

Massgeschneiderte Videoszenen zum Thema Mehrwert

Dino de Cia, Leiter Ausbildung, Feller by Schneider Electric Schweiz

Bei der Entwicklung eines speziellen Workshops zum Thema 'Mehrwert' bei Schneider Electric Schweiz, war geplant, dass das Unternehmenstheater act-back eine wesentliche Rolle spielen sollte. Bald aber realisierten die Projektverantwortlichen, dass man wohl aus Kostengründen auf die Live-Beteiligung der Gruppe - mit der wir schon einige Male erfolgreich zusammengearbeitet hatten - verzichten müssen. Zu gross war die Zahl der durchzuführenden Workshops. Sämtliche Führungskräfte sollten von der geplanten Weiterbildung profitieren können. (Für die zweite Projektphase war sogar geplant, sämtliche Mitarbeitenden mit dem Workshop zu konfrontieren. Uns wurde klar, dass spätestens dieses Vorhaben auch die Zeit-Kapazität von act-back übersteigen würde.)

In der Zusammenarbeit mit dem Unternehmenstheater hatten wir dessen grosse, unmittelbare Wirksamkeit kennen gelernt und wollten trotz eingeschränkter finanzieller Mittel, auf keinen Fall auf diese Mitarbeit verzichten. So gingen wir auf den Vorschlag des act-back Leiters, Franz Dängeli, ein, eine Reihe von Video-Szenen zu produzieren, die wir dann in den Workshops einsetzen konnten. Das Thema 'Mehrwert' sollte ja nicht 'trocken' abgehandelt werden, sondern mit all seinen vielen, emotional und intellektuell herausfordernden und bewegenden, zwischenmenschlichen Facetten für eine lebendige, kontroverse Auseinandersetzung zugänglich werden.

Sowohl an der effektiven Planung wie auch am Dreh der Video-Szenen beteiligten wir Schneider-Leute uns fundamental. So konnten wir aktiv unsere Vorstellungen, Wünsche und Bedürfnisse platzieren. Und gemeinsam wurden nach eingehender Planung schliesslich am Drehort die definitiven Rahmenbedingungen für jede Szene diskutiert und entschieden. Einmal mehr überzeugte uns dabei die hochprofessionelle, anspruchsvolle Arbeitsweise von Franz Dängeli mit seinem Schauspielerteam. Auf präzise Vorbesprechungen und Anweisungen folgte unmittelbar die spielerische Realisation der Szenen. Die SchauspielerInnen identifizierten sich mit ihren Rollen, tauchten ins Spiel ein und bildeten so komplexe, emotional normalerweise nur schwer zugängliche, betriebliche Situationen präzise und packend ab. Dabei kommunizierten sie untereinander und mit dem Spielleiter Dängeli in beeindruckend direkter und effizienter Weise. Dass act back auch das Medium Film beherrscht, wurde uns im Verlauf des Drehs bewusst. Wir erlebten hautnah, wie die Szenen entstehen, die später beim Betrachten der Videos, unter die Haut gehen und das Publikum in Bann ziehen.

Die fertigen Filme setzten wir unterdessen in vielen Workshops erfolgreich ein. Die Reaktionen der Führungskräfte sind immer gleich. Sie sind erstaunt und überrascht von der Echtheit und 'Wahrhaftigkeit' der Szenen. Wir beobachten, wie sie sich während der Vorführungen gegenseitiges zunicken, wie sie lachen, die Köpfe schütteln über das Verhalten der Figuren in den Szenen und anschliessend feststellen, dass die Szenen 'den Nagel auf den Kopf treffen'. Und regelmässig beginnt, kaum klingt eine Szene aus, eine äusserst lebhaft Diskussion, in der eigene Erfahrungen unserer Führungskräfte, Bedenken, Zweifel, ja, sogar Ängste geäussert und diskutiert werden. Das heisst, die massgeschneiderten Video-Szenen übertreffen unsere Zielvorgabe.

Nach Abschluss des Workshops bieten wir den TN regelmässig an, auf freiwilliger Basis noch weitere act-back Szenen zum Thema Mehrwert anzuschauen. Dabei zeigt sich, dass die TN trotz Feierabend in der Regel noch nicht genug haben. Diejenige Szene jedenfalls, bei der eine Führungskraft zu Hause von seiner Frau aufgefordert wird, endlich einmal etwas für den Beziehungs-Mehrwert in der Ehe zu tun, wollen sie nicht verpassen.