

THEMA	DENKEN und HANDELN in LÖSUNGEN
QuantLife-Reports	Die quantenphysikalisch optimierte Art des Denkens („QuAntWorten“)
Redaktion und Kontakt	www.menschen-machen-wirklichkeit.de / info@menschen-machen-wirklichkeit.de

Lösungswege – Aus der Perspektive „Quantensicht“ ... – die QuAntWorten

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:

Geschäftsführer eines Handwerksbetriebes, 47 Jahre

Der Sachverhalt ...

Jeden Freitag führe ich mit den wichtigsten Entscheidungsträgern eine „Team-Besprechung“ durch. Dabei geht es hauptsächlich darum, den Verlauf der Woche auszuwerten und die Aufgaben der kommenden Woche zu besprechen. So erfahre ich recht gut, welche Probleme es auf den Baustellen gab, welche Reklamationen sich „andeuten“ und wie die Arbeitsmoral der Mitarbeiter ist.

Am Ende der etwa 1-stündigen Sitzung, lasse ich nochmals die wichtigsten Ergebnisse zusammenfassen.

Diese Form hat sich bisher recht gut bewährt, doch in letzter Zeit habe ich den Eindruck, dass die Teilnehmer mehr und mehr ihren „Frustr“ ablassen und wir immer weniger zu befriedigenden Ergebnissen kommen.

Ich überlege deshalb, ob wir diese Form der Zusammenarbeit einfach beenden und ich lediglich kurz und knapp meine Vorstellungen und Anweisungen gebe.

Von diesen Annahmen gehen die Antworten bei QuantLife aus:

- Das Universum ist 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 .
- Denken wir einen negativen Gedanken, schließt sich daran ein weiterer negativer Gedanke an und ein weiterer – weil Gleiches immer Gleiches anzieht.

(Weitere Hinweise finden Sie in der Rubrik „Erfolg des Geheimnis“ – in den „Ideensammlungen zur Quantenphysik“)

Frage

- **Was könnte ich tun, um mehr Interesse und Engagement bei den Mitarbeitern zu wecken?**

Unsere „QuAntWort“

- Wir finden es grundsätzlich richtig, eine solche „Team-Besprechung“ durchzuführen, weil damit das gerade jetzt so wichtige Vertrauen und das „Wir-Gefühl“ gestärkt wird.
- Um den erwarteten Gruppen-Effekt zu erreichen, bedarf es ab und an einer **Neubestimmung der Ziele**.
- Als Sie die Team-Besprechung“ einführten, hatten Sie **klare** Ziele vor Augen, den Nutzen für das Unternehmen.
- In den meisten Fällen hält man es für entbehrlich, solche Ziele auch (in einfacher, aber eindeutiger Form) **schriftlich** zu fixieren.
- Wir empfehlen, sich immer die Mühe zu machen, dies schriftlich zu tun, wohl wissend, wie ungern das getan wird.
- Aber die Schriftform hat nicht zu unterschätzende Vorteile, z.B.:
 - Sie erfordert, die oft sehr zerstreuten Gedanken zu bündeln.
 - Sie verschafft eine eindeutige Zielklarheit
 - Sie gibt jedem Gruppenteilnehmer rasch eine Orientierung (hier: Erinnerung) an die (ursprüngliche) Aufgabe der Gruppe
- Bei der Formulierung von Gruppen-Zielen, empfehlen wir, nur solche Ziele aufzuführen, die auch wirklich **konsensfähig** sind. So entsteht eine Art „Übereinkunft“ der Beteiligten.
- Ergänzen Sie diese „Übereinkunft“ durch **3 wichtige „Spielregeln“**:
 - Jeder Teilnehmer verpflichtet sich (schriftlich) die Übereinkunft einzuhalten.
 - Jeder Teilnehmer erhält jedoch das Recht, jederzeit Änderungen (schriftlich begründet) zu beantragen, die zu einer neuen Übereinkunft führen können.
 - Es werden Konsequenzen vereinbart, die eintreten, wenn sich Teilnehmer nicht an die Übereinkunft und die Spielregeln halten.
- Sofern Ihre „Team-Besprechung“ bisher nicht in dieser oder ähnlicher Verbindlichkeit abläuft, wäre jetzt der geeignete Zeitpunkt gekommen, eine solche einzuführen.
- Wir stellen oftmals fest, dass einerseits richtigerweise die Unternehmensleitungen mehr Selbstverantwortung von den Mitarbeitern erwarten, dass andererseits die Mitarbeiter (noch) nicht eindeutig genug zu wissen scheinen, was **genau** von ihnen erwartet wird. ..
-das ist aber Grundvoraussetzung für selbstverantwortliches Handeln.

Frage

- Was kann ich – ganz allgemein gesehen – tun, um der zunehmenden „Jammerei“ im Unternehmen zu begegnen, besonders die bei den Führungskräften ...

Unsere „QuAntWort“

- Sie haben Recht, das was Sie „Jammerei“ nennen, ist alles andere als förderlich für die Betroffenen und das Unternehmen.
- Nur scheint das den wenigsten Menschen wirklich klar zu sein.
- „Jammern“ scheint – psychologisch gesehen – so eine Art „Schutzfunktion“ zu sein die sagt, „ich fühle mich der Situation nicht gewachsen“. Der „Jammerer“ befindet sich dann zweifelsohne in einer selbst definierten „Opferrolle“; und „Opfer“ zu sein, hat in unserer Gesellschaft (leider) einen „angesehenen“ Status.

- Das „Opfer“ wird entweder bald Kontakt zu weiteren „Opfern“ oder aber zu einem „Helfer“ finden.
- Aber wir wollen hier keine Psychologie vertiefen, sondern uns eher einer **quantenphysikalischen Sichtweise** zuwenden.
- Wer „jammert“ befindet sich in einer sehr niedrigen gedanklichen Schwingungsfrequenz, Gedanken, die etwa „Mutlosigkeit“ oder auch „Angst“ signalisieren.
- Da Gedanken wie Magnete wirken, also „**anziehend**“ sind und die Erkenntnis gilt, dass „**Gleiches immer Gleiches**“ anzieht, kann es dem Management keineswegs gleichgültig sein, dass „gejammert“ wird.
- In kürzester Zeit, können sich wahre „Jammer-Potenziale“ im Unternehmen entwickeln.
- Und „jammern“ ist nun einmal eine sehr **negative** Energie.
- Das Besondere ist, dass unsere Gedanken stets nur solche Gedanken anziehen können, die die gleiche Schwingung haben.
- Das ist der Grund, warum es zutrifft zu sagen, „gleich und gleich gesellt sich gern“.
- Wenn es förderliche Gedanken für Person und Unternehmen sind, okay; aber „jammern“ ist nun einmal negativ – und Sie sollten schnell handeln, bevor sich immer mehr Negatives im Unternehmen ausbreitet....

(Es wäre zu umfangreich, die weiteren – ins Detail gehenden – Begründungen zu veröffentlichen. Interessenten können gern direkt mit uns Kontakt aufnehmen)

Frage

- **Wie lässt sich verhindern, dass Mitarbeiter eher bereit sind zu „jammern“, als nach Wegen zu suchen, die anstehenden Probleme einfach zu klären.**

Unsere „QuaAntWort“

- Es scheint ein tiefes Missverständnis in unserer Gesellschaft zu geben, dass es vorteilhaft sei, sich auf „Probleme“ auszurichten.
- Eine solche Sichtweise ist nicht nur ineffizient, sondern verführt geradezu zum „jammern“, weil ein Fokus „Aufmerksamkeit auf Probleme“ kaum gute Ergebnisse erwarten lässt.
- Fast wäre man geneigt, bei einer solchen Vorgehensweise, sogar Verständnis für den „Jammer“ zu haben...
- Wenn jemand an „Probleme“ denkt, führt das quantenphysikalisch dazu, die **Aufmerksamkeit** eben darauf auszurichten.
- Gemäß dem Grundsatz, wohin die **Aufmerksamkeit geht, dahin fließt auch die Energie**, führen wir dem „Problem“ mehr Energie zu und - verstärken das Problem dadurch.
- Übertragen Sie das auf den Verlauf Ihrer „Team-Besprechung“, dann muss irgendwann, wenn ständig über Probleme geredet wird, sich ein unbefriedigendes Ergebnis einstellen und die Gruppe das Gefühl haben, dass „es nicht bringt“.
- „Jammern“ könnte dann die unbewusste Reaktion sein, dass sich die Anstrengungen nicht lohnen, weil sich die erwarteten Ergebnisse nur sehr zäh oder überhaupt nicht einstellen wollen.
- Wir empfehlen deshalb dringend, einen Wechsel von „Problem-Orientierung“ auf „**Lösungs-Orientierung**“ vorzunehmen.
- Es wäre ein Missverständnis, Probleme einfach zu ignorieren, die Probleme haben sogar einen (Anfangs-) Vorteil, denn sie zeigen uns das, „was wir **nicht** wollen“.

- Haben wir (schnell) erkannt, was wir **nicht wollen**, leiten wir sofort unsere Sichtweise auf die **Lösung**, also auf das **was wir wollen** um.
- Dies ist überhaupt eine sehr wirksame Form, um einer „Jammer-Kultur“ wirksam Einhalt gebieten zu können, indem Sie einen Mitarbeiter, der „jammert“ sofort die Frage stellen: **Und was wollen Sie wirklich?**
- Dann geschieht sofort etwas sehr verblüffendes, die negativen Gedanken-Muster werden **sofort** unterbrochen und der Fokus (die Aufmerksamkeit) wird von Negativ auf **Positiv** „geschaltet“.
- Damit fließt nicht nur die Aufmerksamkeit in die **gewünschte** Richtung, sondern die jetzt einsetzenden (positiven) Gedanken werden auch weitere nützliche Gedanken anschließen, usw.
- Das heißt in unserem Bild: Der Mitarbeiter beginnt **konstruktiv** tätig zu werden.
- Und noch ein großes PLUS hätten Sie damit Ihren Mitarbeitern geboten, wenn Sie auf die negativen Folgen des „Jammerns“ für das **Privatleben** hinweisen.
- Wer die negative Energie des „Jammerns“ in seine Familie, seine Freundschaften, den Sport oder wohin auch immer trägt, braucht nicht lange zu warten, bis sich insgesamt **alles** immer negativer entwickelt. Dann ist es nur noch eine Frage der Zeit, wann dies auch **körperliche** Folgen (Krankheiten und Müdigkeit) zeigt.
- Es gibt absolut **keinen wirklichen Vorteil**, den jemand hätte, wenn er/sie im „Jammern“ verharrt, außer dem, dass er noch mehr „Jammervolles“ in sein Leben einlädt.
- Übrigens, mit dem „Jammer“ ist es etwa so, wie mit dem „**Ärger**“. Bei beiden gibt es **keinerlei Nützlich**es und doch wird es geradezu bei sehr vielen Menschen „kultiviert“.
- Eine ideale Ausgangsbasis für eine ganzheitliche Lösung: **Fördern** Sie den Menschen, fördern Sie zugleich den Mitarbeiter.
- Zeigen Sie „Flagge“ für die **Vorteile eines lösungsorientierten Lebens** und sie erhalten quasi automatisch **Mitarbeiter, die lösungsorientiert denken und Handeln**.

Hinweise

- Erfolgreiche Menschen haben den festen Glauben an sich selbst
- Es gibt eindeutige Nachweise, dass nicht das Wissen, sondern der Glaube an erster Stelle steht, um ein gewolltes Ziel zu erreichen.
- Ein fester Glaube ist nichts anderes als einen Gedanken, den du häufig denkst.
- Ändere also zunächst deine Überzeugungen über dich selbst – denn das kostet dich nichts und bringt dir das meiste ...

„**QuantLife**“ stellt eine für viele (noch) ungewohnte Sicht- und Denkweise dar. Die modernen Erkenntnisse der Quantenphysik lassen es ratsam erscheinen, derzeitig noch sehr begrenzte 3D-Perspektive ab und an zu erweitern. Wir nennen dies – vereinfacht ausgedrückt – **QuantenSicht** und die Antworten bezeichnen – konsequenterweise – als „**QuAntWorten**“.

Wer sich auf diese ungewohnte aber sehr effektive Sicht- und Denkweise besser und schneller einstellen möchte, empfehlen wir, sich ggf. auch mit leicht verständlichen Texten zur QuantenPhysik zu beschäftigen oder auch unsere – laufend erweiterte – „Ideensammlung“ zur QuantenPhysik zu nutzen (Rubrik: Erfolg das Geheimnis)