

erleben



Frank Trompetter und Christa Schiffer in Iaido-Montur.

Erfahrung. Wie ein Samurai

[Von Stefanie Heine]



Fotos: 1.: Frank Trompetter/2.: Guido Rang



Was bitte ist Iaido?

Iaido ist eine japanische Schwertkampfkunst. Die Silbe Iai bedeutet „ganz dabei sein“. Die zweite Silbe do heißt übersetzt „Weg“. Iaido bedeutet, den Weg der eigenen Entwicklung zu beschreiten, der den Übenden zur Bewusstheit und Achtsamkeit führt.

Iaido setzt am Charakter des Menschen an. Im Zweikampf mit einem Gegner muss er mentale Schwierigkeiten wie Angst und Zögern überwinden. Letzendlich stellt er sich nicht dem Gegner, sondern sich selbst. Geübt wird in festgelegten Formen, so genannten „katas“.

erleben

Christa Schiffer, 47, war Vertriebsleiterin in der Bekleidungsindustrie. Sie hatte just eine Supervisionsausbildung absolviert, als die Firmenleitung 2004 ihre Stelle wegrationalisierte. Daraufhin machte sie sich selbständig – als Trainerin und Coach. Zu dieser Zeit trainierte sie bei einem Freund die japanische Schwertkampfkunst Iaido. Ein Jahr später beschlossen beide zusammenzuarbeiten, entwickelten den „Samurai-Impuls“ und machten ihn zur Grundlage von Schiffers Management-Seminaren. Nun vermittelt die Rheinländerin, was ihr selbst ein neues Leben bescherte.

„Manchmal denke ich, alles, was der Mensch braucht, um sich zu entfalten, ist schon in und um ihn herum vorhanden. Er übersieht es nur oft. So wie ich. Mein heutiger Trainingspartner und Mitinitiator des Samurai-Impuls Frank Trompeter war schon da, da dachte ich noch nicht mal an Selbständigkeit. Wir sind seit zehn Jahren befreundet. Als ich ihn kennen lernte, erwähnte er, dass er Iaido praktiziere. Ich unterhielt mich aber nie intensiv mit ihm darüber. Oder ging mal mit. Zum einen, weil ich es schrecklich fand, Menschen mit Schwertern zu begegnen. Zum anderen, weil ich mich darauf konzentrierte, meine Karriere als Vertriebsleiterin eines Bekleidungsunternehmens und mein Privatleben auszubalancieren.

Ich bekam viel Anerkennung. Mein Mann, meine Mutter und meine Freunde waren stolz auf mich, ich genoss den Respekt von Kollegen und Geschäftspartnern. Ich hatte ein sechsstelliges Gehalt. Gehörte zu den Guten. Arbeitete 60 Stunden in der Woche. Ich fühlte mich wichtig. „Also bin ich wer“, mein-

te ich. Gestresst, gehetzt, mitunter unzufrieden zwar, aber im Großen und Ganzen passte alles. Im Juni 2004 war Schluss damit. Ich wurde gekündigt. Ich wusste von der Umstrukturierung unseres Unternehmens, wählte mich jedoch in Sicherheit. Ich erinnere mich genau, wie ich nach dem letzten Arbeitstag heim kam und dachte: „Das träume ich jetzt nur.“ Noch am selben Abend war für mich klar, dass ich mich selbstständig machen würde. Mein Mann unterstützte mich rührend. Aber trotz des klaren Entschlusses und der neuen Perspektive brach in mir eine Welt zusammen: Man hatte mir einen Teil dessen genommen, was mich ausmachte, was mir Wert, Anerkennung und Identität gab. Ich konnte die Sache nicht einfach sacken lassen, ich war verletzt und verbrachte meine Tage grübelnd und in schlechter Stimmung. Irgendwie schaffte ich es doch, das eine oder andere Seminar auf die Beine zu stellen, so auch jenes Seminar in einem Kloster in Braunschweig. Am zweiten Abend lud ein Pater unsere Seminargruppe zu einer Meditationslesung ein. Als

diese endete, hatte ich das Gefühl, eine Stunde tief geschlafen zu haben. Ich fühlte mich sehr wohl. Tage darauf traf ich Frank und erzählte ihm davon. Er sah mich lächelnd an und sagte: „Vielleicht ist Iaido etwas für dich.“ Ich war skeptisch. Er erzählte mir, wie ruhig Schwertkämpfer innerlich werden, um konzentriert zu sein. Wie sie ganz achtsam im Moment ihr Gegenüber erfassen. Sich der Herausforderung stellen. Nicht aggressiv, sondern in aller Gelassenheit. „Das sind Dinge, die ich in meiner Situation brauche“, dachte ich. Also begann ich bei Frank zu trainieren. Ich, die sonst so praktisch dachte und voll im Leben stand. Ich, die ehemalige Volleyball-Leistungssportlerin. Die von Religion, asiatischen Lehren und Esoterik Abstand hielt.

Beruflich ging es bald wieder vorwärts. Ich nutzte mein Netzwerk und akquirierte erste Aufträge. Ich arbeitete in der Outplacementberatung, gab Vertriebs-Coachings und andere Trainings. Meine dreieinhalbjährige Supervisionsausbildung trug mich. Eigentlich lief al-



„Alles, was der Mensch braucht, um sich zu entfalten, ist schon in und um ihn herum vorhanden.“
Christa Schiffer

Fotos: Guido Rang

les gut an. Aber es fehlte etwas. Ich war gerüstet mit meinem Wissen und meiner Erfahrung, hatte meine Pfeile im Köcher. Aber ich war ein Nichts am Markt. Wer war ich vor den anderen? Wer war ich als Coach? Wie war ich als Coach? In dieser Situation half mir Iaido, mich neu zu finden. Ungeachtet dem, was andere über mich dachten. Ich allein bestimmte meinen Wert.

Frank und ich redeten in den Trainings nicht viel. Was gut ist. So erkannte ich: zig Ratgeber und hundertmal nachdenken ersetzt keine eigenes Erleben. Es verändert den Menschen. Im Schwertkampf macht der Mensch über den Körper Erfahrungen. Das ist ganz wichtig, denn was der Körper erfährt, vergisst der Geist nicht so schnell. Iaido dreht sich um die Einheit von Körper, Geist und Schwert. Iaido ist eine japanische Schwertkampfkunst. Es ist die Kunst des Schwertziehens. Sie gelingt, wenn ich mich innerlich sammle, alle Gedanken auf die Situation konzentriere und entschieden handle. Mir tat das Training gut. Ich war zwar davor

oft schlecht drauf, kam aber erfrischt heim. Ich lernte das Schwert als Spiegel kennen: Geht es mir prima, führe ich das Schwert ganz anders, als wenn ich deprimiert bin. Weil ich mit einer anderen Energie rangehe. Was ich im Training erlebte, setzte ich im Alltag um. Ich überlegte mir, welche Probleme sozusagen meine Gegner sind und sammelte mich gedanklich vor ihnen. Ich formulierte eigene Werte und Prinzipien. Und ich stellte mich meinen Problemen entschieden, ohne aber außer mich zu geraten. Und so langsam spürte ich, wie mein Selbstvertrauen wuchs. Heute erinnere ich meine Teilnehmer oft daran, dass Erfolg haben heißt, die eigenen Ziele zu erreichen. Dafür muss man natürlich ein gewisses Risiko eingehen und seine Angst überwinden.

Dass ich wirklich etwas mitnahm aus dem Iaido, wurde mir klar, als ich mich im Frühjahr 2005 verfuhr. Ich musste durch eine Baustelle, was den Arbeitern dort nicht passte. Ich wendete und wollte wieder an den Leuten vorbei. Einer von

denen flippte aus. Lief meinem Auto hinterher. Ich hielt an, stieg äußerlich ruhig, aber innerlich zitternd aus und ging auf den Mann zu. Konzentrierte mich und sah ihm ruhig in die Augen. Da wurde er leiser und wir konnten miteinander reden. Als ich ins Auto stieg und losfuhr, dachte ich: „Wow, jetzt habe ich zum ersten Mal gespürt, wie weit mein persönlicher Raum geht. Und ich habe nicht zurückgebrüllt. Ich bin bei mir geblieben.“

Das war drei Monate bevor ich mit Frank zusammensaß und über meine Seminare redete. Er fragte mich, was für eine Vision ich hätte. Irgendwann im Gespräch meinte ich: „Eigentlich müsste man die Iaido-Prinzipien auf das Business übertragen.“ Frank fand das großartig. Und so geschah es. Wir arbeiteten ein Konzept aus und nannten es „Samurai-Impuls“. Er bezeichnet drei Prinzipien: Achtsamkeit, Entschlossenheit und Präsenz. Wir stellten fest, dass Menschen besser miteinander und mit sich zurecht kommen, wenn sie nach ihnen handeln. Zum Beispiel

in Konflikten, Verhandlungen oder in ihrer persönlichen Entwicklung. Wir entwarfen unter anderem Konflikt- und Selbstmanagement-Seminare, die auf der Grundlage des Samurai-Impulses basierten.

Ich wollte aber wissen, wie unser Konzept in der Praxis funktionierte. Also fassten Frank und ich einen Plan. Wir gingen noch mal alle Punkte des Konzepts durch. Ich telefonierte mit dem Pfarramt und mietete den Pfarrsaal. Bastelte Einladungen an Familie, Freunde und Bekannte. Am 18. September 2005 luden wir sie zu einem Samurai-Workshop ein. Tatsächlich sagten uns fast alle zu. Am Vorabend buk ich drei Kuchen. Baute aufgeregt den Raum auf. Schließlich galt es jetzt: Christa, zeig Dich her. Mit dem, was Du kannst und was Du jetzt bist. Vor den Leuten, für die Du früher die tolle Managerin warst. Ich wusste zum Beispiel, dass meine Mutter als ehemalige Geschäftsfrau meinen Weg kritisch beobachtete. Was ich tat, war ungewöhnlich. Am Morgen des 18. September fing ich erst nervös an. Als ich aber zum Schwert griff, fühlte ich, wie ich ruhiger wurde.

Und ich spürte, wie alle im Raum offen waren für das, was wir ihnen zeigten. Abends bekamen wir viel Zuspruch. Unsere Freunde gratulierten und meinten, dass ich es schaffe in meiner neuen Rolle. Meine Mutter freilich ist erst heute beruhigt und stolz, da sie sieht, dass ich ausgebucht bin.

Der Samurai-Impuls ist etwas, das ich selbst verinnerlicht habe. Ich gehe jetzt mehr Risiken ein, gerate deutlich seltener außer mich und bin insgesamt gelassener als früher. Weniger grübeln, sondern entschieden handeln, ist meine Maxime. Das klappt immer besser. Mein Verhalten ist jetzt anders. Ich reagiere viel nuancierter. Ich konnte einige meiner Muster auflösen. Deswegen bin ich nun präsenter im Umgang mit Menschen. Und ich spüre besser, wo ich mich wirklich verteidigen muss und wo es reicht, zu schweigen. Ich kann die Dinge an mir vorbeiziehen lassen. Und ich bin kantiger geworden. Das Gefühl für die eigene Kraft genieße ich, ohne es arrogant zur Schau zu tragen. Und ich glaube, das kommt mir im Job zugute, weil ich viel authentischer bin. Frank und ich

geben nun im dritten Jahr erfolgreich Seminare und Workshops. Zum Beispiel für Führungskräfte und Vertriebler. Und ich glaube, das wird nicht abreißen. Ich habe unter meinen Teilnehmern viele Menschen gesehen, die eine Sehnsucht danach haben, sie selbst zu sein. Eigene Werte und Prinzipien zu leben. Sie sollten ihr Leben leben. So lange sie versuchen, jemand anderes zu sein, tun sie das nicht. Sie sind dann die Zweitausgabe von gesellschaftlichen Vorstellungen und das verbraucht ihre Energie und ihren Respekt vor sich selbst.

Ich bin froh und dankbar, wenn ich sehe, wie die Leute in meinen Seminaren aus sich rausgehen, voller Würde und Freude. Weil es um sie geht. Da wird ihre Energie frei. Das merken sie und ihre Chefs auch im Job. Weil ihre Mitarbeiter mit mehr Elan, Hingabe und Überzeugung an ihre Aufgaben gehen. Chefs, die darauf pochen, dass alles beim Alten bleibt, bekommen von uns keine Seminare. Mir ist es eben ernst mit dem Samurai-Impuls. Das ist nicht einfach ein Produkt, was wir verkaufen. Es geht um Leben, das sich entfalten möchte. ■

Mit dem Circle of Success erfolgreich durchs Leben (von Schiffer/Trompetter)

1. *Sich vorbereiten - bereit sein.*

2. *Standpunkt einnehmen - innere Haltung annehmen.*

3. *Spannung und Konzentration aufbauen - gespannte Losgelassenheit.*

4. *In Kontakt treten.*

5. *Abwarten können - der richtige Moment für meine Aktion.*



9. *Nachspüren.*

8. *Schneiden & Problem durchdringen.*

7. *Auf mein Ziel zusteuern & ausholen.*

6. *Richtige Position einnehmen, für richtigen Abstand sorgen.*