

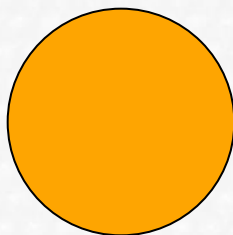
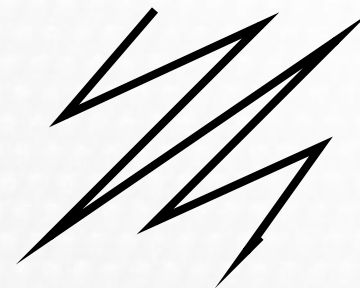
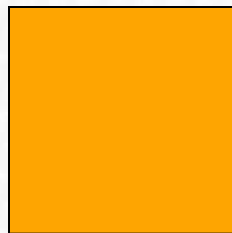
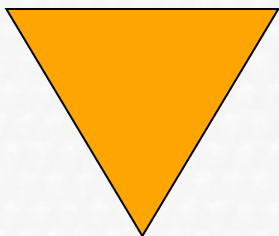


Переговоры в стиле айкидо

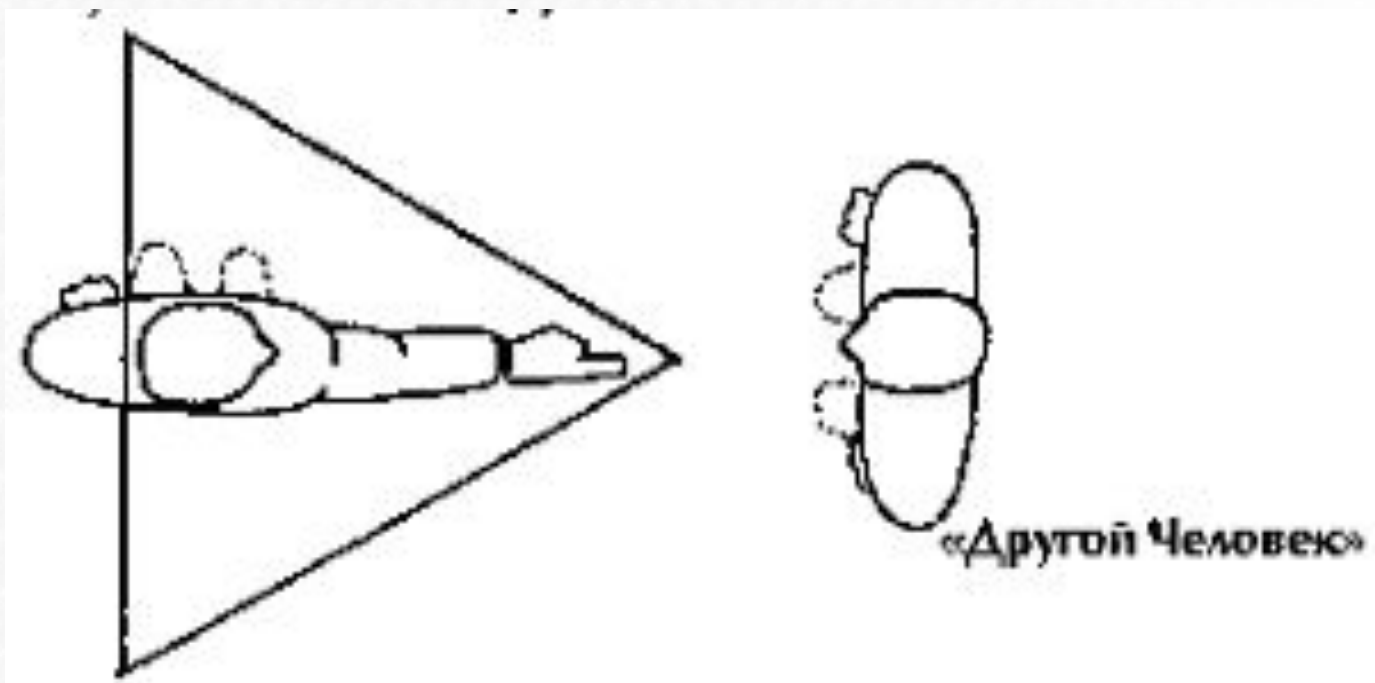
Анучин А.А.

28.03.2012

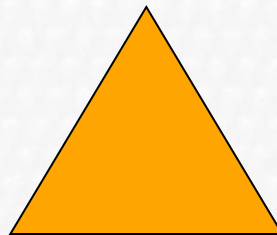
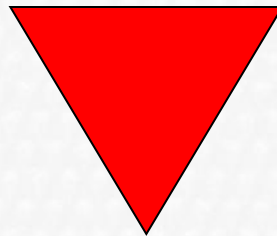
ЧТО ЭТО?



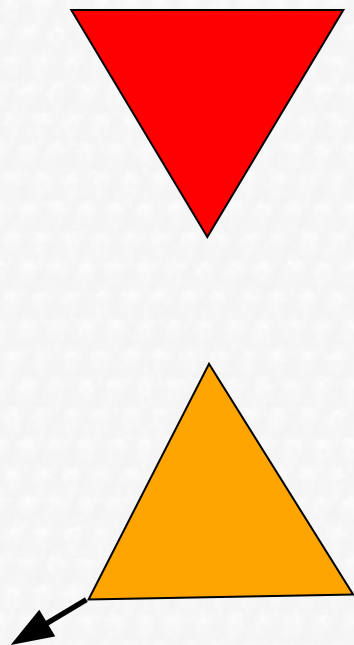
АТАКА – ЭТО ТРЕУГОЛЬНИК



1. Отпор



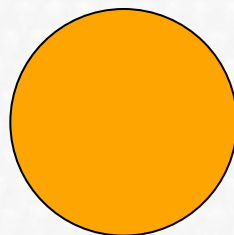
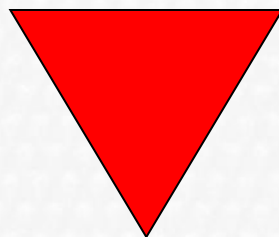
2. Уход



Треугольник

- нападение,
- сражение,
- бегство,
- преследование,
- выслеживание,
- толкание,
- удирание,
- повышение ставок,
- перескакивание на другую тему,
- разделение,
- наседание на кого-то,
- отступление,
- нетерпение

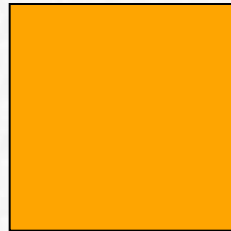
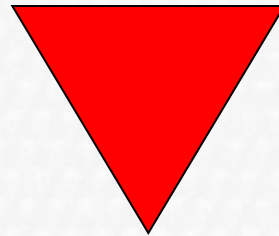
3. Переговоры



Круг

- распутывать,
 - обсуждать,
 - приходить к компромиссу,
 - идти на взаимные уступки,
 - идти навстречу кому-то,
 - торговаться,
 - «дурацкий» вопрос
- уступить пару дюймов,
 - "ты — мне, я — тебе",
 - заключать сделку,
 - приходить к чему-то взаимоприемлемому
 - ходить кругами,
 -

4. Бездействие

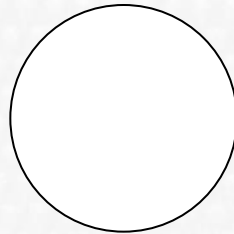
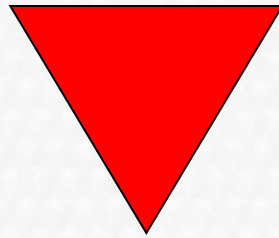


Квадрат

держаться своего мнения,
сохранять спокойствие,
рассматривать
альтернативы,
воздерживаться от
суждений,
оставаться
непоколебимым,
"позволить ему наказать
себя самому",

выждать,
быть несокрушимым,
отдать якорь,
пережить бурю,
удерживаться,
держаться своего,
быть надежным,
быть крепким,
быть основательным и
прочным.

5. Обман



Обман

- лгать во спасение,
- менять тему,
- говорить полуправду,
- заставить кого-то остановиться,
- прерывать конфликт.

«одноразовое» взаимодействие



**Что такое сила?
Как мы понимаем,
что перед нами –
ТРЕУГОЛЬНИК?**

Что такое сила

Сила – это энергетический потенциал, проявляющийся во взаимодействии с внешними объектами.

Отсутствие таких объектов оставляет силу нереализованной. Вне взаимодействия сила не существует.



**Можно ли победить
в конфликте?**

Если в конфликте
выигрывает
один
– проигрывают
все
(А.Минделл)

Причина
возникновения
проблем – это
«дезинтеграция»
(И.Адизес)

Каждый человек имеет право на защиту

Этика защиты в айкидо
связана с тем, что
атакующий, имея более
высокий уровень, думает не
только о себе, но и о
нападающем.

Цель защищающегося –
защита атакующего от самого
себя.

Нанесение травм
нападающему
рассматривается как
недостаток контроля и
умения



Морихеи Уэсиба (1883 – 1969)



Годзо
Сиода



Син-син-тоитсу айкидо (ки-айкидо)



Коити Тохеи «Путь
объединения сознания и
тела»

1. держать внимание на
Средней точке
2. расширять свое ки
3. расслабиться
4. направить вес тела вниз

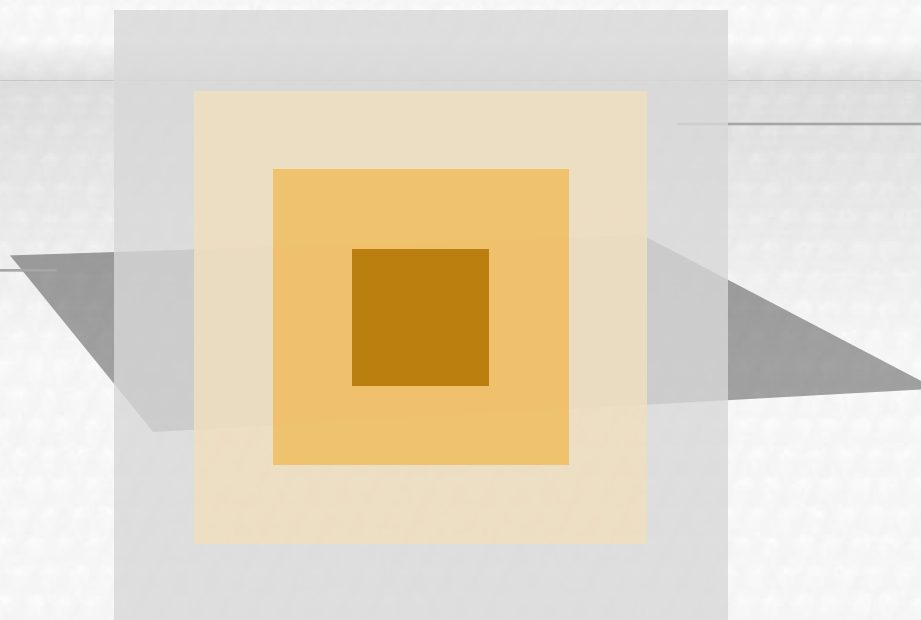
«Западный» человек

ДЕЙСТВИЕ

РЕШЕНИЕ

ОЦЕНКА

ВОСПРИЯТИЕ



Сознание-тело

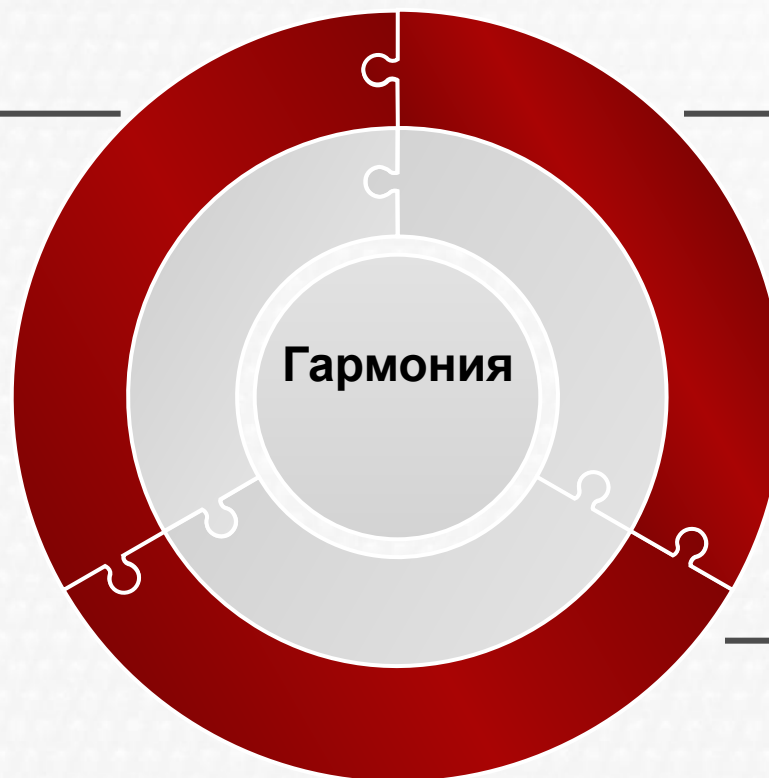


Сознание – тело

Запад – дуализм духа и тела –
растет промежуток времени
между решением и действием
Восток – «путь соединения
разума и тела».

Централизация

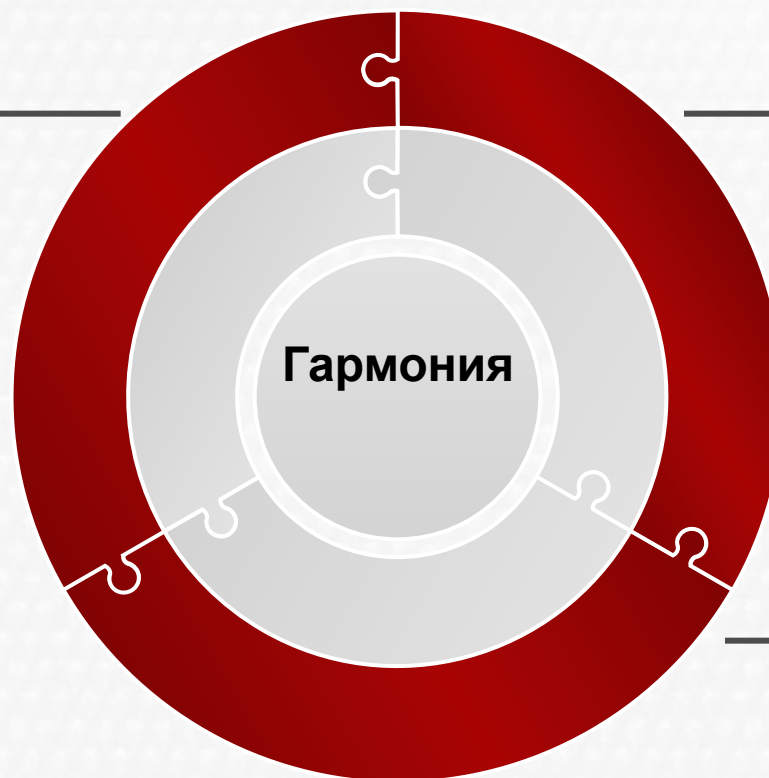
Наполненность



Расширение

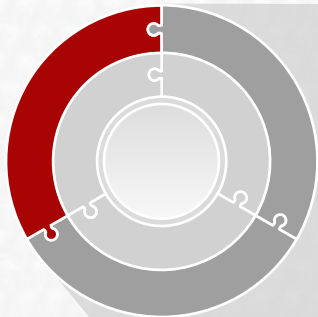
Централизац
ия

Наполненнос
ть



Расширение

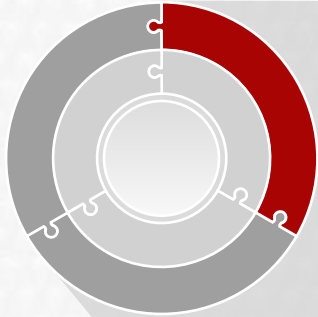
Централизация



Централизация

- быть в собственном центре
- осознавать собственное Я
- держать внимание на Средней точке

Наполненность



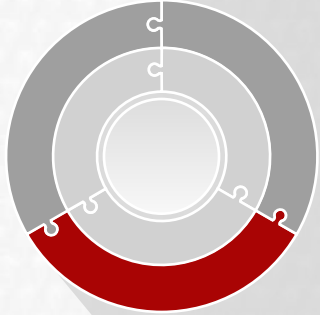
Наполненность

Состояние внимания

Мышечная гибкость и плавная пластичность

Расширение

Равновесие (устойчивость)



Равновесие

Ум ведет, а тело следует. «Когда вы стараетесь кинуть противника, прежде чем двигать его тело, поведите его ум».

«Ки-тестирование» как тестирование устойчивости ума

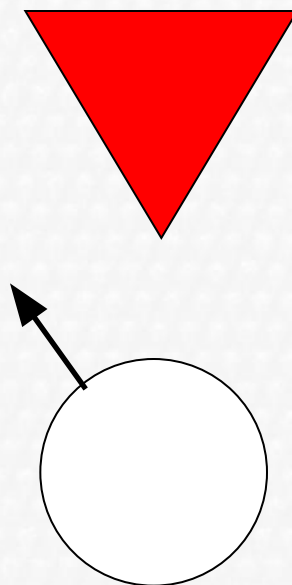
Отсутствие фиксации ума

Слияние

Дайте вашему противнику идти туда, куда он хочет идти; дайте ему повернуться туда, куда он хочет повернуться, и склониться в ту сторону, куда он хочет склониться, поскольку вы ведете его, и затем дайте ему упасть туда, куда он хочет упасть.



6. Айки-тактика



Айки-тактика

- войти и развернуться,
- сочувствовать,
- присоединиться,
- плыть по течению,
- поворачиваться с ударом,
- посмотреть с его точки зрения,
- Защитить от самого себя
- быть водой, а не скалой;
- пройти мимо в его башмаках;
- перенаправить его доводы,
- помочь ему увидеть, что происходит на самом деле;
- "походить в его шкуре".

М. Литвак «Психологическое айкидо»

А. Минделл «Лидер как мастер
единоборства»

Ст. Пэкстон Контактная импровизация

В Жикаренцев «чувство Жи»

М. Фельденкрайз «Осознание через
движение».



Тренинг в стиле айкпдо

Конфликт «тренер-группа»

Стратегический –
разница в ценностях,
ожиданиях, мотивации
и других качествах
между тренером и
группой

Тактический -
нейтрализация
неуравновешенных
участников тренинга,
ответ на каверзные и
провокационные
вопросы и т.д.

Задача тренера - не вступая в прямое противостояние с группой, привести ее к заранее выбранной цели, а участников группы – в заранее выбранное состояние.

Принципы айкидо для тренинга и переговоров



ОТСТРАНЕННОСТЬ ОТ РЕЗУЛЬТАТА

ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ
РАВНОВЕСИЕ

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ
БЕЗУПРЕЧНОСТЬ

ОПТИМАЛЬНАЯ
ДИСТАНЦИЯ

ВЫБОР ВРЕМЕНИ

СИЛА РИТУАЛА

Что дает айкидо

**Знание
своей
силы**

Что дало мне айкидо

**Знание
своей
силы**

**Принятие ситуации,
принятие партнера**

Что дало мне айкидо

**Знание
своей
силы**

**Принятие ситуации,
принятие партнера**

**Устойчивое
сознание**

Что дало мне айкидо

**Знание
своей
силы**

**Принятие ситуации,
принятие партнера**

**Гибкость как
возможность
выбора**

**Устойчивое
сознание**

Внутренняя сила приходит из понимания того, что



вы в состоянии справиться с конфликтом позитивным и гуманным способом;

вам никогда не придется ни с кем конфликтовать до тех пор, пока вы сами не выберете это;

в большинстве ситуаций вы и ваш оппонент можете остаться друзьями;

вам нет нужды выигрывать во всех ситуациях.



Анучин А.А.
бизнес-тренер
<http://anchin.ru>
trener@anchin.ru

