

'Anita Paalvast: Aikidoka óp en buiten de mat!'

De krachtige werking van Aikido als metafoor voor bedrijven

Anita Paalvast gebruikt in haar trainingen Aikido als metafoor voor processen die zich in het bedrijfsleven afspelen. Ruim vijftien jaar geleden maakte Anita voor het eerst kennis met Aikido. Bij toeval. Ze werd er meteen door gegrepen en is het sindsdien altijd blijven beoefenen. Inmiddels heeft ze de derde graads zwarte band en geeft ze zelf aikido-les en trainingen in het bedrijfsleven.

Rust en harmonie

"Mijn eerste introductie met Aikido was in Frankrijk", vertelt Anita. "Ik studeerde daar toen bedrijfspsychologie en een vriendin nam mij mee naar een proefles. Het was heel anders dan ik me had voorgesteld. Ik dacht dat het heel agressief zou zijn, maar het tegendeel bleek het geval. Het straalde juist een bepaalde rust en harmonie uit. Dat trok mij."

Lichaam en filosofie

"Bij Aikido gaat het over twee dingen", vervolgt ze. De ene kant is dat je met je lichaam bezig bent en niet met je hoofd. Als je Aikido uitlegt, begrijpt iedereen het wel. Dat is niet zo moeilijk. Door Aikido werkelijk te beoefenen, voel je pas echt hoe het werkt." Naast het beoefenen is de onderliggende filosofie belangrijk. De combinatie van het overbrengen van de visie en principes van het Aikido en het met je lichaam bezig zijn is kenmerkend aan haar werkwijze.

Uitvergroten

"Wat ik doe in mijn trainingen, is dat ik dingen uitvergroot. Onze instinctieve reactie is 'vechten of vluchten'. Die passen we in veel situaties toe. Ook in vergaderingen of in onze relaties met mensen. De Aikido-manier is een derde - meer constructieve - manier om met conflicten om te gaan. Ik laat mensen alledrie de manieren zelf ervaren. Eerst de agressieve beweging, dan de reactie 'ik geef het op' en tenslotte de aikido-manier: uit de lijn en dan meedraaien. Om ze dat daadwerkelijk ook met hun lijf te laten voelen."

Winnen en verliezen

"In de hele maatschappij heb je een win-verlies 'mindset'. Dat is doordrongen in de manier waarop we in scholen en bedrijven werken. Mensen denken dat succes gebaseerd is op winnen. Dat veroorzaakt een gevoel van niet in orde zijn als je niet wint. Mensen raken daar vaak passief door. Ook in de 'rat-race' van het bedrijfsleven zie je dat."

Grondlegger Aikido

Over de grondlegger van Aikido vertelt ze het volgende: "De grondlegger van de aikido was goed onderlegd in de martial arts. Het was een hele spirituele man, die ook spirituele ervaringen had. Deze ervaringen in combinatie met het meemaken van de tweede wereldoorlog inclusief de bombardementen op Hiroshima en Nagasaki, brachten hem tot het besef dat winnen en verliezen nergens toe leidt. Dat het zelfs tegenstrijdig is met het overleven van de mensen. Mensen hebben elkaar immers nodig om te overleven. Dat bracht hem ertoe de martial art

technieken om te buigen. Zodanig dat je wel controle hebt over de ander, maar dat je daarin je eigen centrum kunt bewaren, en tegelijkertijd de ander heel kunt laten. Dat is heel essentieel in aikido. Met een aanval blokkeer je nooit. Je stapt uit de lijn van de aanval en herleidt die ander. Je controleert die ander wel, om die agressieve energie te neutraliseren, maar je breekt hem niet af. Als je aanvalt heb je eigenlijk al verloren met Aikido."

Bedrijfsleven

Wat het is om in het bedrijfsleven te werken, heeft Anita zelf aan den lijve ervaren. Daar ontstond ook het idee om dat wat ze op 'de mat' leerde in het bedrijfsleven te introduceren. Ze werkte jarenlang - op het laatst in hoge posities - bij een internationale bank in het risico-management. In die functie interviewde ze veel collega's over onderwerpen als samenwerken en conflicthantering. "Bij de bank had ik het gevoel niet echt mijzelf te kunnen zijn. Ik zag daar ook veel van die manifestatie van winnen en verliezen. Afdelingen die geïsoleerd opereerden en niet zagen dat ze onderdeel waren van een groter geheel. In de interviews die ik afnam, kreeg ik een goed beeld van hoe dat nu werkt in zo'n organisatie. Hoe je met frictie en tegengestelde belangen omgaat bijvoorbeeld."

Gespletenheid

In die periode groeide bij Anita de behoefte om haar werk en haar passie voor Aikido bij elkaar te brengen. Ze legt dat als volgt uit: "Ik wilde niet langer die gespletenheid: aan de ene kant een goed 'performende' werknemster zijn en aan de andere kant een *aikidoka*. Ik wilde ook die aikidoka zijn binnen het bedrijf waar ik werkte, of waar dan ook." Dat haar manier van werken anders was dan die van de mensen om haar heen, werd wel opgemerkt door haar collega's. "Als ik mensen om mij heen sprak, dan hadden ze dat wel door. Ik doe bijvoorbeeld niet aan ellebogenwerk, maar ben wel geregeld gepromoveerd en heb uiteindelijk een hoge positie bereikt. Niet door het van de daken te schreeuwen, maar door goed te luisteren en compassie te hebben voor anderen. Binnen de context waar ik zat heb ik gedaan wat ik kon. Ik had dat graag verder willen uitdragen, maar ik vond dat ik heel weinig invloed had om écht dingen te veranderen."

Aikido óp en buiten de mat

De waarde van Aikido voor het bedrijfsleven, licht ze nog verder toe: "Ik wil Aikido niet alleen op de mat beoefenen. Het is natuurlijk leuk in de 'Dojo' (oefenruimte), maar dat is uiteindelijk toch een oefenruimte. De omstandigheden en de omgangsvormen zijn daar veilig. Maar als je het niet buiten de mat doet, wat is het dan waard? Voor mij wordt dat steeds duidelijker. Ik wil niet alleen op de mat daarmee bezig zijn, maar ook in de rest van mijn leven. 'Wat betekent dat voor mij?' En dat wil ik ook op anderen overbrengen."

'You teach best what you need to learn most'

Haar persoonlijke ervaring en leerweg hebben er mede toe geleid dat Anita deze weg is ingeslagen. "Ik ken het maar al te goed, dat 'mijzelf opgeven'. Ook het defensief worden herken ik. En daarmee dus zien dat dat niet effectief is. 'You teach best what you need to learn most' zeggen ze ook wel eens. Als er een aanval komt, en je geeft jezelf op, dan ben je ook letterlijk uit balans. Om door dit leven te lopen en je eigen ruimte te kunnen innemen en te behouden, daar gaat het om. En dit te doen op een constructieve manier, dus niet door anderen uit hun ruimte

te duwen of jezelf door anderen uit je ruimte te laten duwen. Dat is eigenlijk wat je beoefent met Aikido.

Leiderschap

In mijn trainingen gaat het niet alleen over beter samenwerken en conflicthantering. Een andere belangrijke toepassing van Aikido in het bedrijfsleven is leiderschapsontwikkeling. "Wij leggen in leiderschap heel erg de nadruk op leiden en maar weinig op volgen. Volgen heeft vaak de connotatie van als een mak lammetje achter de ander aan. Maar als je echt gaat kijken: wat betekent volgen? Ik denk dat dat heel belangrijk is voor leiders, dat ze begrijpen wat volgen is. En dat ze in staat zijn tot allebei. Als jij alleen maar wilt leiden, hoe kun je dan zelf een leider worden die anderen graag willen volgen?"

Persoonlijk leiderschap

Anita vervolgt: "Leiderschap is niet zozeer 'ik weet het'. Dat is de 'mindset' die je overal tegenkomt en die terug te voeren is op het win-verlies principe. Als je leraar bent, wordt je geacht het te weten. Terwijl als je kijkt naar de krijgskunst, daar wordt een leraar gerespecteerd. Niet omdat hij het weet, maar omdat hij een stuk heeft afgelegd, wat anderen ook graag willen afleggen. In samenwerking geldt dat bijvoorbeeld ook: we hebben allemaal iets te leren en allemaal iets te geven. Die principes spelen ook een rol bij goed leiden. Dat je in staat bent om andere mensen tot leiders te laten worden. Dus dat je het stimuleert in andere mensen om hun eigen persoonlijke leiderschap op te nemen."

10 juni 2009

Amira Shawky
Aanstekelijke Teksten