



Berg, Ritscher, Orthey u.a.
**Unternehmens-
 theater interaktiv**
 Themenorientierte Improvisation
 (TOI) in der Personal- und Organi-
 sationsentwicklung
 BELTZ-Verlag, 2002, 165 S., 24,90 €

Unternehmenstheater ist immer noch Pionierarbeit und in seinen vielfältigen Facetten noch lange nicht ausgereizt. In „Unternehmens-theater interaktiv“ wird dem Leser eine bestimmte Methode der Theaterarbeit vorgestellt, nämlich die Themenorientierte Improvisation (TOI) als Instrument der Personal- und Organisationsentwicklung.

Ich bin hin- und hergerissen zwischen Beifall und Zurückhaltung, ein Zwiespalt, den auch schon der Titel andeutet. Aber ich fang einfach mal mit dem Beifall an:

Mir gefällt außerordentlich gut der Aufbau und die gesamte Dramaturgie des Buches. Der Leser wird begleitet durch den TOI-BOI, der ihn animiert, „stopp“ zu rufen, wenn Fragen auftauchen, um Querverweise auf Beispiele, Hintergründe, Übungen etc. zu geben. So kann das Buch chronologisch oder aber nach Belieben vor und zurück gelesen

werden. Das „Stopp“ ist gleichzeitig eine elementare Interaktionstechnik der TOI. Es gibt Rückblenden, Shortcuts, Blicke hinter die Kulissen, so dass der Leser den roten Faden niemals verlieren kann, egal wie interaktiv er mit dem Buch umgeht. Die Arbeitsbeispiele sind wunderbar anschaulich, der Leser bekommt einen umfangreichen Einblick, wie effektiv diese spezielle Form des interaktiven Unternehmenstheaters Lern- und Veränderungsprozesse in der Personal- und Organisationsentwicklung initiieren und begleiten kann.

Aber genau an dieser Stelle fängt meine Zurückhaltung an: Diese doch spielerische Arbeitsform scheint mir bewußt nüchtern angelegt, fokussiert auf reine Funktionalität. Der Bearbeitung der emotionalen Ebene fehlt die Sinnlichkeit. Die Verbindung zwischen Spiel, Kultur, Kunst und Lernen wird nicht hergestellt. Und die Spurensuche in der Theater- bzw. Lernlandschaft fällt dement-

sprechend dürrt aus.

Der Vergleich (eine kurze Sequenz im Buch) zwischen Inspektor Colombo und der Themenorientierten Improvisation ist für mich sinnbildlich. Inspektor Colombo und seine Geschichten kann ich riechen, schmecken, fühlen, begreifen, obwohl ich sie im Fernsehen nur sehe und höre. Die Themenorientierte Improvisation bleibt mir zu funktional, trotz und vielleicht gerade wegen des spielerischen Buchaufbaus.

Fazit

Das Buch ist auf jeden Fall eine Bereicherung für Trainer, Personal- und Organisationsentwickler, die mit spielerischen, beteiligungsorientierten Methoden in Workshops und Veränderungsprozessen arbeiten oder arbeiten wollen.

Rezensentin

szenenmacher & co
 Prozessberatung und theatrale Interventionen
 Stefani Theis
 John-F.-Kennedy-Platz 8
 D-38100 Braunschweig
 Tel. 0531-2512640
 Fax 0531-2512639
 stefani.theis@szenenmacher.de
 www.szenenmacher.de

Systematische Gesprächsvorbereitung (1)

1. Wie ist die Markt- und Wettbewerbssituation des Kunden?

- In welcher Branche / Teilbranche ist er tätig?
- Ist er regional oder überregional präsent?
- Wer sind die wichtigsten Wettbewerber?
- Ist der Kunde Meinungsbildner / Marktführer / Platzhirsch?
- Wie stellt sich der Kunde in der Öffentlichkeit dar?
- Welche Informationen habe ich aus der örtlichen Presse / Geschäftsberichten / am Empfang ausgelegten Unterlagen / Internet / Messeinformationen ?

2. Wie ist das Unternehmen strukturiert und aufgebaut?

- Hat das Unternehmen nur einen Standort oder mehrere?
- Wo und wie weit sind die Niederlassungen / Filialen verteilt?
- Wer sind die wichtigsten Entscheidungsträger?
- Hat das Unternehmen Kooperationspartner? Wenn ja, welche?
- Wie ist der Führungsstil im Unternehmen / die Unternehmenskultur?
- Ist das Unternehmen wachstumsorientiert oder eher darauf ausgerichtet seine Position zu halten?

3. Welcher konkrete Bedarf des Kunden ist mir bekannt?

- Gibt es aktuelle Probleme in der Branche?
- Gibt es spezielle technische / sonstige Neuheiten?
- Gibt es besondere Ablauf- / Organisationsprozesse?
- Habe ich Informationen aufgrund von Gesprächen und Veröffentlichungen?
- Welche direkten Informationen kann ich per Augenschein erhalten?

4. Welches Potenzial hat der Kunde?

- Gibt es branchenspezifische Kennzahlen / Messwerte / Orientierungsgrößen? Wenn ja Kenne ich diese?
- Habe ich ähnliche Unternehmen. von denen ich entsprechende Erkenntnisse übertragen kann?

5. Welche Lösungen habe ich für das Kernproblem des Kunden?

- Ist mein Nutzenkatalog auf dem neuesten Stand?
- Welche speziellen Produkte a-“ dem eigenen Portfolio sind für den Kunden besonders interessant?
- Welche Alternativen kann ich anbieten?
- Mit welchen Fragen kann ich das Bedarfsfeld systematisch eingrenzen?

Fortsetzung im nächsten Trainer-Kontakt-Brief, TT-Mitglieder finden die gesamte Checkliste im TT-Mitglieder-Intranet im Bereich Trainer-Agentur

Quelle: © Erich Lotz, PROFIL PARTNER BRIEF - November 2001
 Profil - Erich Lotz Erfolgstraining
 Banater Str. 1, D-84061 Ergoldsbach
 Tel. 08771-969513, Fax 08771-969517
 Erich.Lotz@profilierungstraining.de, www.profilierungstraining.de