

Weiterbildungs-Trends

Mit schwarzem Gürtel in der Chefetage

Führungskräfte sehen sich immer öfter als Krieger: gegen Widerstände am Markt kämpfen, die Phalanx der Wettbewerber durchbrechen, Kritiker abwehren. Zahlreiche Coachings und Weiterbildungen bieten das passende Rüstzeug - asiatischen Kampfsport und wie man ihn in den Berufsalltag überträgt. von [Sabine Meinert](#)



Kampfsport-Training mit Management-Coach Alfred Gehlen

"Du musst entschlossener nach vorn gehen und Du musst Dich besser positionieren, um die Bedrohung erfolgreich abzuwehren - vielleicht auch bei verbalen Auseinandersetzungen?" Management-Coach Alfred Gehlen stößt wie nebenbei eine wichtige Frage an. Der 57-Jährige steht im roten Kampfanzug in seinem Studio und führt einer Seminarteilnehmerin wiederholt eine Bewegung vor, die einen deutlich größeren, kräftigeren Angreifer in Schach halten soll. Nur wenig Kraft und ein bisschen Technik helfen der jungen Frau, sich auf der Matte durchzusetzen. Eine Erfahrung, die hängenbleibt und Basis wird für die Diskussion im anschließenden theoretischen Seminarteil.

Taekwondo, Aikido oder Karate - Fernöstliches steht derzeit in der Manager-Fortbildung hoch im Kurs. Was Hunderte Jahre zuvor asiatischen Kriegern half zu siegen, soll nun auch Führungskräften hierzulande das berufliche Überleben sichern. Neben Stressab- und Muskelaufbau versprechen Seminaranbieter, Personal Coaches und Weiterbildungsinstitute zahlreiche Impulse und neue Verhaltensmuster für den Job. Die Experten wollen taktische und strategische Finessen, stärkere Fokussierung, mehr Vertrauen in die eigene Intuition vermitteln, sie stellen Sozial- und Führungskompetenzen oder Kooperationsmanagement in den Vordergrund. Und führen es oft gleich "handgreiflich" vor.

Transmitter für Philosophisches

Gehlen zum Beispiel betreibt seit fast 40 Jahren verschiedene Kampfsportarten. Dabei lernte er, dass sich viele Techniken aus dem Sport auf andere Ebenen übertragen lassen, dass die Kampfkunst als Transmitter für die Philosophie hinter den Bewegungsabfolgen genutzt werden kann. Und, dass körperlich Erlebtes sich besser als der schönste Leitsatz im Gehirn verankert.

Soft Skills wie Mut, Disziplin, Durchsetzungsvermögen können Manager auf jeden Fall aus der Kampfkunst für sich ableiten, sagt der Kampfsport-Experte. Gute Vorbereitung und Zeitmanagement seien ebenfalls wichtige Punkte. "Eine Reaktion zum richtigen Zeitpunkt, die auf einer festen Basis steht, ist im Kampfsport wie im Beruf Gold wert." Der Sport-Begeisterte hat aus Bestandteilen verschiedener asiatischer Sportarten eine eigene Kampfkunst geformt - Gelong Dao, das ist die

chinesische Übersetzung für "Gehlens Weg". Für seine Seminar-Teilnehmer hat er ein ganzes System daraus entwickelt.

Wie Manager von asiatischen Kampfkünsten profitieren (00:04:22)

"Jede Lösung braucht sieben Schritte - im Sport wie im Job. Es reicht nicht zu überlegen, wie man ein Problem angehen will. Für den Erfolg muss man zunächst die Situation analysieren, später Schwachpunkte nutzen, sich auch selbst bewegen und vor allem konsequent handeln. Ich lehre auch, die Energie des Gegners für die eigenen Vorhaben zu nutzen. Oder ein Ablenkungsmanöver zu starten, bevor die eigentliche Lösung präsentiert wird. Wer aber Teile des Prinzips vergisst, wird nicht zum Ziel kommen", sagt Gehlen.

Erkenntnis und effektive Technik

Weitere Parallelen - wie das konkrete und klare Formulieren von Zielen und Aufgaben oder, dass das Denken der Bewegung vorangeht - erkennen die Führungskräfte in seinen Seminaren nach kurzer Zeit von allein. Das "Do", sprich: der Weg - in diesem Falle zur Erkenntnis - ist auch im Seminar das Ziel. Gleichzeitig geht es um effektive Techniken, die zum übertragbaren Handwerkszeug werden, denn immer häufiger gilt: Eine zweite Chance, auf einen Angriff zu reagieren, gibt es auch in den Führungsetagen nicht.

Gehlen trainiert seit Jahren Manager aus dem Volkswagen-Konzern. "Führung bedeutet Orientierung geben. Führungskräfte müssen zielorientiert, entscheidungskräftig, aber auch gelassen und selbstbewusst agieren können", heißt es zu dem Angebot in der hausinternen Seminaurausschreibung. Auch Siemens, TUI oder Daimler laden den agilen Coach immer wieder ein, um der Routine entgegenzutreten und die Kompetenzen der Teamleiter und Chefs zu erweitern. Im Prinzip geht es heutigen Managern wie den Samurai des 16. Jahrhunderts, ist auch Daniel Riewe überzeugt. Der Biologe will Technik, Kraft, Energie, Konzentration, Intuition und Achtsamkeit seiner Workshop-Teilnehmer stärken - zum Beispiel über den Schwertkampf. Unter dem Motto "Führen wie ein Samurai" lehrt er unter anderem Bewegungsabfolgen, die geradezu getanzt werden. Die verändern die Atmung, öffnen das Herz. Sie machen kommunikativer, zugewandter und deutlich präsenter. Das können die Workshop-Teilnehmer erleben, wenn sie wenige Minuten später vor Publikum etwas vortragen und plötzlich mehr Präsenz haben, geradezu "mehr Raum einnehmen". Etwas, das ihnen vorher nur mithilfe des Schwertes gelungen war.



Daniel Riewe beim japanischen Schwertkampf

"Wenn sich das Energiefeld derart ändert, sorgt das auch für Entspannung im Umfeld. Derart sensibilisierte Führungskräfte tun sich nach dem Schwertkampf-Training oft leichter im Umgang mit ihren Mitarbeitern", weiß Riewe aus Erfahrung. "Ein Team, das mit seinem Chef durch eine Konfliktphase geht und sich dann wieder findet, ist hinterher deutlich produktiver und geeinter."

Kontakt und Aggression

Schwertkämpfer müssen zudem den Kontakt suchen und erhalten, um zur Aktion zu kommen, so der Coach, der das Institut für Kommunikation und Bodywork betreibt.

Wer es austestet, fühlt mit ein bisschen Übung, wo der andere steht. Das helfe auch im Job weiter, so Riewe. Ähnlich wie beim Aikido versucht er, in der alten Kunst des Schwertkampfes das partnerschaftliche Element hervorzuheben - trotz des Martialischen und der Aggressionen, die sie verkörpert.

"Aggression ist etwas Gutes, Konflikte sollte man deshalb ausleben. Es hilft allerdings nicht, einfach hochzugehen. Im Gegenteil: Es gilt, die Energie zu kanalisieren und zu verschieben, sich zu erden. Zu erkennen, dass ein Mitarbeiter, dem ich trotz eines Konfliktes meine Wertschätzung zeige, plötzlich doch überzeugt werden kann und mir freundschaftlich gewogen bleibt, ist für Führungskräfte eine wichtige Erfahrung. Eine, die sie zunächst im Kampfsport erleben - und dann auf den Joballtag übertragen lernen."

Ein wichtiger Punkt sei, einen Angriff - gleich ob er verbal oder mit dem Schwert erfolgt - zu akzeptieren und trotz der Gegnerschaft eine partnerschaftliche Beziehung einzugehen, erklärt Riewe. Es gelte, die Energie des Anderen aufzunehmen und für sich selbst zu nutzen. Außerdem verweist er auf uralte Strategien: Wer sich öffne und den anderen geradezu einlade, an einer bestimmten Stelle anzugreifen, der wisse ja, an welcher Stelle der nächste Schlag erfolge und könne folglich vorbereitet sein. "So erweist sich mancher Rückzug im Nachhinein als geschickter Schachzug, der letztlich zum Durchbruch führt - auch in Verhandlungen", so Riewe, der ursprünglich aus der Neurobiologie kommt. "Oder aber - der andere weiß, dass ich ihn an der Stelle erwarte, und greift erst gar nicht an."

Konflikt- und Selbstmanagement

Auch Hochschulen, beispielsweise in Berlin und Augsburg, schicken ihre Studierenden als Aikido-Lehrlinge auf die Matte. Die angehenden Führungskräfte lernen, sportliche Konflikte zu entschärfen und Souveränität aufzubauen. Sie erfahren in der körperlichen Auseinandersetzung, auf welche Art sie Kontakt aufnehmen, welches Tempo, welche Handlungsweise ihnen entspricht, wie sie überzogene Forderungen zurückweisen. Oder kurz: Wie sie zwischenmenschliche Beziehungen im Konfliktfall gestalten können - und diese Strategien auch außerhalb des Sportstudios abrufen können.

Auch das klassische Boxen hat neben dem asiatischen Kickboxen Eingang in die Manager-Weiterbildung gefunden. Linker Haken, Schwinger oder eine hammerharte rechte Gerade - im übertragenen Sinne ist der direkte Schlagabtausch auch im Beruf Alltagsgeschäft. Viele Sportler bestätigen: Der Sport lehrt, sich auf das Hier und Jetzt zu konzentrieren. Eine winzige Unachtsamkeit, ein wenig Abgelenktsein kann hier den Sieg kosten.

Alfred Gehlen lässt Manager im Studio seines Seminar-Zentrums in Bad Mündershausen ebenfalls Boxhandschuhe und Kickbox-Moves ausprobieren. Positiver Nebeneffekt: Wer ständig am Schreibtisch sitzt, kann sich an mannshohen Dummys mal richtig "abarbeiten", Ängste und Anspannung abbauen. Links, rechts, ein Kick in die Seite, Doppelkombination und noch mal drauf auf die Gumminase.

Doch selbst der Gummimann mit den Nehmerqualitäten bietet einen Lerneffekt: Eine Minute ohne Unterlass in schneller Folge boxen, zehrt bei Ungeübten ganz schnell an Kraft und Kondition. Deshalb heißt es, Kräfte einteilen - wie auch im Geschäftsleben: Wer ohne nachzudenken mit Riesenpower loslegt, bricht auf längere Distanz ein, hat sicher jeder schon erfahren.

Aufstehen und weiter!

Obwohl: Verlieren ist keine Schande, lehren die Weiterbildungen. Egal, ob man beim Stockkampf oder beim Ringen am Boden unterliegt, auch hier bekommen die Manager ihre Lektion aufgetischt: Sie müssen einstecken lernen. "Keiner kann nur austeilen. Mancher Manager wird beim Sport im wahrsten Sinne des Wortes auf die

Nase fallen. Und dann wieder aufstehen. Denn nach dem Kampf ist vor dem Kampf", vermittelt Gehlen. "Aber möglicherweise hat der erste Vorstoß bereits Respekt eingebracht."



Dr. Kai Hoffmann, Management-Coach und Box-Experte

Management-Coach Kai Hoffmann setzt zudem auf das Lernen durch Beobachten. "Man kann sich im sportlichen Wettstreit nicht verstellen. Wie jemand im Ring oder auf der Matte auftritt, so agiert er oft auch in Konfliktsituationen. Da gibt es starke Parallelen, weil die emotionale Herausforderung fundamentale Charakterstrukturen aktiviert. Wer kämpft, lügt nicht. Und wir kämpfen meist so, wie wir psychisch gestrickt sind. Es lohnt sich also, das Gegenüber zu beobachten. Aber auch an sich selbst kann man in kämpferischen Grenzsituationen typische Verhaltensmuster feststellen. Wer daran arbeitet, kann daraus neue Wege des Denkens, Fühlens und Handelns entwickeln", sagt der Boxexperte, der auch in Philosophie und Psychoanalyse promoviert hat.

Trainer als Entscheidungshelfer

Die Coaching-Experten sehen sich oft auch als Helfer bei der Entscheidungsfindung. "Nicht alles im Beruf ist ein Angriff. Anders als im Kampfsport läuft nicht jede Entwicklung auf einen Kampf hinaus. Dennoch muss ich analog vorgehen: Situationsanalyse, Ausweg finden und ihn letztlich konsequent angehen. Tritt an irgendeiner Stelle eine Änderung ein, muss ich wieder neu analysieren", erklärt Kampfsport-Großmeister Alfred Gehlen. "Wichtig dabei ist, ehrlich zu sein. Wer schon bei der Bewertung der aktuellen Lage mogelt, wird keine adäquate Lösung finden, geschweige denn sie durchsetzen können."

Allen Experten gemein ist die Überzeugung, dass Manager ihre Erfahrungswelten durch die Beschäftigung mit fernöstlichen Sportarten und deren Philosophien ändern können. Der Anstoß - im wahrsten Sinne des Wortes - aus dem Kampfsport werde neue Inspiration geben für den Führungsalltag. Das Denken werde in neue Bahnen gelenkt. Schwarzgurt und Kampfanzüge werden dennoch in den Chefetagen sicher auch in Zukunft eher nicht das Standard-Business-Outfit. Doch das Business-Repertoire von Schlips- oder Pumpsträgern wird ganz sicher bereichert.

Weitere Informationen zu den angeführten Manager-Workshops unter:

www.gehlenteam.de, www.kampfsporturlaub.de, www.ikub.de, www.boxcoaching.de, www.dr-kai-hoffmann.de

• 17.02.2010

© 2010 Financial Times Deutschland