



Aikido Shugyo*business

TRENINGI SOŽITJA

Podjetja kot konglomerati različnih tipov organizacijskih kultur, kjer v zadnjem času veliko lahko preberemo o čustvenih ekologijah v slovenskih podjetjih, postajajo nova polja moči, ki pa še niso izražena v celoti.

V Shugyo doju sodelujemo z različnimi strokovnjaki, ki kot svetovalci in eksperti različnih področij (management socialnih organizacij, družbena odgovornost in etika, poslovna ekologija itn.) zagovarjajo stališče, da zgolj materialni kapital ne more zagotavljati stabilne donosnosti in rasti slovenskih podjetij. Zagovarjamo stališče, da se polje razuma, ki je racionalni um, počasi odpira drugačnim uvidom in praksam. Tako je velikega pomena sposobnost povezovanja ostalih inteligenc, tako čustvene, duhovne kot seveda telesne inteligence, kar že v sedemdesetih letih razvijamo s pojmom »brain gym« avtorjev Paul and Gail Dennison.

Ključne težave današnjih podjetij so v veliki meri odnosi med zaposlenimi, stratifikacija in tržne niše, ki so nestanovitne. Vsi ti različni pritiski vplivajo na kakovost dela kot že prej omenjenih odnosov.

V Shugyo dojo smo z različnimi izkušnjami treningov tako telesa kot uma prišli do spoznaj in ugotovitev, ki smo jih razvili v [shugyo*business](#).

Cilji polja moči shugyo*business so:

- Tehnike reševanja konfliktov

Aikido kot umetnost sestavljanja principov, kot so ogenj in voda, svetloba in tema, stres in udobje, kot edinstvenega tehnika izpopolnjevanja uma, telesa in duha, konflikte razreši v njihovi izvorni nameri. Ko se telo nauči sprejemanja in odvadi upornosti, konflikt ni več sila nasprotja, pač pa sila pomoči – nasprotnikovo destrukcijo obrnemo v polje moči obeh strani. Znanja in veščine aikida so v tem pogledu edinstvene in neprimerljive.

- Strategije pogajanj in korekcija telesne govorice med pogajanj

Tema pogajanj kot modela luščenja kompetenc udeleženi, kjer se nasprotne strani običajno borijo s podobnimi interesi za podobne cilje a z napačnimi pristopi, še vedno polni knjižne police. Vendar, pogajanja niso teorija, pač pa praksa. Psihoenergetski aikido kot prakticanje »mirnega uma« v vročici pogajalskih soočanj s specifičnimi tehnikami aikida doda tiste ključne momente, ki pogajanje pospeši in ga realizira v prave smeri.

- Umetnost prepričevanja

Kako prepričati? Kaj je tisto, kar druge ljudi prepriča o nas in kaj je tisto, kar nas prepriča o drugih? Zgodovina mehkih znanosti (psihologije, sociologije, novodobne ekonomije itd.) na zastavljena vprašanja odgovarja različno, sem in tja v logiki kapitala, drugič spet po argumentaciji lastnikov. Ker je človek kot človeški fenomen po sebi poln skrivnosti, pri pogajanjih ne operiramo zgolj z besedami, pač pa pogosto največ povemo brez besed. Ko je naša racionalna inteligenca odrezana od emocionalne in fizične inteligence telesa, ne prepričamo niti sami sebe. Prepričevanje s telesom je že evolucijsko prikazano kot tisto prvo in pravo, a telo moramo naučiti, kako naj se uskladi z ostalimi komunikacijskimi orodji, ki so človeku na razpolago. Tako vas delavnica »Umetnost prepričevanja« popelje v izvorne kode človeškega genoma, ki z normo reakcije, ki je specifična za vsako vrsto posebej, nam vsakomur posebej postavi meje, ki naj jih ne bi presegali. Tehnike v tem sklopu, ki so bile prirejene z veliko mero natančnosti in dolgoletnih nabiranja izkušenj in znanja na področjih aikida in celostne fizične vadbe, so vam na razpolago za izpopolnjevanja na podzavestnih nivojih motorike. Z vadbo tehnik »Umetnosti prepričevanja« boste svoj potencial izpilili na celosten način.

Za več informacij: www.aikido-kranj.si