Karate- Budo und Business

Budo, die traditionellen Kampfkünste aus Japan bieten ein umfassendes Angebot und eine Fülle an Ideen bzw. Strategien, welche für den Aufbau eines erfolgreichen Business absolut relevant sind. Die Prinzipien, die für die Kampfkünste gelten sind adäquat auf das Business zu übertragen.

Es geht nicht darum aus einem Geschäftsmann einen Kämpfer im physischen Sinn zu machen. Es geht darum die Strategien und taktischen Überlegungen, die theoretischen Ansätze des Kampfes auf das Geschäftsleben zu übertragen bzw. dahingehend anzuwenden. Natürlich ist es sinnvoll auch als Geschäftsmann gesund zu leben, und dynamisch, eben auch physisch kraftvoll die Geschäftsidee zu präsentieren. In diesem Artikel gehe ich drauf ein, wie wir die Strategien im Kampf auf das Business anwenden können.

Im Business geht es darum andere von Dir zu überzeugen, sie für Deine Ideen zu begeistern und damit auch erfolgreich im Geschäft zu sein. Deine Energie spielt dabei eine entscheidende Rolle.

Auch im Business ist alles eine Art von Energie, von Resonanz, von Wirkung und Gegenwirkung und wenn Deine Energie gut ist, dann wird dein Business erfolgreich sein.

In der Kampfkunst wirst Du Energie ablenken, über Blocktechniken und/ oder Ausweichbewegungen, um nicht getroffen zu werden.

Wenn Du selbst angreifst, muss Deine Energie zielgerichtet sein, damit die Technik in korrektem Timing, Abstand und Zielregion effektiv den Gegner trifft.

Da diese Prinzipien universell anwendbar sind, kann Jeder Strategien und Taktiken aus der Kampfkunst verstehen und damit anwenden. Natürlich ist es sinnvoll selbst eine Kampfkunst zu betreiben, weil man dadurch intuitiver agieren kann.

Aktion und Reaktion

- Im Kampf bedeutet Aktion immer, dass der Moment auf Deiner Seite ist. Du planst Deinen Angriff und den richtigen Moment. All Deine Bewegungen sind strategisch und taktisch auf den Angriff orientiert. Wenn alle Komponenten stimmen, greifst Du mit vollem Einsatz an.

- Im Business ist es wichtig, den richtigen Fokus zu halten. Behalte Deine Orientierung, Deine Ziele immer im Blick, agiere also.

Abstand und Raum

-Im Kampf bedeutet der richtige Abstand zum Gegner, ob Du in der Lage bist, mit einer Angriffstechnik effektiv zu treffen bzw. in einer Konteraktion den Gegner effektiv mit Techniken zu stoppen.

-Im Business ist es wichtig eigene Fähigkeiten richtig einzuschätzen und zu kennen. Was kannst Du leisten, um Deine Ziele zu erreichen. Wie stehen Deine Ziele im Zusammenhang mit den Zielen Deines Unternehmens, Deiner Firma? Auch hier ist es wichtig zu wissen, wieviel Raum Du für Dich brauchst.

Direkte Angriffe bzw. Ablenkungen

- Im Kampf ist natürlich der gerade Angriff die effektivste Möglichkeit den Gegner anzugreifen. Manchmal ist das aber nicht möglich. Deshalb sind Ablenkungen, Kombinationstechniken und Finten zum Siegen notwendig.

- Im Business ist es auch entscheidend sein Aufwand, seine Zeit, seine Energie und damit sein Geld effektiv, direkt und ohne große Verluste zu gebrauchen und einzusetzen. Umwege bedeuten manchmal Reibung, passen aber manchmal und sind auch notwendig. Eine angepasste Flexibilität in einer geschäftlichen Situation schafft dir den Raum deine Strategie anzupassen.

Emotionen und Gefühle

- In den Kampfkünsten gibt es einen Leitspruch- „Sei leer!“. Emotionen behindern deine Aktionen, denn dadurch bist du vorhersehbar und der Gegner erkennt Schwachstellen. Angst, Ärger, Wut sind erkennbar. Das nutzt der Gegner zu seinem Vorteil.

- Im Business gibt es Situationen, die dich herausfordern. Vielleicht hast du eine Entscheidung getroffen, die ein Fehler war. Hier ist es wichtig einen kühlen Kopf zu bewahren und zielstrebig an deinem Fokus zu orientieren. Schaue nach vorn!

Motivation- innere und äußere Beweggründe

- In der Kampfkunst zeigt sich deutlich, wie deine Motivation aussieht. Bist du körperlich im Training stark gefordert, wird es anstrengend. Das kann dazu führen, dass du aufgibst. Oder es gibt Trainingspartner die dich ungenügend fordern bzw. überfordern. Auch das kann zu ungenügenden Trainingserfolgen führen.

- Im Business führt intrinsische Motivation zu Entwicklung und zum richtigen Einschätzen deiner Fähigkeiten und Möglichkeiten. Eine gute Balance gibt dir die Kraft, stetig und zielgerichtet dein Geschäft zu entwickeln. Während Druck von außen, dazu führt, dass du nicht abschalten kannst. Man nimmt die Arbeit mit nach Hause. Langfristig führt das zu Stress und unsere Leistungsfähigkeit nimmt ab.

Deckung und Öffnung

- Im Kampf musst du ständig den Gegner zu beobachten, Lücken in der Deckung und Techniken zum Ziel zu bringen. Das zu erkennen, bietet dir die Möglichkeit im Angriff bzw. in der Verteidigung effektiv zu handeln. Kampf ist dynamisch, schnell, beweglich. Es bleibt nur kurz Zeit zu handeln. Hier ist deine Intuition der beste Weg, den Kampf nicht zu verlieren.

- Im Business wirken Situationen bzw. auch Menschen auf dich ein. Warum und wieso sie etwas machen, das ist für dich zu klären. Findest du die Beweggründe heraus, kannst du entweder im Sinne eines Angriffes oder einer Verteidigung agieren.

Energie brechen oder abgleiten lassen

- In den Kampfkünsten werden Blocktechniken unterschiedlich eingesetzt. Es gibt Verteidigungstechniken die sehr hart wirken und den Angriff brechen sollen. Andererseits kann ein Block auch sehr weich, eher ablenkend wirken. Wichtig ist nur den Bereich zu schützen, der im Kampf getroffen werden kann – deinen Körper.

- Im Business entscheidest du auch wie deine Energie eingesetzt wird. Du kannst punktuell auf Konfrontation gehen, was natürlich ein höheres Maß an Energieaufwand bedeutet. Gleichzeitig kann das Ergebnis kurzfristig erfolgreich für dich aussehen. Andererseits kann der Einsatz von weniger Energie langfristig zum besseren und stetigerem Ergebnis führen. Schätze deine Fähigkeiten richtig ein. Das ist der Schlüssel zum Erfolg.

Erfolg- du machst immer weiter, du gibst nicht auf

- In der Kampfkunst ist deine Einstellung, dein Spirit ein wesentlicher Punkt, der dich im Kampf bestehen lässt, sodass du nicht verlierst. Wenn eine Technik nicht trifft, verwende eine andere Technik, eine andere Strategie oder einen anderen Weg. Agiere und reagiere flexibel im Kampf und passe dich an.

- Im Business ist es auch wichtig durchzuhalten, hartnäckig zu sein und seine Ziele stetig zu verfolgen. Wenn du merkst, dass deine Strategie, dein Plan nicht zum gewünschten Erfolg führt, arbeite dir einen anderen Plan aus. Betrachte die Situation etwas von außen und frage dich, wie es besser klappen könnte oder was kannst du verändern, damit es funktioniert.

Fokus und Aufmerksamkeit

- In der Kampfkunst bedeutet Fokus, also die geistige Orientierung, gleichzeitig auch die Vernachlässigung eventuell wichtiger Momente während der Auseinandersetzung mit dem Gegner. Sobald du die Aufmerksamkeit auf einen Aspekt des Kampfes lenkst, damit wäre z.B. die Stellung/ Beinarbeit des Gegners gemeint, bist du eingeschränkt. Du bist nicht mehr in der Lage, frei, intuitiv, angepasst und spontan auf den Kampfverlauf zu reagieren. Bist Du wiederum aufmerksam, wird deine geistige Aufmerksamkeit zu 50% in der Umgebung, inkludiert dem Gegner/ Partner und zu 50% bei Dir sein. Somit ist es möglich „leer“ im Kampf zu agieren und auf alle Möglichkeiten im Kampf angemessen zu agieren/ reagieren.

- Im Business ist es bei geschäftlichen Entscheidungen wichtig, alle Aspekte und Möglichkeiten gut abzuwägen und Entscheidungen zu treffen, die auf objektiven Fakten und umfassender Kenntnis des Geschäftsbereiches beruhen.

Beide Bereiche können voneinander profitieren und sich bedingen. Sei bereit, dich zu erweitern.

Stelle dir vor, dein Business ist eine Schwertklinge.

Die Kampfkunst ist der Schleifstein, der die Klinge scharf macht!