

## Blütenweiß

Aikidojournal N°75DE



Bei einer Sportveranstaltung beteiligen wir uns mit einer Aikido-Vorführung. Unzählige Stände verschiedener Sportvereine und Disziplinen sind vertreten. Alle wollen den Besucherströmen zeigen, wie toll es doch ist, bei ihnen mitzumachen. Zusammen mit anderen Aikido-Gruppen (verschiedener Richtungen wohlgermerkt) haben wir einen Info-Stand, tauschen nebenbei Ideen über Techniken und natürlich den neuesten Aikido-Tratsch aus. Zur Mitgliederwerbung taugen diese Show-Veranstaltungen nicht. Seit Jahren stehen wir dort mit auf dem Programm, aber die neuen Gesichter kommen stets über andere Wege auf unsere Matte. Immerhin rückt Aikido so aber allgemein im Bewusstsein der Öffentlichkeit ein wenig auf den Schirm. Mit unseren Klamotten, den in der Sonne strahlenden weißen Keikogi (extra frisch gewaschen) und vor allem den dunklen Hakama, fallen wir jedenfalls zwischen Cheerleaderinnen, Leichtathleten, Tanzpaaren und so weiter deutlich auf. Für die Berichterstattung werden wir ganz gern mal fotografiert.

Auf der Mattenfläche vor unserem Stand gibt es nicht nur Vorführungen, Interessenten können auch fix mal aus ihren Latschen schlüpfen und ein paar Aikido-Bewegungen unter Anleitung ausprobieren. Hauptsächlich Kinder nehmen dieses Angebot in Anspruch, während Erwachsene lieber an den Stand kommen und sich etwas über unsere Kampfkunst erzählen lassen.

Ein Besucher steuert zielsicher auf mich zu. Er sucht keine Informationen, vermute ich, sondern er will mir wohl eher etwas andrehen. Denn der Mann fällt auf zwischen den sonstigen Besuchern, die in eher legerer Kleidung und das ein oder andere Eis schleckend unterwegs sind: Sakko, Schlips und Aktenkoffer fallen hier nunmal aus dem Rahmen.

Kleider machen Leute, heißt es. Die Kleidung der Leute, denen wir begegnen, verleitet uns dazu, Annahmen darüber zu treffen, was für Menschen das sind, denen wir begegnen. Aufgrund des äußeren Erscheinungsbildes haben wir – bewusst oder unbewusst – eine innere Erwartungshaltung, wie sie auf uns zugehen und mit uns umgehen werden. Auch unser eigenes Auftreten diesen Personen gegenüber wird bereits beeinflusst, bevor die ersten Worte gewechselt werden.

Gleich und gleich gesellt sich gern, lautet ein weiteres geflügeltes Wort. Und tatsächlich gehen wir aufgeschlossener auf Menschen zu, bei denen wir Ähnlichkeiten im äußeren Erscheinungsbild und im Auftreten ausmachen können. Den umgekehrten Effekt gibt es ebenso: Personen, die in Optik und Habitus an Menschen erinnern, mit denen wir schlechte Erfahrungen gemacht oder denen gegenüber wir einfach Vorurteile haben, begegnen wir eher zurückhaltend.

Im Aikido habe ich schon die unterschiedlichsten Menschen kennen und schätzen gelernt. Ich gehe davon

aus, dass Keikogi und Hakama ihren Teil dazu beigetragen haben, ebenso der Umstand, dass wir auf der Matte nicht viel sprechen. Wenn man sich, etwa bei einem Lehrgang, erstmals mit einer bisher unbekannt Person – im Wortsinne übrigens – befasst, tragen ganz andere Umstände dazu bei, ob man einen Draht zueinander entwickelt oder nicht, als Klamotten, Make-Up oder was man so zu erzählen hat. Die äußeren Faktoren, die uns von den anderen auf der Matte unterscheiden, sind deutlich reduziert – Frisur und Geruch fallen mir noch ein, alles andere sollte die Uniformität unserer Kleidung beiseite geschoben haben.

Viel relevanter dafür, ob man nach der Übungsfolge mit einem positiven Eindruck wieder auseinander geht, ist, ob man sich in den Händen der anderen Person gut aufgehoben gefühlt hat. Damit meine ich nicht, ob eine Technik nun mit möglichst hoher Perfektion ausgeführt wurde. Das ist ja ohnehin eher selten. Aber auch Aikidoka am Anfang ihres Weges können einen ganz positiv berühren, selbst wenn sie an ihrer Technik noch ordentlich zu arbeiten haben. Man merkt instinktiv, ob man den eigenen Körper dem Gegenüber anvertrauen mag oder nicht. Wer sich bereits derart mit einem guten Gefühl begegnet ist, geht meist auch nach dem Training offener aufeinander zu. Ich habe schon oft beobachtet, wie Aikido Menschen zusammengeführt hat, die bei einer

alltäglichen Begegnung höchstwahrscheinlich kaum ein Wort miteinander gewechselt hätten: Unternehmensberater und Punk, Professorin und vom Jugendamt aus seiner Familie genommener Jugendlicher, Investmentbanker und Erzieherin ... – die Liste lässt sich wohl beliebig fortsetzen. All diese Menschen kamen nach ihrem Erstkontakt auf der Aikido-Matte miteinander ins Gespräch, hörten sich zu und lernten so, wie sie sich im Training auf die körperliche Ausrichtung ihrer Partnerinnen und Partner eingelassen hatten, auch die Lebensperspektiven der anderen kennen.

Sich auf etwas einzulassen, was anders ist, ist ja ohnehin so eine Sache. Das ist auch im Aikido so. Wenn man eine Technik erlernt, bekommt man sie vorgezeigt, meist noch erläutert, und soll sie dann nachvollziehen. Bei neuen Bewegungen fällt man sehr leicht in diejenigen zurück, die der Körper schon kennt, weil man sich auf vertrautem Terrain einfach sicherer fühlt. Oft habe ich auch schon bemerkt, dass wenn ich eine andere Form zeige, als die Leute es gewohnt sind, das Nachahmen leichter fällt, wenn ich den Namen nicht dazu sage. Ist der genannte Name bekannt, wird nämlich angenommen, man wisse auch bereits, welche Bewegung gemeint ist. Werden nicht Formen geübt, sondern gilt es, vom Uke frei gewählte Angriffe aufzunehmen, sieht man auch mitunter, dass Annahmen getroffen werden. Gleich kommt bestimmt Yokomen-

Uchi. Na gut, jetzt aber ganz bestimmt. Sich „einfach so“ frei von derartigen Annahmen zu machen und entspannt und unvoreingenommen die Angriffe so zu nehmen, wie sie eben kommen, ist etwas, was Aikidoka, die dieses freie Spiel mit der Technik noch nicht so gewohnt sind, erst einmal erlernen müssen. Da hilft auch die uniforme Kleidung nicht.

So alt ist die Uniform der Aikidoka übrigens gar nicht: Während die weißen Keikogi wohl vom Judo übernommen wurden, werden dort keine Hakama getragen. Von Morihei Ueshiba ist überliefert, dass ihm eine besondere Farbe der Hakama nicht sonderlich wichtig war, er aber Wert darauf legte, dass diese im Training getragen wurden. Dass wir heute allgemein dunkle Hakama tragen, liegt dem Vernehmen nach darin begründet, dass nach dem Ende des zweiten Weltkrieges noch jede Menge Verdunklungsstoff vorhanden war, mit dem zuvor das Licht abgeschirmt wurde, um anfliegenden Bombern möglichst wenig optische Hinweise auf besiedeltes Gebiet zu geben. Der hier beschriebene Effekt des vorurteilsarmen Aufeinanderzugehens ist also mehr zufällig entstanden. Mit meiner Annahme über den Herrn mit dem Schlips sollte ich übrigens Recht behalten: Er hat kein Interesse an Aikido, sondern will mich überreden, die Mitglieder unseres Vereins bei seinem Projekt anzumelden. Ganz tolle Vorteile verspricht er, zum Beispiel könnten wir darüber auch neue Sponsoren für unsere Mannschaften fin-

den. Ich erkläre ihm dann doch noch schnell etwas über Aikido, das mit den nicht vorhandenen Wettkämpfen, aber er bleibt hartnäckig. Werbung sei ja nicht nur bei Wettkämpfen interessant. Erst als ich ihm zeige, dass bei dem Keikogi, den ich an dem Tag trage, sogar das Hersteller-Logo abgepult ist, gibt er endlich auf. Ich kann mich nun jemand anderem zuwenden. ■

Markus Hansen lebt und unterrichtet Aikido in Schleswig-Holstein. <https://www.aikido-kiel.de/> Unter [kolumne@aiki.do](mailto:kolumne@aiki.do) freut er sich über Feedback.

*Das neue Buch von  
Walther von Krenner  
ist in Englisch  
erschienen.*

*noblehouse@centurytel.net*

*ISBN 978-1-58394-606-0; 19,95\$*

