

| | |
|--------------------------|--|
| THEMA | Weiterbildungs-Maßnahmen zeigen einfach zu wenig Wirkung ... |
| QuantLife-Reports | Die quantenphysikalisch optimierte Art des Denkens (QuAntWorten) |
| Redaktion und Kontakt | Netzwerk Menschen Machen Wirklichkeit / info@menschen-machen-wirklichkeit.de |

QuantLife - Lösungen aus der Perspektive „QuantenSicht“ – Die QuAntWorten

Die Fragesteller haben in der Regel Ratgeber kontaktiert, haben an Seminare und Workshops teilgenommen oder sind bzw. waren – sofern es um entsprechende Themenbereiche ging - in medizinischer oder therapeutischer Behandlung (gewesen). Die bereits durchgeführten / angewandeten Lösungs-Methoden sind der Redaktion bekannt. Mit Zustimmung des Fragestellers / der Fragestellerin, vermitteln wir auch sehr gern direkte Kontaktaufnahmen untereinander. Nachfolgend sind einige Auszüge aus unseren Hinweisen an die Fragesteller abgedruckt, die für ähnliche Situationen durchaus nützlich sein könnten ...

Um unzumutbare Wiederholungen für den interessierten Leser zu vermeiden, haben wir uns bemüht, möglichst nur die Textteile aufzuführen, die für das Verständnis unabdingbar sind. Wer sich mit der Ganzheit des Konzeptes näher vertraut machen möchte, den verweisen wir einerseits auf unsere „Ideensammlung“ und andererseits auf unsere Ausführungen zu anderen Fragestellungen ...

Für die bessere Beurteilung des Hintergrunds geben wir – in Abstimmung mit dem / der Betroffenen (Person / Organisation) – einige ergänzende Informationen:

Männlich, 42, Inhaber eines Elektrogroßhandels

Das THEMA :

Seit Jahren gibt unser Unternehmen viel Geld aus für die unterschiedlichsten Arten und Formen von Weiterbildung.

Sie haben jedoch nicht die erhofften Erfolge gebracht. Einige Tage zeigen die neuen Kenntnisse eine positive Wirkung, danach ist alles wie gehabt.

Inzwischen stellen wir uns fast die Frage, ob unser Unternehmen ohne diese Maßnahmen nicht genauso gut gelaufen wäre und wir uns das Geld sparen könnten oder einen Teil an unsere Mitarbeiter direkt auszahlen sollten und diese ihre Qualifizierung selbst organisieren und wir einfach das notwendige Können bei ihnen voraussetzen ...

Das ZIEL – aus unserer Sicht auf den „Punkt“ gebracht:

- Sie möchten vermutlich, dass Ihr Personal bestmögliche Leistung auf stetig hohen Niveau erbringt und dafür – und vielleicht allgemein - mehr in die „Selbstverantwortung“ geht.

Von diesen Annahmen gehen die QuAntWorten von QuantLife aus:

- Das Universum ist auch keine „tote Materie“, sondern wird von einer Energie gesteuert, die wir hier Bewusstsein nennen, mit der wir in irgendeiner Form verbunden sein **müssen**.
- Alles ist letztlich Energie und Information und deshalb entsteht auch alles aus der Kombination dieser zwei Aspekte.
- Unsere Gedanken sind ebenfalls Energie, wie leicht durch Hirnstrommessungen festzustellen ist. Unsere Gedanken verursachen unsere Gefühle. Negative Gedanken verursachen negative Gefühle, positive Gedanken verursachen positive Gefühle.
- Gedanken wirken wie Magnete, die stets nur das Gleiche anziehen können. So wie die uns bekannten Magnete kein Plastik anziehen können, so können auch negative Gedanken keine positiven Gedanken anziehen .

(Weitere Hinweise finden Sie in den „Ideensammlungen zur Quantenphysik“)

So kommen wir zu folgender (noch ungewohnter) Lösung bei QuantLife ...

- Was nicht von innen heraus kommt, kann nicht die erwarteten Ergebnisse bringen.
- Deshalb ist es eine gute Idee, die Weiterbildung durch Ihre Mitarbeiter mehr selbstorganisiert durchzuführen und sich darauf zu beschränken, diesen mitzuteilen, was Sie von ihnen erwarten.
- Das Geld im 1.Schritt auszuzahlen könnte etwas verfrüht sein, geht aber in die richtige Richtung.
- Um keine Steuern und Abgaben dafür zu zahlen, sollten Sie vielleicht sogenannte **Weiterbildungskonten** einrichten und jedem Mitarbeiter die Gesamtsumme nennen und in Zeitabschnitten die „Kontenbewegungen“ mitteilen.
- Achten Sie bitte sehr darauf, dass Sie zunächst für sich selbst – aus unternehmerischer Sicht - sehr klar die damit verfolgten Ziele definieren.
- Diese sollten dann auch den Mitarbeitern mitgeteilt werden.
- Der Grund: Wenn deren Ziele nicht mit den Ihrigen konform gehen, gehen deren Gedanken auch in andere Richtung und führen zu sehr widersprüchlichen Ergebnissen.
- Lassen Sie sich genau schildern, was der tatsächliche Beweggrund jedes Mitarbeiters ist, der von einem solchen Angebot Gebrauch machen möchte..
- Wir halten es für wichtiger, **vor** einem Seminar usw. dazu ein Gespräch zu führen, weil Sie dann bereits das vermutliche Ergebnis (eher positiv, eher negativ) fast vorwegnehmen können und sich davor bewahren, Aktivitäten mit Zielerreichung zu verwechseln.
- Achten Sie aber auf Ihre Gedanken in dieser Phase. Sie kennen doch das Sprichwort von „**der sich selbst erfüllen Prophezeiung**“?
- Das hängt ausschließlich damit zusammen, dass Sie genau das anziehen werden, was Sie denken, also das **GESETZ der ANZIEHUNG** in Aktion erleben werden.
- Sagen Sie deshalb genau, was Sie erwarten und geben Sie der Hoffnung Ausdruck, dass der /die MitarbeiterIn das auch erfüllen wird. ...
- Wir würden – weitergehend – empfehlen, sofern Sie (richtigerweise) Ihre Mitarbeiter grundsätzlich etwas mehr in Richtung Selbstverantwortung führen möchten, sich **selbst** zunächst hierzu Zielklarheit zu verschaffen. Formulieren Sie dazu – schriftlich, weil damit die Gedankenenergie klarer ausgerichtet arbeiten kann – eindeutige Absichten.
- Werden Sie dabei möglichst konkret in Bezug auf Zeit, Art und erwartetes Ergebnis. Nur dann, wenn Sie bei zu konkreter Absichtsformulierung keine guten Gefühle haben, weil sie ggf. nicht glauben können, dass dies auch so eintritt, nehmen Sie die eine oder andere zu starke Festlegung heraus und werden dort etwas abstrakter.
- Warum dies? Weil die Umsetzung von Gedanken, die man (noch) nicht bereit ist zu glauben, keine oder nur wenig Wirkkraft haben, sie entsprechen ganz einfach nicht unseren derzeitigen **Überzeugungen**.
- Damit sind wir auch zugleich bei der entscheidenden Barriere, warum Ihre Mitarbeiter zwar Zeit und Geld verbrauchten, aber daraus kein Nutzen für das Unternehmen entsteht.
- Entweder der Zeitpunkt oder die Inhalte oder die Leiter – oder eine Kombination von Allem, entsprach nicht dem **derzeitigen** „Überzeugungs-Level“ des Mitarbeiters.
- Das Bild dazu: Nehmen Sie ein Radio als Vergleich. Wird auf der Frequenz 98,2 ein Sportereignis übertragen, der Empfänger jedoch die Frequenz 98,8 eingestellt hat, auf der eine Diskussion läuft, wird er / sie niemals die Sportübertragung hören.
- Unsere Gedanken sind Schwingung, alles um uns herum ist Schwingung. Und alle Schwingungen haben eine eigene Frequenz. Dies sehen wir zwar nicht, aber dies wirkt immer.
- Und das Besondere daran: Wer mit seinen Gedanken z.B. auf einem niedrigen (negativen) Schwingungs-Level ist, kann auch **nur** Gedanken solcher Art anziehen.

- Also ist es sehr ratsam, den jeweiligen Schwingungs-Level eines Mitarbeiters zu kennen, bevor ein Gespräch beginnt ...
- Schon merkwürdig: Bei Einstellungen von Mitarbeitern achten wir auf viele Dinge, aber auf so Entscheidendes, wie den durchschnittlichen Schwingungs-Level eines Mitarbeiters kümmert sich keiner – aber genau dieser ist wesentlich, welche **Leistungs-Gedanken** der Mitarbeiter Ihrem Unternehmen zur Verfügung stellt bzw. stellen kann.
- Machen Sie den Selbsttest: Denken Sie mal negative Gedanken und prüfen Sie Ihren Leistungswillen. Dann denken Sie auf positiv, den Zustand, in dem Sie „Bäume pflücken könnten“ ...
- Sehen Sie, was wir meinen?

Hinweise

- So, wie du im Leben stets für jedes neue Gerät eine Gebrauchsanweisung erhältst und diese meist auch liest, benötigen wir auch eine „Gebrauchsanweisung“ für unser Leben.
- Wenn du noch keine hast oder kennst – natürlich eine die passend ist zu deinem „Gerät“ (d.h. dein Leben), dann bemühe dich ab jetzt, nach einer zu suchen – es lohnt sich.
- Aber was würdest du von einer Gebrauchsanweisung – sagen wir deinen neuen Fernseher – halten, wenn du sie anwendest und danach dein Gerät immer noch schlecht funktioniert?
- Klar, du würdest reklamieren beim Hersteller....

„QuantLives“ stellt eine für viele (noch sehr) ungewohnte Sicht- und Denkweise dar. Die modernen Erkenntnisse der Quantenphysik lassen es ratsam erscheinen, unsere derzeitige Denk-Perspektive ab und an zu erweitern. Wer sich auf diese ungewohnte aber sehr effektive Sicht- und Denkweise besser und schneller einstellen möchte, für den haben wir eine sog. Ideensammlung zur Quantenphysik in der Rubrik „Erfolg das Geheimnis“ zusammengestellt.