



Aikido en Bedrijf - Papendal

17 februari 2012 13:00 - 17:00

SYMPOSIUM AIKIDO EN BEDRIJF

Oosterse krijgskunsten genieten veel aandacht. In de filosofie en discipline liggen waarden besloten die in het moderne Westerse denken lijken te ontbreken. Misschien is deze kloof maar schijn, toch bieden krijgskunsten een directe bron om te ervaren wat anders slechts moeizaam gevonden wordt. Een voorbeeld hiervan is besloten in het gebruik van het Japanse zwaard. Iedereen is onder de indruk van de precisie waarmee dit vlijmscherpe wapen wordt gebruikt. Maar wie het zwaard hanteert, weet dat een veilig gebruik van het wapen alleen mogelijk is als je het precies hanteert. Een fout van een centimeter met je hand, is een fout van tien centimeter of meer bij het snijden. Het ontzag voor het zwaard lijkt meer effect te hebben dan een leidinggevende die probeert uit te leggen dat kleine fouten aan het begin van een project grote gevolgen hebben in het verloop.

Maar krijgskunsten zijn geen 'quick fix' voor de uitdagingen in het dagelijks leven. Wie wil leren een zwaard te gebruiken, is een leven lang bezig. Wie een scherp leider wil worden, zal zich vergelijkbaar in moeten spannen.

Het zwaard is een wapen dat niet meer van deze tijd is: we zijn geen samoerai; we vechten niet op leven en dood; we leven niet volgens een code waarin de confrontatie met de dood centraal staat. We leven met elkaar samen, botsen op elkaar, zitten elkaar in de weg. We komen voor onszelf op, willen winnen, we geloven in fair-play. We willen gerespecteerd worden, en zijn bereid een ander te respecteren. Zijn er ook krijgskunsten die ons daarbij helpen?

Een van de krijgskunsten die juist bij onze dagelijkse praktijk past, is Aikido. Contact maken met anderen, open staan voor wie de ander is en wat hij wil. Zoeken naar manieren om met anderen om te gaan, ontspannen zonder jezelf te verliezen.

Aikidoka zijn net als zwaardmeesters krijgskunstenaars. Ze wijden een substantieel deel van hun leven om de technieken te leren die in een confrontatie zonder kracht en zonder geweld toegepast kunnen worden. Dat vraagt om veelzijdigheid: de bereidheid je eigenbelang in evenwicht te brengen met dat van de ander; het zelfvertrouwen dat een confrontatie zonder angst en zonder geweld kan verlopen; het geduld om zo lang te trainen dat de technieken die bij een filosofie van geweldloosheid horen ook werken.

Het symposium Aikido en Bedrijf biedt u de kans om kennis te maken met de waarde van Aikido voor moderne organisaties. U krijgt tijdens een algemene introductie een overzicht over de waarde van krijgskunsten op het vlak van discipline, houding en samenwerking. Vervolgens krijgt u in verschillende workshops de kans kennis te maken met de verschillende aspecten van Aikido.

Maak kennis met de bedrijven die uw organisatie willen helpen om de moderne waarden in praktijk te brengen. Bezoek onze facebook-pagina of de web-site van een van de organisatoren.



Aikido en Bedrijf - Papendal

17 februari 2012 13:00 – 17:00

Programma

- 12:30 Ontvangst
- 13:00 Opening door Gerrie Elferink
 wethouder van de Gemeente Arnhem
- 13:15 Introductie door Bjørn Aris
 auteur van het boek 'De zon komt op in het oosten'
- 14.00 Aikido en Bedrijf , een korte introductie
- 14:15 workshop 1
- 14:45 workshop 2
- 15.15 --pauze---
- 15:30 workshop 3
- 16:00 markt en borrel

Hotel en Congrescentrum Papendal
Papendallaan 3
6816 VD ARNHEM

U wordt uitgenodigd om aan 3 workshops van 30 minuten deel te nemen. Na de workshops die verzorgd worden door onderstaande organisaties en in de pauze en naloop kunt u een kennismaken met andere aanbieders die een stand hebben.

Standhouders KBA-training van Edgar Kruyning, KOI-KeuzeOpleidingsInstituut van Leo Keuvelaar , Aikikan Training van Siavash Derakhshan,Aikido in Company van Peter van Lier.....

Daarna nodigen we u uit voor een afsluitende borrel.



Aikido en Bedrijf - Papendal

17 februari 2012 13:00 – 17:00

Inschrijvingsformulier

Hierbij meld ik mij aan voor het congres: Aikido en Bedrijf op 17 Februari 2012 in
Congrescentrum Papendal, Arnhem.

Naam: _____

Organisatie: _____

Functie _____

Adres _____

Woonplaats _____

Emailadres _____

Telefoonnummer _____

Ik verklaar mij hierbij in te schrijven voor het congres en zal het verschuldigde bedrag van € 50,00
overmaken op rekening 84.12.188 van Centerforce Trainingen te Rhenen, o.v.v. congres.

Na ontvangst van de betaling, ontvangt u een email ter bevestiging van de plaatsing.

Restitutie van uw betaling is na 8 februari 2012 niet meer mogelijk.

Versturen aan:

Centerforce Trainingen
Radboudweg 23
3911 BE Rhenen

email: pl@centerforce.nl

Aikido en Bedrijf - Papendal

17 februari 2012 13:00 – 17:00



Moderne bedrijfsvoering doet een beroep op de bereidheid om op een maatschappelijk verantwoorde manier te ondernemen: de 'triple bottom line'. Maar hoe ontwikkel je het kompas dat nodig is om steeds opnieuw de juiste keuzen te maken.

De traditionele waarden van het klassieke Budo bieden zeker houvast. Maar Aikido is moderne krijgskunst en biedt door zijn eigentijdse benadering concrete aanknopings-punten voor het ontwikkelen persoonlijke integriteit.



een
van



MaaK kennis met thema's als:

- Inzet en verwachting
- Winnen en verliezen
- Motiveren en zorg
- Respect en geduld
- De juiste keuzen

Tijdens de workshop wordt u uitgedaagd om uw eigen opvattingen tegen het licht te houden. U ervaart tijdens de Aikido-oefeningen hoe de filosofie van een moderne krijgskunst van betekenis is voor het omgaan met uiteenlopende situaties.

De workshop wordt gegeven door August Dragt, 5^e dan Aikikai en meer dan 25 jaar actief.

Voor meer informatie: info@d-ve.com



Aikido en Bedrijf - Papendal

17 februari 2012 13:00 – 17:00

Onderhandelen op basis van aikido

Voor Mercedes-Benz hebben Bart van den Ende en Wilko Vriesman een module “onderhandelen op basis van aikido” ontwikkeld. Deze aanpak is gericht op het duurzaam onderhouden van de relatie met de klant. Ook in een situatie dat er frictie is over een geboden service. De context beweegt zich op het snijvlak van efficiënt communiceren en wederzijds geaccepteerd draagvlak voor het werken aan een oplossing. ‘Onderhandelen op basis van aikido’ is sinds 2008 operationeel.

Tijdens de workshop wordt u meegenomen om deze module in zijn essentie te ervaren en er kennis van op te doen.



Bart van den Ende traint en coacht commerciële mensen. En daarnaast de *professional* voor wie verkoop geen hoofdtaak is, maar die wel geregeld met klanten communiceert. Zo helpt hij met het vinden van nieuwe klanten en bij het versterken van een bestaand contact. Veel voorkomende thema's zijn 'verkopen', 'onderhandelen' en 'presenteren'. (www.c-forza.nl)



Wilko Vriesman, 6^e dan aikikai aikido en Technisch Directeur van de DAF. Vanuit zijn dagelijkse praktijk en kernactiviteit van en op de mat, wordt er doelgericht gewerkt aan verschillende 'afzetgebieden' van de intrinsieke waarde van aikido binnen de samenleving.



Aikido en Bedrijf - Papendal

17 februari 2012 13:00 – 17:00

Kop zoekt kip (m/v)

BUDO in business nodigt u graag uit voor het symposium “Aikido en Bedrijf”.

Gedurende deze middag kunt u kennismaken met diverse facetten van de fascinerende krijgskunst die Aikido is. De activiteiten op dit symposium hebben gemeen, dat ze duidelijk maken dat Aikido een hoge mate van maatschappelijke relevantie bezit en vanuit die invalshoek wellicht van grote waarde kan zijn voor uzelf en uw bedrijf.

Er wordt in het bedrijfsleven veel aandacht besteed aan het trainen van werknemers, maar over het algemeen betreft dat kennisoverdracht gericht op de specifieke eisen die aan de werknemers van een bepaald bedrijf worden gesteld.

Aikido kan hierin een belangrijke aanvulling zijn. Middels Aikido kunt u leren om mentale processen in ‘*real time*’ te ondersteunen met behulp van uw fysiek. Dat wil zeggen dat u op het moment dat deze processen zich afspelen door middel van een lichamelijke handeling deze processen direct kunt ondersteunen. Een sleutelbegrip in Aikido is namelijk het op een lijn zetten van uw geest en uw lichaam, de zogenaamde ‘*unification of body and mind*’.

De workshop die BUDO in business u deze middag aanbiedt, spitst zich dan ook toe op het ervaren van dit principe in relatie tot het nemen van beslissingen: *Decisive Action*. We zullen dit op een ludieke maar tevens leerzame manier benaderen in de workshop **Kop zoekt kip (m/v)**

We kennen allemaal de uitdrukking “rondrennen als een kip zonder kop”. In de praktijk is het echter vaak andersom. We rennen rond als een kop zonder kip. De hele dag door wordt er op een rationele manier aanspraak op ons gedaan, met als gevolg een sterke neiging om in ons hoofd te blijven zitten. Een gevolg hiervan is dat we maar voor een deel van ons menselijk potentieel gebruik maken. We zijn immers veel meer dan een hoofd. Maar hoe moeten we dat lichaam dan inzetten? Wat zijn de effecten daarvan? Allemaal vragen die gedurende deze workshop aan bod komen. We gaan hierbij gebruik maken van het Japanse zwaard, een veel gebruikt middel binnen de krijgskunst Aikido.

Ik wil u dan ook van harte uitnodigen deel te nemen aan deze workshop, teneinde eens te voelen hoe het is om ten volle in een actie te stappen en te ervaren dat die kip uw kop wellicht veel meer te bieden heeft dan u in eerste instantie vermoedt.

Marc Jongsten



Aikido en Bedrijf - Papendal

17 februari 2012 13:00 – 17:00

Workshop Centralised Communication - Centerforce Trainingen

Iedereen heeft het recht om zich in zijn of haar leven optimaal te ontwikkelen. Om dit waar te maken, is het van groot belang dat we leven en werken in een ontspannen sfeer. Helaas zetten mensen ons in veel situaties, zowel werk als privé, onder druk. Dat doen ze soms onbewust, door hun manier van communiceren, maar soms ook met opzet. Centerforce biedt een antwoord op deze externe druk en een uitweg uit de spanning. Met inzet van aikido-principes leert Centerforce om zowel fysiek als mentaal weerbaar te worden tegen druk, en daarbij gebruik te maken van onspanning in plaats van kracht. Het resultaat is verrassend!

Bedrijfsperspectief

Centerforce verzorgt trainingen voor bedrijven, instellingen en individuen. U kunt er terecht voor zowel de fysieke, reguliere Aikido-training als voor training op basis van Aikido als metafoor.



Aikido als metafoor passen wij toe in workshops voor weerbaarheid; conflicthantering; persoonlijke ontwikkeling. In deze workshops leert u:

- uw eigen kracht te gebruiken
- om te gaan met externe druk
- zich te verbinden met een ander
- invloed uit te oefenen
- te de-escaleren in conflictsituaties
- uw energie te herstellen na tegenslag

De trainingen zijn inpasbaar in bredere trajecten voor teambuilding, weerbaarheid, reïntegratie, verkooptechnieken, etc. maar kunnen ook zelfstandig plaatsvinden. Inhoud en tijdsduur zijn altijd maatwerk volgens de wensen van de klant.

De reguliere aikido-training is toepasbaar voor bedrijven die zich willen profileren op bedrijfsfitness en fysieke teambuilding, bijvoorbeeld voor terugdringing van het ziekteverzuim. Dit kan in de vorm van een- of meermalige workshops of periodieke trainingen over langere tijd. Ook individuen kunnen voor dergelijke trainingen bij ons terecht, zowel voor privélessen als voor een arrangement met een bestaande aikidogroep.

Centerforce is opgezet door Piet Lagerwaard. Hij studeerde Algemene Sociale Wetenschappen in Utrecht met als specialisatie cultuur, communicatie en identiteit. Hij beoefent aikido sinds 1977 en is momenteel houder van de 6^e dan. Hij is hierdoor goed geëquipeerd om de principes van aikido toe te passen in een breed spectrum van communicatietrajecten. De cursussen van Centerforce zijn gebaseerd op de principes en toepassingen van Aikido. Hij stelt: "Ik voel me een gelukkig mens, omdat ik van mijn hobby mijn werk heb kunnen maken". Zijn uitgangspunt: iedereen heeft het recht om zich in zijn of haar leven optimaal te ontwikkelen.