Vorüberlegungen:

Im Prüfungsfach Theorie sollen Kenntnisse nachgewiesen werden, die die oder den Judoka befähigen, Hintergründe und Begründungen des Judo zu beschreiben, zu analysieren und zu bewerten. Dabei nimmt die Komplexität der Inhalte mit der Höhe des angestrebten Dangrades zu.
Die/der zu graduierende wählt aus dem Fach „Theorie“ für den angestrebten Dangrad eine Aufgabe aus. Die Art der Darstellung ist frei wählbar, wobei Anschaulichkeit und Nachvollziehbarkeit Gegenstand der Bewertung sind. Der Erwartungshorizont dient einerseits den zu graduierenden als Orientierung in der Vorbereitung sowie den Graduierenden als Bewertungsschema.
Erwartet wird, dass die Aufgabe an einem oder mehreren eigenen Beispielen entfaltet wird, so dass der individuelle „Ju-do-Weg“ unter dem jeweiligen Aspekt betrachtet wird.
Die (in ihrer Form frei wählbare) Präsentation soll den Graduierenden eine Woche vor dem Termin zugesandt werden.

Erwartungshorizont

Erläuterung von Kanos Konzept von Seiryoku-zenyo und Jita-kyo´ei

Die Auflistung der im Rahmen der Aufgabe zu betrachtenden Aspekte erhebt nicht den Anspruch auf Vollständigkeit. Außerdem soll sie nicht eine Reihenfolge vorgeben. Grundsätzlich ist es auch möglich, einzelne oder alle Aspekte im Rahmen des gewählten Beispiels oder der gewählten Beispiele zu entfalten.

Die Aspirantin/ der Aspirant…	Bewertung/ Punkte?
stellt die beiden Prinzipien des Judo Seiryoku-zenyo und Jita-kyo´ei vor und liefert eine eigene Interpretation der wörtlichen Übersetzung unter Einbeziehung der Entwicklung aus den Anfängen des Judo bis 1920. **Seiryoku-zenyo:** „Geist (sei) und Kraft (ryoku) gut (zen) gebrauchen (yō)“. **Jita-kyo´ei:** „Selbst (ji) und andere (ta) gemeinsam (kyō) gedeihen (ei)“ *(siehe „Grundwissen der Geschichte des Kodokan Judo in Japan“ Teil 6, Wolfgang Dax-Romswinkel, der budoka 11/2010 S. 34)*	
zeigt kurz die Entwicklung von Seiryoku-zenyo und Jita-kyo´ei auf und veranschaulicht diese durch Beispiele aus der Judopraxis bzw. dem Alltagsleben außerhalb des Dojo. Vom Jū-no-ri und dessen Grenzen als allumfassenden Prinzips, zum Seiryoku-zenyo und die Erweiterung vom Seiryoku-zenyo als Individualprinzip um das Jita-kyo´ei als Gruppenprinzip zur Entwicklung der Gesellschaft. Beschreibung von Jū-no-ri: *[…] die Standarderklärung für jū-no-ri, dass die eigene Kraft/Bewegung nicht unmittelbar gegen die Kraft/Bewegung des Gegners gerichtet, sondern diese stattdessen im Richtungsverlauf weiter- bzw. umgeleitet und schließlich gegen ihn gewendet wird. Hierbei kommt es zu einer Addition beider Kräfte/Bewegungsimpulse, die als Summe auf den Gegner wirkt und ihn kontrolliert. […]* *(siehe „Grundwissen der Geschichte des Kodokan Judo in Japan“ Teil 5, Wolfgang Dax-Romswinkel, der budoka 10/2010 S. 33)* Die Grenze des Jū-no-ri: *[…]Ein typisches Beispiel aus der Praxis des Kämpfens ist eine Umklammerung durch den Gegner. Wenn ein Körperteil (z.B. Handgelenk, Oberarm oder Hals) erst*	

einmal fest umgriffen oder umklammert ist, ist es unmöglich, der Kraft des Gegners nachzugeben und daraus noch selbst einen Vorteil zu ziehen. […] *(siehe „Grundwissen der Geschichte des Kodokan Judo in Japan" Teil 6, Wolfgang Dax-Romswinkel, der budoka 11/2010 S. 33f)* Erweiterung des Prinzips Jū-no-ri zu Seiryoku-zenyo: *[…] „Egal, was das Ziel ist, man erreicht es am besten durch den effektivsten Einsatz seiner körperlichen und geistigen Kräfte" […]* *(siehe „Grundwissen der Geschichte des Kodokan Judo in Japan" Teil 6, Wolfgang Dax-Romswinkel, der budoka 11/2010 S. 34)* Ergänzung durch das Jita-kyo´ei: *[…]Die Wirkung, die der Einzelne entfalten kann, bleibt stets begrenzt. Es ist daher erforderlich, dass sich Menschen in Gruppen – sei es in kleinem oder großem Maßstab – zusammenfinden und ihre Kräfte bündeln […]* *(siehe „Grundwissen der Geschichte des Kodokan Judo in Japan" Teil 6, Wolfgang Dax-Romswinkel, der budoka 11/2010 S. 34)*	
diskutiert unter Einbeziehung der zuvor dargestellten Entwicklung die Fragestellung: „Warum beschreiben die weit verbreiteten Übersetzungen/Zusammenfassungen von Seiryoku-zenyo und Jita-kyo´ei die beiden Prinzipien nicht ausreichend?" **1. Technisches Prinzip: Siegen durch nachgeben** **2. Moralisches Prinzip: Üben zum beiderseitigen Wohlergehen**	
leitet die Prinzipien Seiryoku-zenyo und Jita-kyo´ei aus Kanos Erziehungskonzept exemplarisch ab. Zum Beispiel: *[…] Das Fundament bildeten die „fünf Theorien des Kampfes"(siehe Teil 4):* *(1) Beachte die Beziehung zwischen Dir und Deiner Umgebung* *(2) Komme Deinem Gegner zuvor* *(3) Überlege reiflich – handle entschlossen* *(4) Kenne die Grenzen* *(5) Sei bescheiden im Erfolg - akzeptiere einen Misserfolg mit Anstand und Würde.* *Seiryoku-zenyō und Jitakyōei kann man durchaus als deren Weiterentwicklung betrachten. Der Weg selbst besteht danach in einer lebenslangen Selbstperfektionierung im vorgenannten Sinn. […]* *(siehe „Grundwissen der Geschichte des Kodokan Judo in Japan" Teil 6, Wolfgang Dax-Romswinkel, der budoka 11/2010 S. 34)* Vgl. dazu auch 4.Dan Theorie EH Erläuterung von Kanos Erziehungskonzept (zum Ende des 19. Jahrhunderts)	
stellt kurz Beispiele vor, in welchen gesellschaftlichen Bereichen/Disziplinen Kanos Konzept von Seiryoku-zenyo und Jita-kyo´ei Einfluss bis in das 21.Jahrhundert haben. *in der Rethorik unter dem Begriff „Rethorisches Judo"* - *Wenn Sie mit aggressiven Äußerungen konfrontiert werden, sollten Sie dem Impuls widerstehen, zurückzuschlagen, und den Angriff stattdessen elegant abwehren.*	

- *Die Techniken des rhetorischen Judos lassen einen Angriff ins Leere laufen oder drehen ihn so um, dass seine Wirkung verpufft. Wie beim Judo wird die Angriffsenergie des Gegners genutzt, um diesen zu kontrollieren und zu neutralisieren.* - *Wirksame Techniken sind Schweigen, zweisilbige Kommentare, entgiftende Gegenfragen, ironische Komplimente, Umleitungen und unpassende Sprichworte. Es geht hier darum, das Gespräch sachlich fortsetzen zu können.* - *Wichtig ist dabei das Signalisieren von Dominanz durch einen festen Blick und eine aufrechte Körperhaltung sowie entschiedene Äußerungen ohne Konjunktive.* *(Quelle: https://www.projektmagazin.de/artikel/rhetorisches-judo-verbal-gekonnt-kontern, 29.05.2025)* *In Verhandlungsstrategien der Wirtschaft unter dem Begriff „Verhandlungs-Judo“* *1. Reden und verhandeln Sie immer sachbezogen.* *Stellen Sie konsequent das Thema in den Mittelpunkt.* *2. Gehen Sie nicht zum Gegenangriff über,* *wenn Ihr Gegner Ihre Argumente angreift. Lassen Sie ihn ins Leere laufen, indem Sie seine Einwände sachlich widerlegen, und argumentieren Sie konstruktiv weiter.* *3. Lassen Sie sich nicht provozieren.* *Wenn Ihr Gegner unsachlich wird, treten Sie gelassen einen Schritt zur Seite und lenken Ihre Kraft zurück auf das Sachproblem. Das heißt: Ignorieren Sie die Aggression und bestechen Sie durch Ruhe und sachliche Fundiertheit.* *4. Nutzen Sie die Macht des Schweigens,* *ohne kleinlaut zu wirken, wenn Ihr Gegner unfair wird oder absurde Vorschläge bringt.* *5. Verteidigen Sie Ihre Meinung oder Vorstellung nicht.* *Lassen Sie sich nicht in diese Position drängen. Sondern fordern Sie stattdessen den anderen auf, Ihre Vorschläge konstruktiv zu kritisieren und eigene Lösungen aufzuzeigen.* *(Quelle: https://www.sekada.de/kommunikation/kommunizieren-und-deligieren/artikel/verhandlungs-judo-so-werden-sie-zur-meisterin/, 29.05.2025)*	

Literaturempfehlungen:

Dax-Romswinkel, W.: „Grundwissen der Geschichte des Kodokan Judo in Japan“ Teil 5.In: der budoka 10/2010.

Dax-Romswinkel, W.: „Grundwissen der Geschichte des Kodokan Judo in Japan“ Teil 6.In: der budoka 11/2010.

https://www.projektmagazin.de/artikel/rhetorisches-judo-verbal-gekonnt-kontern.

https://www.sekada.de/kommunikation/kommunizieren-und-deligieren/artikel/verhandlungs-judo-so-werden-sie-zur-meisterin/