

Wer ist Heilbutt?

Auf der Suche nach erlebnisorientierten Methoden entdeckten wir unsere Leidenschaft für das Improvisationstheater. So entstand Heilbutt, eine Gruppe aus Trainern und Coaches für Wirtschaftsunternehmen unter der Leitung eines Schauspielers:



Urban Luig

Schauspieler, Personalentwickler, Impro-Profi, Workshopleiter und Mitwirkender im Unternehmenstheater

© www.urbanluig.de; urban@urbanluig.de; (01 77) 7 28 97 57



Corinna Claussen

Trainerin, Moderatorin und systemischer Coach; Fokus: Projekte und Veränderungsprozesse; Interkulturelle Kompetenz und Diversity

© www.ic-network.de; Claussen@ic-network.de; (01 74) 3 12 77 06



Martina Couturier

Schauspielerin und Regisseurin, Impro-Spielerin; Coaching für Film und Theater, Trainer für Stimme, Atem, Auftritt.

© m.couturier@gmx.de; (01 77) 6 71 59 90



Norbert (Harry) Hansel

Trainer Persönlichkeitsentwicklung (DISG-Zertifizierung) und Kommunikation, Spielleiter Theaterpädagogik

© norbert.hansel@web.de; (01 74) 1 89 25 93



Sabine Heß

Trainerin seit 20 Jahren, Coach und Speakerin, flextrain, Angebots-Schwerpunkt: BDVT-zertifizierte Traineraus- und -weiterbildung

© www.flextrain.de; sabine.hess@flextrain.de; (0 30) 40 10 85 00



Katrin John

Trainerin; Fokus: Service im Dienstleistungsbereich - Der Kunde im Mittelpunkt des Servicegedankens, Kommunikations-Trainings; Credo: pfiffig. individuell. nachhaltig

© www.pfiffig-trainieren.de; katrin.john@pfiffig-trainieren.de



Christiane Stauffer

gibt seit 7 Jahren Trainings für Reiseleiter, Ausbildung zur Trainerin bei flextrain, spielt seit 78 Jahren Theater

© www.stauffer-seminare.de; info@stauffer-seminare.de; (0 52 41) 2 33 52 07



Caroline Kliemt

Reichweite - Präsentationsberatung: Präsenz und Authentizität, Storytelling, Visualisierung und Kernbotschaft

© www.reichweite-beratung.de; ck@reichweite-beratung.de; (0 30) 24 08 55 88

Wir sind erreichbar über <http://www.heilbutt-impro.de> und freuen uns über Kontakte.

Was hält das Impro-Theater für Trainer bereit?

Beim Improvisieren haben wir jede Menge Übungsformate entdeckt, die wir als Trainer mittlerweile zu unterschiedlichen Themen in unseren Seminaren einsetzen. Eine Auswahl:

© Zack Bumm

Wie funktioniert's?

Zwei Personen stehen sich gegenüber und führen gleichzeitig eine Bewegungsabfolge durch: Mit beiden Händen auf die Schenkel klopfen (auf die eigenen :-)), dabei "Zack" sagen, dann die Arme und Hände in eine der drei im Folgenden beschriebenen Positionen halten, dabei "Bumm" sagen. Die drei möglichen Positionen: 1. Beide Unterarme nach oben strecken, die Hände zeigen Richtung Himmel 2. Beide Unterarme und die Hände nach rechts zeigen lassen 3. Beide Unterarme und die Hände nach links zeigen lassen.

Dieser Ablauf Zack-Bumm erfolgt flüssig und recht schnell. Denn: Führen die sich gegenüberstehenden Personen eine spiegelgleiche Bewegung aus (z.B. einer zeigt nach rechts und der andere nach links), ist eine schnelle Reaktion gefragt. Nach Westernmanier versuchen sie einander zu "erschießen" (mit den Händen werden Pistolen simuliert, ein lautes "Peng" begleitet den imaginären Schuss). Wer schneller abgedrückt hat, bekommt einen Punkt.

Es werden mehrere Runden hintereinander gespielt.

Für wen? Alle Zielgruppen können für dieses Spiel begeistert werden. Wem das Schießen zu martialisch ist, der kann eine andere Bewegung erdenken, die schnell im Anschluss an das spiegelgleiche "Bumm" auszuführen ist um einen Punkt zu bekommen.

Seminarkontext: Als Warm Up nach der Mittagspause oder bei "Durchhängern", bringt die Energie hoch und steigert die Konzentrationsfähigkeit. Und: macht Spaß, es wird viel gelacht!
Eigene Wahrnehmung der Übung, Ideen dazu:

© Ja-Assoziationskreis

Wie funktioniert's?

TN stehen im Kreis. Ein Begriff wird genannt, der Nachbar assoziiert dazu einen anderen Begriff (z.B. Haus - Dach) . Zum Verstärken des „Sei positiv“ nimmt der Nachbar zuvor das gesagte Wort mit einem „JA“ an. Seine Nachbarin verfährt ebenso „JA“ + eigenes Wort (Haus - JA, Dach - Ja, Vogel...) . So geht es weiter im Kreis, irgendwann auch quer durch den Kreis.

Für wen? Alle Zielgruppen für die Kreativitätssteigerung, speziell für Teams, Verkäufer, Führungskräfte nutzbar.

Seminarkontext: Vor einem Brainstorming unterstreicht es die Regel "Alle Ideen sind erwünscht". Im Team ist es spannend, zuerst ohne, dann mit "Ja" zu trainieren. Der Nutzen einer annehmenden, positiven Haltung gegenüber der anderen Person (dem anderen Teammitglied) wird dadurch spürbar. Dies gilt natürlich genauso für Verkäufer oder Führungskräfte. Eigene Wahrnehmung der Übung, Ideen dazu:

© Ich bin ein Baum

Wie funktioniert's?

Drei Personen stellen eine Szene (unbewegt). Eine erste Person betritt die „Bühne“, nimmt eine Körperhaltung ein und sagt, was sie darstellt. Zum Beispiel steht sie mit erhobenen Händen breitbeinig da und sagt: „Ich bin ein Baum.“

Ziel ist es nun, dass so schnell wie möglich zwei weitere Personen diese erste Person unterstützen. Person zwei geht auf die Bühne, nimmt die Haltung eines zum Baum passenden Elements ein und sagt, was sie darstellt. Zum Beispiel: „Ich bin der Vogel auf einem Ast des Baums.“ Die dritte Person verfährt wie die zweite, auch sie wählt ein zum Rest passendes Element. Zum Beispiel: „Ich bin das Nest unter dem Vogel auf dem Ast des Baums.“

Nun geht die erste Person von der „Bühne“ und nimmt eine der beiden anderen Darsteller mit. Zum Beispiel: „Ich bin ein Baum und nehme das Nest mit.“ Die zurückbleibende Person ist der Beginn des nächsten Standbildes und sagt „Ich bin ein Vogel.“ Es kommen wieder eine zweite und eine dritte passende Darstellung dazu.

Wichtig ist vor allem, dass die erste Person nicht allein gelassen wird. Es sollte also auch jemand auf die „Bühne“ gehen, wenn er noch keine Idee hat – und sich darauf verlassen, dass die Idee schon kommen wird.

Für wen? Alle, die aus dem Kopf in den Körper gehen sollten; Teams
Seminarkontext: Bei diesem Auflockerungs-/Teamspiel wird wenig gesprochen sondern mehr mit dem Körper ausgedrückt – ein Kommunikationsweg, der im Alltag oft weniger Beachtung findet. Die Übung fördert den Teamgedanken (den anderen nicht "verhungern lassen") und die Kreativität.

Eigene Wahrnehmung der Übung, Ideen dazu:

Status-Spiel

Wie funktioniert's?

Unabhängig von der jeweiligen Rolle, in der wir uns bewegen (Führungskraft, Patient, Elternteil), nehmen wir einen Status ein, eine Stellung zueinander, ein Unter- oder Überordnen bzw. ein Daneben-Stellen. Mit diesem Status wird hier gespielt.

Es gibt einige Charakteristika, wie sich der Status im Habitus einer Person äußert. Für die plakative Darstellung konzentrieren wir uns auf drei besondere Merkmale zum Hoch-/Tiefstatus:

- Der Hochstatus: 1. Kopf unbewegt mit gestrecktem Hals und ganz leicht angehobenem Kinn 2. Klare, kurze, prägnante Sätze 3. Blickkontakt haltend
- Der Tiefstatus: 1. Kopf unruhig, die Hände "fuchteln" im Gesicht herum (schützend) 2. Abgebrochene Sätze, verworren, unklar 3. Blicken immer ausweichend, dann zum Boden schauend

Im ersten Schritt übt die Gruppe diese Charakteristika. Nachdem sich jeder eine Rolle gewählt hat (als Situation ist z.B. 'Weihnachtsfeier eine Firma' vorgegeben), wird die Gruppe hälftig in Hoch- und Tiefstatus eingeteilt. Die Rollen begegnen sich auf der Feier. Dann wird der Status gewechselt.

Im zweiten Schritt werden die Nuancen zwischen dem extremen Hoch- und dem extremen Tiefstatus betrachtet. Drei Personen, die in ihren Rollen in einer geschäftlichen Beziehung zueinander stehen (z.B. Chefin und zwei Mitarbeiter), ziehen vorbereitete Karten. Es gibt die Zahlen 1 - 6, wobei 1 den niedrigsten Status, 6 den höchsten darstellt. Die Spielenden wissen NICHT, welche Karten die anderen gezogen haben. Sie begegnen sich in einer durchs "Publikum" ausgewählten Situation (z.B. monatlicher Bericht an die Vorgesetzte) und verhalten sich gemäß ihres Status. Es beginnt ein Austesten, wer wohl eine höhere/niedrigere Karte gezogen hat. Das "Publikum" rät hinterher. In einer zweiten Runde werden die Karten neu gezogen, während die Rollen identisch bleiben. Wieder rät das Publikum am Ende.

Für wen? Führungskräfte, Verkäufer, Ärzte, Steuerbeamte, ... ;-)

Seminarkontext: Das Bewusstsein, dass ich meinen Status selbst wählen und damit "spielen" kann, ist für diese Zielgruppen sehr hilfreich. Auch sehr förderlich ist es, die Auswirkungen zu erleben, wenn ich jemandem aus einem Hochstatus oder einem Tiefstatus heraus begegne.

Eigene Wahrnehmung der Übung, Ideen dazu:

© Emotionskarten

Wie funktioniert's?

Ein TN hält einen kurzen Vortrag - entweder freies Thema oder tatsächlicher Präsentationsausschnitt. Coach oder Gruppe schreiben je eine starke positive oder negative Emotion auf eine Karte, die ein Mal gefaltet wird. Im Laufe des Vortrags nimmt der Redner die Karten nach und nach auf und redet in der dort genannten Emotion weiter.

Für wen? Alle, die Reden und Präsentationen halten, mehr Emotion in ihre Inhalte bringen wollen, kreativ ihre Botschaften überprüfen möchten, die eigene Ideenvielfalt in der Konzeption erhöhen möchten.

Seminarkontext: Präsentationsseminar, Kommunikationsseminar

Eigene Wahrnehmung der Übung, Ideen dazu:

© Zettelspiel

Wie funktioniert's?

Die TN schreiben Sätze auf einzelne Karten - zum Beispiel Feedback zum Training. Zwei oder drei Spieler bzw. ein einzelner Trainer gestalten eine Geschichte zu einem von der Gruppe vorgegebenen Thema (z.B. Saunabesuch) und bauen dabei immer wieder Aussagen von den Zetteln ein. Sie sind gefordert, den Inhalten der Zettel in der dargestellten Geschichte einen Sinn zu geben.

Damit der Vorgang besonders interessant wirkt, ist es sinnvoll

- den Zettel erst kurz vor dem Verlesen aufzuheben
- den Text auf dem Zettel selbst vorher NICHT zu lesen sondern ihn beim Vorlesen zum ersten Mal wahrzunehmen
- das Kommende sinnvoll vorzubereiten ("Auf dieser Packung hier steht", "Meine Großmutter sagte in solchen Momenten immer", "Du weißt doch, das Wichtigste im Leben ist:")

Für wen? Eher geübte Personen, die Spielsituationen gut gestalten können.

Seminarkontext: Am Ende oder nach Abschnitten als besondere Form des Feedbacks.

Eigene Wahrnehmung der Übung, Ideen dazu:



Außerdem wichtig...

Diese Übungen finden unter Anwendung folgender "Gebote des Improtheaters " nach Keith Johnstone statt:

© Die 10 Gebote des Improvisationstheaters

1. Du sollst keine Gebote befolgen.
2. Du sollst positiv sein.
3. Du sollst im Moment sein, und nicht Vorausplanen.
4. Du sollst Dich verändern lassen.
5. Du sollst Dinge TUN.
6. Du sollst Verantwortung abgeben/übernehmen.
7. Du sollst nach Gegensätzen suchen.
8. Du sollst konkret sein.
9. Du sollst nur einen Helden/ein Problem haben.
10. Du sollst scheitern.

© Die Fallstricke des Impro-Theaters!

(und des Lebens) nach K. Johnstone

- Blockieren
- Negativ sein
- Kneifen
- Auslöschen
- Tratschen
- Abgemachte Tätigkeiten/Nachahmen
- Überbrücken
- Ausweichen
- Ablenken/Verwirren
- Originell sein wollen
- Warteschleifen/Aussitzen
- Gags machen wollen
- Komische Übertreibungen
- Sofort ins 'Problem' gehen
- Zu hohes/ Zu niedriges Risiko