



**Theater  
Dortmund**

Theater Dortmund | Theaterkarree 1–3 | 44137 Dortmund

### Ballett Dortmund

Heinz-Jürgen Fey  
Ansprechpartner Sponsoring

Fon: +49 (0)231. 9 12 84 30  
Mobile: +49 (0)172. 2 80 24 57

[hj.fey@ballet-meets.business.de](mailto:hj.fey@ballet-meets.business.de)  
[www.theaterdo.de](http://www.theaterdo.de)

## Fortbildungsangebot des Ballett Dortmund

1. Durchführung eines Workshops  
*Bewusster Umgang mit meinem Körper und  
Bewegungsapparat*  
im **Ballettzentrum Westfalen**
  
2. Durchführung eines Business-Meetings  
im **Ballettzentrum Westfalen**

---

#### Theater Dortmund

Theaterkarree 1–3 (ehemals Kuhstraße 12) 44137  
Dortmund  
Zentrale 0231-50 25547 | Fax 0231-5022461  
[info@theaterdo.de](mailto:info@theaterdo.de) | [www.theaterdo.de](http://www.theaterdo.de)  
Ticket-Hotline 0231-50 27222

#### Bankverbindung Sparkasse Dortmund

BLZ 440 501 99 | Konto 001 050 060  
Abo-Konto 001 043 099  
IBAN DE32 440501990001050060  
SWIFT-BIG DORTDE33XXX

#### Geschäftsführende Direktorin: Bettina Pesch

Intendant der Oper: Jens-Daniel Herzog  
Intendant des Schauspiels: Kay Voges  
Ballettdirektor: Xin Peng Wang  
Direktor d. Kinder- und Jugendtheaters: Andreas Gruhn  
Generalmusikdirektor: Gabriel Felz



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

Durchführung eines Workshops

*Bewusster Umgang mit meinem Körper und Bewegungsapparat  
(3–4 Stunden, für maximal 25 Teilnehmer)*

im **Ballettzentrum Westfalen**

Ablauf des Workshops:

**1. Auftakt** (30-60 Minuten)

Besuch des Trainings / der Proben der Profitänzer

**2. Workshop** durchgeführt von Herrn **Ivica Novakovic**  
(3–4 Stunden mit Pause)

2.1 Begrüßung und einleitendes Gespräch über den Inhalt des Workshops  
(30-45 Minuten)

- + Bewegungssprache im Alltag,
- + Wahrnehmung des eigenen Körpers und der Haltung,
- + kurze anatomische Erklärungen,
- + Wahrnehmung der Körperlichkeit der „Anderen“,
- + Distanz und Nähe in der körperlichen Ebene,
- + Tanz als Sprache und als Trainingsmittel.

2.2 Übungen (90-120 Minuten)

- + Haltung (Was drückt meine Körperhaltung und Bewegungsart aus?),
- + Bewegung (Wie bewege ich mich bewusst und setze meine Körpersprache bewusst ein?),
- + Wahrnehmung des Raumes,
- + Wahrnehmung der „Anderen“,
- + Kurze praktische Einführung in den Tanz  
(Ansätze zum klassischen und zeitgenössischen Tanz),
- + Atmen als Mittel/Technik.

2.3 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?

Und in diesem Fall: vorab eine Backstage-Tour, Besuch des Aufwärmtrainings und der Einführung sowie einer Nachlese nach der Vorstellung.

**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>)

Für die Durchführung des Workshops würden wir uns erlauben, Ihnen **1.500 €** (zzgl. MwSt.) zu berechnen.



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

Durchführung eines Business-Meetings  
im **Ballettzentrum Westfalen**

Wenn wir bisher diese Veranstaltung Dortmunder Unternehmen angeboten haben, die als ein Modul einen Workshop (*für maximal 25 Teilnehmer*)

*"Bewusster Umgang mit meinem Körper und Bewegungsapparat  
(3–4 Stunden)"*

beinhaltet und im **Ballettzentrum Westfalen** durchgeführt wird, wurden wir oft mit der Befürchtung konfrontiert, dass dieser Veranstaltungsort - **Ballettzentrum** - und ein derartiger Workshop potenzielle Teilnehmer wohl eher irritieren als inspirieren würde.

Wir meinen: Nutzen Sie die auftretenden *Irritationen* als Anlass, sich Ihrer *Wahrnehmungs-, Denk- und Handlungsmuster bzw. Vorurteile* bewusst zu werden:

mit ihren *Vorteilen*

*>>> ohne Frage sind Denkmuster bzw. Vorurteile notwendig und hilfreich, unseren persönlichen Alltag und das berufliche Tagesgeschäft optimal zu bewältigen*

aber eben auch mit ihren *Nachteilen*

*>>> insbesondere wenn es um das Managen von Veränderungen oder dem Ausloten von Chancen geht: Aus Denkmustern können dann leicht Denkblockaden und mentale Scheuklappen werden, die uns hindern, für aktuelle Herausforderungen optimale Lösungen zu entwickeln und Chancen als solche zu erkennen und auszuschöpfen.*

Setzen Sie sich mit diesen Mustern auseinander, durchbrechen Sie diese – falls notwendig – und nutzen diese als Quelle von *Inspiration/Kreativität*.

Als zusätzliche Anstöße können Impulsvorträge dienen, die im Kontext mit den Themen *Inspiration, Kreativität* und *Kommunikation* interessant sind und dem skizzierten Konzept hinzugefügt werden könnten.

Einige dieser Impulsvorträge vermitteln Methoden für verschiedene Handlungsfelder, die in dem anschließend durchzuführenden Business-Meeting von einem



Moderator/Facilitator an dem aktuell zu behandelnden Geschäftsvorfall angewendet werden könnten.

**Die im Folgenden aufgeführte Zusammenstellung der Veranstaltungsmodule ist beispielhaft und kann individuell angepasst - reduziert oder erweitert - werden.**

## **Ablauf des Business-Meetings**

### **Beginn 9:00 Uhr**

**M1 Begrüßung** durch den Manager des Ballett Dortmund, Herrn **Tobias Ehinger**

*(ca. 30-45 Minuten)*

**M2 Auftakt** *(30-45 Minuten)*

Besuch des Trainings, bzw. der Proben der Profitänzer

**M3 Workshop** durchgeführt von Herrn **Ivica Novakovic**

*(ca. 120-180 Minuten mit Pause)*

3.1 Begrüßung und einleitendes Gespräch über den Inhalt des Workshops

*(30 Minuten)*

- + Bewegungssprache im Alltag,
- + Wahrnehmung des eigenen Körpers und der Haltung,
- + kurze anatomische Erklärungen,
- + Wahrnehmung der Körperlichkeit der „Anderen“,
- + Distanz und Nähe in der körperlichen Ebene,
- + Tanz als Sprache und als Trainingsmittel.

3.2 **Übungen** *(90-120 Minuten)*

- + Haltung (Was drückt meine Körperhaltung und Bewegungsart aus?),
- + Bewegung (Wie bewege ich mich bewusst und setze meine Körpersprache bewusst ein?),
- + Wahrnehmung des Raumes,
- + Wahrnehmung der „Anderen“,
- + Kurze praktische Einführung in den Tanz  
(Ansätze zum klassischen und zeitgenössischen Tanz),
- + Atmen als Mittel/Technik.

3.3 Nachbesprechung / Erfahrungsaustausch *(ca. 30 Minuten)*





**Theater  
Dortmund**

Vorab eine Backstage-Tour, Besuch des Aufwärmtrainings und der Einführung sowie eine Nachbesprechung nach der Vorstellung.

**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 Durchführung des *Business-Meetings* ( *Module M1,2,5*) im Besprechungsraum des *Ballettzentrum Westfalen* würden wir uns erlauben, Ihnen **2.000 €** (zzgl. MwSt.),

für den Workshop (M3) **450 €** (zzgl. MwSt.) und

für einen *Impulsvortrag* (*Modul M4*) oder eine *Moderation* (*Modul M5.1*) jeweils **450 €** (zzgl. MwSt.) berechnen.



## Der Workshop (Modul M3)

wird durchgeführt von Herrn



### Ivica Novakovic

Der in Bielefeld geborene Tänzer und Sänger absolvierte seine Ausbildung an der Ballettschule der Städtischen Bühnen seiner Heimatstadt, an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst in Frankfurt und John-Cranko-Akademie in Stuttgart.

Engagements führten ihn unter anderem ins Stuttgarter Ballett, Marco Santi-Danse-Ensemble, ans Staatstheater Saarbrücken und von 1999 bis 2009 ans Theater Dortmund, wo er als Solist zahlreiche Rollen in klassischen wie modernen Werken interpretierte.

Zu seinen tänzerischen Fähigkeiten kam auch eine zweijährige Weiterbildung im Gesangsfach *Countertenor* dazu. Seit Juli 2009 wirkt er als freiberuflicher Tänzer/Darsteller und Dozent.

Zu seinen Lehrtätigkeiten zählt seit Juli 2011 eine Verpflichtung an der New Zealand School of Dance, an der DansArts Akademie in Bielefeld.

Im August 2012 choreografierte er an der New Zealand School of Dance und ist seit Oktober 2012 Gastdozent im Bereich Tanz an der Folkwang Universität der Künste. Seine künstlerische Arbeit ergänzen Engagements an der Oper Köln, Musik Theater Saar, Theaterspiel Witten sowie die Teilnahme an Festivals. Workshops für Kinder und Jugendliche sind im Bereich Bewegungstheater, für Erwachsene im Bereich Improvisation und Tanz.

2014 gründete er zusammen mit dem Jazzmusiker Florian Walter die freie Gruppe „AdHoc“.

Er spricht *Deutsch, Englisch, Kroatisch, Spanisch, Italienisch* und besitzt Grundkenntnisse in *Französisch* und *Russisch*.





## **Impulsvorträge (Modul M3) und Moderation (Modul M5.1)**

werden durchgeführt von Herrn



### ***Heinz-Jürgen Fey,***

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 **Ballett Dortmund**: 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.

Herr Fey ist Diplom-Informatiker (Uni-Dortmund) und 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*<sup>®</sup> und *Laterales Denken*<sup>®</sup> von **Dr. Edward de Bono**.



## M4 Impulsvorträge

### 4.1 **Wie Sie Denkmuster und Vorurteile systematisch durchbrechen können und Sie sich dadurch neue Perspektiven und Entscheidungsoptionen bezüglich eines Sachverhalts eröffnen.**

*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 systematisch aufbrechen können.

### 4.2 **Mit Brainstorming mehr oder weniger auf die Eingebung neuer Ideen zu warten oder wie Sie mit Brainsailing systematisch 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 und machen Brainstorming!" 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.



- 4.3 **Das Management bekommt von seinen Mitarbeitern i.d.R. immer nur das, was es von ihnen verlangt: Das ist bei Innovationen nicht anders. Mit einem systematischen Innovationsmanagement fokussieren Sie ihre Mitarbeiter auf die Themen, die für Ihr Unternehmen wichtig sind.**

Warten Sie nicht darauf, bis Ihnen oder Ihren Mitarbeitern ein Apfel auf den Kopf fällt, so wie angeblich bei Isaac Newton, und dabei *irgendeine* Innovation herauskommt. Geben Sie im Rahmen eines systematischen Innovationsmanagements den Bereich vor, in dem nach neuen Ideen gesucht werden soll: Markt/Produkte/Service, Technologie, Geschäftsprozesse, Planung und Steuerung. Dann bekommen Sie auch das, was Ihr Unternehmen benötigt.

- 4.4 **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 signifikant reduzieren und die Qualität Ihrer Entscheidungen erhöhen können.

- 4.5 **Wie Sie mit der Moderationsmethode großen Gruppen ein effizientes und effektives Arbeiten - analysieren, konzipieren, bewerten, entscheiden - ermöglichen.**

Wenn Sie im beruflichen Alltag Analysen oder Konzepte effektiv und effizient erstellen und deren Durchführung sicherstellen müssen, stellt sich sofort die Frage: Wie beziehe ich ein (größeres) Team optimal in diesen Prozess ein? Die Redelöwen, Bedenkenträger, Berufsoptimisten und Schüchternen? Sie kennen die Empfehlung, Meetings mit nicht mehr als  $7 \pm 2$  Teilnehmern, sonst würde das nichts. Das widerspricht jedoch einer anderen Erfahrung, möglichst von Anfang an alle Beteiligten und Betroffenen in anstehende Analysen, Evaluierungen, Konzipierungen und Entscheidungen einzubeziehen.

Dieser Widerspruch kann durch *Moderation* gelöst werden, einer praxiserprobten Methode, die es möglich macht, in großen, sehr großen Gruppen effektiv und effizient zu kommunizieren und Ergebnisse zu produzieren.



#### 4.6 **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.

#### 4.7 **Wie Sie mit dem Pyramidenprinzip professionelle Texte/Präsentationen gehirngerecht strukturieren und mit PowerPoint optimal präsentieren.**

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* behauptete bspw. 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?

Alles weder belegt noch plausible nachvollziehbar, aber:

**A fool with a tool is still a fool!**

#### M5.1 Auf Wunsch kann Herr Fey das anschließende Business-Meeting moderieren und dabei die vorab vorgestellten Methoden an dem anstehenden Geschäftsvorfall exemplarisch anwenden.

Herr Fey versteht sich in der Rolle des Moderators als „Dritte Partei“, die weder inhaltliche noch organisatorische Gemeinsamkeiten und/oder Interessen mit den Moderierten besitzt, als Voraussetzung dafür, dass er

- + *jedem* Beteiligten auch Fragen stellen kann, **die etwas in Frage stellen**,
- + er darauf i.d.R. auch die entsprechenden Antworten erhalten
- + und als unabhängiger Entkonflikter\*) und Auf-den-Grund-Geher akzeptiert wird.