

THEMA	Alles scheint in „Bruch“ zu gehen ...
Quantlife-Coaching	Wirksame Veränderungen mit den effektiven Methoden der modernen Quantenphysik
Redaktion	ExpertenNetzwerk für quantenphysikalisch optimiertes Denken – Lernen – Entscheiden - Handeln

Stichworte zum Thema:

Tiefgreifende Unternehmenskrise – drohende Beziehungskrise – Angst vor Verlust des Ansehens – Angst vor Verlust des Vermögens – Hoffnungslosigkeit – Es scheint keinen Ausweg zu geben ...

Nachfolgend sind **nur solche Auszüge** aus unserem Hinweisen im Rahmen eines Coachings abgedruckt, wie diese grundlegende Aussagen enthalten, die für ähnliche Beurteilungen und Situationen nützlich sein könnten ... Im Coaching verwendet man allgemein die Anredeform des „Du“ weil dies die Kommunikation erheblich erleichtert. Wenn Sie die eher gängige Form des „Sie“ bevorzugen“, setzen Sie bitte an diesen Stellen das „Sie“ ein – wir bitten um Ihr Verständnis.

Unternehmer, männlich, 42 Jahre, verheiratet, ein Kind

Mein Thema - Das Problem

Als ich vor etwa 10 Jahren mein Unternehmen –mehr oder weniger aus dem Nichts heraus aufbaute - hätte ich mir nie geträumt, einmal vor einer solchen hoffnungslosen Lage zu stehen.

Nichts scheint mehr zu gehen, die Aufträge sind seit einiger Zeit dramatisch zurückgegangen, von meinen einst über 80 Mitarbeitern musste ich inzwischen bereits über 20 entlassen, weitere Entlassungen sind unumgänglich.

Ich versuche mein Möglichstes, um die Situation vor meiner Bank, in meiner Gemeinde und gegenüber meiner Familie und meinen Freunden zu „vertuschen“, denn sie alle glaubten, dass ich ein „Vorzeige-Unternehmer“ sei, einer von denen, den alles zu gelingen scheint.

Ich allein weiß, wie dramatisch die Lage ist. Ich weiß auch, was kommen wird, wenn mein Unternehmen vollends scheitern würde....

Nachts kann ich nicht mehr schlafen, ich grübele, finde aber weder Ruhe noch Lösungen; ich fühle mich lustlos und „ausgebrannt“.

Im Rückblick erkenne ich, dass dies eigentlich doch nicht „mein Ding“ war. Ich wollte etwas in dieser Welt bewegen, hatte viele gute Ideen und Ideale. Sie alle konnte ich nur am Anfang der Unternehmensgründung leben, dann holte mich der unternehmerische Alltag ein ...

Ich war „eingefercht“ in Reglements, Bürokratie, Pflichten und Vorgaben. Das alles konnte das gute Geld, das ich verdiente, nicht aufwiegen. Wenn ich so resümiere, dann waren nur die ersten 2-3 Jahre wirklich für mich das, was ich wollte

Mein Leben erscheint mir nicht nur sinnlos, sondern auch hoffnungslos, denn wenn das Projekt scheitert, wird nicht nur mein Vermögen weg sein

Manchmal kommen mir so verrückte Gedanken, wie Auswandern, alles stehen und liegen lassen und irgendwo auf dieser Welt nochmals ganz von vorn anfangen.

Kürzlich hat mich mein Arzt eindringlich gewarnt davor, dass ich aufhören solle diesen Raubbau mit meinem Körper zu betreiben Leichter gesagt, als getan, der hat gut reden ...

Das Problem – auf den Punkt gebracht...

- Sind wir Krisen – gleich welche Form sie anzunehmen scheinen – machtlos „ausgeliefert“?
- Haben Krisen – gleich welche Form sie anzunehmen scheinen – mehr mit uns zu tun, als wir gemeinhin zu denken bereit sind?
- Folgen die Dinge, die um uns herum für uns „übermächtig“ und irgendwie „unbeeinflussbar“ von und durch uns erscheinen, doch möglicherweise so etwas wie einer Gesetzmäßigkeit; sind sie am Ende gar doch nicht ohne unser Zutun geschehen?

Frage

Warum war ich bei Gründung meines Unternehmens so erwartungsvoll, so begeistert, ja so begeistert? – Und heute ist es so anders ...

- Ein Existenzgründer, hat in der Regel ein **klares Ziel**, einen **festen Willen**, um das gesetzte Ziel zu erreichen und richtet deshalb sich mit hoch konzentrierter Aufmerksamkeit auch darauf aus (und denkt folglich auch entsprechend erfolgsbezogen).
- Da wir Menschen – viel mehr als wir zu glauben bereit sind – Schwingungswesen sind, befinden sich diese Menschen sozusagen in einem „Schwings-Hoch“ und machen sich genau für solche Dinge resonanzfähig, die ihrer relativ hohen Schwingung entsprechen.
- Grundlage dieses Vorganges bildet ein sehr wichtiges, universell geltendes Gesetz mit dem Namen „**Resonanz-Gesetz**“.
- In unserem Universum gilt, dass immer Gleiches nur Gleiches anzuziehen vermag; so etwas wie „Nein“ oder „Wegstoßen“ gibt es nicht, immer „funktioniert“ nur Anziehung.
- So ist es mit den Gedanken, mit Ereignissen, mit Menschen und mit Beziehungen, stets zieht sich Gleiches an, auch wenn dies manchmal nicht so erscheinen mag.
- Hinzu kommt, dass „wirkliche“ Gründer (also solche, die von ihrem Ziel geradezu fasziniert sind), eine starke Willenskraft aufbringen.
- Ein starker Wille, gepaart mit absoluter Zielklarheit und der eindeutigen Absicht, den definierten Erfolg zu erreichen, bringt sozusagen eine

- „meisterlichen Position“, in der Erfolg eigentlich unvermeidbar ist.
- Außerdem lebt ein „echter“ Gründer in einem Gefühl zwischen hoffnungsvoll und fast euphorisch, was darauf hindeutet, dass er jetzt **kongruent mit seinem Lebensplan ist**.
 - Du wirst wissen, was wir meinen, denn du musst in einer solchen Phase gewesen sein, als du im Gründungsstadium warst. Wäre dem nicht so gewesen, hättest du niemals mit deinem Unternehmen eine solche positive Entwicklung nehmen können.
 - Wir wollen das hier nicht weiter vertiefen, sondern dich lediglich erinnern, dass du längst das Erfolgsgeheimnis kennst, ledig allerdings aufgehört hast, es zu pflegen.
 - Man erkennt unschwer, dass bei vielen wirklichen Gründern, so etwa nach 3 Jahren eine Wandlung eintritt, die für den Erfolgsweg alles andere als förderlich ist. Viele nennen das etwa wie „die Luft scheint raus zu sein“....
 - Statt in dieser Situation sich Klarheit über die eigene Situation und deren Ursachen zu machen, nehmen sie einfach an, dass sie jetzt eben „härter“ arbeiten müssten.
 - Unternehmensberater sehen dann meist die Lösung im „außen“, der Organisation des Unternehmens, dem Markt, dem Produkt oder der Konjunktur und geben darauf die Antworten z.B. mittels eines verbesserten Businessplanes.
 - Wir haben solche Entwicklungen näher untersucht und fanden unsere Annahme meist bestätigt, dass es nicht dieses „außen“ war, sondern die Veränderung beim Gründer stattfand, dem irgendwie die „Erfolgs-Energie“ abhandengekommen war.
 - Übereinstimmend nannten Gründer in solchen Situationen, dass die anfängliche Euphorie weg war und sich Zweifel einschlichen, ob dieser Weg richtig sei ...
 - Und prompt bekamen sie die entsprechenden „Antworten“ auf der Basis des vorgenannten Gesetzes: Alles schien immer schwieriger zu laufen ...
 - Auch mit noch so viel vermehrtem Einsatz durch Tun und Handeln kannst du niemals das ausgleichen, was du selbst durch deine (negativen) Gedanken verursachst.
 - Und die „Falle“ ist schon aufgestellt, was manche dann als „sich selbst erfüllende Prophezeiung“ bezeichnen: Du wirst immer Recht behalten, mit dem, was du denkst, denn so wirkt das Gesetz der Resonanz. Du bekommst immer genau das, was du in deiner tiefsten Überzeugung willst, aber auch das, was du in deiner tiefsten Überzeugung ablehnst.
 - Der Grund: Wohin deine Aufmerksamkeit gerichtet ist, dahin fließt die Energie – und wohin deine Energie fließt, das ziehst du an. Verallgemeinert kann man sagen: **An was du denkst, das lädst du ein in dein Leben.**
 - Erinnere dich bitte daran, an die Zeit als du deine Gründung gestartet hast und an die Zeit in den Monaten nach dem Start. In dieser Zeit war es für dich überhaupt kein Problem, 15 oder auch mehr Stunden am Tag für deine Idee zu wirken. Von Krankheit oder fehlender Power keine Spur.
 - Hinzu kommt, dass du in der Startphase meist nur mit solchen Menschen umgeben bist, die deiner „Spur“ der Euphorie folgten, auf die du geradezu „ansteckend“ wirktest. Deren Gedanken waren ähnlich den deinen und zogen damit sozusagen synchron (und verstärkt) das an, was zum Nutzen der

Unternehmensentwicklung war.

- Da viele Unternehmer mit dem Gesetz der Resonanz nicht (bewusst) vertraut sind, stellen sie beim Personalaufbau meist nur auf die „Fachkompetenz“ der Mitarbeiter ab, deren „Gedanken-Kompetenz“ wird schlichtweg ignoriert und das führt zu mehr Nachteilen, als man zuzugeben bereit ist, wenn man bedenkt, dass jeder Mensch durchschnittlich pro Tag etwa 40.000 Gedanken denkt, von denen sich mindestens 20.000 auf die Arbeitszeit auswirken (weil diese Zeit – auch bei nur 8 Stunden Arbeitszeit – höher „denkintensiv“ ist, als z.B. die Freizeit).
- Und jeder dieser Gedanken wirkt sich aus, entweder für oder gegen das Unternehmensziel
- Es ist schon lustig, worauf man sich so alles in Management-Seminaren konzentriert, aber auf diese fundamentale Ressource (die die gesamte Gedanken-Welt der Mitarbeiter birgt) scheint sich keiner so recht einlassen zu wollen...
- Da wir hier lediglich einige Hinweise geben wollen, die Entwicklung besser nachvollziehen zu können, weisen wir lediglich noch auf einen weiteren Punkt hin, den wir gern als „**verdeckte Aufmerksamkeits-Diffusion**“ bezeichnen. Damit meinen wir die subtilen „Ablenkungen“, denen der Gründer in der Konsolidierungsphase seines Unternehmens ausgesetzt wird. Nennen wir diese einmal verkürzt zusammengefasst „Verwaltungs-Wust“ (dazu könnte **man** Steuererklärungen genauso rechnen, wie Statistiken oder die besonderen „Befindlichkeiten“ vieler Mitarbeiter) Mit diesen Dingen beschäftigt fast jeder typischer Gründer (also einer der ein überzeugter Unternehmer ist) nur ungerne, aber sie müssen halt gemacht werden – oder?
- Sie „rauben“ nicht nur deine Energie, sie bringen auch deine machtvollen Gedanken zur Wirkung, nur eben jetzt nicht in der gewünschten Richtung.
- Beobachte dich einmal selbst in einer Situation, wenn du dich mit diesem „Wust“ beschäftigst und beobachte besonders, was geschieht, wenn diese Tätigkeit schon längst beendet ist. Irgendwie scheint der Tag „gelaufen“, du schaffst es kaum, danach sofort wieder in einen ressourcervollen Zustand zu kommen.
- Der Grund: Deine Gedanken befinden sich inzwischen auf einer recht niedrigen Schwingungsebene. Und Gedanken wirken wie Magnete, sie ziehen in diesem Fall noch mehr von diesen hinderlichen Gedanken an
- Dem kannst du nur begegnen, wenn du eine bewusste Unterbrechung durchführst, dich gezielt auf Angenehmes ausrichtest und dann in ein neues Zeit-Segment eintrittst.

Lass uns das Ergebnis kurz zusammenfassen:

- Erkenne, dass du mehr Einfluss und Macht auf das Geschehen hast, als du meinst – aber achte auf deine Gedanken!
- Erkenne außerdem, dass du bereits weißt, was zu tun ist, Erfolg zu säen und zu ernten
- Und erkenne, dass sehr viel weniger das „Außen“ mit deinem Erfolg zu tun hat, als man dir vielleicht oft einredet. Natürlich kann uns das „Außen“ als „Entschuldigung“ dienen, aber Nutzen bringt das keinen, außer vielleicht für Berater... Aber wir erkennen daran das Wichtigste überhaupt: Ich muss

(bedingungslos) die Verantwortung auch für den unerwünschten „Erfolg“ übernehmen. Denn nur wenn ich dies tue, hole ich die Macht zu mir zurück, denn wenn ich erkenne, dass ich das Negative verursachen kann, dann bin ich auch fähig zu erkennen, dass ich das Positive ebenfalls verursachen kann. (Läge die Lösung wirklich im Außen, wäre ich nicht gerade machtvoll ...)

Frage

Irgendetwas muss ich falsch gemacht haben, wenn ich bloß wüsste, was es war, dann könnte ich es korrigieren ...

- Auch wenn du jetzt hoch und runter springen wirst, wir bleiben dabei, dass du sehr genau selbst weißt, was du „falsch“ gemacht hast, obwohl wir den Begriff „falsch“ nur ungern benutzen, weil unsere Sinne und unser Verstand nur einen Bruchteil der wirklichen Welt zu erfassen vermögen.
- Unsere Sinne täuschen uns oft gewaltig und allen ein Vergleich der Leistungsfähigkeit unserer beiden Hirnhälften zeigt, wie es um Logik, Analyse und Urteil bestellt ist (wir nehmen in der Sekunde mehrfache Tausende von mehr Informationen auf, als wir auf der Verstandesebene verarbeiten können (Experten gehen von lediglich etwa 7-40 bewussten Informationen in dieser Zeitspanne aus – ein dramatisch eindeutiger Vorsprung für den unbewussten Bereich – aber der hat leider mit dem Verstand wenig zu tun ...)
- Natürlich könnten wir uns an dieser Stelle auf ein „Aufarbeiten“ einlassen, die vielen „**Wenn und Aber**“ analysieren oder so etwas wie ein Interview durchführen. Dies sind jedoch Methoden, die wir gern der Psychologie überlassen wollen, denn sie führen nach unserer Ansicht eher zu einer Verfestigung statt zu einer Veränderung von Verhalten.
- Da alles ausschließlich im „**JETZT**“ abläuft, raten wir, die Vergangenheit loszulassen, denn sie ist vergangen und hat nur – wenn überhaupt – wenig mit dem zu tun, was jetzt auf dich wartet.
- Wir wollen das nicht vertiefen, sondern dich an die Wirkung des Gesetzes der Resonanz erinnern, und in diesem Zusammenhang wollen wir dich nicht dazu ermuntern, deine Aufmerksamkeit auf etwas zu richten, was dir schlechte Gefühle bereitet.
- Gedanken wie „hätte ich dies oder das nur (nicht) getan“, bringen uns nie auf die Erfolgsspur, sondern sind der Klebstoff zur Problemkonstanz oder gar Problemverstärkung.
- Du brauchst jetzt Zielklarheit, jetzt bewusste Absichten, weil du nur dann Einfluss auf das Kommende nehmen kannst.
- Prüfe es selbst nach und achte darauf, welche Gefühle sich bei dir einstellen, wenn du „Vergangenheitsbewältigung“ (ein Wort, das bereits widersinnig genug ist) praktizierst – Sei sicher, es werden nie gute sein ...

Frage

Gibt es denn keine Möglichkeit, dass ich schnell wieder in die Begeisterung kommen kann, mit der ich damals so erfolgreich war?

- Lass uns zuvor fragen, ob du das wirklich willst?
- Wir stellen diese wichtige Frage, weil es bei jeder Veränderung immer auch um

- deine Grundüberzeugungen geht, also das, was man Glaubenssätze nennt.
- Inzwischen sind einige Jahre seit deinem Entschluss zur Unternehmensgründung vergangen, die bei dir einen Wandel in deinen Denkmustern ausgelöst haben könnten, die wiederum viel mit deinen Überzeugungen zu tun haben.... Man kann sagen, dass eigentlich nur im Rahmen unserer Überzeugungen stabil denken können.
 - Zusammengefasst ergibt das folgendes Bild: Unsere Gedanken haben bestimmte Frequenzen, die das Gleiche anziehen, also das, was diesen Frequenzen entspricht. Wenn wir in einer bestimmten Situation an etwas sehr positives Denken (aber eine relativ niedrige Grund-Schwingung haben), dann können wir das Gewollte zwar durchaus erzeugen, aber wir werden es nach einer Weile wieder „verlieren“ (Auf entsprechende Beispiele aus dem Unternehmensbereich kommen wir noch zu sprechen).
 - Wichtig ist zu erkennen, dass schon relativ leichte (negative) Veränderungen im Erleben, unser Schwingungsniveau absinken lässt. Dieser Abwärtsprozess setzt sich solange fort, bis wir uns auf den Level unserer derzeitigen Grundüberzeugungen (zu diesem Themenbereich, zu dieser Person, etc.) eingependelt haben.

Prüfe dies bitte einmal selbst bei dir in einfacher aber wirksamer Form Folgendes:

- Gehe in ein Bild hinein – mit allen Sinnen(!) - das dich in deiner derzeitigen Alltagssituation zeigt. Jetzt prüfe bei den Gedanken daran einmal nach, welche Gefühle du dazu hast. Sind es eher Gefühle der Resignation, von Angst oder Hoffnungslosigkeit oder hast du Empfindungen von Freude, Hoffnung oder gar Euphorie?
- Gehe jetzt in irgendein Bild, das dich in einer – durchaus stressigen – Situation zeigt, im Zeitraum der Gründung. Wie sind dazu die Gefühle?
- Gehe danach in ein Bild, das du visualisierst, das dich in einer möglichen Zukunft zeigt, über die du schon vielleicht öfters nachgedacht hast, die du aber aus irgendwelchen Gründen verworfen hast. Wie sind jetzt dazu deine Gefühle?
- Nimm dir jetzt einen Moment Zeit und schließe vielleicht deine Augen und versuche deine Gedanken zu beruhigen (versuche aber nicht sie zu kontrollieren, denn das ist beinahe unmöglich und stört uns jetzt nur). Jetzt gehen wir vom Visualisieren zum Imaginieren über. (Der Unterschied besteht darin, dass wir beim Visualisieren auf Bekanntes zurückgreifen, während wir beim Imaginieren auch neue Muster einbeziehen, also etwas „konstruieren“, was uns noch nicht bekannt ist, aber durchaus reizvoll für uns sein könnte (übrigens ist Imaginieren eine für einen Manager ganz wichtige Kompetenz) Prüfe auch dazu deine Empfindungen.
- Hilfreich könnte es sein, wenn du alle Aktivitäten mit einer Art Empfindungsskala versiehst, z.B. von 1-5, wobei die „5“ den besten Gefühlen entspricht.
- Du kannst alle Situationen variieren und damit mindestens 2 Durchgänge praktizieren. Bei den zukunftsbezogenen Varianten würden wir mindestens 5 Durchgänge empfehlen, damit du immer besser erkennst, was dein Weg sein könnte ...

Zusammengefasst:

- Du musst jetzt unbedingt dir Klarheit über das verschaffen, was du wirklich willst.
- Sofern dir der „Preis“ des Loslassens noch zu hoch erscheint, ist das auch nicht falsch, aber wichtig dies klar zu erkennen und dazu zu stehen, weil es auch dazu Lösungswege gibt ... Was wir allerdings jetzt benötigen, ist dass zwischen uns Offenheit und Vertrauen besteht, und dazu benötigen wir Hinweise zu deinen aktuell wirksamen Gedanken-Mustern ...
- Wirst du das wollen und können?

Frage

Wie komme ich bloß schnell an die notwendigen Aufträge, um weitere Entlassungen zu verhindern und meine Bank ruhigzustellen ...?

- Diese Antwort würden wir gern zurückstellen, bis wir deine Botschaft kennen, wie du deine unternehmerische Zukunft für dich selbst bewertest.
- Hier nur so viel: Wenn du in deiner jetzigen „Ich weiß nicht was ich wirklich will-Position“ bleibst, wirst du es sehr schwer haben, den jetzigen Trend umzukehren.
- Konzentriere dich bitte bei der Bewertung der Situation weniger auf das, was scheinbar im Außen geschieht. Das ist nicht die Ursache der Situation, eher die Wirkung dessen, was du (und/oder) dein Unternehmen ausstrahlst.
- Es kommt darauf an, in welcher Schwingung du potenziellen Auftraggebern begegnest, als jemand der souverän aus einer Position des „Erfolgs-Unternehmers“ auftritt oder als jemand der eher den Eindruck vermittelt, Aufträge zu „brauchen“.
- Auch in einer Geschäftsbeziehung wirkt das Resonanz-Gesetz, auch dort zieht sich immer nur Gleiches an.
- Kommt in eine Verhandlung ein Unternehmer, der sich in einer gehobenen Schwings-Frequenz befindet oder einer der mit Zweifel-Gedanken eine Schwingung im unteren Level repräsentiert, die Ergebnisse werden in beiden Fällen anders sein.
- An dieser Stelle antworten viele, dass es doch auf das richtige „Tun“ ankommt. Das wollen wir nicht bestreiten, haben jedoch unsere Zweifel, ob das die eigentliche (entscheidende) Grundlage für den Erfolg ist.
- Schau dich im Kreise deiner Mitanbieter, deiner Auftraggeber, etc, um und prüfe es selbst. „Aber der Preis ...“ war letztlich entscheidend, meint man.... Wichtig ja (vielleicht), aber niemals entscheidend – auch wenn das Argument „Preis“ als Ablehnungsgrund vom Auftraggeber genannt wird.

Wir würden dir hierzu raten:

- Trage Sorge dafür, dass du und (mindestens) deine leitenden Mitarbeiter Zuversicht ausstrahlen und du wirst erleben, dass sich zügig zahlreiche Situationen angenehm positiv wandeln ...
- Auch wenn du meinst, dass es äußerst schwierig sei, in Kenntnis der dramatischen Lage so zu tun, als gäbe es sie nicht, du musst es schaffen, in einem Gefühl des „erfolgreich Seins“ ans Werk zu gehen, so wie jeder andere

deiner Mitarbeiter dies auch „sein“ sollte...

- Es gibt genügend Beispiele dafür, dass erfolgreiche Menschen die in dramatisch negative wirtschaftliche Lagen kamen, es innerhalb kurzer Zeit wieder geschafft haben, obenauf zu sein.
- Sie haben das Erfolgsgeheimnis wirklich verstanden, denn – so paradox es auch klingen mag – es gilt, dass du nur das anziehen kannst, was deinen Empfindungen entspricht.
- Beachte bitte, dass wir nicht formulierten, dass du (tatsächlich) erfolgreich sein musst, um Erfolg auszustrahlen. Es geht nicht ums Tun, es geht immer ums **SEIN**.
- Solange ein Armer sich im Gefühl der Armut befindet, wird er niemals reich werden. Das ist der Grund dafür, weshalb das Bibel-Zitat richtig ist, dass die Reichen immer reicher und die Armen immer ärmer werden. Die einen haben ein Armutsbewusstsein und ziehen noch mehr von dieser Armut an, während die anderen ein Reichtumsbewusstsein haben und genau deshalb auch Reichtum anziehen.
- Dazu meinen viele, dass das irgendwie ungerecht wäre. Aber schau noch einmal hin und erkenne dann, dass dies nichts mit Ungerechtigkeit oder anderen sozialen Formulierungen zu tun hat, sondern lediglich mit dem, wie man mit einer universellen Gesetzmäßigkeit umgeht.
- Wir würden uns freuen, wenn unsere Regierungen endlich solche Gesetzmäßigkeiten verstehen und sie ihren Bürgern nahebringen würden. Das wäre ein wirklicher Erfolg und besser als jede Form von Sozial-Transfer
- ...
- Mache dir und deinen Mitarbeitern jetzt dieses „Geheimnis“ bewusst ...

Frage

Sollte ich meine Frau und/oder meine besten Freunden über die wahre Tragweite der Unternehmenskrise informieren auch dann wenn ich bereits jetzt ahne, wie die Reaktionen sein werden ...?

- Wir entnehmen aus deiner „Ahnung“, dass du auf nichts Positives hoffst...
- Und das anzunehmen ist bereits nicht unproblematisch, weil diesbezügliche Gedanken dazu führen, dass sie deine Situation bereits stark (negativ) beeinflussen, zumal es sich um dir nahestehende Personen handelt, deren Meinung für dich wichtig ist.
- Wir meinen, dass es nicht so sehr darum geht, „ob“ du es ihnen sagst, sondern „wie“ und „wann“ – aber vor allem als „WER“ du es ihnen sagst.
- Es macht einen Unterschied, ob du mit unklarem Ziel, Zweifeln an dir und deinem Werk und mit einer Resonanz des „Opfers der Verhältnisse“ ihnen gegenüber trittst, oder als jemand, der sich über seine Ziele, Absichten und Zukunft schon klar ist und wie ein „Gestalter der neuen Verhältnisse“ wirkt.
- Also, könntest du irritiert fragen, kann ich von diesen, meinen engsten „Vertrauten“, keinen Rat annehmen? Das haben wir so nicht gemeint. Natürlich ist jeder Rat willkommen, besonders von Menschen, die es gut mit dir meinen ...
- Aber bedenke bitte, dass du an **deinem Lebenskonzept** wirkst – das ist dein Weg, nicht der ihre!

- Erst wenn du ihnen genau sagen kannst, was du beabsichtigst (und warum), versetzt du sie in die Lage, für dich wertvolle Ratgeber zu sein.
- Deine Frau und deine Freunde wissen genau, was dich auszeichnet und das ist der Grund, warum sie überhaupt so eng mit dir verbunden sind. (Auch das zeigt die Wirkung des Resonanz-Gesetzes deutlich auf.).
- Jetzt wollen wir dich allerdings noch auf eine wichtige Begebenheit hinweisen, zu deren Beantwortung wir jedoch klarere Hinweise von dir benötigen. Deshalb nur so viel: So wie du, können sich auch Menschen in deiner engsten Umgebung wandeln, auch sie befinden sich in einer stetigen Veränderung, treten z.B.in neue Abschnitte ihres eigenen Lebensplanes ein
- Leider kommunizieren die meisten Menschen nicht sehr effektiv miteinander und ihre Aufmerksamkeit für Wandlungen von anderen ist nicht sehr ausgeprägt.
- Deshalb könnte es sich anbieten, zunächst sich recht „neutral“ zu begegnen und grundsätzlich einmal über dieses Thema miteinander zu kommunizieren. Erst dadurch erfahren wir etwas darüber, wie der andere (jetzt) denkt.
- Man könnte sich dazu vielleicht das Konzept „Als ob“ ausleihen, dessen Grundform ein „Spiel“ von potenziellen Zukunfts-Varianten ist. Das könnte vielleicht etwas so ablaufen:
 - Jeder kreiert seine bestmögliche Zukunft.
 - Einzige Bedingung: Es gibt keine Hinderungsgründe, man tut einfach so, als ob alles möglich wäre ... – keine Bewertung, keine Einschränkungen – einfach nur das Optimum wählen ...
- Das „Spiel“ gleitet meist stufenlos dazu über, dass sich allen mit den Absichten der anderen beschäftigen.
- Auch hierzu sollte man eine kleine „Regel“ festlegen, um den Erfolg nicht zu blockieren: Jeder Beitrag des/der Anderen kann nur aufbauend (also positiv) sein, Zweifel und Skepsis sind nicht erwünscht (oder gar erlaubt)
- Teile so, überzeugend deine bestmögliche Variante den anderen mit und achte auf deren eigene Zukunftsperspektiven
- Danach weist du relativ gut einzuschätzen, was du in einem gezielten (späteren) Gespräch du wie mit wem bereden kannst ...

Wichtig – wir können es nicht oft genug betonen:

- Obwohl unsere Welt voll von „Empfehlern“ von Kompromissen ist, wir würden sie nicht empfehlen, weil jeder, der sich an diesem „Spiel“ beteiligt, irgendwann unzufrieden wird, weil er oder sie eigentlich nie zufrieden war, das nur nicht (offen) geäußert hat.
- Gerade bei dir würden wir das nicht empfehlen können, denn du hast (noch) gewählt, für einen große Gruppe von Menschen (Unternehmen) Verantwortung zu übernehmen ...

Frage

Mir machen die Diagnosen meines Arztes Angst. Schon oft genug habe ich von Unternehmern gehört, die wegen einer Krise ernsthaft krank wurden, einige haben danach sogar Selbstmord verübt ...

- Das wundert dich hoffentlich nicht mehr, denn dein Körper spiegelt selbstverständlich die Essenz deiner Gedanken wider.
- Sorgen und Grübeln sind so ziemlich das Schlimmste, was man seinem Körper antun kann, weil das sehr niedrige Schwingungen sind, die den Energiefluss deines Körpers erheblich negativ tangieren.
- Sind negative Ereignisse mit einer starken emotionalen Komponente verbunden, kann das eine geradezu exklusive Ausgangsbasis für das sein, was dann gemeinhin als „Krebs“ in Erscheinung tritt.
- In deinem Falle scheinen solche Grundlagen vor allem damit zu tun zu haben, dass du dich in einer Situation grundsätzlicher Zweifel über deine Zukunft befindest.
- Aus diesen Zweifeln musst du dich so schnell wie möglich befreien.
- Beachte bitte: Wir sagten nicht, dass du z.B. dein Unternehmen aufgeben solltest oder besser dies oder jenes „tun“ solltest ...
- Wir sind jedoch überzeugt davon, dass du deine Zweifel aufgeben musst, um etwas für deine Gesundheit zu tun.
- Das kann auch bedeuten, dass du dich neue in eine unternehmerische Perspektive ausrichtest, indem du z.B. einen Geschäftsführer bestellst und dich auf das konzentrierst, was du eigentlich bei Gründung wolltest, etwas in Richtung X oder Y zu bewegen ...

Frage

Hat man heute überhaupt noch eine Chance aus einer solchen Krise herauszukommen oder gar einen Neu-Start zu beginnen? Neulich hatte ich zu einer Gruppe von Unternehmern Kontakt, denen es ähnlich ergangen ist, die machten mir wenig Hoffnung

- Interessant wäre zu wissen, was dich in eine solche Gruppe „gezogen“ hat? (Denke bitte an das **Resonanz-Gesetz** – das macht keine Ausnahmen, auch wenn wir das gern annehmen möchten ...!)
- Solche Gruppen neigen oft dazu, dass die Mitglieder sich wechselseitig ihrer „**Opferrolle**“ zu versichern und die schlechten Umstände oder Menschen für ihre Situation verantwortlich zu machen. Das kann in der aktuellen Situation manchmal den Teilnehmern etwas Erleichterung verschaffen, löst jedoch nicht nur nicht dein Problem, sondern erschwert es eher.
- Für eine nicht dauerhaft erfolgreiche Umsetzung einer Unternehmensgründung gibt es immer und immer Gründe, die in der Person des Gründers (verborgen – selten bewusst) liegen.
- Mach bitte nicht den Fehler und ignoriere diese Verantwortung, denn das heißt eigentlich, dich zu „entmachten“, Wieso – ganz logisch: Wenn du erkennst, dass der Werdegang das Ergebnis deines Verhaltens ist, dann kannst du auch erkennen, dass – bei einem geänderten Verhalten – du die Kraft hast, selbst den Wandel einzuleiten.
- Übernahme und Anerkennung der (**kompletten**) Verantwortung (ohne die kleinen geheimen vorbehalte!) bringt die notwendige Macht und Kraft zu dir zurück.
- Bedenke bitte, wir sind (ausschließlich) die Gestalter unserer eigenen Lebensbedingungen! Bei dieser Aussage sagen uns die Menschen oft, dass

dies doch „Blödsinn“ sei, denn wer würde schon etwas Negatives wollen, z.B. wie bei dir eine Schwäche im Unternehmen.

- Sie scheinen Recht zu haben, aber nur insoweit, als sie das natürlich **nicht bewusst (!)** verursacht haben – aber sie haben es verursacht!
- Mal ehrlich, was wäre das für ein Universum, wenn „Zufall und Chaos“ die Gestaltprinzipien wären (was tatsächlich die meisten Menschen – und leider fast alle Politik oder Verbandsmogule annehmen...)
- Schau bitte, mit welcher Präzision und Verlässlichkeit unser Planet sich im Universum bewegt – die größte Masse, gänzlich ohne Energieverbrauch ... Das nennen wir **wahre Effizienz** ...
- Nimm deinen Körper oder dein Gehirn, ein Superwerk an beispielloser Gesetzmäßigkeit – nur dann im Handicap, wenn wir uns störend in den Fluss der Lebensenergie einmischen ...
- Also **Zufall** ist kindisch, nicht kindlich, denn die glauben keineswegs an solches – wie du wohl schon festgestellt hast
- So, wie das Gesetz der Schwerkraft die gesamte Materie steuert, so steuert das **Gesetz der Resonanz** unsere Gedanken, ein Riese der leider nur selten erkannt aber höchst effektiv destruktiv genutzt wird....
- Inzwischen hat die Quantenphysik in Form des „Beobachters“ schon einiges von diesen Annahmen bestätigt.
- Aber wir müssen nicht erst auf die „Entschlüsselung“ durch die Wissenschaft warten, wir können die notwendige Beweisführung bei uns selbst ausprobieren, dann ist das wahr, was wirkt und solange es wirkt – und wir die „**Bedienungs-Anleitung**“ kennen und beachten.

- Achte auf deine Gedanken und vor allem die dabei auftretenden Empfindungen und folge dem Weg, dass die den Gedanken folgenden Gefühle dich in eine erhebende Stimmung versetzen ...
- Wie soll das gehen, fragen uns die Menschen, die sich in schwierigen Lebenssituationen (gesundheitlich, wirtschaftsbezogen, partnerschaftlich, usw.) befinden, denn sie meinen, dass man bei Leid, Angst und Sorgen ... einfach nicht freudvoll sein kann.
- Dem stimmen wir durchaus zu, wohl wissend, dass deren Gedanken, eigentlich nur zur Verschlechterung der Situation führen können und werden.
- Wir versuchen es meist mit folgendem „Einstieg“ (denn wir benötigen dringend die gedanklich stabile Trendumkehr) und fragen: „Welcher Gedanke fühlt sich besser an?“ – a. Der mit dem „Opferstatus“ oder b. Der im **Gestalter-Status?**
- Die Menschen müssen es selbst ausprobieren und erfahren, nur dann können fest verwurzelte (hinderliche) Überzeugungen allmählich gewandelt werden.
- Ändern wir nicht unsere **KERN-Überzeugungen**, kann keinerlei Wandel auf Dauer stattfinden.....
- Frage dich einmal, welchen Nutzen hätte es für dich, die Dramaturgie einer negativen Entwicklung weiter und weiter durchzuspielen? Du wirst keinen erkennen, aber du erkennst, dass allein eine solche Frage für dich mit unangenehmen Empfindungen verbunden ist – oder in unserem Konzept ausgedrückt: Du dich in einer **wenig resourcevollen** Situation befindest, in der deine entsprechend negativen Gedanken nur weitere von den negativen anziehen können – weil Gleiches nur immer Gleiches anziehen kann. Und genau diesen Kreislauf musst du durchbrechen.

Zusammengefasst:

- Schaffe zunächst ein Bild, das dir starke **angenehme** Empfindungen gibt, vielleicht so eines aus deiner Gründersituation. In diesem „lebe“ und sehe dich zukünftig immer öfter.
- Wenn du ein wichtiges Gespräch mit einem Geschäftspartner, einer Bank oder mit jemand anderem (z.B. Mitarbeiter) führst, dann gehe dort erst hinein, wenn du mindestens den **Energie-Level** „Hoffnung“ (besser Optimismus oder Freude) erreicht hast.
- Und wenn du merkst, dass während des Gesprächs der „Level“ zu kippen droht, dann erinnere dich sofort an dieses Bild (und nimm vielleicht – unter irgendeinem Vorwand – eine kurze Auszeit, um den Level wieder zu berichtigen)
- Sinnvoll kann es auch sein, einen sog. Anker zu setzen, wie das die Anwender von NLP tun (Vereinfacht geht das so: Gehe mit allen Sinnen in dein bestmöglich ressourcenvolles Bild von dir; gehe hinein mit **allen Sinnen** und „male“ es immer besser. Erhöhe z.B. mögliche Klänge, lasse den Duft stärker werden, sehe die Farben prächtiger Und wenn es dem entspricht, was für dich das Beste ist, dann berühre dich an einem bestimmten Punkt, dem Anker. (Das sollte natürlich eine Stelle sein, die du unauffällig auch in einem Gespräch berühren kannst; achte aber darauf, dass diese Stelle nicht bereits mit einem anderen Anker – unbewusst – belegt ist) Als Anker eignet sich z.B. ein Ring am Finger, den du bei Bedarf berührst. Der Anker dient dann als „Stellvertreter“ für das Bild und aktiviert die gewünschten Ressourcen sofort, die du sonst erst zeitaufwendig erschaffen müsstest, denn selten hast du in solchen „Bedarfs-Situationen“ die Möglichkeit, eine Unterbrechungs-Zeit einzubauen – das würde irgendwie komisch wirken...

Fragen -

die zwar nicht direkt gestellt wurden, die allerdings naheliegen könnten ...

- Sollte ich jetzt offen mit meiner Bank über meine Situation reden?

Ja, aber erst, wenn du dort **überzeugend** und mit **klarer Zielsetzung** aufzutreten vermagst. Eine Bank kann durchaus nachvollziehen, dass sich etwas im Unternehmensbereich verändert, aber sie möchte dazu wissen, ob dahinter ein souveräner Unternehmer steht, der aktiv gestaltet, oder einer der „gestaltet wird“... Du weißt genau, wie deine Bank dich erleben möchte ...

Allgemeine Hinweise:

- Es wäre sicherlich für jeden Menschen wertvoll, sich frühzeitig auf das was gemeinhin „Lebenssinn“ genannt wird, zu konzentrieren.
- Ab dem Zeitpunkt, wo er / sie dies wirklich und mit Aufmerksamkeit tut, werden nicht nur Antworten dazu kommen, sondern auch beginnt man, das Leben bewusster zu führen.
- Viele, die dies nicht tun, führen dann eben das „Leben der anderen“,

diejenigen, die ihnen sagen, was „richtig oder falsch“ ist. Aber so etwas gibt es eben nicht, was für alle gleich ist. Das wäre kein Leben, das wäre Langeweile.

- Deshalb ist es so wichtig, **sein höchstpersönliches Leben** zu führen.
- Es ist gleich, wann man damit beginnt. Ob mit 40, mit 60, mit 90 oder später. Es ist nie zu spät, aber ab dann höchst spannend. Ein schöner Satz dazu: „Heute beginnt der erste Tag von meinem neuen Leben!“ – und ich bin noch lange, aber jetzt mit mehr Freude, dabei!

Quantlife - Coaching stellt eine für Viele (noch) ungewohnte Sicht- und Denkweise dar. Die modernen Erkenntnisse der Quantenphysik lassen es ratsam erscheinen, unsere Perspektiven den neuen Erkenntnissen anzupassen und Methoden verstärkt an ihrer **Wirk-Kraft** zu messen.

Quantenphysikalisch – vereinfacht ausgedrückt – wird das beschrieben mit: „**Der Beobachter ist immer (wesentlicher) Teil des Beobachteten**“.

Die Folge ...

Es gibt kein „neutrales“ Ergebnis. Jeder Einzelne ist jetzt aktiver Teil dessen, wie die Ergebnisse für ihn oder sie ausfallen.

Im **Quantlife-Coaching** erwerben wir sozusagen das **Steuermanns-Patent** für alle uns wichtigen Bereiche unseres Lebens und werden erfahren, wie spielerisch leicht, einfach und effektiv wir **alles** erreichen können, was für uns **wichtig** ist

Und das Besondere: Dies ist **unabhängig** davon möglich, wo wir gerade stehen. Nicht wo wir jetzt sind ist ausschlaggebend, wichtig ist allein, dass wir wissen, **WOHIN** wir wollen, **WARUM** wir es wollen, und wie **WICHTIG** für uns das **beabsichtigte Ergebnis** ist ...

Jeder hat das Potenzial a l l e s jederzeit zu verändern – auch Du ...