Paket P-0515729

Redaktioneller Artikel

Höchstleistung unter Druck

Was können wir von den Samurai lernen?

Wer erlebt mehr Druck: Ein Team, das eine Deadline einhalten oder ein Umsatzziel erreichen muss oder ein Samurai?

Wer mit dem Schwert in der Hand für seine Ziele kämpft, für den ist Gewinnen immer eine Frage von Leben und Tod, denn im Schwertkampf gibt es keine zweite Chance. Die Schwerter sind scharf wie Rasierklingen. Ein kleiner Fehler, ein Zögern, eine Fehleinschätzung kann den sicheren Tod bedeuten.

Paket P-0515729

Redaktioneller Artikel

Höchstleistung unter Druck

Was können wir von den Samurai lernen?

Vorbereitung ist alles

Wie? Das hat der unbesiegte Schwertkämpfer Miyamoto Musashi 1643 im „Das Buch der fünf Ringe“ niedergeschrieben. Das Werk ist psychologisch und strategisch interessant. Dadurch ist es heute noch aktuell und lässt sich hervorragend auf die Wirtschaft übertragen, auch wenn hier „nur“ um Aufträge oder Marktanteile gekämpft wird. Das Buch ist ein echter Klassiker für Strategie und Konfliktsituationen und wird heute noch in vielen Sprachen aufgelegt. Japanische Topmanager können Musashi auswendig zitieren, denn ihre Wurzeln gehen auf die Werte und den Ehrenkodex der Samurai zurück. Ein kurzer Blick in die Historie macht dies deutlich.

Nachkommen der Samurai-Familien heute noch in großen japanischen Unternehmen

Als auch Japan ein Militär mit westlichen Schusswaffen einführte, wurde der Stand der Samurai obsolet. Daher tauschten Samurai das Schwert gegen einen Soroban (einen japanischen Abakus) aus. Ehemalige Samurai gründeten Unternehmen und verfolgten ihre wirtschaftlichen Ziele mit der mentalen Stärke, dem Ehrenkodex und der Durchsetzungskraft eines Schwertkämpfers. Darunter waren so bedeutende Persönlichkeiten wie Eiichi Shibusawa, der Gründer der First National Bank oder Yataro Iwasaki, der Gründer von Mitsubishi - um nur zwei Beispiele zu nennen.

In den japanischen Kampfsportarten lebt der Geist der Samurai weiter

Kendo, Judo, Aikido, Kyodo, JuJutsu oder Karate haben ihren Ursprung in den Kampfkünsten der Samurai und werden heute weltweit praktiziert. Als olympischer Wettkampfsport oder als betont defensive Kampfkunst wie Aikido. „Wahres Budo dient jedoch nicht einfach dazu, den Gegner zu zerstören; es ist viel besser, einen Angreifer geistig zu besiegen, so dass er seinen Angriff gerne aufgibt.“ so Ueshiba Morihei, der Begründer des Aikido. Gerade die Geisteshaltung spielt in den japanischen Kampfsportarten eine bedeutende Rolle.

Wie können wir am besten von Miyamoto Musashi lernen und profitieren?

„Das Buch der fünf Ringe“ zu lesen würde in erster Linie nur unseren Intellekt bedienen. Dabei kämen zwei Dinge entscheidend zu kurz, die für das Verständnis und die erfolgreiche Übertragung der Samurai-Prinzipien auf Team und Führungsaufgaben entscheidend sind:
1. Die japanische Geisteshaltung, da diese sich stark von unserem westlichen Weltbild unterscheidet.
2. Das Üben bzw. das Training. Erkennbar am Zusatz Do (Weg), das die Sportarten schon im Namen tragen. Judo (der sanfte Weg), Aikido (der Weg von Harmonie und Lebensenergie), Kendo (Weg des Schwertes).
Die Zitate der Samurai verlassen sehr schnell die Ebene des Intellekts und der trockenen Theorie, wenn diese mit passenden Übungen aus den japanischen Kampfsportarten verknüpft werden. Sofort beginnt ein ganzheitliches Lernen mit Körper, Geist und Intuition.
Wie fühlt sich ein Angriff an und wie kann ich die Energie des Angreifers umlenken? Wie kann ich mich mit Technik gegen einen körperlich überlegenen Gegner durchsetzen? Welchen Einfluss hat meine Geisteshaltung? ...
Besonders interessant und von praktischer Relevanz wird es, wenn man schaut, wo und wie sich die Prinzipien der Samurai in der Wirtschaft zeigen. Bestes Beispiel ist Toyota: „Before we build cars, wie build people.“ Bei Toyota werden Handlungsroutinen auf allen Ebenen des Unternehmens eingeübt - regelmäßig und permanent. Hier geht es nicht um das Lösen eines konkreten Problems, sondern um einen Lösungsweg, der beim Auftreten von Problemfällen quasi automatisch beschritten wird. So trainierte Mitarbeiter halten reflexartig die Lösungsroutine ein. Ziel von Toyota sind kontinuierliche Verbesserungen. Das betriebliche Vorschlagswesen macht dies deutlich: So reichten die 60.000 Mitarbeiter z.B. im Jahr 2001 rund 650.000 Verbesserungsvorschläge ein, von denen 99% umgesetzt wurden. Innovation wird hier nicht durch das Hoffen auf eine große zündende Idee erzeugt, sondern als Weg für alle Mitarbeiter - als viele kleine, aber koordinierte Schritte auf allen Ebenen des Unternehmens.

Samurai-Kompaktkurs für Teambuilding und Seminare

Die Essenz der Samurai für die Wirtschaft kann in einem 2- bis 5-stündigen Workshop erlebt werden. Anhand von Zitaten, gezielten Übungen und recherchierten Beispielen aus der Wirtschaft. Gelernt und geübt werden Lösungswege, die demonstrieren wie sich Samurai und Kampfsportler fit für große Herausforderungen machen und mit welcher Geisteshaltung Teams auch unter Lebensgefahr und Leistungsdruck einen „kühlen Kopf“ bewahren. Jeder kann mitmachen! Es werden keine sportlichen Vorkenntnisse oder Fähigkeiten vorausgesetzt.
Ergänzend bietet sich die Möglichkeit, in Gruppenarbeit die Lehren und Prinzipien auf das eigene Unternehmen übertragen, um einen eigenen konkreten Lösungsweg zu entwickeln - sozusagen das firmenspezifische Do.