

Peter Höfelmeyer, Speaker/Sprecher Callertreff Nord (CTN)

Successful Stories

I wrote the following article during a discussion about “SSD – Social Square Dancing” in a CALLERLAB committee. There they asked for success stories and I reported about the concept of the “KIELER WHEELER”. From my point of view the basic idea of SSD contains many good and correct aspects. But in my opinion these aspects can be implemented just as well with the existing mainstream program and depend more on other things than the number of figures or the duration of a class.

Who did not hear yet anything of SSD, I would like to recommend the episode 004 of the podcast “Caller Lounge” with Martin Kull and me. Perhaps this helps to classify the discussion. There we analyzed the specifications of the SSD program. What is ultimately the point of SOCIAL SQUARE DANCING? Which of them applies to us and where should we pay attention as well?

Here is the link to episodes website. Or just search “Caller Lounge” in your pod catcher App.

<https://callerlounge.de/2020/07/25/004-ssd-social-square-dancing/>

Here now the text of my contribution:

Erfolgsgeschichten

Den folgenden Beitrag habe ich im Rahmen einer Diskussion über „SSD – Social Square Dancing“ in einem CALLERLAB-Komitee geschrieben. Dort wurde nach Erfolgsgeschichten gefragt und ich habe vom Konzept der „KIELER WHEELER“ berichtet. Aus meiner Sicht enthält die grundlegende Idee von SSD viele gute und richtige Aspekte. Diese Aspekte lassen sich meiner Meinung nach aber genau so mit dem bestehenden Mainstream-Programm umsetzen und hängen vielmehr von anderen Dingen ab, als von der Figurenanzahl oder der Dauer einer Class.

Wer bisher noch nichts von SSD gehört hat, dem möchte ich an dieser Stelle die Folge 004 des Podcasts „Caller Lounge“ mit Martin Kull und mir empfehlen. Dies hilft gegebenenfalls, die Diskussion etwas einzuordnen. Wir haben dort die Vorgaben des SSD-Programms analysiert. Was ist letztlich dran an SOCIAL SQUARE DANCING? Was davon trifft auf uns zu und wo sollten wir ebenfalls aufpassen?

Hier ist der Link zu Episoden-Webseite. Oder sucht nach „Caller Lounge“ in eurer Pod-Catcher App.

<https://callerlounge.de/2020/07/25/004-ssd-social-square-dancing/>

Hier nun der Text meines Beitrags:

Some of you ask for successful stories.

We are a Square Dance Club offering exclusive Mainstream. Having 3-4 Squares at club nights. In the winter months and with guests 5-6 Squares. Over the last 20 years the average number of members is about 80. Before that I can't tell, cause I am at this club since 20 years 😊

We have a Class every three years. Starting in January (winter time here in Germany), because the distractions of open air activities are less and it is the time of good intentions 😊. The Open Houses had 20-40 new interested people. Class size was between 15 and 25. About 90% remained until the end of the Class. About 60%-70% are still members of the club.

Class is at the same night with the clubnight. When we're having a class, we're dancing 1,5 hours Class-Programm and then 1 hour Mainstream. So the Mainstream dancers already are there as angels and 2,5 hours in total is not too long, so the most of the Mainstream dancers are there for the whole time.

I know this is luxury. But with 4-6 Squares it is easy to let the new ones experience the social part of square dancing. And this is the joint responsibility of dancers and Callers. From my point of view you can't

Einige von Euch fragten nach Erfolgsgeschichten.

Wir sind ein Square Dance Club, die exklusiv Mainstream anbieten. Wir haben 3-4 Squares bei Clubabenden. In den Wintermonaten und mit Gästen 5-6 Squares. In den letzten 20 Jahren lag die durchschnittliche Mitgliederzahl bei etwa 80. Vorher kann ich das nicht sagen, denn ich bin erst seit 20 Jahren in diesem Club 😊.

Wir haben alle drei Jahre eine Class. Ab Januar, weil die Ablenkungen durch Freiluftaktivitäten geringer sind und es die Zeit der guten Vorsätze ist 😊. Die Open Houses hatten 20-40 neue Interessenten. Die Class-Größe lag zwischen 15 und 25. Etwa 90% blieben bis zum Ende der Class. Ungefähr 60%-70% sind immer noch Mitglieder des Clubs.

Der Unterricht findet am gleichen Abend wie der Clubabend statt. Wenn wir eine Class haben, tanzen wir 1,5 Stunden Class-Programm und dann 1 Stunde Mainstream. Die Mainstream-Tänzer sind also bereits als Angel da, und 2,5 Stunden sind insgesamt nicht zu lang, so dass die meisten Mainstream-Tänzer die ganze Zeit da sind.

Ich weiß, das ist Luxus. Aber mit 4-6 Squares ist es einfach, die neuen Tänzer den sozialen Teil des Square Dance erleben zu lassen. Und das ist die gemeinsame Verantwortung von Tänzern und Callern. Aus meiner Sicht kann man diesen Wert des Square Dance nicht lehren, man muss ihn leben und dann erklären, warum

teach this value of square dancing, you have to live it and then explain it, why this is important and that this is part of the magic 😊.

The new ones experienced dancing since open house and have learned the full mainstream program and many of the things, that are not on the teaching list, 12-13 months later finished with the graduation.

The next nearly two years is time to gain more experience and become a confident dancer and a good Angel for the next Class. During this two years we're dancing two hours Mainstream.

To live this concept, it requires the right attitude and positive spirit from dancers and Caller.

Some more thoughts.

- To let the dancers experience the dance feeling from the first night on, I can't teach too much new Calls at one evening. You only can dance, if there is a chance to have practiced and repeat the movements. The body needs a lot of repetitions.
- I want to offer variety (not complexity) already in class. This is good for the learning experience and for the entertainment of the angels. But we all know, that a Call from a different position feels new to a new dancer. Learning

dies wichtig ist und dass dies Teil der Magie ist 😊.

Die Neuen erleben das Tanzen seit dem Schnupperabend und haben das volle Mainstream-Programm und viele der Dinge, die nicht auf der Unterrichtsliste stehen, 12-13 Monate später mit der Graduierung abgeschlossen.

Die nächsten knapp zwei Jahre ist Zeit, mehr Erfahrung zu sammeln und ein selbstbewusster Tänzer und ein guter Angel für die nächste Class zu werden. Während dieser zwei Jahre tanzen wir zwei Stunden Mainstream.

Um dieses Konzept zu leben, bedarf es der richtigen Einstellung und des positiven Geistes von Tänzern und Caller.

Einige weitere Gedanken.

- Damit die Tänzerinnen und Tänzer das Tanzgefühl vom ersten Abend an erleben können, kann ich nicht zu viele neue Calls an einem Abend unterrichten. Man kann nur tanzen, wenn es eine Chance gibt, die Bewegungen geübt zu haben und zu wiederholen. Der Körper braucht viele Wiederholungen.
- Ich möchte bereits im Unterricht Abwechslung (nicht Komplexität) bieten. Das ist gut für die Lernerfahrung und für die Unterhaltung der Angel. Aber wir alle wissen, dass sich ein Call aus einer anderen Position für einen neuen Tänzer neu anfühlt. Das Erlernen und Üben von Formationsbewusstsein steht nicht auf

and practicing formation awareness is not on the list, but is part of dancer's education.

- Especially I like to slow down teaching new Calls, when we are in the phase of practicing OCEAN WAVES, TRADES and RUNS. The calls themselves are "easy" to learn. I have had good experience with letting the dancers gain some confidence with these calls before continuing with new calls, because the formations and arrangements changes quickly in this phase. And confidence increases the dancing pleasure.
- Angels love it, if there is dancing and not only teaching.
- It takes time to teach and practice dance posture und styling.

We have some dancers learning Plus and Advanced. But there are different nights in the area. Most of those dancers are still dancing at our club and are good angels.

Of course, there are wishes from those to offer also Plus. I am committed to ensuring that it remains an exclusive Mainstream Club. I once asked the question, if this person want to add Plus to the club-program because of "he wants it" or he thinks "the club needs it". This person was honest enough to say that it is the selfish reason. This communication

der Liste, ist aber ebenfalls Teil der Tänzer- und Tanzerausbildung.

- Besonders gerne verlangsame ich das Unterrichten neuer Calls, wenn wir uns in der Phase des Lernens von OCEAN WAVES, TRADES und RUNS befinden. Die Calls selbst sind „leicht“ zu lernen. Ich habe gute Erfahrungen damit gemacht, den Tänzern Zeit zu geben, sich mit diesen Calls vertraut zu machen, bevor ich mit neuen Calls fortfahre, weil sich die Formationen und Arrangements in dieser Phase schnell ändern. Und Vertrautheit und Sicherheit mit den Calls erhöht die Tanzfreude.
- Angels lieben es, wenn getanzt, und nicht nur unterrichtet wird.
- Es braucht Zeit, um Tanzhaltung und Styling zu lehren und zu üben.

Wir haben einige Tänzerinnen und Tänzer, die Plus und Advanced lernen. Aber dafür gibt es verschiedene Abende in der Umgebung. Die meisten dieser Tänzerinnen und Tänzer tanzen noch immer in unserem Club und sind gute Angel.

Natürlich gibt es Wünsche im Club, auch Plus anzubieten. Ich setze mich allerdings dafür ein, dass es ein exklusiver Mainstream-Club bleibt. Ich habe einmal die Frage gestellt, ob diese Person Plus in das Club-Programm aufnehmen will, weil „er es will“ oder weil er denkt, „der Club braucht es“. Diese Person war ehrlich genug zu sagen, dass es der egoistische Grund sei.

was, of course, preceded by an explanation of why I have my position.

To live the social aspect it is so important to have only one group in a club and not two or three. And so it is important to see Class and Club as one group from the beginning.

If you still enjoy square dancing today, tell the world about these positive aspects. If you still have fun with our hobby today, then these positive things must still be there. We should be proud of what is there and not what was in the past. Remember that language influences thinking and acting. Fun, joy and positive attitude will continue to inspire new dancers for our hobby in the future. And let us measure it not by quantity but by quality.

Educate yourself. Educate the dancers. Go to Caller meetings in your area. Share knowledge. Ask for others experiences. Ask for feedback. Stay interested. Have fun.

Oh, by the way ... from my point of view I do not need a new list for this concept 😊.

Enough for today 😊. I am happy if someone can draw ideas from our successful concept.

Stay healthy and optimistic,
Peter Höfelmeyer

Dieser Unterhaltung ging natürlich eine Erklärung voraus, warum ich meinen Standpunkt vertrete und diese Frage stelle.

Um den sozialen Aspekt zu leben, ist es so wichtig, in einem Club nur eine Gruppe zu haben und nicht zwei oder drei. Und deshalb ist es wichtig, Class und Club von Anfang an als eine Gruppe zu sehen.

Wenn Du heute immer noch Freude am Square Dance hast, dann erzähle deinem Umfeld von diesen positiven Aspekten. Wenn Du heute immer noch Spaß an unserem Hobby hast, dann müssen diese positiven Dinge immer noch da sein. Wir sollten auf das, was da ist, stolz sein und nicht auf das, was in der Vergangenheit war. Denke daran, dass die Sprache das Denken und Handeln beeinflusst. Spaß, Freude und eine positive Einstellung werden auch in Zukunft neue Tänzerinnen und Tänzer für unser Hobby begeistern. Und laßt uns dies nicht an der Quantität, sondern an der Qualität messen.

Bilde Dich als Caller selbst weiter. Bilde als Caller die Tänzerinnen und Tänzer aus. Gehe als Caller zu Callertreffen in Deiner Region. Teile Dein Wissen. Frage nach den Erfahrungen anderer. Bitte um Feedback. Bleibe neugierig. Habe Spaß.

Ach, übrigens ... aus meiner Sicht brauche ich für dieses Konzept keine neue Liste 😊.

Genug für heute 😊. Ich freue mich, wenn jemand Ideen aus unserem erfolgreichen Konzept schöpfen kann."

Bleibt gesund und optimistisch,
Peter Höfelmeyer