

# Impro-Training

Methode – Regeln – Effekte



**Comedy-Company GbR**

Lars Wätzold | Elbinger Straße 28 | 37083 Göttingen  
0551 / 7703411 | waetzold@comedy-company.de

# Impro-Training

Auf zu neuen Ufern!

2



**Sie wollen auf zu neuen Ufern? Und Ihre Mitarbeiterinnen\* sollen mitkommen?  
Dann sagen Sie denen doch einfach, wo es langgeht!  
Wenn das bei Ihnen reicht, können Sie jetzt aufhören weiterzulesen.**

*\*Zur besseren Lesbarkeit wird hier ausschließlich die weibliche Form verwendet.  
Selbstverständlich sind alle anderen Geschlechter mitgemeint.*

# Impro-Training

3

„Wer neue Ziele erreichen will, muss neue Wege gehen.“

Warum lesen Sie weiter? Weil Sie denken, dass es doch nicht so einfach ist, sondern nur gelingt, wenn Ihre Mitarbeiterinnen auch mitgehen wollen?

Sie möchten in Ihrem Unternehmen Lust auf Veränderungen wecken und sehen die Verunsicherungen unserer VUCA-Welt als Chance zur Weiterentwicklung?

**Dann möchte ich Sie gern mit meiner Methode dabei unterstützen.**



# Impro-Training

## Die innere Haltung



Die Umsetzung von Veränderungen in Unternehmen gelingt besser, wenn bei allen Beteiligten die Bereitschaft dazu vorhanden ist, sie also die entsprechende innere Haltung haben.

Denn nur wenn eine Mitarbeiterin selbst von ihrer Firma und deren Leistungen begeistert ist und sich mit ihren Werten identifiziert, kann sie auch andere (intern und extern) dafür begeistern.

**Erfolg ist also auch eine Frage der inneren Haltung und der richtigen Methoden, sie herzustellen bzw. zu verändern.**

**Denn Haltungen wie Neugier, Offenheit, Vertrauen und Engagement kann man trainieren und implementieren.**

# Impro-Training

## Die eigene Rolle

Jedes Team und jedes Unternehmen ist effizienter und erfolgreicher, wenn alle Beteiligten wissen, welche Aufgabe sie in welcher Situation haben – fachlich und sozial – und kreativ damit umgehen können.

Doch nur wer in der Lage ist, die eigene Rolle zu reflektieren, kann sie der jeweiligen Situation anpassen.

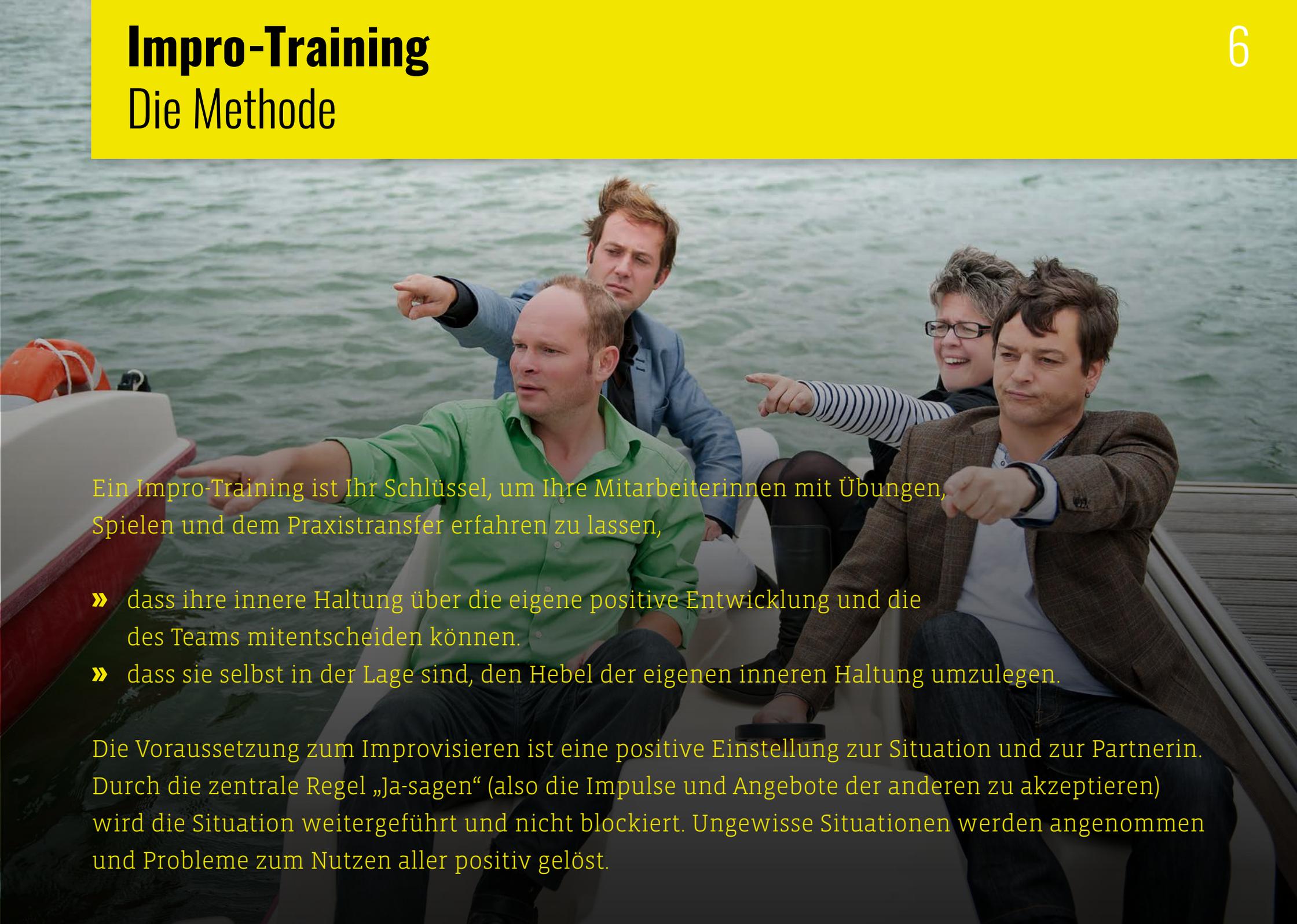
**Denn Erfolg ist auch eine Frage des eigenen Rollenverständnisses.**

Führungskräfte sollten dafür die Rahmenbedingungen schaffen und ihr Rollenverständnis selbst reflektieren und trainieren, denn jede Mitarbeiterin verdient es, individuell behandelt zu werden.



# Impro-Training

## Die Methode

A group of four people are sitting on a boat on a body of water. They are all pointing towards the water in the same direction. The man in the foreground is wearing a green shirt, the man behind him is in a blue jacket, the woman next to him is wearing glasses and a striped shirt, and the man on the far right is in a brown jacket. The background shows the water and a wooden deck.

Ein Impro-Training ist Ihr Schlüssel, um Ihre Mitarbeiterinnen mit Übungen, Spielen und dem Praxistransfer erfahren zu lassen,

- » dass ihre innere Haltung über die eigene positive Entwicklung und die des Teams mitentscheiden können.
- » dass sie selbst in der Lage sind, den Hebel der eigenen inneren Haltung umzulegen.

Die Voraussetzung zum Improvisieren ist eine positive Einstellung zur Situation und zur Partnerin. Durch die zentrale Regel „Ja-sagen“ (also die Impulse und Angebote der anderen zu akzeptieren) wird die Situation weitergeführt und nicht blockiert. Ungewisse Situationen werden angenommen und Probleme zum Nutzen aller positiv gelöst.

# Impro-Training

## Die Methode

A photograph of four people sitting on a boat, engaged in conversation. The background shows a marina with several sailboats docked. The people are dressed in casual to semi-formal attire. The scene is set outdoors on a body of water.

Beim Improvisieren sind eindeutige und klare Botschaften zentral, um den Spielpartnerinnen maximale Orientierung geben, Beziehungen zu etablieren, zu verändern und Rollenklarheit zu schaffen.

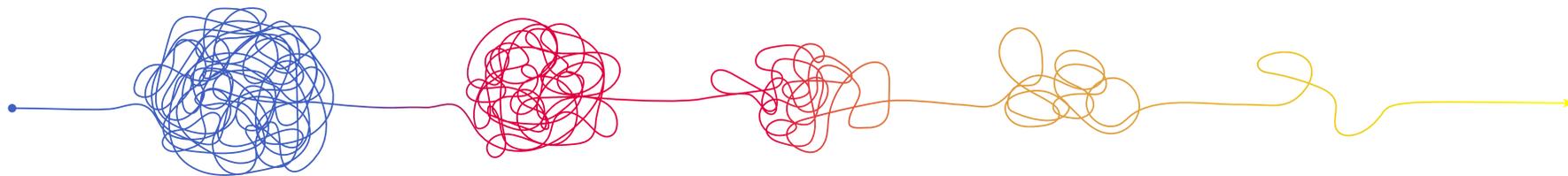
- » Wer bin ich, wer ist die andere?
- » Was will ich, was will die andere?
- » Und wie kriegen wir das jetzt zum Wohle beider zusammen?
- » Welche Rolle ist in welcher Situation angemessen?
- » Welche Rolle führt die Situation in eine Sackgasse?

# Impro-Training

## Die Methode

In neuen, unbekannten Situationen funktionieren unsere alten, erlernten Verhaltensmuster nicht. Deswegen werden sie hier spielerisch aufgebrochen und neue Handlungsoptionen erspielt und internalisiert. Diese positiven Erlebnisse dabei, führen dazu, dass die Teilnehmerinnen sich auch nach dem Training nicht in ihr Schneckenhaus zurückziehen, sondern sich sicherer fühlen, unangenehme Situationen anzunehmen und positiv aufzulösen (also die Kundinnenbeschwerde, den Team-Konflikt, die soziale Sackgasse mit der einen Kollegin, die Panne in der Präsentation ...).

Und der spielerische Charakter des Trainings öffnen die Teilnehmerinnen (TN) für Feedback, denn sie sind ja nicht persönlich als Mitarbeiterin gemeint, sondern als Agierende in einer fiktiven Situation. So wird auch Kritik eher akzeptiert und neues Verhalten in den Alltag übertragen.



Wir beginnen mit Übungen zur **inneren Haltung**. Spätestens, wenn mehrere Kommunikationsimpulse gleichzeitig und unabhängig voneinander weitergegeben werden sollen, wird die Gruppe unweigerlich scheitern, weil mindestens einer von drei Impulsen auf der Strecke bleibt.

Mit einer Änderung des Verhaltens sicherzustellen, dass die Botschaft ankommt, gelingt dann aber sofort. Dieses Verhalten wiederum ist abhängig von der inneren Haltung, z.B. Zugewandtheit, Verständnis. Mithilfe positiver Erlebnisse wird die innere Haltung reflektiert und erfahren, dass man mit Rücksicht (wann macht es Sinn, jemandem (noch) eine Akte auf den Schreibtisch zu legen?) erfolgreicher und angenehmer arbeitet.

### **So wird erlebt, dass**

- » die eigene Haltung ein Erfolgsfaktor im Team ist.
- » dass Scheitern keine Schande ist, sondern eine Möglichkeit, um (sozial) zu lernen und innerlich zu wachsen.

# Impro-Training

## Tagesablauf - der Vormittag

10



**Wer Angst vor dem eigenen Scheitern hat, wird nie zu neuen Ufern aufbrechen. Nur wer Scheitern als Wachstumstreiber erkennt, ist in der Lage, etwas Besonderes zu schaffen und über sich selbst hinauszuwachsen. Deshalb gilt beim Impro-Training: „Scheiter heiter!“**

**Nach den Übungen wird immer der Bezug zum Arbeitsalltag hergestellt.**

- » Wo ist die Kommunikation innerhalb (meiner Abteilung) des Unternehmens verbesserungswürdig?
- » Welche Prozesse sind langsam, welche werden vielleicht sogar sinnlos mehrfach durchgeführt?
- » Welche Strukturen fördern mein Engagement, welche bremsen mich aus?
- » Ist es vielleicht manchmal meine Einstellung „das klappt doch eh nicht“, die zur sich selbst erfüllenden Prophezeiung wird und so die Situation scheitern lässt?



Bei den folgenden Spielen zum **Thema Rolle** heißt das Prinzip „übers Ziel hinausschießen“, um bei den TN den „Aha-Effekt“ zu erzeugen. So lernen sie, ihr kreatives Potential in der Kommunikation einzusetzen und für die Praxis zu nutzen.

Dabei merken die TN, dass sie immer in sozialen Rollen agieren, ob sie wollen oder nicht. Oft geschieht dies aber unreflektiert. Wenn es aber gelingt, diesen Mechanismus ins Bewusstsein zu heben, sind sie eher in der Lage, diese immer wieder neu zu wählen und auszuprobieren, welche Rolle zum (sozialen) Erfolg führt.

Außerdem macht Improvisieren Spaß, was einen Lerneffekt überhaupt erst ermöglicht und für ein positives Klima im Team sorgt. Dieser Effekt wird in den Arbeitsalltag mitgenommen, denn die neu erspielten Rollen werden dort angewendet und sind mit diesen positiven Emotionen verbunden. .

# Impro-Training

## Tagesablauf - der Vormittag

Bei der Auswahl der Übungen und Spiele zu Haltung / Rolle wird unterschieden, ob ein Team „Top-Down“ geführt wird, es also hierarchisch organisiert ist, oder ob die Teammitglieder alle auf Augenhöhe agieren.

Im ersten Fall werden bspw. Übungen mit einem Status-Gefälle durchgeführt, denn kreatives soziales Agieren ist auch möglich, wenn ich den höheren Status der anderen akzeptiere.

Im zweiten Fall werden u.a. Übungen gemacht, in denen die TN auf Augenhöhe agieren und Herausforderungen gemeinsam und gleichberechtigt lösen.



- » Welche Rollen sind für die Kommunikation mit Kolleginnen und Kundinnen hilfreich und welche sind Sackgassen?
- » Welche Rollen habe ich verinnerlicht und wo ist noch Entwicklungspotential?
- » Welche Rolle nehme ich ein, um anderen in ihren Rollen spontan und adäquat zu begegnen?

Wenn ich in der Lage bin, im Spiel die Bedürfnisse der Partnerin zu erfassen und es mir sogar gelingt, spielerisch einen Konflikt positiv aufzulösen, motiviert es mich, auch im Alltag neue Verhaltensmöglichkeiten auszuprobieren und mein Repertoire zu erweitern. Und dann gelingt es mir ja vielleicht auch, der „schwierigen“ Kollegin nebenan oder einer Kundin, die seit Wochen auf ihre Zahlung wartet, anders zu begegnen.



# Impro-Training

## Tagesablauf - der Vormittag: Lerneffekt

Das Reflektieren von Rollen und Situationen schafft Verständnis für das Verhalten anderer und ermöglicht eine Veränderung des eigenen Verhaltens. Diese positive Wirkung wiederum führt zum bewussten Ausprobieren von Rollen und kann Beziehungen auch langfristig verändern.

Dabei wird vermittelt, dass man sich bei der Wahl der eigenen Rolle an den Bedürfnissen der anderen und deren Rolle orientieren sollte, um die Situation zum Wohle aller zu gestalten. Denn beim Improvisieren gilt „Alles, was Du brauchst, ist in Deinem Partner.“ Und Sie werden staunen, was Ihre Mitarbeiterinnen draufhaben!

Typische Beispiele für Haltungen und Rollen sehen Sie übrigens, wenn Sie diesem Link folgen:  
<https://www.youtube.com/watch?v=Hcjtld-d1dc>

Der Nachmittag steht ganz im Zeichen des **Praxistransfers**. Zunächst werden die spielerischen Inhalte des Vormittags reflektiert und gemeinsam mit der Alltags-Kommunikation verbunden, auch Mithilfe verschiedener Kommunikationsmodelle.

### **Dann liegen alle Werkzeuge auf dem Tisch:**

- » die positive Grundeinstellung zur Situation und zur Partnerin
- » keine Angst vor dem Scheitern haben, sondern Lust aufs Ausprobieren
- » Rollen bewusst einnehmen, um mehr Verhaltensoptionen zu haben
- » Distanz zur Situation, also Agieren auf der Metaebene, um
  - » die Bedürfnisse anderer zu erfassen.
  - » die eigene Rolle ändern zu können.
  - » Sackgassen und sich selbst erfüllende Prophezeiungen zu erkennen und aufzulösen.



# Impro-Training

## Tagesablauf - der Nachmittag: Lerneffekt

Diese Werkzeuge werden schließlich in konkreten, verbesserungswürdigen Situationen aus dem Arbeitsalltag der TN spielerisch angewendet. Dabei dient Lars Wätzold als Spielpartner, der den Gegenpart verkörpert und an dem man sich prima ausprobieren kann. Die Gespräche werden in der Gruppe reflektiert, Lösungsstrategien diskutiert und ausprobiert.

Ein wichtiges Instrument ist dabei der Rollenwechsel, so dass die TN die Situation aus der Perspektive und in der Rolle der anderen wahrnehmen und mehr Verständnis empfinden, wo vorher nur Kopfschütteln war. Schließlich benennt jede TN am Ende eine konkrete Verhaltensänderung, die sie sich im Nachgang des Trainings im Arbeitsalltag vornimmt.



# Impro-Training

## Das ImproTraining wirkt als

18

» Team-Building und  
Team-Entwicklung

» Führungstraining und  
Personal Training für Führungskräfte

» Vertriebst raining

» Training für Beschwerde-Management



# Impro-Training

## Referenzen

### **Von unserem Impro-Training haben bereits u.a. profitiert:**

- » Allianz Dresdner Bauspar AG (Düsseldorf)
- » Bauverein zu Lünen
- » Bundesagentur für Arbeit (Northeim)
- » bzp AG (Göttingen / Hamburg)
- » EKO-PLANT GmbH
- » IHK Lübeck
- » Merck KGaA
- » Nordcapital Holding GmbH & Cie. KG (Hamburg)
- » Novelis Deutschland GmbH
- » Otto Bock Health Care GmbH
- » Polizeiinspektion Göttingen
- » SC Johnson GmbH
- » Springmaus-Theater (Bonn)
- » Universität Göttingen (Institut für Psychologie)
- » Universität Göttingen (Betriebliches Gesundheitsmanagement)
- » VHV insurance GmbH
- » Volksbank Oberberg
- » Wirtschaftsunioren (Göttingen & Lübeck)

