

Ki aikido: z vrednotami proti sili



Trening ki aikida sicer ni šala, a vendar so se udeleženci pri vajah tudi zelo zabavali.

m Rok Pikon

Verjemite ali ne: japonska veščina ki aikido naj bi vam omogočila, da napadalca odvrnete le s pomočjo vrednot, brez lastne sile. Omogočila naj bi vam tudi brez boja uspevati v življenju in poslovnem svetu.

V Ljubljani smo se udeležili delavnice veščine poenotenja uma in telesa, imenovane ki aikido. Tokratna delavnica je bila namenjena managerjem, vodil pa jo je nosilec mojstrskega pasu »CHU den« Peter Babarović. Skupaj z zaposlenimi

4. DIMENZIJA



foto: Irena Herak

Peter Babarović, nosilec mojstrskega pasu, tehta 75 kilogramov, udeleženca v dobri telesni formi sta ga z lahkoto dvignila. A že pri naslednjem poskusu jima je mojster to s pomočjo vrednot ki aikida preprečil.

v vodstvu nekaterih slovenskih podjetij smo se učili osnov ki aikida in tega, kako nam lahko pomaga v odnosu s sodelavci, partnerji in drugimi.

Mojster Babarović nam je v uvodu pojasnil nekaj osnov ki aikida, potem smo začeli z vajami, ki so potekale v parih. Prva vaja: prvi v paru mora iztegniti roko ter se ne upirati s silo, drugi mu jo mora pokrčiti. Prvi za upiranje ne sme uporabiti sile, ne sme napenjati mišic. Za to, da drugemu prepreči »zmago«, mora uporabiti vrednote, kot so iskrenost, dobrota in toleranca kot odgovor na silo, ki jo uporablja nasprotnik. Tako se ne borimo, ampak se, kot pravi Babarović, od srca smejimo, ne da bi napeli eno samo mišico. Nasprotniku naj ne bi uspelo ne glede na to, koliko moči uporabi. Piscu teh vrstic vaja nikakor ni uspela – če sem želel nasprotniku preprečiti, da mi je pokrčil roko, sem moral napeti mišico. Več udeležencem – nekateri imajo s ki aikidom že izkušnje – pa je to res uspelo brez mišic.

Od samurajev h Zahodnjakom

»Ki aikido je pot uporabe naravnih zakonitosti v vsakdanjem življenju. Je umetnost, ki je nastala iz borilnih veščin,« nam je pojasnil Babarović. Samuraji so že v devetem stoletju uporabljali tako imenovano večščino aiki jujutsu, s katero se neoborožen človek brani proti meču. S pomočjo te večščine mu uspe, da oborožen nasprotnik

z mečem zamahne v prazno, neoboroženi pa njegov zgrešeni zamah izkoristi in svojega z mečem ali palico oboroženega nasprotnika vrže po tleh. Gre za umetnost gibanja, je pojasnil Peter Babarović, napadeni se nauči umikati sili nasprotnika in njegovo silo potem izkoristiti proti njemu samemu.

Tehnike so se prenašale iz roda v rod, dokler jih ni Morihei Ušiba v 40. letih minulega stoletja razvil v aikido – veščino, pri kateri je tehnično podkovan boj spremenil v pot harmonije (ai – harmonija, ki – univerzalna energija, do – pot). V času življenja Morihei Ušibe je bil glavni inštruktor vseh inštruktorjev Koiči Tohei. Leta 1974, pet let po smrti Morihei Ušibe, je Koiči Tohei ustanovil ki aikido, pri čemer je dal še večji poudarek razvoju energije (kija) v vsakem posamezniku.

Ki aikido je že precej razširjen po svetu, vedno bolj priljubljen pa je tudi pri nas. Po podatkih mojstra Babarovića se je število rednih članov v njegovem klubu od lanskega septembra do danes povečalo s 30 na 90. Člani imajo lahko vadbe skupinsko ali posamezno, pri čemer se večina odloči za drugo možnost.

Ali so zaradi krize ljudje manj pripravljeni plačevati za tako nenavadne alternativne veščine? Gospodarska kriza po mnenju Babarovića celo prispeva k obiskanosti ki aikida, saj so ljudje zaradi

krize prestrašeni in negotovi, s ki aikidom, pravi, pa te občutke lahko preženejo. Z aktivno vadbo se namreč naučimo tudi aktivne sproščenosti. In kako doseči popolno zbranost in sproščenost? Odgovor je v popolni spremembi načina življenja. Vrednote, ki jih uporabljamo pri vadbi, moramo prenesti v vsak trenutek svojega življenja. Tudi ko zapustimo telovadnico, si moramo zapomniti, da se ne smemo boriti, da moramo vse početi z minimalno porabo energije ter se nenehno prilagajati.

Odkrivanje neznanih potencialov

»Managerji delujejo pod velikimi pritiski, hitijo, pogosto bi morali biti na dveh ali več mestih hkrati, so pod pritiskom pomembnih odločitev glede prioritete, strategij, taktik ... Ko se morajo odločati o najpomembnejših kratkoročnih ali dolgoročnih stvareh, so običajno sami. Seveda pri tem tudi dvomijo, premlevajo posledice takšnih ali drugačnih odločitev. Managerji nosijo na svojih ramenih zelo težka bremena odgovornosti do svojih zaposlenih, do družbe, do sebe,« nam je na vprašanje, kaj lahko managerji pridobijo s ki aikidom, odgovoril mojster. »Pri ki aikidu managerji spoznavajo svoje potenciale, za katere niso niti vedeli, da jih imajo. Tako si lahko bolj zaupajo in pretehtano delujejo v poslovnem svetu. V poslovnem svetu ne 'odreagirajo

4. DIMENZIJA

svojimi sodelavci, s poslovnimi partnerji ter tudi s svojimi bližnjimi, pravi mojster.

Ljudi premikati z odnosi, ne s silo

Kot je Babarović povedal na delavnici, se ljudi premika z odnosi, ne s silo. Kako to deluje v praksi? Poznani so primeri, ko je zaradi preveč mrkih odnosov med nadrejenimi in podrejenimi prenos slabih novic od zaposlenih do nadrejenih zamujal. To je potem odločilno vplivalo na poslovanje. Če bi imeli v podjetju odnose urejene in bi bila iskrenost visoko cenjena vrednota, do takšnega zamujanja novic ne bi prišlo, podjetje pa bi s pravočasnimi ukrepi lahko preprečilo poslovno škodo. Babarović navaja primer Mercedes: pred leti se je njihov model avtomobila razreda A na testu pri ostrem zavijanju prevrnil. Delavci so že pred testom vedeli, da obstaja možnost za to, vendar jim zaradi slabih odnosov z nadrejenimi (strah) tega niso upali sporočiti. Avto so tako kljub temu poslali na trg, ne da bi odpravili napako, in se res ni dobro obnesel v ovinkih, zato so vse javno vpoklicali nazaj in jih dodatno opremili.



Čeprav je gospa šibkejša, ji je roko uspelo »podaljšati« in gospodu brez uporabe mišic in boja preprečiti, da bi ji pokrčil roko. Ji bo to znanje pomagalo tudi pri delu?

jo na prvo žogo', ampak najprej umirijo svoj um in čustva, šele nato premislijo in potem ukrepajo.« Managerje na delavnici naučijo stabilnosti, fleksibilnosti, notranje mirnosti, čustvene stabilnosti

ter uporabe srednje poti. Vse to vodi v »win-win« rešitve v poslovnem svetu. Upoštevanje osnovnih vrednot ki aikida (iskrenost, dobrot, toleranca) pa managerjem pomaga graditi trdne mostove s

A Finance
KADEMIJA

www.finance-akademija.si

KJER SE ZNANJE ŠELE PRIČNE...

- konference
- e-izobraževanja
- koledar seminarjev
- blogi
- novice
- poslovni novičnik

finance-akademija.si