



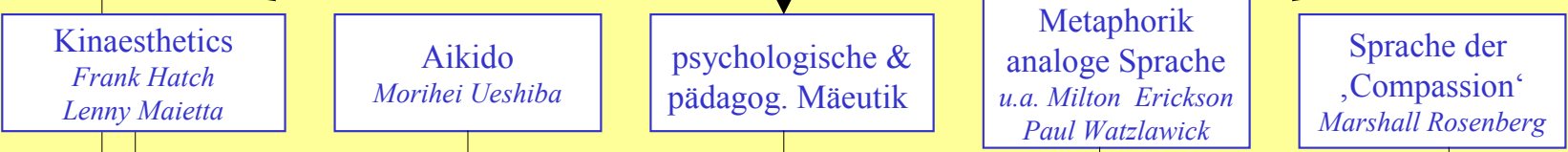
Überblick

Seite 1	Überblick
Seite 2 - 6	AiKi-Kommunikation: Grundhaltung, Methodik, Technik, Sprache, Anwendungen
Seite 7	Terminangebote

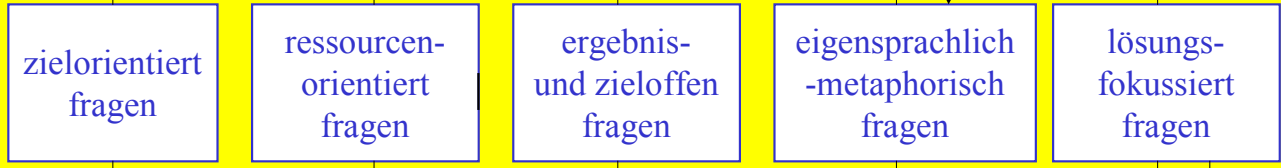
Grundhaltung



Methodik



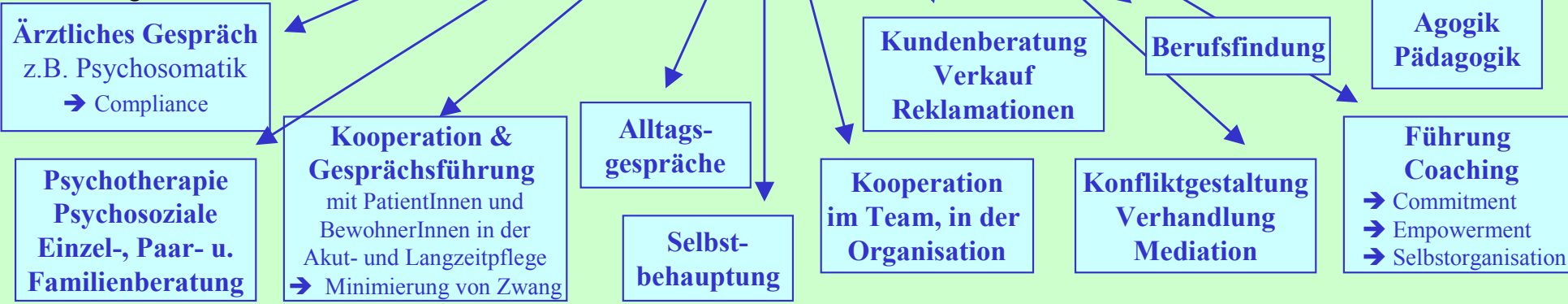
Technik



Sprache



Anwendung





AiKi-Kommunikation - was ist das?

AiKi-Kommunikation wendet das AiKi-Prinzip – wie es ursprünglich in der Kampf- und Bewegungskunst des Aikido praktiziert wird – auf die Ebene der zwischenmenschlichen Kommunikation und Interaktion an. Es ist keine neue Methode, vielmehr kommt ihr Prinzip in unterschiedlichen Methoden, wie z.B. der ‚Psychologischen Mäeutik‘ zum Ausdruck.

Ein Kernbereich ist die Selbstbehauptung gegenüber verbalen Angriffen. Wie im Aikido kämpfen wir dabei nicht gegen die Angriffswucht. Vielmehr nutzen wir den Schwung des Angreifers – z.B. seine eigenen Worte – und geben ihm eine unerwartete Richtung.

Beispiel

*Angriffsformulierung „Stellen Sie sich doch nicht so dumm an mit dem Geldautomaten. Ich habe es eilig!“
Unerwartete Reaktion „Auch wenn es dumm ist: Sie stellen sich hinter mir an!“*

AiKi-Kommunikation entspringt einem inneren Gleichgewicht. Gespräche kommen dabei in einen natürlichen Fluss, ähnlich dem Geplauder, in dem zwei Freundinnen miteinander reden, wenn sie sich zufällig im Kaffeehaus treffen. Selbst wenn zwei sehr unterschiedliche Meinungen aufeinandertreffen, können wir dabei einen fruchtlosen Machtkampf vermeiden. Aufgrund unserer trainierten Flexibilität steigen wir unvoreingenommen in die Sichtweise unseres Gegenüber ein – selbst wenn sie uns abwegig erscheint.

Die Geschichte vom König, der sich für eine Kuh hielt

Der König war schwer erkrankt und hatte dabei bedenklich an Gewicht verloren. Zu allem Unglück verfiel er jetzt auch noch in den Wahn, eine Kuh zu sein. Er lief durch dem Palast und rief: „Muh Muh ich bin eine Kuh, wo ist der Metzger, der mich schlachtet?“. Er verweigerte jede Nahrungsaufnahme.

Seine Leibärzte waren ebenso besorgt wie ratlos und engagierten in ihrer Not einen ungebildeten Heiler, der einen speziellen Ruf hatte. Dieser betrat den Palast in der Montur eines Metzgers, ausgerüstet mit einem Schlachtmesser. Er rief: „Ich bin der Metzger, ich komme, um die Kuh zu schlachten.“ Der König lief ihm sofort in die Arme, um sich schlachten zu lassen. Daraufhin prüfte der ‚Metzger‘ seine Rippen und sprach: „Kein Metzger würde eine so magere Kuh schlachten. Ich komme erst wieder, wenn die Kuh gut im Fleisch steht.“

Das überzeugte den König und er nahm wieder Essen zu sich. Als er zugenommen hatte, verlor sich der Wahn und seine Leibärzte waren aus dem Schneider.

Wir glauben dabei nicht, dass unsere Meinung mit der einzigen Wahrheit gleichzusetzen sei. Vielmehr verlocken wir unsere Meinungs‘gegner‘ durch unsere anpassungsbereite Vorleistung aus einer möglichen Rechthaberei auszusteigen und sich auch einmal unsere Schuhe anzuziehen.



AiKi-Kommunikation, was kann ich damit bewegen?

Zwischen Arzt und Patient, Chef und Mitarbeiter, Berater und Kunden kann ich damit Vertrauen fördern und nachhaltige Ergebnisse erzielen.

Zwischen Lehrer und Schüler, Trainer und Lerngruppe kann ich damit verborgene Talente und Ideen ans Licht bringen und zu Eigenständigkeit und Selbstverantwortung führen.

Zwischen Konfliktpartnern kann ich damit Lösungen zutage fördern, von denen beide profitieren und Entwicklungsimpulse ernten.

Zwischen Berufs- und TeamkollegInnen kann ich damit Kreativität, Toleranz und Kooperation steigern.

Was hat die Ausprägung von AiKi-Kommunikation beeinflusst?

Anfang der 80er Jahre habe ich einen meiner drei wichtigsten Lehrer getroffen, den amerikanischen Arzt ‚David‘ Jonas (Die anderen beiden sind Willigis Jäger und Matthias Varga von Kibéd). Er hatte neben dem ‚**eigensprachlich-metaphorischen**‘ **Interview** (in der GIG wurde daraus die Idiolektik) in seinem Buch ‚Reden ist Gold‘ das Konzept der ‚**Verbalstrategien**‘ entwickelt und gab auch eigene Seminare zu diesem Thema. Er selbst sprach von einer Ähnlichkeit mit asiatischen Kampfkünsten. Schliesslich erlebte ich Cornelia Walterspiel in ihren **Ki-Seminaren** und orientiere mich seither an den Leitprinzipien des **Aikido**, als einem Weg der Lebens- und Konfliktgestaltung, auch in Bezug auf zwischenmenschliche Kommunikation und Interaktion.

Im Aikido spielt die **spirituelle Dimension** eine wichtige Rolle. Aber auch die Idee, dass ich mich durch Training in steter Kampfbereitschaft, von dem Zwang, immer gleich kämpfen zu müssen, lösen kann. Beim Aikido wie bei den Strategien nach Jonas strebe ich nicht den triumphalen Sieg über den Gegener an. Vielmehr will ich verhindern, dass sein unbedachter Aggressionsausbruch Schaden anrichtet, den er später bedauert.

Das Konzept der ‚**Nonviolent Communication**‘ von Marshall Rosenberg folgt ebenfalls dem AiKi-Prinzip und lehrt einen Angreifer zu entwaffnen, indem die eigenen Gefühle – im Unterschied zum strategischen Vorgehen bei Jonas – beziehungsstiftend offengelegt werden.

Die **sokratische Mäeutik** geht davon aus, dass der Mensch mehr weiss, als ihm bewusst ist. Jonas sprach dabei von der ‚inneren Weisheit‘ in ähnlicher Bedeutung wie Milton Erickson vom ‚klugen Unbewussten‘. Als **psychologische Mäeutik** bezeichne ich die methodischen Ansätze in Psychotherapie und psychologischer Beratung, bei denen das Interview, also die



Kunst des Fragens eine bedeutsame Rolle spielt. Im Unterschied zum klassischen sokratischen Dialog wird hierbei unter Fragen mehr verstanden als überwiegend suggestives Vorgehen.

Zu den Fragekünsten zähle ich auch den **lösungs-fokussierenden Ansatz** von Steve de Shazer und Kim Berg, wie ich ihn durch Insa Sparrer und Matthias Varga von Kibéd im Rahmen der ‚**Systemischen Strukturaufstellungsarbeit**‘ kennengelernt habe. Aufstellungen werden von Insa und Matthias so geleitet, dass sie meinem Verständnis vom AiKi-Prinzip gerecht werden: ohne Ausübung von Zwang, ohne Förderung von Abhängigkeiten.

Schliesslich sei noch Monty Roberts erwähnt, der als Person seine ganz eigene Geschichte mit der Ausübung von Zwang und körperlicher Gewalt erlebt hat. Auch Jonas hat unsere evolutionären Wurzeln, die uns mit dem Verhalten der Tiere eng verbinden, für seine therapeutische Arbeit genutzt. Monty Roberts hat sich dabei ganz auf Pferde und deren menschliche Nutzer konzentriert. Von ihm lässt sich mehr lernen als nur die Pferde-Körpersprache ‚**Equus**‘.

Wo kann ich AiKi-Kommunikation anwenden?

Ich nenne hier nur meine ganz persönlichen Erfahrungen. In der Zusammenarbeit mit Ärzten habe ich Gelegenheit, auch mit Patienten aus der **Psychosomatik** zu sprechen. Hier lässt sich das eigensprachlich-metaphorische Interview auf klassische Art einsetzen.

Beispiel

> = Interviewer; < = Patientin

> Können Sie mir Ihre Beschwerden in eigenen Worten so beschreiben, dass ich mir ein Bild machen kann?

< Es ist, als ob sich hier im Brustbereich alles zusammenzieht. Und dann spüre ich ganz plötzlich einen stechenden Schmerz. Aber bei der Untersuchung hat sich herausgestellt, dass mein Herz fehlerfrei arbeitet.

> Wenn ich mit einem Gegenstand bei mir die gleichen Empfindungen gezielt hervorrufen will, was muss ich tun?

< Sie nehmen eine kräftige Nadel ... aber zustechen muss eine andere Person, den die Stiche kommen plötzlich und unvorhergesehen. Wenn sie es selber tun, ist es nicht das gleiche.

> Wenn Sie jemand mit spitzen Bemerkungen sticht, was geschieht da bei Ihnen?

< Ich finde das gemein. Ich bin ein friedlicher und harmonieliebender Mensch. Ich kann mir nicht erklären, warum andere so aggressiv sind.

> An wen denken Sie dabei?

< In meiner Nachbarschaft lästern die Leute ständig übereinander. Seit ich arbeitslos bin, bekomme ich immer wieder selbst solche Sticheleien zu hören. Mir zieht sich dann alles zusammen und ich kann mich dagegen nicht mit Worten wehren.

> Wenn Worte spitze Nadeln wären, könnte Ihr Brustkorb das Herz schützen, indem er sich fest zusammenzieht.

< So habe ich das noch garnicht betrachtet. Sie meinen also, dieser Schmerz in der Herzgegend könnte eine gesunde Reaktion auf die Hänseleien sein?

> Und ich glaube auch, dass es einen Weg gibt, sich so dagegen zu wehren, dass es der Körper in seiner Schutzfunktion entlastet wird. (siehe dazu späteres Beispiel zum Thema Selbstbehauptung)



In der **Psychotherapeutischen Praxis** von Dr. Jonas habe ich als wesentliches Element seiner AiKi-Kommunikation erlebt, dass er bei Störungen, über die sich seine Klienten in der Besprechung beklagten, häufig den systemischen Sinn eines ‚Symptoms‘ bleuchtet hat. Die Klienten reagierten darauf meist mit Verblüffung und deutlicher Erleichterung. Manchmal genügte diese Intervention, um eine ‚Störung‘ zu beheben, manchmal änderte sich die Einstellung dazu und sie war leichter zu ertragen.

Beispiele für die ‚guten Gründe‘ von ‚Störungen‘

<i>Als ‚Störung‘ erlebter Zustand</i>	<i>Mögliche sinnhafte Bedeutungen (kein Dogma)</i>
<i>Nervenzusammenbruch</i>	<i>Körper gibt Signal zum Rückzug von überlastender Aufgabenerfüllung, chronischer Leistungs- od. Kampfbereitschaft; Erlaubnis zu intensiver Regeneration</i>
<i>Unfähigkeit sich auf feste Beziehung einzulassen</i>	<i>Schutz vor Abhängigkeit, Enttäuschung, Verlassenwerden</i>
<i>schamhaftes Erröten einer Frau gegenüber Männern, die sie interessant findet</i>	<i>biologisches Locksignal, um interessante Männer anzuziehen</i>

Als Dozent eines klinischen Ausbildungszentrums für Studierende der **Pflegeberufe** werde ich mit Fällen aus der Pflegepraxis konfrontiert, wo die Chance besteht, durch kluge Strategien den PatientInnen und HeimbewohnerInnen die Kooperation mit den Pflegenden zu erleichtern und die Dosierung von Beruhigungsmedikamenten zu reduzieren. AiKi-Kommunikation erfüllt hier den Zweck, die Bedürfnisse von Gepflegten so zu respektieren, dass diese kein Abwehrverhalten zu zeigen brauchen.

In **Alltagsgesprächen** mit Bekannten und Verwandten kann AiKi-Kommunikation Spannungssituationen entschärfen helfen.

Beispiel

Eine Person belastet uns mit ständigem Jammern und Wehklagen, obwohl wir den Eindruck haben, dass es ihr auch nicht schlechter als anderen geht. Sie nervt uns zunehmend, trotzdem wollen wir den Kontakt nicht völlig abbrechen. < = Person > = wir

<Heute hat mich die Nachbarin schon wieder blöd angeschaut, weil ich die Katze in meine Wohnung gelassen habe. Und in der Wohnstube habe ich immer noch kein Licht. Und ...

>Alles hat sich gegen Dich verschworen. Wie schaffst Du es unter solch widrigen Umständen nur, Dich mir noch so offen anzuvertrauen?

<Na ja, ich hab‘ ja auch schon bessere Zeiten erlebt und Du hast ja sicher auch so Deine Sorgen ...

Wenn es um **Selbstbehauptung** geht, so spielen hier auch beim Menschen evolutionsbiologische Reflexe eine Rolle. Ein Tier, das sich bedroht fühlt, reagiert mit Flucht, Kampf (Verteidigung, Angriff) oder Schreckstarre. Analog dazu reagieren wir Menschen auf verbale Angriffe (Beschimpfungen, Beschuldigungen ...) mit Ausflüchten, Rechtfertigungen, Gegenangriffen oder es verschlägt uns die Sprache. Jenseits dieser gewohnten Muster gibt es wirkungsvolle Alternativen zu entdecken. Einerseits die Möglichkeiten der ‚nonviolent communication‘, andererseits Verblüffungsstrategien nach dem AiKi-Prinzip.



Beispiel

Dieses Beispiel bezieht auf den Fall aus der Psychosomatik auf Seite 5 unten. Es knüpft an folgende Szene an:

>Wenn Sie jemand mit spitzen Bemerkungen stichelt, was geschieht da bei Ihnen?

<Ich finde das gemein. Ich bin ein friedlicher und harmonieliebender Mensch. Ich kann mir nicht erklären, warum andere so aggressiv sind.

>An wen denken Sie dabei?

<In meiner Nachbarschaft lästern die Leute ständig übereinander. Seit ich arbeitslos bin, bekomme ich immer wieder selbst solche Sticheleien zu hören. Mir zieht sich dann alles zusammen und ich kann mich dagegen nicht mit Worten wehren.

Die Patientin ist der Empfehlung ihres Arztes gefolgt und besucht ein AiKi-Kommunikationstraining

> = Trainer < = Teilnehmerin

>Können Sie mir ein wörtliches Beispiel für solche Sticheleien geben?

<Neulich gönne ich mir nach dem Einkaufen eine Pause im Café. Da kommt mein Nachbar Peter und sagt: „Na, hast Du Dir das heute schon verdient?“

>Was war Ihre äussere Reaktion darauf?

<Erst war ich sprachlos und nach einer Weile habe ich mich dann damit gerechtfertigt, dass ich doch schon einkaufen gewesen sei und auch eine Menge Hausarbeit erledigt hätte.

>Und wie ging es Ihnen innerlich?

<Ich hatte eine Stinkwut auf den Peter, denn gerade von ihm hätte ich so eine Attacke nie erwartet. Aber ich hab' mich auch über mich selbst geärgert, dass ich mich nicht besser gewehrt habe.

Nach einigen vorbereitenden Übungen trainiert die Teilnehmerin jetzt im Rollenspiel die Situation mit anderen. Sie geht dabei in die Rolle des Angreifers und benutzt wortwörtlich Peters Formulierung. Sie greift damit der Reihe nach einige Leute aus der Trainingsgruppe an und lässt deren spontane Reaktion auf sich wirken. Am Ende bewertet sie die Alternativen auf ihre Wirkungskraft für Ihr persönliches Ziel.

➔ Angriff: „Na, hast Du Dir das heute schon verdient?“

⬅ Reaktion 1: „Nein ... , aber ich werde diese Sünde nächsten Sonntag dem Pfarrer beichten.“

⬅ Reaktion 2: „Erst das Vergnügen und dann die Arbeit!“

⬅ Reaktion 3: „Nein, ich hoffe, dass Du mich einlädst.“

⬅ Reaktion 4: „Ich hab' mir das nicht verdient und ich kann es mir auch nicht leisten. Aber ich freue mich, dass Du Dich trotzdem so um mich sorgst.“

⬅ Reaktion 5: „Wie kommst Du darauf, dass ich mir so eine Frage verdient habe?“

Beim Thema Kooperation im Team / in der Organisation wird AiKi-Kommunikation im Zusammenhang mit Gruppen- / Organisationssimulationsverfahren eingesetzt



Termine 2004

Stand 26.09.2004

	Stadt B E R N			
	Freitagabend 17:45-20:45 h konstante Gruppe	Samstag 10-18 h offenes Angebot		
Januar	16.			
Februar	20.	21.		
März	19.			
April	16.			
Mai	7.			
Juni	11.	12.		
Juli	9.			
August				
September	10.			
Oktober				
November	5.			
Dezember	3.			