



Das **AiKi**-Prinzip

Das japanische **AiKi** lässt sich mit ‚**im Einklang mit der Lebenskraft**‘ übersetzen. Die Kampfkunst des **Aikido** strebt den Einklang zwischen körperlicher Bewegung und geistig-spiritueller Lebenskraft an. Ihre Ursprünge lassen sich bis zu den Bewegungs- und Atemübungen buddhistischer Mönche im alten China zurückverfolgen.

Der Aikidoka (Anwender des Aikido) vermeidet direktes Kräftemessen mit einem Aggressor. Dabei würde der Kräftigere gewinnen und der Schwächere unterliegen. **Aikido** setzt keine Anstrengung **gegen** die Angriffsaktion. Unsere Bewegungsgewohnheiten und –reflexe verleiten uns aber gerade dazu. Der Aikidoka geht vielmehr **mit** der Bewegungsenergie des Angreifers und nutzt diese, um dessen Verletzungsabsicht zu vereiteln. Die Anwendung solcher Techniken gelingt nur, wenn eine natürliche Körperhaltung (Hanmi) eingenommen wird. Diese ermöglicht ständige Manövrierbereitschaft in alle Richtungen und drückt volle Präsenz aus.

Das **AiKi-Prinzip** wirkt nicht nur bei drohenden körperlichen Auseinandersetzungen. Es lässt sich auch auf Konfliktsituationen anwenden, die auf sprachlicher Ebene ausgetragen werden. Es erfordert die gleiche innere Haltung, flexible Handlungsbereitschaft und Präsenz wie beim **Aikido**.

Aber auch jenseits von Konfliktfeldern - im gesamten Bereich von zwischenmenschlicher Kommunikation und Interaktion - lässt sich das **AiKi-Prinzip** nutzen.

In dem als **AiKi Kommunikation**[®] bezeichneten Kommunikations- und Interaktions-training üben wir uns in Gesprächen und anhand von simulierten Praxisfällen („real life cases“). Wir setzen dabei Methoden ein, die nachhaltige, kreative Lösungen für persönliche und berufliche Fragen und Aufgaben fördern. Dazu gehört auch wachsendes Verständnis für systemische Wechselwirkungen.

Inhalte folgender Seiten:

<i>Gesprächsbeispiele</i>	<i>Seite 2 ff</i>
<i>Aikido</i>	<i>Seite 10 ff</i>
<i>Spiritualität</i>	<i>Seite 11 ff</i>



Gesprächsbeispiele aus Seminaren / Coachingprozessen

Seite

- 3-4 Beispiel 1: Der widerspenstige Klient im Beratungsgespräch
- 4-6 Beispiel 2: Der widerspenstige Kunde im Verkaufsgespräch
- 7-9 Beispiel 3: Der widerspenstige Schüler im Unterricht
- Beispiel 4: Das widerspenstige Kind in der Familie (in Vorbereitung)
- Beispiel 5: Der widerspenstige Mitarbeiter (in Vorbereitung)
- Beispiel 6: Der widerspenstige Chef (in Vorbereitung)

Eine Möglichkeit für den kreativen Lösungs-Findungs-Prozess:

1. Schritt: Frage / Fallbeispiel aus dem beruflichen / persönlichen Alltag
2. Schritt: bisherige Problemlösungsversuche / durch Gewohnheit verankerte Muster
3. Schritt: Musterunterbrechung
4. Schritt: Lösungsalternativen
5. Schritt: virtueller Zukunftsentwurf



Beispiel 1: Der widerspenstige Klient im Beratungsgespräch

1. Schritt: Frage / Fallbeispiel aus dem beruflichen / persönlichen Alltag:

Ernährungsberaterin Tina erzählt von einem Klienten, der sie regelmässig ärgert, indem er ihre gut gemeinten und fachlich fundierten Verhaltensempfehlungen missachtet

2. Schritt: Bisherige Problemlösungsversuche / durch Gewohnheit verankerte Muster:
Ausschnitt aus einem Beratungsgespräch (Tina: > / Klient: <)

> Sie wollen ihr Gewicht reduzieren, deswegen empfehle ich Ihnen, mehr Obst und Gemüse zu essen, aber weniger Fett

< Ja, aber wissen Sie: Ich bin halt viel unterwegs. Da kann man sich nicht immer aussuchen was es gibt und wie bekömmlich es zubereitet ist.

> Ja, das verstehe ich schon. Aber wenn Sie abnehmen wollen, dann müssen Sie auch Opfer bringen.

< Sie haben gut reden. Was glauben Sie, welchem Stress ich in meinem Beruf ausgesetzt bin. Ich sitze nicht den ganzen Tag im Büro und verteile gute Ratschläge. Ich werde wirklich gefordert.

Tina gibt sich geschlagen und schluckt ihren Ärger so gut es geht hinunter. In der Rückbetrachtung erkennt Tina, dass Sie sich auf einen eskalierenden Machtkampf eingelassen hatte: sie wollte recht behalten und der Klient sollte Einsicht zeigen und nachgeben

3. Schritt: Musterunterbrechung:

Jetzt nimmt Tina eine für sie neue und ungewohnte Position ein: Sie gesteht dem Klienten zu, dass er nicht klein bei zu geben braucht, um sich ihrer Erwartungshaltung zu fügen. Wie wird das Gespräch wohl mit dieser veränderten Einstellung der Beraterin verlaufen? Hören wir zu:

4. Schritt: Lösungsalternative:

> Sie wollen ihr Gewicht reduzieren, deswegen empfehle ich Ihnen, mehr Obst und Gemüse zu essen, aber weniger Fett

< Ja, aber wissen Sie: Ich bin halt viel unterwegs. Da kann man sich nicht immer aussuchen was es gibt und wie bekömmlich es zubereitet ist.

> Dann scheint meine Empfehlung wenig hilfreich zu sein für Sie

< Nein nein. Da verstehen Sie mich falsch. Es ist nur schwierig für mich, unter den gegebenen Umständen eine bewusste Wahl zu treffen beim Essen

> Ich glaube, da geht es Ihnen ähnlich wie mir: Es ist weniger anstrengend, Gewohnheiten beizubehalten, als sie zu ändern – selbst wenn es der Gesundheit dient

< Unterschätzen Sie mich nicht! Wenn es gesund ist für mich kann ich auch einmal ein Opfer bringen

Tina kann ihre Verblüffung kaum verbergen

5. Schritt: Virtueller Zukunftsentwurf:

> Stellen Sie sich einmal vor, dass wir einen Zeitsprung machen. Wie lange brauchen Sie für die Umstellung Ihres Essverhaltens?

< Also, so drei Monate gebe ich mir schon.

> Jetzt haben wir Juni. Stellen wir uns also vor, es wäre bereits Oktober. Sie haben deutliche



Fortschritte bei der Umstellung Ihres Ernährungsverhaltens gemacht, ohne sich gross darüber Gedanken gemacht zu haben. Das hat Auswirkungen auch auf andere Lebensbereiche. Woran bemerken Sie solche Auswirkungen zuerst?

< Ich bin zufriedener mit mir

> Wie zeigt sich das Ihnen und Menschen in Ihrer Umgebung ganz konkret?

< Am meisten wundert sich meine Frau. Sie erlebt mich weniger gereizt und geduldiger im Umgang mit den Kindern. Das entspannt unser Eheleben ...

Tina kann nicht glauben, dass es in der Praxis so leicht sein kann, einen ‚schwierigen‘ Klienten zu kooperativem Verhalten zu verlocken.

Der Trainer reagiert auf ihre Zweifel mit den Worten: „Nun, ich halte Dich nicht für einen Menschen, der es sich leicht macht bei seiner verantwortungsvollen beruflichen Aufgabe.“

Tina ist verblüfft und braucht einige Zeit, bis sie diesen Wink zu deuten weiss.

Beispiel 2: Der widerspenstige Kunde im Verkaufsgespräch

1. Schritt: Frage / Fallbeispiel aus dem beruflichen / persönlichen Alltag:

Verkäufer Mark berichtet von Kunden, denen er regelmässig begegnet, und die ihn schrecklich nerven. Diese Kunden wollen sich einfach nicht von seinem Produkt überzeugen lassen. Und das, obwohl er sicher ist, dass sein Angebot sehr vorteilhaft für sie wäre. Er glaubt sogar, dass sie es nach seiner qualifizierten Beratung dann tatsächlich kaufen – aber leider nicht bei ihm, sondern bei einem Konkurrenten.

2. Schritt: Bisherige Problemlösungsversuche / durch Gewohnheit verankerte Muster:
Ausschnitt aus einem Verkaufsgespräch (Mark: > / Kunde: <)

> Herr Kunde, sie wollen ein Handy kaufen?

< Ja

> Da sind Sie bei uns genau richtig. Wir können Ihnen eine grosse Auswahl bieten. Ich werde Ihnen `mal einige Geräte zeigen, so dass Sie im Vergleich heraus finden können, welches Ihnen am meisten zusagt.

Das Gerät eins hat folgende Merkmale: 1., 2., 3., 4., 5. *(die Merkmale werden hier zur*

Das Gerät zwei hat folgende Merkmale: 1., 2., 3., 4., 5. *besseren Übersicht durch Zahlen*

Das Gerät drei hat folgende Merkmale: 1., 2., 3., 4., 5. *ersetzt)*

Das Gerät vier hat folgende Merkmale: 1., 2., 3., 4., 5.

Das Gerät fünf hat folgende Merkmale: 1., 2., 3., 4., 5.

Der geduldige und höfliche Kunde, der anfangs wirklich ein Handy kaufen wollte, ist jetzt in seiner Aufnahme- und Entscheidungsfähigkeit überfordert. Zögernd unterbricht er den Verkäufer:

< Bei diesem grossen Angebot ist es wirklich nicht so einfach, die richtige Entscheidung zu treffen. Geben Sie mir doch ein paar Prospekte mit, damit ich mir Die Entscheidung nochmal gründlich überlegen kann.

Der Verkäufer hat jetzt schon viel Zeit für diesen Kunden investiert. Dieser hatte ihm anfangs auch erklärt, dass er ein Handy kaufen wolle. Ausserdem stehen andere Kunden – mit vielleicht ernsthafteren Kaufabsichten – in Wartestellung. Mark kann seinen Ärger kaum unterdrücken. Jetzt erinnert er sich an diverse Tricks aus dem letzten Verkaufstraining:



> Sie sollten sich mit der Entscheidung nicht zu lange Zeit lassen. Einige Modelle sind nur begrenzte Zeit für einen Vorzugspreis zu haben. Z.B. das Gerät sechs hier. Es hat neben dem Super-Preis noch folgendes zu bieten: 1., 2.,

Jetzt reisst dem immer noch höflichen Kunden der Geduldsfaden:

< Oh, ich habe bei unserem aufschlussreichen Gespräch ganz die Zeit vergessen. Ich danke Ihnen für Ihre Geduld mit mir, aber ich habe jetzt noch einen dringenden Termin.

> Und die Prospekte?

< Die hole ich mir ein andermal. Auf Wiedersehen!

Mark kocht innerlich und bedient nun missmutig den nächsten Kunden.

3. Schritt: Musterunterbrechung:

Nach dieser Kostprobe aus dem gewohnheitsmässigen Verkaufsverhaltensmuster von Mark - das nicht untypisch ist, speziell beim Verkauf von technischen Produkten - führt der Trainer (>) mit Mark (<) ein Interview:

> Mark, was glaubst Du, wovon Du diesen Kunden mit Erfolg überzeugt hast?

< Das Problem ist ja, dass ich ihn gar nicht überzeugen konnte

> Heisst das, dass Du Dich für einen schlechten Verkäufer hältst?

< Nach so einer Situation schon

> Und jemand der gut überzeugen kann, ist ein guter Verkäufer?

< Ja

> Als Kunde wäre ich voll davon überzeugt, dass Du ein gründliches Fachwissen über Deine angebotenen Produkte hast!

< Das stimmt auch

> Wer beurteilt Dich nach Deinem Fachwissen?

< Meine Firma, mein Chef

> Also hast Du deine Fähigkeit bewiesen, Menschen von Dir überzeugen zu können, die sehr wichtig für Dich sind. Jetzt möchte ich mit Dir eine Vermutung überprüfen, die Dir vielleicht noch nicht eingefallen ist und auch etwas seltsam erscheint: Vielleicht musste dieser Kunde gar nicht von deinem Fachwissen überzeugt werden, um zu kaufen? Vielleicht hättest Du Dich ja von ihm überzeugen lassen können, welches Handy er braucht?

< Also diese Idee ist wirklich seltsam

> Hilft Du mir, sie kritisch zu überprüfen, indem Du genau den gleichen Kunden spielst – so gut Du Dich eben in ihn hineinversetzen kannst?

< Aber mit Wonne trete ich als widerspenstiger Kunde gegen Dich an!

4. Schritt: Lösungsalternativen:

Rollenspiel Trainer als Verkäufer (>), Mark als Kunde (<):

> Herr Kunde, sie wollen ein Handy kaufen?

< Ja

> Wissen Sie schon, was es Ihnen bieten soll?

< Bei uns zuhause ist der Empfang nicht so optimal. Es sollte also eine besonders gute Empfangsleistung haben und trotzdem billig sein

> Kann ich davon ausgehen, dass Sie auch noch keinen Mobiltelefonvertrag haben

< Ich habe nur einen Festnetzanschluss bei der Firma xy

> Das ist ein Glücksfall für Sie

< Warum?



- > Nur so kann ich Ihnen ein hochwertiges Handy für einen Vorzugspreis verkaufen. Wir finden heraus, welche Vertragsform für Ihre Telefongewohnheiten passt, dann erhalten Sie das Gerät fast kostenfrei – wir nennen das subventioniert – dazu. Doch nun zum Handy. Genügt Ihnen eine gute Empfangsleistung oder soll Ihr Gerät noch mehr können?
- < Also, was mir noch angenehm wäre, wenn es nicht immer klingelt. Wenn man es auf Vibration umstellen kann. Sonst wäre mir das peinlich, wenn sich andere, zum Beispiel im Zug, belästigt fühlen.
- > Wären damit alle Voraussetzungen für Ihr neues Handy geklärt? Es soll seinen Preis wert sein, indem es guten Empfang bietet und über Vibrationsalarm verfügt?
- < Naja, ich will ja nicht unbescheiden sein, aber wenn es recht klein und leicht ist, das wäre für mich ein zusätzlicher Vorteil
- > Dann kann ich eine Vorauswahl für Sie treffen. Schauen Sie sich diese beiden Geräte an: Beide haben guten Empfang und Vibrationsalarm. Der Unterschied liegt im Preis und in der Grösse: Das kleinere wird nicht subventioniert. Durch sein extrem geringes Gewicht ist es seinen Preis von € 300 jedoch wert. Jetzt kommt es darauf an, wie wichtig Ihnen dieser Vorteil ist?
- < Eigentlich wollte ich nicht soviel Geld ausgeben, aber wenn man dieses leichte und kleine Ding erst mal in der Hand hält, also das ist schon eine Verlockung. Gibt es einen Geldautomaten hier in der Nähe?
- > Lassen Sie uns die Formalitäten erledigen, dann können Sie immer noch nebenan bei der Post das Bargeld aus dem Automaten holen. Für den Mobilvertrag brauche ich noch folgende Angaben von Ihnen ...

5. Schritt: Virtueller Zukunftsentwurf:

Nach dem Gespräch im Rollenspiel (mit Videoaufzeichnung, die Mark mitnehmen kann) folgt eine Nachbesprechung, um zu klären, ob Mark daraus einen Lerneffekt ziehen kann:

- > Konntest Du mich als Kunde davon überzeugen, welches Handy Du brauchst?
- < Ja, anscheinend bin ich doch kein so schlechter Verkäufer! Aber ganz im Ernst, ich habe viel aus diesem Rollenspiel gelernt.
- > Was heisst das ganz konkret?
- < Das Überzeugenlassen ist tatsächlich wichtiger als das Überzeugen. Das heisst, ich werde die Kunden mehr fragen u. ihnen zuhören, als dass ich sie mit meinem Fachwissen erschlage
- > Lass uns einen Zeitsprung machen. Wielange brauchst Du für die Umsetzung Deiner Idee mit dem Fragen und Zuhören?
- < Das sollte in drei bis vier Wochen eingeübt sein
- > Wir haben jetzt Ende August, tun wir so, als wäre es bereits Oktober. Deine erfolgreiche Umsetzung hat Folgen. Welche Auswirkungen freuen Dich besonders?
- < Ich hab` mehr Spass am Umgang mit den Kunden. Ich stehe vor den Kollegen besser da, weil die Umsätze im Laden stimmen. Das ganze Leben lässt sich so viel entspannter angehen.
- > Was müsstest Du tun, um diesen automatischen Erfolg zu verhindern?
- < Ich müsste wieder in alte Gewohnheiten zurückfallen
- > Wozu könnte es nützlich und lehrreich sein, wenn ein Rückfall eintritt?
- < Ich merke dann umso deutlicher, was den Unterschied ausmacht und dass es nicht an störrischen Kunden liegt, sondern an mir ...



Beispiel 3: Die widerspenstige Schülerin im Unterricht

1. Schritt: Frage / Fallbeispiel aus dem beruflichen / persönlichen Alltag:

Berufsschullehrerin Monika hat grosse Mühe mit einer bestimmten Schülerin: Sabine. Immer wieder beklagt sich diese darüber, dass der Unterricht langweilig sei. Gerne stellt sie

Vergleiche mit dem Unterricht anderer Lehrer an, bei denen Monika schlecht weg kommt. Meist schluckt Monika den Ärger hinunter, aber manchmal reagiert sie auch aggressiv. Dann eskaliert die Situation häufig noch. Monika's grösste Angst ist, dass die ganze Klasse mit der Zeit den Respekt vor ihr verlieren könnte.

2. Schritt: Bisherige Problemlösungsversuche / durch Gewohnheit verankerte Muster:

Hier ein typischer Wortwechsel zwischen Monika > und Sabine < im Unterricht:

> Sabine, bitte konzentriere Dich auf den Unterricht. Ich muss Dir sonst die Zeitschrift wegnehmen, die Du unter dem Tisch hast!

< Der Unterricht ist so langweilig. Die anderen haben auch schon längst abgeschaltet.

> Gut. Dann stelle ich Euch eine Aufgabe, die ihr in Gruppenarbeit lösen könnt.

< Nicht schon wieder Gruppenarbeit!

> Bei Dir kann ich doch machen was ich will – es ist Dir nie recht!

< Bei anderen Lehrern habe ich keine Probleme. Da wird auch mal gelacht und ein Spass gemacht. Bei Dir ist alles immer so ernst. ...

3. Schritt: Musterunterbrechung:

Dialog zwischen Monika (<) und dem Trainer / Coach (>), der das Unterrichtsgeschehen beobachten konnte:

> Der Wortwechsel zwischen Dir und Sabine – ist das der typische Ablauf Eurer Konflikte?

< Ja, es ist nicht immer so krass. Aber es hat immer die gleiche Tendenz

> Was kann ich mir in diesem Fall unter Tendenz vorstellen?

< Ich will Sabine für den Unterricht gewinnen, und sie wertet mich ab

> Du willst Sabine für Dich gewinnen und sie wertet Dich ab

< Ja, es ist wie zuhause mit meiner Schwester. Wir lagen ständig im Clinch miteinander.

> Wie kann ich mir das vorstellen, wenn zwei Leute – ich meine jetzt nicht Deine Schwester und Dich, sondern irgendwelche beliebige Leute – wenn die im Clinch miteinander liegen? Was geht da vor sich?

< Das ist ein ständiger Wettbewerb. Einer will den anderen ständig übertrumpfen. Aber meistens ist es ein ungleicher Kampf, weil immer der gleiche gewinnt.

> Und trotzdem bleibt der ewige Verlierer in der Wettbewerbssituation?

< Ja, so bescheuert sich das anhört, aber es ist wie ein Zwang. Man kommt da nicht raus!

> Man steckt ständig neue Niederlagen ein?

< Ja, genau so ist es

> Was hältst Du von so einer Person, die sich ständig mit Niederlagen versorgt?

< Also jetzt, so mit Abstand betrachtet, denke ich ... es ist als ob sie sich selbst bestraft, sich selbst Leid zufügt

> Wofür bestraft man im allgemeinen jemanden

< Wenn man ihn herausfordern will. Mein Vater wollte, dass ich es besonders weit bringe. Seine Methode war, dass, was ich auch tat, es war ihm nie gut genug. Er hatte immer `was



herumzumeckern an mir. Meine Schwester hat er ziemlich in Ruhe gelassen damit. Ich glaube, ich war seine Lieblingstochter.

> Wie hat er denn kalkuliert, dass seine Meckerei an Dir wirken soll?

< Sein Leitspruch war, dass man nie mit sich selbst und dem Erreichten zufrieden sein darf, sonst wird man irgendwie dafür bestraft.

> Den Selbstzufriedenen bestraft das Leben?

< Ja.

> Dann hat er Dich also vor solcher Strafe geschützt?

< Nein. Das hat er nicht einmal für sich selbst geschafft.

> Was heisst das?

< Er war Lehrer und ist jetzt frühzeitig pensioniert. Er hat sich aufgerieben in der Schule und hatte nicht mehr die Nervenkraft, zu unterrichten. Im Moment ist er krank und hält sich eigentlich nur noch durch seine Vorliebe für die Gartenpflege über Wasser. Er ist ein Pflanzennarr.

> Was macht da den Unterschied zwischen der Pflege von Pflanzen und der Erziehung von jungen Menschen?

< Von den Pflanzen kann man viel lernen. Sie sind sehr autonome Geschöpfe. Sie lassen sich nicht manipulieren. Je nachdem wie man sie behandelt blühen sie auf oder welken dahin. Man muss einfach von ihnen lernen, was sie zum Gedeihen brauchen. Das ist je nach Art sehr verschieden. Einige brauchen viel andere wenig Wasser; viel oder wenig Sonnenlicht ...

> Und was brauchen Menschen zum Gedeihen?

< Anerkennung

> Und die verweigert Dir die Sabine?

4. Schritt: Lösungsalternativen:

< Ja. Aber eigentlich bin ich ja die Lehrerin. Ich müsste ja ihr Anerkennung geben können.

> Und wie sieht das in einer Situation wie neulich im Unterricht dann aus? Du hattest Sie zu mehr Aufmerksamkeit ermahnt und hast ihr gedroht: „Sabine, bitte konzentriere Dich auf den Unterricht. Ich muss Dir sonst die Zeitschrift wegnehmen, die Du unter dem Tisch hast!“ und sie hat an Deinem Unterricht herumgemeckert: „Der Unterricht ist so langweilig. Die anderen haben auch schon längst abgeschaltet.“

< Ich habe da eine Idee. Können wir das im Rollentraining durchspielen? Ich bin ich, Du übernimmst die Rolle von Sabine!

> O.K. Ich lese unter dem Tisch in der Zeitschrift und Du sprichst mich an!

< „Sabine, was ist so interessant an Deiner Zeitschrift?“

> „Ach, da sind Berichte über den Robbie Williams. Er überlegt, ob er seine Karriere beenden will.“ *Die anderen in der Klasse schauen erwartungsvoll darauf, ob wieder das alt bekannte Muster zwischen Sabine und Monika abläuft. Alle rechnen fest damit, dass Monika wieder etwas einstecken muss.*

< „Ist das nicht verrückt. Da hat er das erreicht, wovon andere nur träumen – und jetzt will er das aufgeben?“ *Alle, besonders Sabine, sind verblüfft von Monika ungewohnter Reaktion. Sie warten mit erhöhter Spannung auf den Fortgang des Dialogs.*

> „Ich verstehe ihn da schon. Er kann ja nichts mehr tun, ohne von der Öffentlichkeit beobachtet zu werden. Und Geld hat er ja genug.“

< „Auch Ihr wollt einmal genug Geld verdienen. Leider braucht man dazu gute Schulnoten. Also weiter im Unterricht ...“ *Der gewohnte Eklat bleibt aus. Alle sind verwundert über*



Monika's unerwartete Reaktion. Sabine legt ihre Zeitschrift beiseite und folgt dem Unterricht

...

> Ende Rollenspiel. Was ist da anders gelaufen als sonst immer? War ich als Sabine zu zahm?
< Nein, das lief alles sehr realistisch ab. ... Ich will das jetzt garnicht weiter analysieren. Ich glaube einfach, bei mir ist ein Groschen gefallen.

5. Schritt: Virtueller Zukunftsentwurf :

> Jetzt wo dieser Groschen gefallen ist, was könnte sich alles ändern in Deinem Leben?

< Ich könnte ein wenig zufriedener mit mir selbst werden.

> Woran zeigt sich das im ganz Alltäglichen zuerst?

< Wenn ich in den Spiegel schaue, dann sehe ich ein verschmitztes Lächeln in meinem Gesicht. Und ich atme anders. Ruhiger und tiefer.

> Wer in deiner Umgebung bekommt diese Veränderungen zuerst mit?

< Meine beste Freundin.

> Wie reagiert sie darauf?

< Sie kann sich besser entspannen, wenn wir zusammen sind. Sie wird weniger mit mir rivalisieren.

> Und wie wirkt das auf Dich zurück?

< Ich kann das Zusammensein mit ihr besser geniessen.

> Was machst Du jetzt anders in Deinem Leben?

< Ich schaue erst `mal auf das, was ich im Leben bisher schon erreicht habe. Ich glaube, ich kann wirklich stolz auf mich sein.

> War das vorher noch nie so?

< Doch. Aber es ist lange her und es waren nur flüchtige Erlebnisse.

> Gibt es ein Erinnerungsbruchstück daran?

< Ja. Als ich meine erste Klasse übernommen hatte. Einige Kollegen hatten mich vor der Disziplinlosigkeit in dieser Klasse gewarnt. Sie rieten mir von Anfang an hart durchzugreifen. Ich nahm mir besonders viel Zeit, um erst einmal mit den Schülerinnen und Schülern warm zu werden. Das hat sich gelohnt. Ich war sehr stolz auf mich.

> Aber wie kann man mit einer Sabine warm werden?

< Es ist ja gar nicht so schwierig. Ich muss nur ein wenig in ihre Welt einsteigen. Sie ist mitten in der Pubertät und hängt idealen Vorstellungen vom Leben nach, hat Vorbilder und Idole. Genau da kann ich sie abholen.

> Aber musst Du sie als Lehrerin nicht auf den Boden der Realität holen?

< Schon. Aber erst muss ich einen Fuss in den Türspalt ihrer Eigen-Realität bringen ...



Ai Ki Do

Aikido ist eine moderne Kampfkunst, die in den alten japanischen Kriegskünsten wurzelt und in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts von O'Sensei Morihei Ueshiba entwickelt wurde. Im Gegensatz zu den besser bekannten Kampfsportarten Judo und Karate findet im Aikido kein Wettkampf statt. Es geht nicht darum, jemanden zu besiegen oder sich mit anderen zu messen. Einer gegen uns gerichteten Kraft wird nicht Widerstand entgegengesetzt: Die Energie des Angreifers wird aufgenommen und weitergeführt und endet in einer Wurf- oder Festhaltetechnik. Aikido ist ein Weg zur aggressionslosen Konfliktbewältigung.

Aus André Protin - "Aikido", 1977 :

Ai - das jede körperliche und mentale Aktivität regierende Prinzip harmonischer Einheit, das gegensätzliche Kräfte ausgleicht, aufeinander abstimmt und dadurch Ordnung schafft. Dieses Prinzip scheint allen Gegensätzen übergeordnet, aus denen das Universum besteht. Das vollkommene Gleichgewicht des Universums spiegelt sich im Aufbau aller Mikrokosmen, auch des Menschen. Die Verwirklichung von Ai ist, vom Individuum her gesehen, kein Zweck an sich, sondern notwendige Bedingung jeder harmonischen Integration, jedes erfüllten Lebens.

Aiki - der Leitgedanke des Aikido, der über den angewandten Mitteln und Techniken steht. Er bezeichnet die Art des Daseins und Verhaltens, die aus einer Vereinigung (Ai) alldessen erwächst, was die Lebensenergie (Ki) eines Menschen ausmacht. In diesem Sinne strebt der Ausübende zunächst weniger nach dem instrumentalen Wissen, der Beherrschung der Techniken oder der Strategie als nach der "Vereinigung des Leibes mit dem Herzen, des Herzens mit dem Atem, des Atems mit der Lebensenergie". Aufgrund einer solchen Sammlung sind seine Wahrnehmung der Realität und sein Umgang mit ihr rein und umfassend. Er erfasst das Ganze, nicht nur die Einzelheiten.

Ki - (Prana in Indien, Chi in China) Lebensenergie, hervorgehend aus der Harmonisierung und Koordination der zuvor im Hara gesammelten physischen und mentalen Kräfte. Ki wird gewöhnlich mit dem Atem, der Essenz allen Lebens, gleichgesetzt. Es ist zu erwerben durch intensives und regelmässiges Ueben der Bauchatmung, welche die Grundlage des Haragei bildet. Vergl. auch Kokyu - Atemkraft, bestehend aus Ko (Einatmen) und Kyu (Ausatmen), das tiefste Geheimnis der Kriegskünste. Die gesteuerte Atmung ist die Grundlage jeder östlichen Disziplin zur Vervollkommnung des Menschen.

Do - (chin. Tao, jap. Michi) sino-jap. "der Weg", der über irgendeine Tätigkeit zu einem höheren Geisteszustand führt und damit dieser Tätigkeit ein Bildungsziel gibt. Während Jutsu nur den Instrumentalen, technischen Aspekt einer Tätigkeit (vergl. "Aiki-Jutsu", "Ju-Jutsu") und Gei den für ihre Ausübung erforderlichen psychologischen Aspekt bezeichnet, ist in Do die spirituelle Dimension inbegriffen. Im philosophischen oder religiösen Sinne bezeichnet es eine Auffassung oder Betrachtungsweise, eine Motivation und Orientierung des Verhaltens bei der Ausführung der betreffenden Tätigkeit. Jeder Sieg, der den Partner oder Gegner nicht überzeugt oder ihn wandelt, ist nur Schein und Illusion. Zu überwinden, ohne zu überzeugen, ist nichts.



Spiritualität

Für mich geht es dabei um eine alltägliche Erlebensqualität, die meinem Leben Sinn gibt – unabhängig von äusseren Umständen und innerer Verfassung. Schon als Kind hatte ich solche Erfahrungen, konnte jedoch mit niemandem darüber sprechen – aus Angst dafür abgewertet zu werden („Fantasieprodukte’...). Durch die Begegnung mit dem Benediktinerpater und Zenmeister Willigis Jäger / Ko-un roshi hat sich mein Verständnis für spirituelle, transpersonale, transrationale, transverbale Erfahrungen wesentlich erweitert. Während viele Religionsgemeinschaften dazu beitragen, dass Menschen sich gegeneinander stellen, weil sie sich und ihre Gruppe als auserwählt und andere als ungläubig betrachten, liegt in der Spiritualität das Potential von Verbundenheit – nicht nur mit allen Menschen.

Im Folgenden trage ich einige Literaturquellen zusammen, die mich in der Zuversicht bestärken, dass viele Menschen aus verschiedenen Zeitepochen, aus unterschiedlichen Religionen, sogar bekennende Atheisten, den Zugang zu dieser Quelle von Lebendigkeit und Verbundenheit finden:

- *Thomas Evangelium, Sprüche:*

013) Jesus zu seinen Jüngern: Vergleicht mich und sagt mir, wem ich gleiche! Da sagte Simon Petrus: Du bist wie ein gerechter Engel. Und Matthäus sagte zu ihm: Du bist ein Mensch, einsichtig wie ein Philosoph. Thomas aber erwiderte: Meister, mein Mund kann unmöglich sagen, wem du gleich bist! Da sprach Jesus: Ich bin nicht dein Meister; denn du hast getrunken und dich berauscht an der sprudelnden Quelle, die ich ausgemessen habe. Und er nahm ihn beiseite und sprach drei Worte zu ihm. Als Thomas dann zu seinen Gefährten zurückkam, fragten sie ihn: Was hat Jesus mit dir gesprochen? Thomas erwiderte ihnen: Wenn ich euch eins der Worte mitteile, die er mit mir gesprochen hat, dann würdet ihr mit Steinen nach mir werfen, und Feuer würde aus den Steinen sprühen und euch verbrennen

Sie sprachen zu Jesus, Sage uns, wer du bist, damit wir an dich glauben. Er antwortete: Ihr prüft die Äußerlichkeit des Himmels und der Erde. Aber den, der vor euch steht, erkennt ihr nicht, und diesen Augenblick wisst ihr nicht zu prüfen.

- *Willigis Jäger, 1999:*

„Suche nicht und ES findet Dich“

- *Transpersonaler Meditationstext, ws, 2003:*

„ES findet mich - ES wird in mir zum Ich - ich bleibe dabei ES - auch ohne Ich“