

EN GARDE



Management-Training: Einer für alle, alle für einen



Alexandre Dumas' Roman über d'Artagnan und seine drei Freunde Athos, Portos und Aramis hat nicht umsonst die Empathie ganzer Generationen geweckt: Wer wäre nicht gern ein solch ritterliches Musketier, ausgezeichnet mit den Attributen stark, schlau, selbstlos, solidarisch und auch noch schön? Das Motto der Musketiere „Einer für alle, alle für einen“ und die Gedanken an die bekannten Filmszenen – es gibt übrigens rund zwanzig Verfilmungen! – lösen sicherlich bei manch einem heroische Gefühle aus. So zieht auch der Fechtsport noch immer vom Nimbus des Kavaliersmäßigen.

In diese Emotionen hinein stoßen nun zwei, die es wissen müssen: Die ehemaligen Weltklasse-Fechter Oliver Lücke, Medaillengewinner bei Europa- und Weltmeisterschaften, sowie Dr. Arnd Schmitt, Doppelolympiasieger im Fechten. Schmitt ist zwar heute hauptberuflich Zahnarzt, Lücke Inhaber einer PR-Agentur und zugleich Sprecher der Toyota-Handball-Bundesliga, doch ihre Vergangenheit und Erfahrung hat sie im Jahr 2008 „Die Fechtmeister“ gründen lassen – ein Managementtraining rund um das Fechten.

Parallele Ausgangslage

In der Tat gibt es viele Parallelen zwischen Management und Fechten: Mit Strategie, Entschlossenheit und Nervenstärke, mit Flexibilität, Kreativität und dem Gespür für den richtigen Moment zum Angriff, setzt man sowohl im Beruf als auch auf der Planche (Fechtbahn) entscheidende Treffer. Zudem: Fechten

ist sowohl Einzel- als auch Teamsport. Die gute Einzelleistung wird gebraucht, um sie in den Dienst des Teams zu stellen. Nicht anders ist es in Führungspositionen. – „Einer für alle, alle für einen“.

Diese Fähigkeiten spielerisch auszubauen, zumindest zu stärken, ist das Ziel der Fechtmeister. Positiv hierbei ist, dass bereits nach einer kurzen Einweisung jeder mit einem Degen umgehen kann. Benötigt werden keine sportlichen Vorkenntnisse und kein besonderes Maß an körperlicher Fitness. Das liegt daran, dass „Degenfechten viel weniger Regeln kennt als Florett- oder Säbelfechten“, sagt Lücke. Und die Ausstattung, die Lücke und Schmitt stets für jeden mit dabei haben, bedient auch Fecht-Anzüge bis Größe 64! „Auf der Fechtbahn kann sich jeder seine eigene Strategie aussuchen, deswegen eignet sich Fechten als Incentive auch für weniger Sportliche“, so Lücke.

Und schneller als erwartet, nach einer kurzen Aufwärmphase, steht man sich gegenüber auf der achtzehn Meter langen Planche, verbunden mit einem Kabel, das zur Trefferanzeige führt. Man spürt den eigenen Atem, zunächst ein etwas unbehagliches Gefühl unter der harten Maske, die den Gesichtsausdruck verhüllt. Doch spätestens beim lauten „En Garde“ dreht sich alles nur um die Körpersprache des Gegenübers. Was macht er? Wie reagiert er? Verharrt er wartend auf die Attacke, zum Kontern bereit? Ist man selbst nahe genug, um mit einem großen Ausfallschritt einen unerwarteten Treffer setzen zu können?



Auf den Fechtbahnen wird taktiert und im richtigen Moment der Treffer gesetzt, hier beim Fecht-Event mit Managern im Rocco Forte Villa Kennedy, Frankfurt.



Man belauert sich. Aktionen werden angetäuscht, Finten unternommen. Geistesgegenwärtig und geschickt gilt es zu parieren, schnelle Reaktionen sind gefordert.

Fechten – eine Erkenntnis

Zu langes Abwarten birgt die Gefahr, den richtigen Moment zum Treffer zu verpassen, ein unüberlegter Angriff kann bedeuten, dass der Gegner eine Blöße nutzt, um das Gefecht für sich zu entscheiden. Für den Newcomer auf der Fechtbahn ist selbst das erste Zustoßen eine Hürde, die erst einmal genommen werden muss. Hat man den ersten Treffer gelandet, wird man etwas ruhiger – zunächst. Doch der Erfolg ist auch hier kein Selbstläufer. Spätestens wenn man selbst getroffen wurde – das ist kein schmerzhaftes, aber ein einprägsames Gefühl –, merkt man, dass es gilt, ständig in Bewegung zu bleiben, die Distanz zum Gegner zu halten, ihn ins Leere laufen zu lassen, um dann selbst mit dem passenden Abstand und dem richtigen Angriff den nächsten, vielleicht entscheidenden Treffer zu setzen. Die Kunst ist es, im Gefecht die eigenen Fehler zu minimieren und die des Gegners zu maximieren“, so Schmitt. Die eigene Schwäche führt unmittelbar zur Stärke des Gegners. Nachlassen bedeutet Verlieren.

Solche Erkenntnisse bestimmen oft genug den (Business-)Alltag. Auch auf dem beruflichen Parkett wird man täglich herausgefordert, muss im Duell um Gewinn und Verlust besser sein als die Konkurrenz. Wer nach oben will, muss eigene Akzente setzen, seine Konkurrenten dabei stets im Visier haben und muss schnell und flexibel auf einen Strategiewechsel der Gegenseite reagieren. Wer oben bleiben will, darf sich nicht auf seinen Lorbeeren ausruhen.



Kommentar

Das Lernen in einem praktischen Umfeld ist in der Regel sehr viel effektiver als bei einer theoretischen Schulung. Es bereitet nicht nur Spaß, sondern die dabei gewonnenen Erfahrungen und Erkenntnisse können direkt in das eigene Umfeld übersetzt werden, weil die Teilnehmer diese Erfahrungen durchleben! Sie sind in der Lage, das Erlebte mit allen Sinneskanälen zu erfassen und dadurch für den Alltag leicht abrufbar zu speichern.

In diesem Fall das Fechten zeigt doch sehr anschaulich, wie der Mitbewerber jederzeit im Auge zu behalten, seine Strategie zu antizipieren und darauf zu reagieren ist. Den Zugang zu den gewonnenen Bildern, Erkenntnissen und Emotionen bei Angriff, Verteidigung, Sieg oder Niederlage wird jede Führungskraft auch im Geschäftsleben zu schätzen und einzuschätzen wissen.

Kathrin Koltz, Business Coach

So oder so ist das Management-Training mit dem Degen in der Hand ein spannendes Erlebnis. Ob nun die Erfüllung eines Jugendtraumes, der reine Spaßfaktor oder gar die Personalentwicklung der ausschlaggebende Grund ist, um mit den Kollegen die Klinge zu kreuzen, in jedem Fall wird schnell klar, wer eher Angriffstyp und wer Defensivkünstler ist. „Für uns ist immer wieder erstaunlich, wie geschickt unsere Kunden zu Werke gehen. Und es geschieht nicht selten, dass Maske und Degen Potentiale freilegen, die für alle Beteiligten überraschend und neu sind“, lacht Lücke. Er freut sich, wenn seine Teilnehmer die Faszination des Fechtsports erleben und gleichzeitig Erkenntnisse von der Fechtbahn mit nach Hause nehmen.

Historische Fecht-Kulissen

Dafür reist er gerne auch weit. Bis zu zehn mobile Fechtbahnen, Degen und Fecht-Kleidung für bis zu einhundertfünfzig Teilnehmer hat er im Gepäck, wenn er als Musketier durch das Land prescht, um Gutes für den Fechtsport zu tun. Herrschaftliche Räumlichkeiten im Schlosshotel Bensberg, im Hotel Gräflicher Park oder in der Villa Kennedy in

Frankfurt boten bereits ebenso filmreife Fecht-Kulissen wie Hotel-Clubs in Portugal, Marokko oder der Türkei. Renommierte Unternehmen schmücken inzwischen die Liste der Kunden der Fechtmeister: Toshiba, Deutsche Post, IBM und das Bankhaus Sal. Oppenheim, um nur einige zu nennen. Diverse Impuls-Referate, beispielsweise zur strategischen Führungskräfteentwicklung, zur Mitarbeitermotivation oder gegen Burn-out, je nach Gusto der Buchenden, ergänzen die Veranstaltungen der Fechtmeister.

Im Ergebnis ist die Fechtbahn oft nichts anderes als das „richtige“ Leben. Nur eben in komprimierter Form: Man muss Stress aushalten, Druck präzise abarbeiten und den Gegenüber mit seinen Stärken und Schwächen einschätzen. Zudem erkennt man, dass sich Ausdauer, Beharrlichkeit und Stehvermögen meist lohnen. Oft genug sind es solche Fähigkeiten, mit denen scheinbar ausweglose Situationen in Siege verwandelt werden – auf der Fechtbahn wie im Beruf. Komme was wolle.

„En Garde!“

Dr. Viola Fromm

Der Degen gilt in der Historie als Königswaffe. Weitere Informationen: www.diefechtmeister.de.

