

Der Samurai Manager

written by Julia Weinzettl - www.taskfarm.com

Senator h.c. Dr. Reinhard Lindner, MBA

Die Prinzipien der asiatischen Kampfkunst als Basis für Unternehmensentscheidungen und Leitfaden für ein zufriedenes Leben. Intuition ist die höchste Kunst des Managements – und der Samurai. Anhand von Intuition die richtige Entscheidung zu treffen und dadurch Erfolge zu erzielen, kann gelernt werden. Anhand der Philosophie, die der Kampfkunst unterliegt, entwickelte Buchautor Dr. Reinhard Lindner, 5. DAN, ein Program.

Sie betreiben seit frühester Jugend Karate, nicht nur als Kampfsport, sondern auch als Kampfkunst und tragen mittlerweile den 5. DAN (5. schwarzen Gürtel). Daraus haben Sie für Manager ein Programm abgeleitet. Was kann man als Manager von Karate lernen?

Dr. Reinhard Lindner: Es gibt einen Unterschied zwischen Kampfsport und Kampfkunst. Einmal fragte ich Hidekata Nishiyama, 10.DAN, meinen Meister, der in der Presse als der letzte Samurai bezeichnet wurde: Was ist der Unterschied zwischen Sport und Kunst?

Er war weise und pragmatisch: Entweder er sagte: 'Very simple' oder er sagte: 'Sorry, I don't know.'

Denn wenn ich für etwas eine Antwort habe, dann ist es immer leicht.

Wenn ich keine Antwort habe, dann muss ich so ehrlich sein, und zugeben, dass ich es nicht weiß.

Sehr oft nahm er die Variante 'very simple', wie auch bei dieser Frage und er sagte: 'Sports is limited, art is unlimited.' – Das ist für mich eine ganz wesentliche Aussage. Beim Sport sind wir begrenzt, auf Grund unserer Physis. Entweder durch Kraft oder Geschwindigkeit. In der Kunst sind

wir nicht limitiert, weil sie sich nicht auf den Körper reduziert, sondern auch geistige Aspekte mit hinein nimmt. Deswegen sehe ich mich auch eher als Kampfkünstler und nicht als Kampfsportler.

Was man in der Wirtschaft von der Kampfkunst lernen kann, ist die Gesamtheit, das Zusammenspiel von mehreren Ebenen: Körper, Geist und Seele. Wenn ich in der Wirtschaft Erfolg haben möchte, reicht es nicht ein gutes Geschäftsmodell zu haben, für nachhaltigen Erfolg spielt auch die geistige Komponente, sprich die Werte, eine ganz entscheidende Rolle.

Wir wissen heute aus der Neurowissenschaft, dass für Erfolg beispielsweise Disziplin und Durchhaltevermögen wesentlich wichtiger sind als Intelligenz. Genau diese zwei Werte kann man aus der Kampfkunst lernen. Man braucht in der Wirtschaft oft einen langen Atem, der nicht nur aus finanziellen Ressourcen besteht, um letztendlich etwas wirklich groß zu machen.

Sie haben ein Programm in Seminarform entworfen, indem Sie körperliche Bewegung und Inhalte, die Sie aus der Philosophie der Kampfkunst ziehen mit den Anforderungen der Wirtschaft verknüpfen. Was erwartet mich, wenn ich zu so einem Seminar komme?

Dr. Reinhard Lindner: Die Personen, die teilnehmen sind in der Regel bereits gut ausgebildet. Das sind Führungskräfte, die nicht 'das kleine 1x1' von Führungsmethoden lernen, sondern ihre Führungskompetenz schärfen wollen und neue Zugänge, neue Blickwinkel erlernen möchten. Sie kommen mit einer gewissen Neugierde, weil sie der Titel anspricht und weil sie im Endeffekt nach einer Erweiterung suchen, da Sie mit ihrer Erfahrung und mit ihrem Wissen an ihre Grenzen gestoßen sind. Sie erwarten sich für komplexe Führungs- oder Verhandlungsthemen einen anderen Ansatz, der ihnen hilft, die Thematik zu lösen, aber auch den Blickwinkel zu erweitern. Das gelingt uns unter anderem, weil wir die Verknüpfung zwischen körperlichem Training und reinem theoretischen

Vortrag in einem Seminar gut auflösen. Beim körperlichen Training geht es in erster Linie um eine Sensibilisierung von Kleinigkeiten, von Nuancen. Das, was wir von der asiatischen Philosophie lernen können, ist eine gewisse Präzision, Sachen zu durchdringen. Nicht nur an der Oberflächlichkeit hängen zu bleiben, sondern viel tiefer hineinzuschauen. Aufgrund dieser Sensibilität, ergeben sich neue Erkenntnisse.

Zu welchen Erkenntnissen kann das führen?

Dr. Reinhard Lindner: In der Führung geht es im Endeffekt um einen Energietransfer. Wie bringe ich meine Energie, meine Vision, meine Botschaft in ein Team? Wie mache ich meine Ideen zu den Ideen eines ganzen Teams? Das ist eine Form von Energietransfer. Wie maximiere ich diese Energie und wo geht sie derzeit verloren? In der Kampfkunst geht es auch um nichts anderes als Energietransfer. Wie kann ich Energie maximieren und auf ein bestimmtes Ziel ausrichten, ohne dass Energie verloren geht. Die Teilnehmer erkennen, wie sie Energie maximieren und auf ein Ziel ausrichten und dorthin transferieren. Sie erkennen aber auch gleichzeitig, wie wichtig Kleinigkeiten und Nuancen und Details sind. Wir Europäer sind sehr schnell im Denken, sehr schnell im Handeln und auch im Urteilen.

Nach dem Motto: Kenne ich schon, weiß ich schon, habe ich schon kapiert.

Aber zwischen etwas gehört zu haben und etwas in einer Stresssituation authentisch abrufen zu können ist ein riesen Unterschied. Da sind uns die Asiaten weit voraus, weil sie viel später urteilen. Sie sind wesentlich präziser, genauer, exakter. Genau diese Sensibilität wird vermittelt und kann in einer neuen Qualität in ihre Führungs- oder Verhandlungssituationen implementieren. Ein essentieller Punkt in der Kampfkunst ist Intuition. Intuition ist eine Verknüpfung von vielen Faktoren, die man oft wiederholt hat und dadurch einfach eine Aussage treffen kann, die nicht mit Fakten zu belegen ist.

Wie ist es möglich, Intuition in so kurzer Zeit zu lernen?

Dr. Reinhard Lindner: Grundsätzlich ist meine Überzeugung, dass Intuition die höchste Kompetenz in der Führung und im Management ist. Intuition heißt für mich, zum richtigen Zeitpunkt das Richtige zu tun, ohne es rational begründen zu können. Sprich: Ich habe gehandelt, es ist einfach passiert und es war goldrichtig. Intuition war auch die höchste Kunst der Samurai. Ein Samurai, der in den Kampf gegangen ist, der durfte nicht mehr nachdenken. Er musste handeln, er musste geschehen lassen. Das Gehirn ist viel zu langsam, um Befehle zu geben und dann zu reagieren, wenn ein Samurai im Kampf nachgedacht hätte, wäre sofort getötet worden.

Jetzt geht es darum: Wie können wir die Intuition, die in uns steckt, revitalisieren, beziehungsweise trainieren. Hätten wir die Intuition nicht, dann hätten wir als Menschen nicht überlebt.

Die Frage ist: Was deckt diese Intuition zu und wie können wir sie wieder freilegen?

Mein Meister sagte immer: Trust your intuition.

Also fragte ich ihn, welches der Weg wäre um Intuition wirklich verbessern zu können.

Seine Antwort war: Very simple. Hard training, leads to self-confidence. Self-confidence leads to stable emotions. And stable emotions are the door to your intuition.

Das ist eine sehr präzise Aussage. Ich muss also erst einmal Selbstvertrauen gewinnen. Selbstvertrauen gewinne ich durch Übung. Wenn ich genügend Selbstvertrauen habe, dann komme ich zur Gelassenheit. Wenn ich mir vertrauen kann, brauche ich keine Angst zu haben oder nervös zu sein. Ich agiere aus einer inneren Stabilität. Diese Gelassenheit gibt mir die nötige Ruhe und Kraft, damit meine Intuition wirken kann.

Gute Ideen kommen immer in der Gelassenheit. Die guten Ideen passieren. Man kann sie nicht erzwingen, sie kommen aus einer inneren Stärke und Gelassenheit.

Wir lernen im Seminar auf bestimmte Dinge zu vertrauen, indem jeder ein Mal sein Bestes gibt. Dadurch entsteht großer Respekt und Dynamik in der Gruppe. Die Leute wachsen über ihre Fähigkeiten hinaus und entwickeln eine spezielle Art von Selbstvertrauen, weil sie sehr schnell Fortschritte machen. Auf Basis dieser Fortschritte kommt Ruhe und Gelassenheit dazu und sie können dadurch eine andere Qualität entwickeln, auf ihre Intuition zu hören und der Intuition einen neuen Platz einräumen.

Wenn man den Schalter umgelegt hat und nicht alles belegen, mit Fakten und Daten grundieren muss, sondern weiss, dass man auf Basis von Selbstvertrauens und Gelassenheit zu einer Lösung kommen kann, dann ist man wesentlich aufgeschlossener und das kann entsprechend wirken.

Dafür kann man in einem Seminar eine Initialzündung geben, man kann es nicht erlernen, aber eine Reise von 1.000 km beginnt auch mit dem ersten Schritt. Diesen ersten Schritt macht man im Seminar. Viele bleiben dran, und suchen sich auf ihre Art und Weise einen Weg, den sie weitergehen. Man kann das Wissen auch vertiefen, das Samurai Manager Programm besteht aus mehreren Stufen.



Gibt es Personen, die an ihren Seminaren teilgenommen haben, die danach angefangen haben Kampfkunst zu betreiben?

Dr. Reinhard Lindner: 95% der Leute, die kommen, hatten kaum Berührung mit Kampfkunst. Und wenn, dann hatten sie einen ganz falschen Zugang. Der Samurai Manager trug dazu bei, ein richtiges Bild, was man mit Kampfkunst bewegen kann, zu

bekommen. Es gibt viele, die eine Disziplin eingeschlagen haben und mir voller Stolz Fotos von ihren Trainings schicken. Aber diese Initialzündung kann auch ganz andere Auswirkungen haben. Ich hatte Teilnehmer, die mit dem Rauchen aufgehört haben, oder, die 25kg abgenommen haben. Oder Aussagen wie 'ich bin von 12 Medikamenten, die ich täglich genommen haben, auf 2 heruntergekommen, mein Ziel ist es, die nächsten 12 Monate alle Medikamente abzusetzen.' Da hat man schon einen sehr wertvollen Beitrag geleistet. Da hat man nicht nur ein Seminar angeboten, in dem man irgendwelche Führungsstile oder Instrumente kennen lernt, sondern man hat jemanden wieder auf einen guten Weg gebracht.

Welches ist die wichtigste Lektion, die Sie selbst von Ihrem Meister gelernt haben?

Dr. Reinhard Lindner: Ein der wichtigsten Prinzipien ist Entschlossenheit. Das Wesen einer Entscheidung ist von Unsicherheit geprägt. In dem Moment, in dem man die Entscheidung fällt, weiß man nicht, ob sie richtig oder falsch ist. Das sieht man erst anhand der Früchte, anhand der Konsequenz. Aber es ist wichtig, wenn man eine Entscheidung trifft, dass man sie mit einer Entschlossenheit trifft. Wenn man die Analogie zu dem Samurai zieht, so war dieser tot, wenn er im Kampf eine Entscheidung traf und nicht entschlossen war. Also das Zögern tötet, im übertragenen Sinn, Ideen, Projekte, Unternehmen. Mit Entschlossenheit habe ich zumindest die Chance, das Richtige zu tun. Zögern heißt zu 100% falsch, Entschlossenheit heißt zumindest zu 50% richtig.

Falsch, weil nicht genügend Energie aufgewendet wird.

Dr. Reinhard Lindner: Genau. Wenn ich etwas halbherzig umsetze, dann fehlen mir, auch wenn es richtig ist, die 50 oder 30 oder auch nur 10 Prozent. Aber diese Prozente sind oft ausschlaggebend.

Deshalb ist Entschlossenheit ein wichtiger Punkt. Mein Meister

sagte immer: 'Mistake is your teacher, but hesitation kills.'

Eines der wichtigsten Prinzipien ist daher SHU-HA-RI. 'SHU' bedeutet, sich intensiv mit einer Sache auseinanderzusetzen, 'in eine Sache eindringen', den Kern zu erfassen, es von allen Seiten zu beleuchten, zu verstehen und zu verinnerlichen. 'HA' heißt, wieder Abstand zu gewinnen, zu verdauen und auf Basis des Gelernten eine Entscheidung zu treffen und auch das richtige Timing für die Entscheidung zu finden. 'RI' ist die Umsetzung dieser Entscheidung mit aller Entschlossenheit, selbst auf die Gefahr hin, dass die Entscheidung falsch ist. Und nicht zu etwas ja zu sagen und es ein paar Tage später wieder zu hinterfragen. Dabei geht sehr viel Energie verloren und man wundert sich, warum man am Ende nicht den durchgreifenden Erfolg hat. Da fehlen dann halt die paar Prozent, das ist die Entschlossenheit, die fehlt.

Im Kampf geht es um Leben und Tod, man muss der Intuition vertrauen, weil man nicht schnell genug denken kann. In der Wirtschaft geht es nicht immer nur um Kampf. Oft ist Kollaboration eine bessere Entscheidung als Konfrontation. Um ein glückliches Leben zu führen, muss man nicht immer gewinnen oder andere besiegen. Man kann ein erfolgreiches Unternehmen leiten und muss nicht Marktführer sein.

Dr. Reinhard Lindner: Das oberste Prinzip der Kampfkunst ist den Kampf zu vermeiden. Das heißt, wir trainieren um nicht kämpfen zu müssen. Wenn ich mich in der Wirtschaft verbessere um nicht angreifbar zu sein und daher nicht kämpfen muss, ist das ein gutes Prinzip. Das heißt, mein Produkt so stark und attraktiv zu machen, dass ich überzeuge und daher in keine Kampfsituation komme. Oder mein Team mit so vielen Werten auszustatten, dass es ein hohes Selbstbewusstsein entwickelt, eine hohe Identität, eine hohe Identifikation, dann strahlt das Unternehmen das aus und braucht weder andere zu bekämpfen noch andere zu besiegen. Darin liegt die Parallellität. Wenn ich aber beispielsweise von Google, Facebook, Amazon und Co. angegriffen werde, dann muss ich die Stärke haben und auch

möglicherweise einem Giganten, der auf mich zukommt und mich dem Erdboden gleich machen möchte, paroli zu bieten. Das ist die Kampfkunst im Endeffekt. Schmale Chancen und Momente, die sich ergeben, wenn einem jemand körperlich wesentlich überlegen ist, im richtigen Moment zu nützen. Insofern heißt es in der Wirtschaft nicht zu kämpfen, sondern es heißt sich stark zu machen. Sich zu entwickeln, aus einem gestärkten Selbstbewusstsein heraus zu strahlen und schnell und wendig zu sein.

www.dersamuraimanager.com



About:

Der Unternehmensberater und Managementtrainer Senator h.c. Dr. Reinhard Lindner, MBA baute erfolgreich in China ein Joint Venture auf und war während dieser Tätigkeit als Gastlektor in englischer und chinesischer Sprache mit dem Schwerpunkt Vertriebs- und Marketingsysteme an mehreren Universitäten in der Region Shanghai tätig. Mit rund 200 Seminartagen pro

Jahr ist er einer der meist gebuchten Managementtrainer im deutschen Sprachraum. Er studiert seit 35 Jahren Budo in Form von Traditionellem Karate unter den Top-Mastern in Tokio, Los Angeles, London und Wien. Er war Schüler des „letzten Samurai“ Hidetaka Nishiyama (10. DAN). Lindner besitzt den 5. DAN (Meistergrad) in dieser Disziplin. Er gewann vier Europacup Turniere und führte das österreichische Junioren Nationalteam zum Europameistertitel. Er hat Gastlektorate an diversen Universitäten in China, Japan und Österreich. Lindner veröffentlichte das Buch „Der Samurai Manager – Mit Intuition zum Erfolg“ in deutscher und polnischer Sprache und ist Bestseller Autor. Im Seminar Der Samurai Manager® präsentiert Reinhard Lindner die Bedeutung der Prinzipien der Samurai im

heutigen westlichen Berufs- und Wirtschaftsleben.