

Fortbildungsangebot des **Ballett Dortmund**
im **Ballettzentrum Westfalen**, Florianstr.12, 44139 Dortmund

1. **Auftakt** (30-60 Minuten)
Besuch des Trainings / der Proben der Profitänzer

2. **Praktischer Tanzworkshop** (3–4 Stunden mit Pause)
 - a. Bewusster Umgang mit meinem Körper und Bewegungsapparat
 - Was drückt meine Körperhaltung und Bewegungsart aus?
 - Wie bewege ich mich bewusst und setze meine Körpersprache bewusst ein?
 - Wie erlebe ich bewusst meinen Körper und seine Möglichkeiten?
 - Welche Distanz zu meinem Gegenüber empfinde ich/er als angenehm?
 - Wie kann ich eigene Grenzen und Blockaden überwinden?
 - Welche Kreativität und Ausstrahlung steckt in mir?
 - Wie ist meine Rolle im Team?
 - Wie kann ich mich vor Verletzungen / chronischen Leiden durch ein besseres Bewusstsein für meinen Körper schützen?

 - b. Nachbesprechung / Erfahrungsaustausch (30-45 Minuten)
Diskussionsrunde mit der Ballettdirektion und/oder Profitänzern des Ballett Dortmund

3. **Gemeinsamer Spaziergang im Westfalenpark**

4. **Besuch einer Vorstellung des Ballett Dortmund (gegen Aufpreis)**
Welche Ausdrucksmöglichkeiten haben die Tanzprofis mit Ihrem Körper?

Anmerkung:

Das **Ballettzentrum Westfalen** ist das Trainingszentrum der Profitänzer des Ballett Dortmund. Es bietet zwei große Probenräume, einen Aufenthaltsbereich mit Tischen, Stühlen und separater Küche, eine Außenterrasse mit freiem Zugang zum Westfalenpark, je eine Umkleide für Frauen und Männer a 40 Personen mit Duschen und Sanitäranlagen, einen Physio-Rehabereich sowie professionelle Video- und Audioanlagen inkl. Beamer und Leinwand.

(Siehe auch <http://www.theaterdo.de/ballettzentrum.php>)

Workshopkosten

Für die Nutzung des **Ballettzentrum Westfalen** als Veranstaltungsort (für 1,5 Tage und maximal 40 Teilnehmer), die Nutzung der Infrastruktur sowie den oben aufgeführten Fortbildungskomponenten erlauben wir uns, **2.500 €** in Rechnung zu stellen.

Zum Kennenlernen bieten wir Ihnen diesen Workshop zu einem **einmaligen Angebotspreis von 1.500,00 €** an.

Workshop-Erweiterungen

Das oben aufgeführte Workshopkonzept kann wie folgt modifiziert werden:

- 1 Einbettung in ein "normales" oder "besonderes" Meeting, bspw. einem "turnusmäßigen" Gruppen- oder Abteilungsmeeting, das oft auch incentivorientierte Komponenten enthält, sodass das Meeting bspw. mit einem gemeinsamen Besuch einer Ballettvorstellung beginnen, unterbrochen oder abgeschlossen werden könnte.
- 2 Einbindung von Impulsvorträgen bzw. -workshops
Sie geben einen Einstieg in das Thema und sollen das Interesse nach "mehr" wecken. Die Teilnehmer wenden das vermittelte Wissen in individuellen Übungen und Kleingruppenarbeit exemplarisch an.
Im Anschluss an den Workshop erfolgt eine gemeinsame Evaluierung unter Berücksichtigung der Anwendungsmöglichkeit im eigenen Unternehmen (Workshopdauer ca. 3 Stunden).

Die Kosten für einen Impulsworkshop betragen **450 €**.

Die Durchführung dieser Workshops erfolgt durch Herrn *Heinz-Jürgen Fey*, beim Ballett Dortmund als freier Mitarbeiter verantwortlich für *Sponsorships und Sonderprojekte*:

Diplom-Informatiker (Uni-Dortmund), seit Anfang 2004 freier Mitarbeiter des Ballett Dortmund und verantwortlich für die Akquisition von Sponsoren und dem Management von Sonderprojekten.

In der Spielzeit 2009/2010 und 2011/2011 organisierte er **schoolmotions**, das integrative Jugendprojekt des Balletts: Schüler aus 6 Schulen der Region erarbeiteten darin in einem Zeitraum von sechs Monaten mit Tanzpädagogen des Balletts gemeinsam Szenen zu **Xin Peng Wangs** Ballettkreation *The Last Future* und führten diese gemeinsam mit der Compagnie des Ballett Dortmund im Opernhaus auf.

Im Hauptberuf ist er seit 1983 selbstständiger Unternehmensberater (*Innovation Management*) mit dem Schwerpunkt *Geschäftsprozessoptimierung*.

Die in Beratungssituationen angewendeten Kommunikationsmethoden (im weitesten Sinne) werden auch als Inhouse-Training angeboten (*Rhetorik, Gruppenmoderation, Harvard-Methode, Konfliktmanagement/Mediation, Strukturierung professioneller Texte, Präsentationen und/oder Vorträge nach dem Pyramidenprinzip, Präsentieren mit PowerPoint*).

Er ist zertifizierter Trainer für die Methoden *SixThinkingHats®* und *Laterales Denken®* von Dr. Edward de Bono.

Impulsvorträge bzw. Impulsworkshops

1 **Denkmuster und Vorurteile? Kenn ich nicht, hab ich nicht!**

Denkmuster und *Vorurteile* sind Voraussetzung zur optimalen Bewältigung des privaten und geschäftlichen Tagesgeschäftes, der täglichen Routine. Was aber tun, wenn sich die Umwelt ändert oder wir uns auf völlig neuem Terrain bewegen und bspw. versuchen, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, Chancen suchen und versuchen auszuschöpfen? Nach Meinung von Geoffrey Marlow, langjähriger verantwortlicher Direktor von Arthur D. Little's globalem Kompetenz-Zentrum für Change-Management und Transformation, entpuppen sich *Denkmuster* dann als die "häufigsten und vorherrschendsten Innovationshindernisse".

Was Wahrnehmungs- und Denkmuster sind, wie sie entstehen, wie Sie Ihre Wahrnehmungs- und Denkmuster bzw. Vorurteile erkennen und mit welchen Methoden (!) Sie diese ggf. systematisch aufbrechen können.

2 **Brainstorming!? Lieber mit Brainsailing neue Ideen generieren.**

Selbst wenn kognitive Fähigkeiten zu einem nicht unbedeutenden Teil "genetisch bedingt sind" heißt das nicht, dass man diese nicht weiterentwickeln kann. Denken kann man lernen, so wie Skilaufen, Tennis oder Golfspielen! Nicht jeder wird durch systematisches Training wie ein Herminator, Nadal oder Tiger Woods agieren können, aber ...
Das Gleiche gilt für Kreativität: Es reicht i.d.R. nicht, die Krawatte und das Sakko abzulegen, sich im Kreis hinzusetzen und zu sagen "Jetzt sind wir alle Mal ganz locker und kreativ!" Es gibt praxiserprobte Methoden, mit denen man systematisch neue Ideen generieren kann. Systematik und Kreativität sind nur auf den ersten Blick ein Widerspruch. Es wird gezeigt, wie Sie mit den lateralen Denkmethode von Edward de Bono systematisch neue Ideen generieren können.

3 **Kampf der Meetingeritis: Schneller zu besseren Entscheidungen.**

Zu viele, zu ineffiziente und zu ineffektive Meetings werden überall beklagt. Wie oft haben Sie schon nach "stundenlangem" Diskutieren den Satz gehört "Worüber haben wir eigentlich in der letzten halben Stunde geredet?" oder "Das hätte man auch sofort sagen können!"
Wie Sie mit der Kommunikationsmethode *SixThinkingHats*[®] die Dauer Ihrer Meetings halbieren und die Qualität Ihrer Entscheidungen verdoppeln können.

4 **Verhandlungskompetenz: Das gemeinsame Interesse verfolgen, statt um Positionen zu feilschen.**

Jeder Verhandlung, jedem Konflikt liegt ein irgendwie gemeinsames Interesse zugrunde: Ansonsten würde man ja gar nicht an einem Tisch sitzen und verhandeln oder sich streiten. Finden Sie hinter den - auf den ersten Blick - oft kontroversen Positionen das gemeinsame Interesse. Wie Sie auf der Basis des *Harvard-Konzeptes* und der *lateralen Denkmethode* von Edward de Bono hinter den Verhandlungspositionen das gemeinsame Interesse identifizieren und *gemeinsam* eine Win-win-Lösung entwickeln können.

6 **"Der Irrtum Powerpoint" oder "A fool with a tool is still a fool!"**

Seit Jahren führt *Matthias Pöhm*, der gern damit wirbt, „Deutschlands teuerster Rhetoriktrainer“ zu sein, einen Feldzug gegen (*Den Irrtum*) *PowerPoint*.

Aktueller Höhepunkt: die Gründung einer Anti-Power-Point-Partei in der Schweiz!

Die *WirtschaftsWoche* behauptet in ihrer Ausgabe vom 22.10.2007: „PowerPoint nervt, weil es Intelligenz tötet, langweilt, Zeit raubt.“ Der absolute Höhepunkt war aber die Behauptung von *Edward R. Tufte*, emeritierter Professor für Statistik und Grafikdesign der Yale-Universität, PowerPoint sei für den Absturz der Columbia Raumfähre am 01.02.2003 mitverantwortlich.

Wie lange dauert es noch, bis jemand Microsofts Textprogramm Word für die Erstellung schlechter Texte/Literatur verantwortlich macht?

Es geht auch anders.