): Also die Frage, wie kommuniziere ich, wer ich bin. Zunächst ist da das gesprochene Wort, das heißt der Inhalt. Wissenschaftliche Untersuchungen belegen, dass der Inhalt weitgehend zu vernachlässigen ist: Das sind fünf, allenfalls zehn Prozent. Halten wir uns also weniger bei dem auf, was Sie sagen: Entscheidend sind vielmehr die paraverbalen Faktoren, das Wie, die Expertin zählt die Faktoren auf: erstens Stimme, zweitens Tonfall, drittens Klangmelodie – diese Parameter fallen mit 30 bis 35 Prozent ins Gewicht, erklärt sie, verharret einen Moment, bevor sie schließt: Entscheidend für einen wirklich guten Auftritt – wir sprechen von 50 bis 60 Prozent – ist jedoch die Körpersprache, das bedeutet: Körperhaltung, Gestik, Blickkontakt, das muss absolut sitzen:

Rike rutscht auf dem Stuhl nach vorne, kaum ist sie an der ledernen Sitzkante des Designerstuhls angekommen, sackt diese unter ihrem Gewicht weg, sie schiebt ihr Gesäß, die Absätze in den Teppich gestemmt, wieder behutsam zurück in die Stuhlmitte, sie weiß, wenn sich der Schweiß über ihrer Oberlippe sammelt, bildet er kleine Tröpfchen, sonst könnte man die glasigen Oberlippenhärchen, die sie jetzt deutlich zu spüren meint, nicht sehen, das zweimalige Zucken einer Muskelfaser zwischen linkem Nasenflügel und Oberlippe, sie nimmt die Augen des Krawattenmanns wahr, den bebrillten Blick der Frau, die Körper durch das weiße Tischoval trennt – sie sollte jetzt etwas antworten, von ihren bis-

herigen Erfahrungen berichten, Erwartungen äußern, oder einfach irgendetwas sagen – im Zweifelsfall sprechen, *reden ist besser als schweigen*, mit spitzen Fingern streicht die Frau einen Fussel von ihrem Ärmel, mustert das Fädchen, lässt es fallen, im Raum ist nur das Surren der Lüftung zu hören, das Fenster an der Front öffnet sich auf weitere Büروفenster nur durch einen Lichthof getrennt, überall Glas, verspielte Durchsichten und komplexe Spiegelungen, nicht wirklich beruhigend, das Pochen des Pulsschlags in ihren Schläfen, etwas legt sich mit feuchten Fingern gegen die Innenseite ihrer Stirn, ihr Gaumen ist spröde: Rike muss jetzt den Augenschlitzen der beiden standhalten, häufiger Lidschlag bedeutet Unsicherheit, möglicherweise eine nervöse Störung, Tics, der seitwärts gerichtete Blick könnte ihr als geheime Fluchtabsicht ausgelegt werden, der Mann räuspert sich, Rike ringt nach Luft, als sie plötzlich von einem rektalen Flattern ergriffen wird, die Angst beißt sich in ihre Gedärme, ihre Handteller sind merkwürdig taub, das akute Gefühl, sich auf der Stelle zu entleeren, der Magen im freien Fall, das hat sie so erst zwei Mal zuvor erlebt: Rikes Herz rast, ihr Blickfeld verschwimmt, ihr Rumpf verkrampft sich, mit schreckgeweiteten Augen stiert Rike auf ihre beiden Gesprächspartner, erstarrt

Philipp Schönthaler
Das Schiff das singend zieht auf seiner Bahn

Philipp Schönthaler

DAS SCHIFF DAS SINGEND
ZIEHT AUF SEINER BAHN

Roman



Matthes & Seitz Berlin

Die Arbeit am Roman wurde durch ein Stipendium des Berliner Senats mit einem Aufenthalt im Literarischen Colloquium Berlin sowie durch ein Stipendium der Kunststiftung Baden-Württemberg gefördert.

Für Gespräche und Einwände danke ich Benjamin Herbst, Michael Lenkeit, Matthias Meyer, Florian Zimmer-Amrhein und ganz besonders Morten Paul und Kathrin Schöneegg. Zudem gilt mein großer Dank Matthes & Seitz Berlin.

Wer kann da heute noch sagen, dass sein Zorn wirklich sein Zorn ist, wo ihm so viele Leute dreinreden und es besser verstehen als er?!

Robert Musil, *Der Mann ohne Eigenschaften*

1

DR. BEATE POSNER wirbelt um 180 Grad im Bürostuhl herum, dunkle Strähnen wehen ihr ins Gesicht, sie trägt ihre Haare offen, das Haargummi spannt um ihr Handgelenk, im Verlauf des Vormittags wird Posner es mehrmals um ihre Haare schlingen und wieder lösen. Posner streift die Strähnen aus ihrer Stirn, nimmt die Fernbedienung vom Tisch, richtet sie – einen Arm gestreckt, das gegenüberliegende Auge geschlossen – auf den Beamer unter der Decke, pausiert das Video. Anschließend schaltet sie das Licht an, blinzelt erwartungsvoll in die Runde, während sie mit einer Hand ihren sandfarbenen Blazer zurechtrückt, ihre bestiefelten Beine unter dem Tisch ausstreckt: »Na?«, erkundigt sie sich: »Irgendwelche Fragen soweit, Kommentare? Machen wir eine kleine Naschpause – es raucht doch keiner ... oder soll es gleich weiter gehen?«

Posner (37) sitzt im neuen Seminarraum des akademischen Career Centers, gemeinsam mit fünf Doktorandinnen, acht Postdocs, querbeet durch die Geschlechter, den Wildwuchs der Disziplinen, sie leitet einen dreitägigen Workshop, Titel: *Der Sprung auf den freien Markt*. Posner, promovierte Philosophin, mit »Posner Consulting – Training – Coaching« freischaffender Coach,

ist auf die Karriereförderung von Akademikern und Nachwuchswissenschaftlern spezialisiert, inzwischen bietet sie ihre Kurse bundesweit an, projektbasiert ist sie mitunter an universitären Gutachten beteiligt. Mittlerweile ist es später Vormittag, auf dem Baugerüst vor dem Fenster turnen die letzten Handwerker, Maler in versauten Latzhosen, der Rauputz des neuen Gebäudes schimmert in einem hoffnungsvollen Grün, im Raum herrscht eine allgemeine Trägheit. »Und was ist das nochmal, was du genau machst?«, flüstert ein frisch promovierter Sportwissenschaftler, den Oberkörper großzügig aus dem Lot gekippt, seine Lippen gefährlich nah am Übergang von Haaransatz und Ohr seiner attraktiven Sitznachbarin, die ihren Kopf taubenhaft schräg stellt, ihre Erwiderung mehr haucht als flüstert: »Typologie und Sprachvariationen aus historisch-soziolinguistischer Perspektive am Beispiel der Integration fremder Verben ins Koptische nach der islamischen Expansion im siebten und achten Jahrhundert nach Christus« – »Jesus!«, seufzt der Sportsfreund, dessen Kopf mit einem resignierten oder abfälligen Abwinken der Hand bereits in die entgegengesetzte Richtung schwingt: »Und was ist das nochmal, was du genau machst?«, fragt er seine Sitznachbarin rechter Hand – als Posner in die Hände klatscht: »Aufmerksamkeit bitte!«, mahnt sie, ihr Blick geht in die hinterste Sitzreihe: Um den gesamten Raum zu kontrollieren, muss man die Teilnehmer der letzten Reihe binden – »fahren wir fort«:

Modul 4: *So steigern Sie Ihre Performance*

»Ziel ist es, im Gedächtnis des Gegenübers einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen, den anderen zu gewinnen«, erklärt Posner, »gezielt Sympathien aufbauen: Die Weichenstellung erfolgt – wie in Modul 2 besprochen – mit dem KLP-Prinzip.« Sie hat sich erhoben, steht am Flipchart, malt die drei Buchstaben handteller groß ans Board, sagt: »Wiederholen wir gemeinsam im Chor« – ihr Zeigefinger markiert Einsatz und Takt:

K für Kompetenz

L für Leistungsorientierung

P für Persönlichkeit

»Zu bedenken ist jedoch: Ohne Persönlichkeit keine Kompetenz, stimmt hingegen die Chemie«, Posners Edding zirkelt quietschend vom P hinauf zum K, »fasst man auch Vertrauen in Ihre Kompetenz.« – Posner lässt ihre Worte wirken.

ERIK JUNGHOLZ SCHLIESST SEINE AUGEN, konzentriert sich. Den Brustkorb weitend nimmt er Sauerstoff auf, zählt lautlos bis sieben, lässt die Spannung anschließend aus dem trainierten Oberkörper weichen, kehrt mit elastischen Knien in den *Stabilen Reitersitz* zurück, das Gewicht gleichmäßig auf beiden Füßen verteilt.

Es ist früher Morgen, Jungholz steht vor der Glasfront seines Wohnzimmerfensters, ein Flügel geöffnet, ein kühler Windzug weht von draußen herein. Die offenstehende Schlafzimmertür gibt den Blick auf das

nachtwarme Doppelbett frei, in dem seine Lebensgefährtin noch immer schläft, zumindest döst, nur ein Wust heller Haare sprudelt zwischen den Laken hervor, ihr bezaubernder Hüftknochen, über dem sich die dünne Mikrofaserdecke anzüglich wölbt.

Jungholz atmet aus, wechselt flüssig zur nächsten Übung: *Dem Gegner auf die Ohren hauen*. Die wohlige Jane-Fonda-Stimme aus den Ohrstöpseln souffliert den Bewegungsablauf: Schulterbreiter Stand, die Hände locker zu Fäusten geballt, Jungholz rollt die Finger einzeln ein: Ausgehend vom kleinen Finger über Ringfinger, Mittelfinger, Zeigefinger, abschließend der Daumen, erklärt Fonda: Jungholz legt die Faust mit abwärts gerichtetem Handrücken seitlich an die Hüftknochen, schwingt sein Dantian nach rechts, das Gewicht ruht auf einem federnden Bein, säuselt Fonda, bevor die Arme spiralartig gedreht nach vorne schwingen, die einwärts geklappten Fäuste in Kopfhöhe, schlägt Jungholz seinem Gegenüber beidseitig auf die Ohrmuscheln, verlagert das Dantian mit dem Einatmen wieder zurück auf das rechte Bein, die Fäuste öffnen sich mit dem Ausatmen, schließen sich: Und nun die Übung allein, ermutigt die Sprecherin, aus den Ohrstöpseln dringt nur noch die Melodie von Erik Saties *Gymnopédie no. 3* arrangiert von John Williams für Gitarre (mit kl. Orch.), Jungholz rollt die Finger einzeln ein: Ausgehend vom kleinen Finger über Ringfinger, Mittelfinger und Zeigefinger, abschließend der Daumen, er legt die Faust mit abwärts gerichtetem Handrücken seitlich an die Hüftknochen, schwingt sein Dantian nach rechts und ... er beendet die Übung als die Fonda-Stimme

sich aus dem verebbenden Klang der Nylonsaiten zurückmeldet, lobt: »Gut gemacht! Das kontinuierliche Schreiten und Gewichtsverlagern fördert die Atemtätigkeit; das kämpferische Zusammenspiel von Bewegung, Vorstellung und Atmung stärkt die innere Kraft für die täglichen Konflikte; mit Qi Gong können Sie Ihren regenerativen Energien gezielt nachspüren«, erklärt Fonda

– aber Jungholz hat die Stöpsel bereits aus den Ohren gerissen, sein Gesicht in ein Handtuch vergraben. Als er aus dem Dunkel des Frotteestoffs auftaucht, fällt sein Blick auf die Uhr – er erschrickt: Die monatliche Strategiesitzung ist heute eine halbe Stunde früher angesetzt, er ist spät dran, zumal er vor versammelter Mannschaft präsentieren muss. Das Handtuch segelt in die Zimmerecke, Jungholz greift zum Telefon, lässt ausrichten, dass er fünf Minuten später eintreffen wird: »Meine Unterlagen direkt in den Konferenzraum!«, befiehlt er. Die plötzliche Hektik elektrisiert ihn auf natürliche Art und Weise, Jungholz fühlt sich zurück in seinen Körper, durchwandert die einzelnen Gliedmaßen – er fühlt sich gut, atmet stoßweise aus, im nächsten Augenblick prasselt das kalte Duschwasser auf ihn nieder.

Keine drei Minuten später fädelt Jungholz den letzten Knopf ins Hemdloch, schiebt seinen Kopf ins Schlafzimmer, nuschtel unverständliche Zärtlichkeiten. Kurz darauf zirkelt er aus der Einfahrt, die Haare feucht aus der Stirn gekämmt. Jungholz schlingt, ohne einen Blick in den Rückspiegel zu werfen, seine Krawatte um den Hals, während er die Birkenwaldstraße runterbraust, am Fuß der Straße fährt er stadteinwärts; er schiebt eine

CD in den Spieler, aus den Lautsprechern ertönt das
Voodoo Orchestra & The Bad Haircuts:

Restmusik

Ich trink gern kleine Biere
Ins Bett geh ich um elf
Und wenn der Wecker klingelt
Dreh ich mich einmal um mich selbst
Nur manchmal bin ich unzufrieden
Träum von einem Großstadtleben
Zwischen Paris und Budapest
Vor meinem Fenster ranken Weinreben

Jungholz unterquert den Schlossplatz, pausiert die Musik, schaltet das Audiosystem auf Raumsprechanlage. Als die Sekretärin sich meldet, wünscht er zum zweiten Mal einen guten Morgen, lässt sich seine Termine für den Tag bestätigen. »Sehr gut«, quittiert Jungholz die Auskunft, wählt dann umgehend die Nummer von De Voeck (Professional Products), um Rücksprache über die bevorstehende Präsentation in der Strategiesitzung zu halten. Er hat fünf Minuten, um die Resultate der letzten drei Monate, den gegenwärtigen Stand der Dinge sowie die weiteren Maßnahmen vorzustellen. Jungholz hat inzwischen die Innenstadt durchquert, schraubt sich aus dem Stadtkessel hoch in Richtung Fildern, die langgezogenen Kurven der Neue Weinsteige/B 27 nimmt er mit Schwung. Seit über einem halben Jahr ist Jungholz Managing Director von Harry & Herbert Beauté Eau pour Homme, die Produktlinie gehört zur Marke Harry & Herbert Beauté (HH Beauté), die Marke wiederum zu

Pfeiffer Beauty Kosmetik (PB). Seit drei Jahren in Folge macht Harry & Herbert Beauté pour Homme Verluste, schwarze Zahlen schreibt allein HH Beauté Accessoires mit dem Verkauf von Sonnenbrillen und Lifestyle-Artikeln. Jungholz, zuvor bei dem zu Procter & Gamble gehörigen Zahnpastahersteller Blendax in Mainz tätig, hat den Job trotz allem ohne Zögern angetreten – auch oder vielmehr wegen der Fallhöhe, die der neue Posten bot.

Noch innerhalb der Stadtgrenze Stuttgart-Degerlochs, in Höhe Albstraße, beschleunigt Jungholz den Wagen auf 110, 120, auf der Gegenseite schieben sich die Pendler stadteinwärts Schnauze an Arsch voran. Auf der Schnellstraße zeigt der Tacho 170, es lohnt kaum, das SI-Centrum kommt schon in Sicht, zwei Kilometer weiter sticht Jungholz in einem Zug von links außen auf die Abbiegerspur, Ausfahrt Stuttgart-Plieningen/-Hohenheim/-Möhringen, der Halbkreis der Abfahrt lässt die Autoreifen in einem hellen Oberton singen, die rote Ampel unmittelbar nach der Ausfahrt zwingt ihn zu einem scharfen Stopp. Jungholz flucht, drückt auf *play*, aus den Boxen schallt erneut das Voodoo Orchestra:

Chorus:

Man muss das Leben an sich reißen
Im Recorder spielen die Voodoos
Ich vertrau guter Reklame
Lass die Restmusik laufen

Ich kenne viele Menschen
Die man nicht kennen muss
Sie sind mir viel zu ähnlich

Erste Auflage Berlin 2013

Copyright © 2013

MSB Matthes & Seitz Berlin Verlagsgesellschaft mbH

Göhrener Str. 7, 10437 Berlin

info@matthes-seitz-berlin.de

Alle Rechte vorbehalten.

Umschlaggestaltung: Falk Nordmann

Druck und Bindung: Friedrich Pustet, Regensburg

ISBN 978-3-88221-074-3

www.matthes-seitz-berlin.de