

Darf man sich beim Vertriebstraining schlapplachen?

Von Wiebke Wimmer, Leiterin Steife Brise Improvisationsschule

"Hatte ich einen Spaß gestern, mir tut immer noch das Zwerchfell weh." –

"Welchen Comedian hast Du denn gesehen?" - "Keinen. Ich war bei der Vertriebsschulung."

Damit wir uns richtig verstehen: In unseren Trainings wälzt sich niemand vor Lachen auf dem Seminarraumteppich oder reißt einen zotigen Witz nach dem anderen. Das wäre extrem.

Ein anderes Extrem ist aber in vielen klassischen Schulungen die Regel: Mit frontaler Ernsthaftigkeit werden Inhalte möglichst korrekt und spaßfrei vermittelt. Training muss wissenschaftlich fundiert sein, und da hat Gelächter nun mal keinen Platz.



Wirklich nicht?

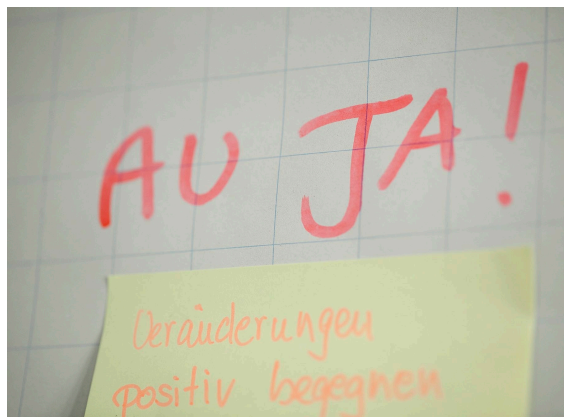
Dann lassen wir doch mal ganz wissenschaftlich fundiert die Neurobiologie von der Leine. (Keine Angst, die beißt nicht, die will nur spielen.) Beim Lachen gibt der Körper eine Lokalschüttung Dopamin aus und überflutet damit das Belohnungszentrum im Gehirn. Unter Dopamin-Einfluss denken wir schneller, bilden leichter Assoziationen und sind kreativer. Kurz gesagt: Wir lernen besser.

Außerdem reduziert Lachen die Produktion der Stresshormone Adrenalin und Cortisol. Das sind zwei finstere Brüder, die - lässt man sie langfristig gewähren - die Energieaufnahme des Lernenden drosseln, sein Erinnerungsvermögen kappen und somit die Nachhaltigkeit des Trainings verringern. (Adrenalin und Cortisol: Buuuuh!) Eine Lernsituation, die mit positiven Gefühlen wie Spaß und Lachen besetzt ist, wird vom Gedächtnis dagegen besonders gut und besonders lange abgespeichert. (Dopamin: Yaaaaay!) Lachen und Lernen - das überzeugendste Paar seit Ernie und Bert.

So. Dann muss der Trainer die Seminarteilnehmer ja nur noch zum Lachen bringen. Gags schreiben und diese an passender Stelle raushauen. Fliegende Schweine auf die Metaplanwand malen. Videos mit vom Hocker fallenden Kleinkindern zeigen. Den Abteilungsleiter durchkitzeln. Die Teilnehmer lachen, kriegen dabei fix die Inhalte untergejubelt und das war's, Lernerfolg gesichert. Oder?

Naja, kurzfristig vielleicht. Aber wie in jeder langlebigen Beziehung basiert der dauerhafte Erfolg des Traumpaares Lernen und Lachen auf wechselseitigem Geben und Nehmen. Lernen bedeutet, dass man etwas Neues kennenlernt und sich mit Ungewohntem befasst. Die Begegnung mit Neuem in einer positiven Atmosphäre führt aber - Yaaaaay! - ebenfalls zu einer Freisetzung von Dopamin. Diesmal spendiert nicht Lachen, sondern Lernen die Lokalrunde am inneren Tresen. Das Belohnungszentrum wird geflutet, der Körper entspannt sich, der Mensch hat Spaß, lernt besser, lässt sich bereitwilliger auf neue Lernsituationen ein, bekommt dafür wiederum Dopamin nachgeschenkt und so weiter.

Die entscheidende Voraussetzung dafür, dass dieser erfolgreiche Lernprozess ins Rollen kommt ist die positive Atmosphäre. Sie ermöglicht das Wechselspiel aus Lernen und Lachen. Wir setzen unsere Teilnehmer also keiner durchgehenden Vollbespaßung aus, sondern bringen sie in einer lebendigen, angenehmen Trainingssituation mit ungewohnten Übungen und wertschätzendem Feedback in den bestmöglichen Lernmodus. (Und dabei



zugegebenermaßen ziemlich oft zum Lachen.) Dafür nutzen wir die in jahrelanger Bühnen- und Businessarbeit entwickelten und erprobten Techniken aus dem Improvisationstheater. Die Übungen sind spielbetont, teamorientiert, energetisch, verbessern die Präsenz und sind dabei körperlich und geistig durchaus herausfordernd. Kurz gesagt: Sie machen Spaß!

Darf man sich also beim Vertriebstraining schlappmachen? Man darf nicht nur - man sollte das auf keinen Fall verpassen.

Quellen:

Manfred Spitzer: Lernen. Gehirnforschung und die Schule des Lebens. Spektrum Akademischer Verlag, Heidelberg 2009.

Charmaine Liebertz: Lachen und Lernen bilden ein Traumpaar.

http://www.eduhi.at/dl/WS23_LachenundLernenbildeneinTraumpaar_CharmaineLiebertz.pdf

Steife Brise Vertriebstraining

<http://steife-brise.de/training/trainingsinstitut/vertrieb-service/>