

# „Menschen müssen Menschen begeistern“

Wenn Christian Lindemann jemanden auf die Bühne bittet, wird es spannend. Wie man zum „König der Taschendiebe“ wird, erklärte der Künstler und Dozent bei der StZ-Reihe „Denkanstöße“ im Haus der Wirtschaft.

*Herr Lindemann, wenn das Interview vorbei ist, habe ich dann noch meine Uhr am Arm?*

(Lacht) Keine Angst, ich bin als internationaler Showkünstler des Cirque du Soleil zwar der „König der Taschendiebe“, Sie müssen aber nicht das Handwerk eines Kriminellen fürchten. Bei mir kommt nicht wirklich etwas weg.

*Wer jemandem blitzschnell die Taschen leert, muss flink sein, und er muss wohl auch große Lust dazu haben. Wie bringt man sich in die notwendige Stimmung?*

Meine Methode nennt sich „Turn the B“. Für mich ist das mein Lebensmotto. Dahinter steht eine Methode, die mich befähigt, aus jedem B wie Bad ein B wie Best zu machen. Auf Deutsch also etwa von Bitter zu Gut. Turn the B bedeutet, verweile nicht im B wie Bad und jammere, sondern schalte im Kopf auf B wie Best um und suche die Chance, das Positive, die Lösung und lenke die Energie in diese Richtung. Die Situation kann man selten ändern, aber die Einstellung, die Gedanken, die Emotionen und auch die Reaktionen dazu – und genau hier entscheiden wir,

**Denkanstöße** Chancen und Lösungen mit „Turn the B“ erklärt der international renommierte Showkünstler Christian Lindemann.

welches B wir wählen. Für mich gibt es zum Beispiel bei den Shows kaum etwas Schlimmeres, als wenn ich einen Gast auf die Bühne bitte – und der hat dann nichts in den Taschen. Da ist Turn the B gefragt.

*Und wie geht das dann?*

Hier braucht es ergänzend zur mentalen Grundhaltung des richtigen B im Kopf auch Techniken der Schlagfertigkeit, Kreativität und rhetorisches Können. Wenn jemand nichts in den Taschen hat, wird schnell mal aus „pick pocket“ ein „put pocket“ – so nenne ich das in meiner

Sprache. Eine Tasche hat zwei Wege – wo man etwas rausnehmen kann, kann man auch etwas reinstecken, und schon switche ich um. Wir sagen in unserer Branche, wo man als Sprach-Akt mit willkürlichen Bühnenteilnehmern arbeitet: 100 Prozent Risiko verlangt 100 Prozent Erfolg.

*Nennen Sie mir doch bitte einmal ein Beispiel für ein Turn the B im Alltag?*

Wenn zum Beispiel meine Tochter mit einer schlechten Note nach Hause kommt, dann muss ich das B drehen, sie motivieren und wieder aufbauen, weiter an ihren schulischen Leistungen zu arbeiten. Die Situa-

tion sollte nicht bitter bleiben. Wenn ich einen neuen Kollegen bekomme, den ich wenig sympathisch finde, ist es auch an mir, die Situation zu ändern, das B zu drehen. Das muss von mir kommen, ich muss für die Veränderung sorgen, sonst funktioniert es nicht. Das kann man lernen.

*Ein Geheimnis, Erfolg zu haben, ist also die positive Kommunikation?*

Ja. Zusätzlich empfehle ich, immer daran zu arbeiten, seine Kommunikationsstärken auszubauen. Zwischen zu wissen, wie

es geht, es zu wollen und dann auch zu handeln, ist oft der unüberwindbare Spalt. Ich fordere und fördere daher auch noch die wichtigen Fähigkeiten Mut und Leidenschaft. Menschen müssen Menschen begeistern, die Kommunikation ist zentral, auch im digitalen Zeitalter muss die Kommunikation persönlich bleiben. Ich stehe auf der Bühne fremden Menschen gegenüber, die ich begeistern und führen möchte. Das geht nur mit gekonnter Kommunikation, da hilft eine E-Mail nichts. Und das gilt nicht nur für die Showbühnen. Die Bühnen des Lebens sind da 1:1 – wie gehe ich mit Kollegen, Mitarbeitern, Kunden und anderen Menschen allgemein um.

Das Gespräch führte Jürgen Löhle.



Der Showkünstler Christian Lindemann behält auch in kritischen Situationen immer den Durchblick.

Foto: Lichtgut/Max Kovalenko

## StZ Aktion

Christian Lindemann,  
Showstar und Motivator  
**Denkanstöße**