

Selbstversuch als StraßenzeitungsverkäuferIn

Erfahrungsbericht zum Praxisworkshop am 30. Januar 2016 mit der Berliner Choreografin Helena Waldmann

von Corinna Weber

Stellenanzeige: *Die Gmunder Festwochen suchen für die Aufführung von Cosi fan tutte professionelle SängerInnen. Wir können Ihnen leider kein Geld bieten, aber eine kostenlose DVD von der Aufführung. (Zitat aus ARTbutFair)*

Im Rahmen der Konferenz der Dramaturgischen Gesellschaft habe ich an einem Praxisworkshop mit der Berliner Regisseurin und Choreografin Helena Waldmann teilgenommen. Ausgangspunkt waren vier von ARTbutFAIR gesammelte, unangemessene (unverschämte?) Stellenausschreibungen, entsprechend dem vorangestellten Beispiel, und der im Januar 2016 von Intendant Christoph Nix in der Süddeutschen Zeitung veröffentlichte Artikel „Bretter, die kein Geld bedeuten.“

Helena Waldmann richtete zwei Fragen an uns: Wie schwer ist es heute von der Kunst zu leben? Und: Wird Kunst als Arbeit anerkannt?

In unserer Gruppe mit ca. zehn Beteiligten waren wir uns vom Chefdramaturgen bis zum Pressesprecher ziemlich einig, dass viele unserer KollegenInnen (TänzerInnen, SchauspielerInnen, DramaturgInnen) und zum Teil auch wir selbst ganz aktuell am oder unter dem Existenzminimum leben. Kunst als Arbeit wird, bedenkt man unsere Universitätsabschlüsse, nicht angemessen vergütet. Ich persönlich würde sogar sagen, dass Kunst als Arbeit von Teilen der Gesellschaft nicht ernst genommen wird. Die Menschen, die Kunst als Arbeit schon irgendwie ernst nehmen und uns glauben, dass wir an der Belastungsgrenze angekommen sind, argumentieren wahlweise mit Sätzen wie: „Ja, aber Du wusstest ja, worauf Du Dich eingelassen hast bei der Studienwahl...“, damit kann man eben kein Geld verdienen, aber immerhin hast Du Freude an der Arbeit, oder dann überleg doch mal, ob Du Dir nicht doch etwas anderes vorstellen kannst als Theater. Die Zeiten werden ja nicht besser.“ In solchen Äußerungen schwingen eine Anklage bezüglich der unklugen Wahl des Studienfaches, eine Abwertung der Studienleistungen aufgrund der vermeintlich selbstverschuldeten problematischen beruflichen Situation und bisweilen eine negative Bewertung dessen, was man zum Wohlstand dieser Gesellschaft und zum Gelingen des sozialen Gefüges beiträgt, mit. Wir KünstlerInnen liegen den anderen auf der Tasche!? Ich bin diese Gespräche leid und muss als Dramaturgin wirklich lernen, mich, entsprechend Helena Waldmanns Impulsgedanken, wie eine Bankerin zu verhalten und meine KünstlerInnen und mich selbst so gut zu beraten, dass wir nie wieder Energie, Ideen, Zeit und Nerven investieren, ohne selbst dabei Geld zu verdienen. Denn von der Freude an der Arbeit und der Hoffnung auf Anerkennung und Erfolg kann ich meine Miete nicht bezahlen. Ich war in diesem Praxisworkshop also genau richtig.



Workshopteilnehmer verkauft die Motz in der Berliner U-Bahn

Helena Waldmann hatte gelesen, dass sich die Sozialstruktur der Leute, die die Berliner Obdachlosenzeitschrift Motz verkaufen, zunehmend verändert. Es seien nicht mehr nur Suchtabhängige oder in anderer Form ausgegrenzte Menschen, die diese Zeitung verkaufen wollen, um sich etwas dazu zu verdienen, sondern zunehmend auch Menschen mit künstlerischem Bildungshintergrund. Darüber wollten wir gerne mehr in Erfahrung bringen und in einem Selbstversuch die Obdachlosenzeitung in der U-Bahn verkaufen.

Ein konkretes Handeln, das man theoretisch als aktuellen Prozess der Aneignung von Wirklichkeit beschreiben könnte, um diese mögliche Funktion des Theaters mal aufzugreifen.

Wir fahren zunächst in die Redaktion der Motz und trafen uns mit Christian Linde, Mitherausgeber und Mitbegründer. Er entschuldigte sich erstmal für die improvisierten Räumlichkeiten auf einem fabrikartigen Gelände. Als Theatermenschen wunderte uns das alles natürlich nicht, denn wir wissen oft ganz gut, wie man aus der Not heraus agiert und dass eben keiner die Mietpreise senkt oder eine Sanierung übernimmt, nur weil man sich für eine gute Sache engagiert. Den Kopf voller Input und Gedanken, kauften wir am Ende des Gespräches jeder fünf Exemplare der Motz. Der eigene Kapitaleinsatz lag bei 2 Euro (0,40 Euro pro Heft). Wenn es uns gelänge, die Zeitschriften für jeweils 1,20 Euro (empfohlener Preis) zu verkaufen, könnte jeder 4 Euro verdienen. Viel wichtiger war uns jedoch, eigene Gefühle zu reflektieren, die Reaktionen zu beobachten, auf die brisante finanzielle Situation der Künstlerinnen und DramaturgInnen in der Öffentlichkeit aufmerksam zu machen und mit den Menschen ins Gespräch zu kommen.

Ich fragte mich, ob sich in dieser ambivalenten Situation jeder überwinden würde? Ist es provokant, wenn ich mich gut gekleidet auf den Weg mache, um eine Obdachlosenzeitschrift zu verkaufen? Wird man mir eher zuhören und glauben, was ich zu berichten habe, weil ich mich aufgrund meiner Bildung gut ausdrücken kann? Fühlt sich der wirkliche Obdachlose, dem ich vielleicht begegne, verarscht? Bewerten mich die Menschen mit ihren Blicken? Fühle ich mich unwohl oder gar minderwertig?

Die Feedbackrunde nach unserer U-Bahn-Fahrt zeigte im Ergebnis deutlich, dass jeder Teilnehmer ganz unterschiedliche Erfahrungen gemacht hatte. Einige wenige hatten sich wirklich nicht getraut, weil das Schamgefühl zu groß war, sie das alles sehr beschäftigte oder sie tatsächlich in der U-Bahn einen Obdachlosen trafen und es dann unangemessen fanden, diesem Konkurrenz zu machen. Die Mehrheit ist meiner Beobachtung nach aber durch das Experiment gestärkt und ermutigt worden, mit dem Thema an die Öffentlichkeit heranzutreten, weil die Menschen oft positiv reagierten.

Mir persönlich fiel es leicht, die Leute offen damit zu konfrontieren, dass ich einen Universitätsabschluss und mehrere Jahre Berufserfahrung habe und trotzdem auf keinen grünen Zweig komme. Ich kann gut beschreiben, warum ich einen Zustand als sozial ungerecht empfinde und argumentiere gerne, wenn es darum geht, sich für das Theater stark zu machen. Nach zwanzig Minuten hatte ich alle Exemplare verkauft und

einige Euro Spenden erhalten. Es gab insgesamt wenig ablehnende Reaktionen, einige Mir-doch-egal - Äußerungen und vereinzelt gezielte Aufforderungen weiterzumachen. Ich habe auch ausprobiert, nur mit der Zeitung durch die U-Bahn zu laufen und zu fragen, ob jemand ein Exemplar kaufen wolle. Das hat als Verkaufsstrategie übrigens überhaupt nicht funktioniert. Die Leute tun oder sind beschäftigt und man kämpft gegen Smartphones und Ohrstöpsel um einen Funken Aufmerksamkeit.

Das brachte einen Teilnehmer auf die Frage, ob unsere Erfahrungen den Mitarbeitern der Motz helfen könnten, einen Leitfaden für die Verkäufer zu entwickeln oder ob es sinnvoll wäre, sich ehrenamtlich zu engagieren und zum Beispiel als Mentor Verkäufer zu schulen. Die Kommunikationsstrategien allein werden aber nicht alle Gründe der Abneigung der potenziellen Käufer gegenüber dem Verkäufer überwinden können. Es bleiben Momente der Belästigung durch Geruch und Ungepflegtheit, wie es eine Teilnehmerin zu bedenken gab, oder Momente der Irritation durch Verwirrtheit und nicht norm-konformes Benehmen, wenn ein psychisch und physisch erschöpfter Mensch in seiner Not handelt.

Im Ergebnis war der Selbstversuch für mich eine Erfahrung, die mir helfen wird, menschlich geduldig zu bleiben. Die Fähigkeit, sich in andere Menschen hineinversetzen zu können und der Wille, dies trotz aller Mühen, Bedenken und Gegenargumente zu tun, sind für die Theaterarbeit weiterhin ganz entscheidend.

Corinna Weber studierte Theater-, Kommunikations- und Medienwissenschaften und Amerikanistik an den Universitäten Leipzig und Paris Nanterre X. Ab der Spielzeit 2022/2023 ist sie Dramaturgin für Tanz am Nationaltheater Mannheim.