

THEMA	Unternehmer und Manager – achtet auf Euere Berater - denn sie könnten auch „schädlich“ sein ...
DUKOO-Kommentare	Kommentare für eine andere Sicht erfolgreicher UnternehmensPraxis
Redaktion und Kontakt	www.menschen-machen-wirklichkeit.de / info@menschen-machen-wirklichkeit.de

Das allgemeine Problem ...

Es ist üblich geworden, für immer mehr Bereiche der Unternehmensführung, sich des „Rats“ von „Experten“ zu versichern. Wohl keiner stellt die gutgemeinte Absicht dieser „Ratgeber“, wie Steuerberater, Rechtsanwälte, Unternehmensberater, usw. in Frage. Sie kosten gutes Geld und das scheint nützlich „investiert“ zu sein. Aber Vorsicht, was zunächst als „guter Rat“ gemeint und erkannt wird, kann auch genau das Gegenteil bewirken, ein Ergebnis „verursachen“, das Sie nun wirklich nicht beabsichtigt oder gewollt haben und wofür Sie auch noch viel Geld bezahlen Unmöglich! – sagen Viele. Durchaus! – meinen wir und wollen das gern begründen.

Verschiedenen Sichtweisen – Völlig unterschiedliche Lösungen!

Situation

Sie nehmen sich einen Unternehmensberater, der die Schwachstellen Ihres Unternehmens „aufdecken“ soll.

Die traditionelle Form der Lösung ...

Ihre Bank oder Ihre Kammer hat Ihnen einen tüchtigen Berater empfohlen. Sie denken: Wenn die den empfehlen, dann ist der / die auch für mich richtig. Der bringt eine gute Voraussetzung mit... Man bespricht das Vorgehen, legt die Tagewerke fest und überlässt den Berater das zu tun, was er zu tun für richtig hält. Er wird vermutlich zunächst analysieren wollen, was und warum schiefgelaufen ist, wird mit Mitarbeitern sprechen, Bilanzen und Ergebnisrechnungen auswerten, usw. Nach einiger Zeit wird er mit Ihnen über seine Erkenntnisse reden und Ihnen den erwarteten Bericht vorlegen. Und wenn eine solch wichtige Person schon einmal in Ihrem Unternehmen ist, stimmt man auch gleich mit ihm ab, zu allen Mitarbeitern zu sprechen, was natürlich mit viel „Eindruck“ geschieht. Natürlich werden auch Sie Empfehlungen erhalten. Sie werden beeindruckt sein, genau wie Ihre Bank und Ihre Mitarbeiter. Die Rechnung war zwar hoch, dafür der Bericht auch umfangreich und Sie ergriffen, von dem, was da so alles in Ihrem Unternehmen „falsch“ gelaufen ist... Sie denken vielleicht: Ab jetzt läuft alles anders, besser, erfolgreicher Und dann, nach einiger Zeit, werden Sie nachdenklich: Sie haben vieles anders gemacht, viel vom Berater übernommen und eingeführt, aber dennoch will es einfach nicht besser laufen – und vom erhofften Erfolg ist auch wenig zu sehen. Klar, meinen Sie, wusste ich schon immer, diese Unternehmensberater verstehen eben nichts von der Praxis, ich mache doch besser in der alten Form weiter.

Die DUKOO – Perspektive – Die etwas andere Art des Denkens ...

Wie kann die Bank oder die Kammer wissen, was Du brauchst? Beide kennen doch Dein Unternehmen überhaupt nicht. Sie mögen dessen Zahlen vielleicht kennen, aber nicht Dein Unternehmen. Und „Dein“ Unternehmen, das bist zunächst einmal Du. Wieso? Weil es Deine Idee war, ein Unternehmer zu sein, ein Unternehmen zu führen, deshalb hast Du es geprägt, hast Du die Mitarbeiter eingestellt, geführt und damit genau das verursacht, das Du jetzt erlebst.

Wir empfehlen Dir nicht, auf Berater zu verzichten, sondern sie selbst zu suchen und selbst auszuwählen, denn Du kannst Deine Verantwortung nicht an andere abgeben. Wenn Du mit dem Ergebnis nicht einverstanden bist, dann sieh das bitte positiv, denn Du weist vielleicht schon seit langem, dass Du es anders haben wolltest. Aber jetzt bleibe bitte stehen und triff nicht gleich eine Entscheidung. Werde Dir jetzt zunächst klar, was Du wirklich willst. Wenn Du jetzt vielleicht sagst: Klar, ich will mindestens TEU Gewinne, ist das schon in die richtige Richtung gedacht. Aber was, so würden wir fragen, willst Du wirklich? Du weißt das ganz genau, wenn Du Dich dazu selbst befragst und dabei auf Deine Stimmung achtest. Erinnerung Dich vielleicht, wie gut Deine Stimmung war, als Du das Unternehmen gegründet hast oder als es erfolgreich war. Genau, das ist die Stimmung, die Dir auch jetzt sagt, was zu tun ist.

Keine Bank, keine Kammer und natürlich kein Berater, kennt diese, für Dich so erfolgreiche Stimmung. Und wenn Du nicht wieder auf eine solche Stimmung kommst, kann Dir kein Berater dieser Welt nützlich sein. Was Du jetzt zunächst vielleicht brauchst, ist jemand, der mit Dir „nach Deiner **Erfolgs-Stimmung**“ sucht, wenn Du vergessen hast, das selbst zu können.

Erst dann, aber auch erst dann, solltest Du nach einem Berater suchen. Wir sind absolut sicher, Du findest dann einen ganz anderen Berater, nämlich einen, der wirklich zu Dir passt. Wir raten Dir, mach Dir vorher ein möglichst genaues Bild von Deinem Berater. Und nicht nur das, nimm sogar die (erwartete) „Essenz“ dieses Berater-Berichtes vorweg. Sieh z.B. die Situation, wie dieser Berater seinen Bericht Deinen Mitarbeitern und Dir vorstellt und wie sich daraus eine positive Welle der Zustimmung ergibt.

Jetzt bist Du endlich wieder da, wo Du hin willst, Du spürst die Kraft in Dir, wie damals, als Du in **Erfolgs-Stimmung** warst. Und jetzt lässt Du den Berater nicht einfach machen, was er will, sondern steckst den Rahmen ab, z.B. so: Ich will, dass Du mit Deiner Arbeit dazu beiträgst, dass die Stimmung im gesamten Unternehmen so ist, dass daraus Erfolge entstehen können. Bekommt er das mit Dir zusammen hin, wirst Du kaum über den Geldbetrag schimpfen, den das kostet. Alle anderen Dinge, sind eigentlich Nebensache, auch wenn sie anders aussehen mögen. Konzentriere Dich auf Deine **Erfolgs-Stimmung** und erwarte das auch von Deinem Berater.

Denn wenn Du anders verfährt, hast Du nicht nur Geld für „totes Papier“ ausgegeben, sondern auch die Stimmung Deiner – jetzt so wichtigen Mitarbeiter – rammboniert. Das ist das, was wir damit meinen, dass ein Berater ein „teuer bezahlter Schädling“ sein könnte ...

SITUATION

Meine Steuerberaterin weist mich immer wieder auf mögliche Steuerprobleme und -folgen hin ...

Die 3D – Lösungsmöglichkeit

Gut, eine so gewissenhafte Steuerberaterin zu haben. Bei jedem Gespräch unterhalten wir uns auch über die Folgen bei einer möglichen Steuerprüfung. Sie kennt sich gut damit aus, schließlich hat sie Erfahrungen mit der Prüfung, war sie doch lange Jahre beim Finanzamt beschäftigt. Auch meine Bank lobt, eine so kompetente Steuerberaterin zu haben. Ich bin froh sie zu kennen ...

Die DUKOO – Perspektive – Die etwas andere Lösungsmöglichkeit ...

Wir wollen das nicht kritisieren, was Deine Steuerberaterin macht, sondern Dich nur auf die Wirkung aufmerksam machen, die sich mit dieser „Schwerpunkt-Setzung“ verbinden könnte. Wir erkennen zwei wichtige Folgen: Überlege einmal, worauf sich Deine und ihre **Aufmerksamkeit** lenkt. Genau, auf das Thema „Steuerprüfung“. Und was glaubst Du, was passiert, wenn so intensiv und stetig die Aufmerksamkeit und damit die Gedanken auf etwas gelenkt werden? Das Thema nimmt Fahrt auf und Ihr zieht förmlich die nächste Steuerprüfung ins Unternehmen. Und Ihr stolpert dann vermutlich in diese Falle: Die Steuerberaterin wird sagen, dass sie zu Recht darauf hingewiesen habe und Ihr werdet ehrfurchtsvoll auf dieses „großartige Wissen“ schauen und froh sein, eine solch gute Beraterin an der Seite zu haben.

Wir würden Euch zu folgendem raten wollen: Redet mehr mit Eueren Beratern darüber, was **Ihr wirklich wollt** und weniger, viel weniger, über das, was Ihr vermeiden wollt. Der Grundgedanke Eurer Beraterin ist offensichtlich dieser: Ich habe Angst, dass es zu einer Steuerprüfung kommt, weil Angst aber ist nicht nur eine sehr niedrige Schwingung (das könnt Ihr selbst feststellen, wenn Ihr prüft, wie Euch bei diesem Gedanke zumute ist), sondern auch eine mit großer (negativer) Kraft, fast wie ein „Turbo“. Das beschleunigt den Anziehungsprozess auch noch zeitlich, es sei denn, es gelingt Euch möglichst schnell, andere Gedanken zu denken, möglichst noch **während** des Gesprächs ...

Situation

Mein Rechtsanwalt empfiehlt mir, gegen meinen Kunden zu klagen ...

Die traditionelle Lösungsmöglichkeit ...

Der Kunde zahlt trotz mehrfacher Aufforderung nicht, einen Restbetrag von 1000 EU aus einem fertiggestellten Auftrag. Er begründet dies mit Aufrechnung wegen diverser kleinerer Mängel, die Sie bestreiten. Ihr Anwalt hat bisher vergeblich mit „scharfen“ Briefen auf mögliche Rechtsfolgen hingewiesen. Er rät Ihnen zur Klage, schließlich müsse man für sein Recht kämpfen. Sie finden, Sie haben einen guten Anwalt. Viele seiner Klagen haben Sie schon durch seine energische Art gewonnen ...

Die DUKOO – Perspektive – Die etwas andere Lösungsmöglichkeit ...

Wenn Ihr meint, dass ein „Streit“ – auch ein Rechtsstreit ist eigentlich nichts anderes, nicht zu vermeiden sei und richtig, würden wir Euch gern auf Folgendes hinweisen. Da hat sich etwas schon sehr stark verfestigt, um es jetzt leicht „auflösen“ zu können. Wie auch immer dieser „Rechtsstreit“ ausgehen mag (vielleicht „gewinnt“ Ihr oder habt einen „guten“ Vergleich), die Sache hat immer bereits einen Vorlauf. **Glaubt bitte nicht an so etwas wie „Zufall“**, so etwas gibt es eigentlich nicht. Das

wäre auch fatal, denn wer „organisiert“ solche Zufälle, also eine höchst „chaotische“ Situation, bei der Ihr sehr „machtlos“ ausseht. Wir sagen Euch – auch wenn Ihr es nicht gern hört – im Universum gibt es **keine Zufälle**, aber **sehr wohl Gesetzmäßigkeiten**. Das ist gut so, denn nur so seid Ihr **machtvoll** und nicht machtlos. Aber: Diese Gesetzmäßigkeit wirkt genauso präzise und berechenbar, wie das euch bekannte Gesetz der Schwerkraft. Das macht auch keinen Unterschied. Ob klein oder groß, schwarz oder weiß, Mann oder Frau, gut oder böse, alles und jeder ist vom Gesetz der Schwerkraft betroffen. Und genauso wirkt ein anderes Gesetz, das wir „**Gesetz der Anziehung**“ nennen. Es funktioniert, indem es wie ein Gedanken-Magnet wirkt, wobei gleiche Gedanken förmlich von gleichen Gedanken angezogen werden. Auch wenn du sagst, dass Du nichts dafür kannst, dass der Kunde nicht zahlt, möchten wir Dir da widersprechen. Es mag sein, dass Du nicht genau das gedacht hast, aber gedacht hast Du die „**Essenz**“ dessen. Vielleicht hast Du etwa so gedacht: Hoffentlich zahlen meine Kunden oder hoffentlich zahlt dieser Kunde. Du hast also Dich offensichtlich ziemlich mit solchen „Problemen“ befasst. Und jeder Prozess, jedes Mahnverfahren, jedes Gespräch mit Deinem Anwalt ist vollgepackt mit solchen **negativen** Gedanken. Die Folge, Du oder Deine Mitarbeiter „produzieren“ förmlich danach oder deshalb eine echte „Welle“ solcher negativer Gedanken und wundern sich dann über die Ergebnisse, nämlich mehr vom Gleichen zu bekommen, also mehr vom Negativen. Euer Anwalt, wird das nicht wissen, er lebt geradezu in diesen negativen Stimmungen, ein nicht gerade beneidenswerter Beruf. Er arbeitet – aus seiner Sicht aber auch durchaus erfolgreich: Er zieht förmlich neue negative „Verfahren“ zu sich hin. Je mehr negativ, umso erfolgreicher erscheint er oder sie. Eigentlich gut, dass er oder sie mit dieser Haltung kein Unternehmer geworden ist.

Wir würden empfehlen, dass Ihr statt ein Denk-Grund-Muster „Misstrauen“ als Unternehmer aufzubauen (was Euch Euer Anwalt vielleicht gern raten würde), auf „Vertrauen“ Euch auszurichten und so auch Euere Mitarbeiter zu informieren. Nein, hier geht es ganz gewiss nicht um „kindliche Naivität“, sondern darum, leichter und problemloser sich auf den **Unternehmenserfolg** zu **konzentrieren**, also das zu tun, wofür Sie sich entschieden haben: Zu führen, also das „Neue“ entstehen zu lassen. Prüfen Sie selbst: Haben Sie **Freude**, bei den Gesprächen mit Ihrem Anwalt? Nicht mit dem Menschen, sondern wenn dieser Mensch in die „Anwalts-Rolle“ zu Ihnen spricht.

Probieren Sie das einmal aus: Sie sprechen telefonisch, besser persönlich direkt mit dem Entscheider (Kunden), nicht mit irgendeinem Mitarbeiter und achten dabei auf **Ihre Stimmung**. Schon in dieser Situation können Sie feststellen, ob der Auftrag problemlos läuft oder nicht. Genau an diesem Punkt beginnt eigentlich bereits das später auftauchende Problem sich zu entwickeln.... Und genau an dieser Stelle wird der erfolgreiche Unternehmer beginnen unternehmerisch zu denken. Sie haben die immer die Wahl zu denken: „Das läuft gut, den Auftrag mach ich“ oder „das gibt irgendwie Probleme, den Auftrag lass ich“. Manchmal leicht gesagt, mit dem „den lass ich“, das wollen wir gern mal annehmen, obwohl wir auch da nicht ganz mitgehen. Aber wenn Sie schon sagen: „Das riecht nach Problem“, haben Sie immer noch die Möglichkeit, den / die **negativen Gedanken** zu wandeln in einen **positiven**. Nur wenn Sie das nicht tun, ziehen Sie auch förmlich die (befürchteten) Konsequenzen an – und das nächste Gespräch mit Ihrem Anwalt bahnt sich an, denn das Gesetz der Anziehung ist konsequent, auch wenn Sie es nicht beachten oder sogar nicht kennen wollen ...

Bei den „**DUKOO-Kommentaren**“ handelt es sich um eine für uns (noch) ungewohnte Sicht- und Denkweise. Die modernen Erkenntnisse der Quantenphysik lassen es ratsam erscheinen, unsere 3D-Perspektive ab und an zu erweitern. Wir nennen dies – vereinfacht ausgedrückt - die **DUKOO-Perspektive**.

Wer sich auf diese ungewohnte aber sehr effektive Sicht- und Denkweise besser und schneller einstellen möchte, empfehlen wir, sich ggf. mit Informationen zum Thema **Quantenphysik** und zu den Themen **Erfolgsgesetze** und **universelle Erfolgsgesetze** zu beschäftigen .