

ADRIAN SIDLER

Business Coach

Vision - Ziele - Strategien



Nach der Gallup-Studie arbeiten nur noch 17% der Angestellten mit vollem Engagement, bewusst, motiviert und leben ihr volles Potential, ihren Erfolg. Auf der anderen Seite arbeiten 15% passiv aggressiv, also sozusagen gegen das Unternehmen. Der grosse Rest in der Mitte, 68% arbeitet mit freizeitorientierter Einstellung, unbewusst, mit Schonhaltung für das Unternehmen, mit wenig emotionaler Bindung für das Unternehmen. Und nur noch 6 von 10 ArbeitnehmerInnen beabsichtigen in einem Jahr, ohne wenn und aber, bei ihrem derzeitigen Unternehmen zu sein.

Viele Menschen gehen davon aus, dass Coaches geboren werden und nicht gemacht. Jeder von uns hat das Potential ein Licht für andere zu sein, mutige Visionen, klare Ziele und herzhaft Strategien zu erarbeiten sowie Verantwortung zu übernehmen und seine wahre Bestimmung zu leben. In jedem Menschen steckt ein Coach, der darauf wartet, fröhlich und erwacht zu handeln.

Die Ausbildung zum Business Coach ist ein komplett eigener und innovativer Ansatz, um gezielte und schnelle Transformation sowie Neuausrichtung bei Menschen und auch in Unternehmen zu verwirklichen. Dieser Prozess wird ganz natürlich dazu führen, dass Sie sich von Tag zu Tag immer besser fühlen und das tun, was Ihnen Freude bereitet.

Adrian Sidler ist Senior Business Coach, innovativer Autor und erfolgreicher Unternehmer.
Er stellt im Buch Business Coach sein neustes Wissen und wertvolle Werkzeuge im Bereich Coaching und Transformation vor.
Diese führen zu tiefen Erkenntnissen, erwachtem Bewusstsein und realistischen Umsetzungsmöglichkeiten.

Business Coach

Adrian Sidler

Foundation Samadhi

Gesunde, erfolgreiche
und glückliche Menschen

Das Buch

Sind Sie wirklich bereit in Ihre Mitarbeitenden zu investieren?
Dann lesen Sie dieses Buch.

Nach der Gallup-Studie arbeiten nur noch 17% der Angestellten mit vollem Engagement, bewusst, motiviert und leben ihr volles Potential, ihren Erfolg. Auf der anderen Seite arbeiten 15% passiv aggressiv, also sozusagen gegen das Unternehmen. Der grosse Rest in der Mitte, 68% arbeitet mit freizeitorientierter Einstellung, unbewusst, mit Schonhaltung für das Unternehmen, mit wenig emotionaler Bindung für das Unternehmen. Und nur noch 6 von 10 ArbeitnehmerInnen beabsichtigen in einem Jahr, ohne wenn und aber, bei ihrem derzeitigen Unternehmen zu sein.

Der Autor

Adrian Sidler ist Senior Business Coach, innovativer Autor und erfolgreicher Unternehmer. Seine Lebensaufgabe ist es, Intelligenz zu fördern und Menschen zu sagen, was sonst niemand sagt, so dass diese ihre wahre Berufung leben können.

Was Adrian Sidler ganz klar von anderen Coaches, Lehrern und Mentoren unterscheidet, ist, dass er ab der ersten Begegnung keine Abhängigkeiten schafft, sondern die Menschen, als Senior Business Coach, motiviert und inspiriert, damit diese gemeinsam bestmöglich und schnellstmöglich beginnen, bewusst und mit guter Laune, engagiert zu leben.

ADRIAN SIDLER

BUSINESS COACH

Vision - Ziele - Strategien

Gesunde, erfolgreiche
und glückliche Menschen

Impressum

ADRIAN SIDLER, www.adriansidler.com

6. Auflage, 4/2021

Der nachfolgende Text ist in männlicher Form verfasst. Auf männlich-weibliche Doppelformen und Mehrzahlennungen wird aufgrund der besseren Lesbarkeit verzichtet.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	13
1. Selbstreflexion und Entwicklung	19
1.1. Erschaffen intuitiver Entscheidungskompetenz.....	20
1.1.1. Erwachtes Bewusstsein.....	21
1.1.2. Intuitive Kommunikation.....	22
1.1.3. Intuitive Wahrnehmungs-Kanäle	23
1.1.4. Mit dem Herzen intuitiv kommunizieren.....	23
1.2. Entwicklung.....	25
1.2.1. Soziale Entwicklung	25
1.2.2. Selbstentwicklung	26
1.2.3. Dank Fragen bewusst weiter entwickeln.....	27
1.2.4. Energie.....	27
1.3. Unternehmen und System	29
1.3.1. Unternehmen	29
1.3.2. Systemanalyse	30
1.3.3. Menschen und Ziele	32
1.3.4. Arbeiten mit Herz, Kopf und Hand.....	33
1.4. Charaktertypen	34
1.4.1. EIAM-Modell.....	34
1.4.2. Numerologie	41
1.4.3. Human Design	44
2. Emotionen, Gefühle und Lebensplan	51
2.1. Emotionen und Gefühle	52
2.1.1. Wahrnehmung.....	52
2.1.2. Problemfelder	52
2.2. Erwarten-werten-urteilen	54
2.2.1. Das Universum wertet nicht	54
2.2.2. Resonanz.....	54
2.2.3. Dualität oder Polarität	54
2.3. Blockaden lösen	56
2.3.1. Alles ist Schwingung	56
2.3.2. Unpässlichkeiten und Krankheiten.....	56
2.3.3. Heilung erlangen	58
2.4. Individueller Lebensplan.....	60
2.4.1. Selbstanalyse.....	60
2.4.2. System und Kontext	62
2.4.3. Werte und Vision	63
2.4.4. Ziele	64
2.4.5. Big Five und Wer	65
2.4.6. Vision Board	66
3. Motivation und Ziele	71
3.1. Sinnfindung und Motivation	72
3.1.1. Die zwölf Sinne des Menschen	72
3.1.2. Arbeit ist eine zielbewusste Form der Tätigkeit.....	76
3.1.3. Lebensmotive	77
3.1.4. Produktivität und Leistung	77
3.1.5. Motivation.....	78
3.1.6. Vier Merkmale der Motivation.....	79
3.2. Erkennen von Reifegraden.....	80
3.2.1. Kompetenzenrad.....	80
3.2.2. Reifegrad.....	81
3.3. Werte und Ziele.....	83
3.3.1. Werte, Arbeit und Prinzipien	83
3.3.2. Wertepyramide	84

3.3.3.	Selbstwert.....	85
3.4.	Intuitiv und zielorientiert entscheiden	86
3.4.1.	Entscheiden Sie richtig.....	86
3.4.2.	Fehlentscheidungen vermeiden	86
3.4.3.	Der Entscheidungs-Prozess in fünf Schritten.....	87
4.	Kommunikation und Präsentation	93
4.1.	Kommunikationsprozess	94
4.1.1.	Verbale Kommunikation	95
4.1.2.	Nonverbale Kommunikation	98
4.1.3.	Das Modell Friedemann Schulz von Thun.....	99
4.1.4.	Corporate Identity	101
4.1.5.	Kommunikationsmittel	105
4.2.	Mensch und Raum.....	108
4.3.	Eskalationsstufen nach Glasl.....	111
4.4.	Mittel der Gesprächsführung.....	114
4.4.1.	Präsentieren	115
4.4.2.	Netzwerken	120
4.4.3.	Moderieren.....	122
4.4.4.	Feedbacken	125
4.4.5.	Storytelling	128
5.	Team und Kaizen.....	133
5.1.	Teambildungs-Prozess.....	134
5.1.1.	Kompetenzen	135
5.1.2.	Reifegrad und Umgang	136
5.1.3.	Verantwortliche.....	137
5.2.	Teambildungs-Strategien	138
5.2.1.	Strategien.....	138
5.2.2.	Rollen und Aufgaben	140
5.2.3.	Goldene Regeln.....	141
5.3.	Kaizen.....	142
5.3.1.	Kaizen und Innovation	142
5.3.2.	Nutzen von Kaizen.....	143
5.3.3.	Führung ist entscheidend	143
5.3.4.	Verbesserungspotentiale	144
5.3.5.	Kaizen Vorgehen	146
5.3.6.	Kaizen-Board	149
5.3.7.	Verbesserungskarte.....	149
5.4.	Effektivität und Effizienz	150
5.4.1.	Das Gesetz der Effektivität: Die richtigen Dinge tun. Was?.....	150
5.4.2.	Das Gesetz der Effizienz: Die Dinge richtig tun. Wie?	151
6.	Marketing und Verkauf.....	155
6.1.	Wer fragt der führt	156
6.2.	Marketingkonzept.....	157
6.2.1.	Vision und Ziele	157
6.2.2.	SWOT Stärken-Schwächen-Chancen-Gefahren.....	158
6.2.3.	Einzigartigkeit USP.....	159
6.2.4.	Angebot – Strategische Aktivitäten	159
6.2.5.	Positionierung	160
6.2.6.	Zielblatt	160
6.2.7.	Marketing.....	161
6.2.8.	Erfolgsfragen	162
6.2.9.	Headline.....	162
6.3.	Verkaufsprozess	163
6.3.1.	Akquirieren.....	163
6.3.2.	Verhandeln.....	164
6.3.3.	Verkaufen	166
6.3.4.	After Sales.....	182

6.4.	Soziale Medien	184
6.4.1.	Bedeutung für Unternehmen	184
6.4.2.	Online-Kommunikation.....	185
6.4.3.	Reifeprozess der Konsum-Ära.....	186
6.4.4.	Merkmale der Post-Konsum-Ära	187
7.	Innovation und Erfolgsstrategien	191
7.1.	Innovationen kreieren	192
7.1.1.	Wertinnovation	192
7.1.2.	Innovationen fördern.....	193
7.2.	Ziele manifestieren	194
7.2.1.	Erkennen Sie die Zeichen der Zeit	194
7.2.2.	Zielblatt	194
7.2.3.	Symbolreinheit.....	195
7.2.4.	Mentales Training	195
7.2.5.	Vertrauen und Disziplin	195
7.3.	Erfolgsstrategien	196
7.3.1.	Erfolgsstrategien.....	197
7.3.2.	Enthusiast – Kommunikation – Luft - Magier.....	198
7.3.3.	Integrator – Beziehung – Wasser - Liebhaber	199
7.3.4.	Analyst - Prozesse – Erde - König.....	200
7.3.5.	Macher - Aufgaben – Feuer - Krieger	201
7.4.	Business Coach Stil.....	203
7.4.1.	Im Herzen berühren - Beziehung	203
7.4.2.	Lebenspotential erkennen - Orientierung	203
7.4.3.	Motivation wecken - Begeisterung	204
7.4.4.	Entwicklung realisieren - Anerkennung	204
8.	Geschäftsmodell und Wachstum	209
8.1.	Der Weg zu den Besten	210
8.1.1.	Mut und Bewusstsein	210
8.1.2.	Höchstleistungen	210
8.1.3.	Führen	211
8.2.	Geschäftsmodelle	213
8.3.	Premium-Business	215
8.3.1.	Inneres Wachstum.....	215
8.3.2.	Äusseres Wachstum.....	216
8.3.3.	Premium-Business.....	217
8.4.	Business Coach Navigator	218
8.4.1.	Werte	218
8.4.2.	Vision.....	219
8.4.3.	Ziele	221
8.4.4.	Analysen	222
8.4.5.	Strategie	226
8.4.6.	Die Big Five Unternehmen	227
8.4.7.	Fakten und Zahlen.....	228
9.	Lösungen für Sie	233
9.1.	Im Herz sein	234
9.2.	Im Kopf klar.....	235
9.3.	Im Körper fit	236
9.4.	Out of the norm	240
9.4.1.	Meditation.....	240
9.4.2.	Auszeit nehmen	240
9.4.3.	Bücher und Vorbilder	241
	Quellen.....	245



Die Möglichkeit des Menschseins ist, unser Bewusstsein und unser Weltbild zu erweitern und Ihr volles Potential Ihres Lebens zu werden. So können Sie innerhalb kurzer Zeit total anders leben und neue unvorstellbare Erfahrungen machen.

Wenn Sie sich mit Ihrem Denken identifizieren, so ist es nur eine Wiederholung des Lebens Ihrer Eltern und Umgebung, es ist Konditionierung. Das ist eine bestimmte Art von Software, aber wenn Sie sich nicht davon lösen, wird nichts passieren.

Als erwachtes Bewusstsein erwarten und urteilen Sie nicht. Sie nehmen einfach die Chancen in Ihrem Leben als Beobachter wahr und schaffen so Ihr ideales Leben, immer besser.

Vorwort

Der Materialismus und damit die Wirtschaft haben hervorgebracht, dass die Menschen wenig Bewusstsein haben, von den besonderen Aufgaben, unserer besonderen Zeit. Denn besondere Zeiten, haben besondere Aufgaben. Die Menschen sind mit zahlreichen Talenten geboren und in dieser besonderen Zeit für Grosses bestimmt. Ich habe mir zur Lebensaufgabe gemacht, Menschen in Ihre wahre Kraft zu begleiten, damit diese bewusst gesund, glücklich und erfolgreich, ihre wahre Berufung leben.

Eine in der Yale-Universität

durchgeführte Studie bei ihren Absolventen zeigte auf, dass nur 3% der Studierenden konkrete Ziele, für Ihre Zukunft nach dem Master-Studium, aufgeschrieben haben, 13% hatten Ziele, diese jedoch nicht aufgeschrieben und 83% hatten überhaupt keine Ziele. 20 Jahre später wurde nachgeforscht und bewiesen, dass jene 3% der Studierenden mit konkreten und schriftlichen Zielen, deutlich erfolgreicher geworden sind, als die Anderen.

Wenn Sie Ziele haben und motiviert sind, können Sie eine neue Kraft in Ihnen entdecken und entfalten. Ziele und Motivation brauchen wir dort, wo der Sinn verloren gegangen ist. Zielklarheit erhalten, Zielformulierung definieren und Zielerfüllung erleben und erfüllen, dass Sie Ihre Ergebnisse bestellen und zum Eigen machen. Sie müssen sich am Ziel fühlen und nicht in der Vorstellung bleiben.

Nach der Gallup-Studie

Nach der Gallup-Studie arbeiten nur noch 17% der Angestellten mit vollem Engagement, bewusst, motiviert und leben ihr volles Potential, ihren Erfolg. Auf der anderen Seite arbeiten 15% passiv aggressiv, also sozusagen gegen das Unternehmen. Der grosse Rest in der Mitte, 68% arbeitet mit freizeitorientierter Einstellung, unbewusst, mit Schonhaltung für das Unternehmen, mit wenig emotionaler Bindung für das Unternehmen. Über 75% der Mitarbeitenden sagen, dass sie unter Stress leiden. Und nur noch 6 von 10 ArbeitnehmerInnen beabsichtigen in einem Jahr, ohne wenn und aber, bei ihrem derzeitigen Unternehmen zu sein. Die Vor-gesetzt sind und nicht wirkliche Anführer, Teamplayer, Coaches welche das ganze System und das Unternehmen in den Vordergrund stellen.

Die heutigen Menschen geben dem Denken zuviel Bedeutung. Denken ist nur ein Recycling von Daten, die wir gesammelt haben. Also können Sie im Denken nichts Neues denken. Jetzt ist es Zeit, jenseits des Denkens zu leben und die wahre Bedeutung des Lebens intuitiv als Business Coach zu entdecken. Gefühle, Intelligenz und Handlungen arbeiten vernetzt miteinander zusammen. Unternehmen sind lebendige Wesen, wo der Mensch im Mittelpunkt stehen sollte und nicht mit Produkten oder Dienstleistungen alleine. Der Erfolg von Unternehmen hängt mehr und mehr von den inneren Potentialen und Innovationskräften der Mitarbeitenden und Führungskräften ab.

Im vorliegendem Buch Business Coach unterscheide ich bewusst zwischen Herz - glücklich fühlen, Kopf – erfolgreich denken und Hand – gesund handeln und zeige das System mit vielen Zusammenhängen und Lösungsmöglichkeiten auf. Und alles beginnt im Herzen und endet im Herzen, im Zentrum des Menschen, im Innen:



Herz – glücklich fühlen

Wer sein Gefühlsleben bewusst entwickelt, sich in andere Menschen einfühlen kann, entwickelt soziale Kompetenzen, Kreativität, Verbesserungen und kann liebevoll mit sich selber sowie anderen umgehen, empfinden und glückliche sowie wertvolle Beziehungen führen. Er lebt in seiner Mitte, dank Intuition.



Kopf – erfolgreich denken

Wer sein Denken bewusst entwickelt, ist fähig, kompetente und klare Entscheidungen zu treffen, seine Zukunft selbstbestimmt zu planen und erfolgreich systematisch Probleme zu lösen. Das bewusst zu tun, immer aufgrund der Impulse des Herzens, von Innen heraus. Gehirnkartusche, was die meisten Menschen täglich erleben, ist nur ein Recycling der Daten, nicht kreativ und kann nichts Neues erschaffen.



Hand – gesund handeln

Wer seine Tatkraft und Schöpferkraft bewusst entwickelt, hat die Fähigkeit seine Ideen praktisch durch den Körper zu manifestieren und umzusetzen. Der wahre, eigenständig, freie Wille wird realisiert und das Selbstbewusstsein kann sich besonderen Aufgaben in einer besonderen Zeit hinwenden und an konkreten Erfolgen messen.

Durch die Industrialisierung und Technokratisierung haben die Unternehmen der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen mehr Gewicht gegeben und es verpasst, die Entwicklung des Menschen genauso voranzubringen und den Menschen in den Mittelpunkt aller Erfolge zu stellen.

Steht der Mensch, in Ihrem Unternehmen, im Zentrum oder ist er nur Mittel?

Man hört immer wieder, dass bei der Führung der Mensch ins Zentrum gestellt werden muss, denn schliesslich dreht sich alles um den Menschen. Auf den ersten Blick wird klar, dass zur Erreichung des Ziels die Zufriedenheit der Mitarbeitenden keinen Selbstzweck darstellt, sondern ein Mittel. Theoretisch sind alle Mitarbeitenden austauschbar. Auf den zweiten Blick muss man feststellen, dass diese Rechnung nicht aufgeht. In der Zeit der Individualisierung gewinnen weiche Faktoren immer mehr an Wichtigkeit.

Sind Sie wirklich bereit in Ihre Mitarbeitenden zu investieren?

Mitarbeitende haben oft eine Lohnsumme um CHF 80'000 pro Jahr, Spitzenmitarbeitende können bei CHF 120'000 beginnen und CHF 200'000.- übertreffen. Es wäre leichtsinnig zu sagen, dass solche Mitarbeitende nach dem hohen Aufwand, der für ihre Einführung, Eingliederung, usw. erbracht worden ist, austauschbar wären. Gerade, weil wir in einer Zeit leben, in der motivierte, unternehmerische und gut qualifizierte Mitarbeitende immer rarer werden. Darum macht es viel Sinn 10'000.- oder 20'000.- Franken in die Weiterbildung und/oder das Coaching von Mitarbeitenden, oder ganzer Teams, zu investieren.

Bevor es möglich ist, bewusst zu erwachen, ist es notwendig zu akzeptieren, dass Sie in der Matrix, den gesellschaftlichen Erwartungen, schlafen. Die meisten Menschen erfahren ihr Leben heute auf die gleiche Art und Weise wie sie es morgen und in einem Jahr erfahren werden, selbst in zehn Jahren noch. Das ist die Matrix. Wenn Sie als Business Coach anfangen ihre roboterartige Natur zu beobachten, werden Sie mehr und mehr aufwachen, Sie beginnen die Tiefe des Problems zu erkennen. Die Matrix des Verstandes lenkt uns ab, unterhält uns, hält uns in endlosem tun fest, konsumierend, habgierig, in einem Zyklus von Verlangen und Abneigung, mit ständig wechselnden Formen, was uns vom erblühen unseres Bewusstseins abhält, von unserem evolutionären Geburtsrecht, gesund, erfolgreich und glücklich zu sein. Also, wenn Sie sich mit Ihrem Gedächtnis identifizieren, so ist es sogar nur eine Wiederholung des Lebens Ihrer Eltern. Das ist eine bestimmte Art von Software, aber wenn Sie sich nicht davon und von Ihren Eltern lösen, wird nichts passieren. Die Möglichkeit des Menschseins ist, unser Bewusstsein und Weltbild zu erweitern und Ihr volles Potential als Business Coach zu leben. So können Sie innerhalb von kurzer Zeit total anders aussehen und neue unvorstellbare Erfahrungen machen. Wenn Sie mit angezogener Handbremse leben, können Sie das nicht erreichen.

Viele Menschen gehen davon aus, dass Coaches geboren werden und nicht gemacht. Jeder von uns hat das Potential ein Licht für andere zu sein, mutige Visionen, klare Ziele und herzliche Strategien zu erarbeiten sowie Verantwortung zu übernehmen und seine wahre Bestimmung zu leben. In jedem Menschen steckt ein Coach, der darauf wartet, fröhlich und erwacht zu handeln.

Wollen Sie erwachen & wachsen?

Sie haben alles, was die Welt Ihnen im Aussen bieten kann und Sie haben festgestellt, dass es sinnlos ist, ohne Erfüllung. Es ist nicht normal, dass es heute so viele kranke und traurige Menschen hat. Ein grosser Teil der heutigen Krankheiten ist auf physischen oder chemischen oder emotionalen Stress zurückzuführen und hält die Menschen in der Angst gefangen. Liebe verblasst und wird zum Traum, statt zur Realität.

Die Menschen sind schnell mal bereit für ihre Traumwohnung oder ihr Traumhaus 100'000.- oder 200'000.- Franken mehr zu zahlen, als der Marktwert, das ist äusseres Wachstum. Bei einem Jahreseinkommen von 100'000.- oder 150'000.-, verständlich. Auch ein neues Auto für 60'000.- zu kaufen, kann ich verstehen.

Doch was tun die Menschen für sich selber, für inneres Wachstum?

Für inneren Frieden und wahre Liebe hinterfragen sie sich mehrmals, schon bei 5'000.- oder 10'000.- Franken und sind unsicher, verloren und ohne Selbstwert.

Warum?

Weil die Menschen so konditioniert sind, dass ihnen äusseres Wachstum wichtiger ist, als inneres Wachstum und sie die Kraft der Liebe, des inneren Friedens und der Fülle noch nicht erfahren haben.

Als erwachtes Bewusstsein erwarten und urteilen Sie nicht, Sie nehmen einfach die Chancen auf ein besseres und idealeres Leben wahr und setzen diese Chancen um. Nicht in der Illusion. Sie sind nicht Ihr Körper, Ihr Verstand oder Ihre Persönlichkeit, Sie sind erwachtes Bewusstsein.

Bewusster Erfolg

Als Senior Business Coach habe ich mir zur Lebensaufgabe gemacht Menschen zum bewussten Erfolg zu begleiten und diesen Entwicklungsprozess zu beschleunigen. Ich beschäftige mich nicht mit Symptombehandlung, sondern habe selber erfahren, dass es sinnvoll ist, die Ursache von Blockaden zu finden, Blockaden zu lösen und eine Neuordnung zu erschaffen im System, so dass alles wieder stimmig ins Fliesen kommt. Mit Klarheit, Liebe, Weisheit und intuitivem Wissen vermittele ich Ihnen den Weg und das Training zu Ihrer besten Form, zu Ihrem vollen Potential.

Das Richtige tun, alles einfach bewusster und engagierter als der IST-Zustand.

Das ist bewusster Erfolg - Sich selber bewusster werden und den Entwicklungsprozess beschleunigen.

Als Methoden nutze ich das lösungsorientierte Coaching, indem ich auf Lösungen und Stärken der Klienten fokussiere. Und zudem nutze ich das psychodynamische Coaching, um bewusste und unbewusste Vorstellungen sowie die Gesetzmässigkeiten der Innen- und Aussenwelt zu integrieren.

Viel Freude am Lesen, an der intensiven Ausbildung Business Coach und an der erfolgreichen Umsetzung in Ihrem Leben.

Adrian Sidler



Wir Menschen leben das Leben eingesperrt in begrenzte Muster, oftmals Leben gefüllt mit grossem Leid, Angst, Sorgen und wir glauben nicht mal daran, dass wir tatsächlich frei sein könnten.

Es ist möglich das vererbte Leben der Vergangenheit loszulassen, um das Leben zu leben, das darauf wartet aus der inneren Welt empor zu steigen. Wir wurden alle mit biologisch konditionierten Strukturen in diese Welt geboren, aber ohne Selbstbewusstsein und mit wenig Selbstwert. Oft wenn Sie in die Augen eines kleinen Kindes hineinschauen, gibt es keine Spur eines Selbst, nur leuchtende Leere. Die Person, zu der man heranwächst, ist eine Maske, die von Bewusstsein getragen wird.

Shakespeare sagte, die ganze Welt ist eine Bühne und alle Männer und Frauen blosse Spieler. In einem erwachten Individuum scheint das Bewusstsein durch die Persönlichkeit, durch die Maske. Wenn Sie aufgewacht sind, identifizieren Sie sich nicht weiter mit Ihrem Charakter, Sie glauben nicht daran, dass Sie die Maske werden, die Sie tragen. Aber Sie hören auch nicht auf eine Rolle zu spielen. Wenn wir mit unserem Charakter identifiziert werden, mit unserer Person, dann ist das Maya, die Illusion des Selbst. Erwachen Sie aus dem Traum und lösen Sie sich von den Konditionierungen Ihrer Eltern und Ihrer Umwelt und entscheiden Sie sich bewusst für das Spiel Ihres Lebens. Das ist erwachtes Bewusstsein und führt automatisch zum bewussten Erfolg.

1. Selbstreflexion und Entwicklung

Ausbildungsaufbau, Modul 1:

Erschaffen von intuitiver Entscheidungskompetenz. Entfalten der wahren individuellen Fähigkeiten als Grundlage für die Selbstentwicklung. Mit dem Herzen intuitiv kommunizieren. Soziale Entwicklung und bewusst Fragen als Grundlage für die Selbstentwicklung. Bewusst für Energiegewinn oder Energieverlust entscheiden. Erkennen des Unternehmens als lebendiges Wesen. Erkennen von System und Kontext. Arbeiten und leben mit Herz, Kopf und Hand. Erkennen von Charaktertypen, Verhaltensweisen und wahrnehmen von Grundbedürfnissen. Sich als Mensch weiterentwickeln und wirklich besser werden.

Intuition



Der inneren Weisheit vertrauen. Erkennen, dass alles Wissen und alle Wahrheiten in uns liegen. Nach intuitiver Wahrnehmung entscheiden.



Entwicklung



Unser Leben ist ein ständiger Entwicklungsprozess. Bewusst weiterentwickeln dank Fragen. Energie ist die Grundlage allen Lebens.



Unternehmen und System



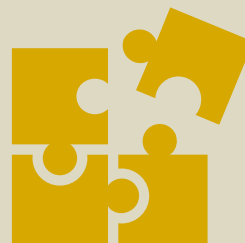
Um im Unternehmen wirklich Gewinne zu erwirtschaften, sollte der Mensch im Mittelpunkt stehen und nicht das Produkt.



Charaktertypen

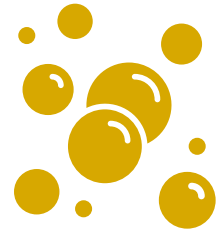


Das EIAM-Modell ist ein Hilfsmittel den Menschen zu analysieren und besser zu verstehen: Enthusiast, Integrator, Analyst, Macher.



1.1. Erschaffen intuitiver Entscheidungskompetenz

Intuition ist Einsicht von höchster Klarheit und Sicherheit und bedeutet nicht ein spontaner Einfall mit unklarem Ursprung oder irgendeinem Bauchgefühl. Die Form des Erkennens ist ein allumfassendes, erwachtes Bewusstsein und holistisches Weltbild, durch das in letzter Konsequenz die geistigen Geschehnisse im ganzen Kosmos miterlebt werden können.



Intuition und Beobachtung sind die Quellen unserer Erkenntnis. Wir stehen einem beobachteten Dinge der Welt so lange fremd gegenüber, so lange wir in unserem Innern nicht die entsprechende Intuition haben, die uns das in der Wahrnehmung fehlende Stück der Wirklichkeit ergänzt. Wer nicht die Fähigkeit hat, die den Dingen entsprechenden Intuitionen zu finden, mit gesundem multidimensionalem Wahrnehmungsvermögen, dem bleibt die volle Wirklichkeit verschlossen.

Wir sind Lieferanten der Intuition und gleichzeitig auch ihr Empfänger. Sie kommt von innen und hat doch oft einen Auslöser von außen. All das sind Beschreibungen. Intuition ist eine natürliche Fähigkeit jedes Menschen. Das zur Ruhe kommen, Meditation, hilft dem Menschen seine intuitiven Fähigkeiten zu schulen und besser zu empfinden.

Der Graben zwischen dem, was wir in der Praxis umsetzen, hat meist mit den fundamentalen Schwächen der Führungsmodelle und –Konzepte zu tun. Diese Modelle konzentrieren sich hauptsächlich auf die notwendigen Kompetenzen und nicht auf die Intuition. Aber sie erklären nicht wie Kompetenzen kultiviert und mit Leben gefüllt werden können. Deshalb kann man bis zu einem gewissen Grad von einer Krise sprechen. Es ist ein Mangel an Mut und Bewusstsein dieses Wissen effektiv umzusetzen. Aber Mut kommt nicht einfach, indem man sich dies wünscht – erfolgt nur auf dem Erkennen des eigenen Bewusstseinsgrades, der eigenen inneren Erfahrung und der Selbstwahrnehmung sowie der Intuition. In diesem Sinne erleben wir heute einen Mangel an Bewusstsein. Um diesen Mangel zu überwinden, brauchen wir ein Verstehen und die Erfahrung von tiefen Stufen des Bewusstseins und einen hohen Grad an Selbstbewusstsein als eine Vorbedingung, intuitiv andere Menschen führen zu können. Dies ist gelassenes Führen nach André Daiyu Steiner im Samurai-Geist – Führen des eigenen Selbst.

Was Sie tun, ist keineswegs unwichtig, aber wie Sie es tun ist noch wichtiger. Vielleicht liegt das Erfüllende an einer Arbeit nicht so sehr in der Art der Tätigkeit, sondern mehr in der Sorgfalt, in dem Bestreben, in der Absicht, gute Arbeit zu machen. Wer es bei seiner Arbeit, wie anspruchsvoll oder einfach diese auch sein mag, auf Qualität anlegt, kann darin meditative Versunkenheit erfahren, die nicht nur die Zeit wie im Flug vergehen lässt, sondern in sich selbst höchst befriedigend ist.

Viele Menschen gehen davon aus, dass Coaches geboren werden und nicht gemacht. Jeder von uns hat das Potential ein Licht für andere zu sein, eine klare Vision und Ziele zu definieren und Verantwortung zu übernehmen. In jedem Menschen steckt ein Business Coach, der darauf wartet, aufzuwachen. Die Gründe für das mangelnde Selbstvertrauen mögen unterschiedlich sein, das ändert nichts an den Tatsachen. Der Weg des Business Coaches ist ein Weg der individuellen Entwicklung, ein Lernen, wie das eigene Potential, aber auch das der Mitarbeiter erkannt und abgerufen werden kann.



Wie hoch schätzen Sie Ihr Potential als Führer ein?

0-25 = gering; 26-50 = gering bis mässig; 51-75 = mässig bis hoch; 76-100 = hoch

1.1.1. Erwachtes Bewusstsein

Als Kleinkind sind Sie Bewusstsein in reinster Form, aber einfach unbewusst. Sie erkennen einige Monate nach Ihrer Geburt Ihre Finger, wie diese sich vor Ihren Augen bewegen und nehmen sich das erste Mal als Ich wahr. Damit ist Ihr Egokonstrukt entstanden und Ihre Trennung zum Bewusstsein erfolgt.

Bevor es möglich ist, bewusst zu erwachen, ist es notwendig zu akzeptieren, dass Sie in der Matrix, den gesellschaftlichen Erwartungen, schlafen. Die meisten Menschen erfahren ihr Leben heute auf die gleiche Art und Weise wie sie es morgen und in einem Jahr erfahren werden, selbst in zehn Jahren noch. Das ist die Matrix. Wenn Sie als Business Coach anfangen ihre roboterartige Natur zu beobachten, werden Sie mehr und mehr aufwachen, Sie beginnen die Tiefe des Problems zu erkennen. Die Matrix des Verstandes lenkt uns ab, unterhält uns, hält uns in endlosem Tun fest, konsumierend, habgierig, in einem Zyklus von Verlangen und Abneigung, mit ständig wechselnden Formen, was uns vom Erblühen unseres Bewusstseins abhält, von unserem evolutionären Geburtsrecht, gesund, erfolgreich und glücklich zu sein.

Als erwachtes Bewusstsein sind Sie aufgewacht und nehmen Sie intuitiv alles wahr. Sie nehmen das wahr, wohin Sie Ihren Fokus richten, ähnlich wie eine Taschenlampe in der Dunkelheit oder bei der Google-Suche, erfahren und erkennen Sie einen bestimmten Ausschnitt der unbegrenzten Möglichkeiten. Als Beobachter nehmen Sie also das wahr, worauf Sie Ihren Fokus richten. Als erwachtes Bewusstsein erwarten und urteilen Sie nicht, Sie nehmen einfach die Chancen auf ein besseres und idealeres Leben wahr und setzen diese Chancen um. Nicht in der Illusion. Sie sind nicht Ihr Körper, Ihr Verstand oder Ihre Persönlichkeit, Sie sind erwachtes Bewusstsein.

Folgend der Weg zu erwachtem Bewusstsein:

- Sie beenden die Identifikation mit Ihrem Ich und werden zum Beobachter Ihres Lebens.
- Vom Denken zur Wahrnehmung. Denken ist fehlerhaft und begrenzt. Wahrnehmung ist vollkommen, kommt von Innen, ist bodenständig, engagiert und wertfrei. Menschliche Probleme, Sorgen und Ängste verschwinden.
- Sie lernen die Gesetzmässigkeiten des wahren Lebens kennen. Beim Gesetz der Resonanz können Sie es sich nicht mehr leisten schlecht gelaunt zu sein, weil Sie sich dadurch eine übellaunige Zukunft verursachen und übellaunige Menschen anziehen. Sie optimieren Ihr Leben ständig und fokussieren auf bessere Gewohnheiten, Engagement und bessere Aussichten.
- Als erwachtes Bewusstsein können Sie Einssein mit dem Universum und der Quelle. Treten Sie ein in Ihre Vollkommenheit: Leben Sie als Beobachter in Perfektion und leben Sie so alle Momente am obereren Rand Ihrer Möglichkeiten, immer besser.
- Erfinden Sie sich NEU: Sie sind verbesserungsfähig und optimieren, was stimmt und machen gemeinsame Erfahrungen. Geht nicht, gibts nicht.

Selbst in den Chefetagen scheut man sich nicht mehr, intuitive Fähigkeiten und Engagement, zu fördern, weil Prognosen, die allein auf Analysen, Zahlen und Fakten beruhen, nicht den bewussten Erfolg garantieren. Dass für längerfristige Entwicklungen und Wissen, das logische Denken, die Ratio, nicht mehr ausreicht, kann man in der Wirtschaft deutlich sehen. Deshalb sind bewusster Erfolg und wahre gemeinsame Erfahrungen immer mehr gefragt und werden in Zukunft noch mehr erforderlich sein.



Haben Sie Lust auf eine Übung? Holen Sie sich immer wieder zurück mit dem Atem ins hier und jetzt, in Ihre intuitiven Fähigkeiten. Kalte Luft atmen Sie durch Ihre Nase ein und warme Luft strömt wieder durch die Nase aus.

1.1.2. Intuitive Kommunikation

Um wahre intuitive Kommunikation zu praktizieren, ist es wichtig unsere innere Weisheit von blossen Wunschdenken und Angstgedanken zu unterscheiden. Werden Ihnen die Unterschiede klarer, werden Sie mehr Zutrauen in Ihre Fähigkeit haben, Ihrer wahren Intuition zu folgen und daraus zu kommunizieren.

In der Psychologie sprechen die Spezialisten vom höheren Selbst und vom niederen Selbst, auch Ego genannt. Alles, was nicht Liebe ist, gehört zu den Projektionen des niederen Selbst. Wenn der Mensch keine Angst mehr hat, so die Psychologen, ist er frei von Projektionen und übernimmt die Verantwortung für seine wahren Entscheidungen.

Merkmale des höheren Selbst und des niederen Selbst

Höheres Selbst	Niederes Selbst
Reif, liebevoll	Kindisch, eifersüchtig
Zuversichtlich	Unsicher
Erfüllt	Glaubt, es mangelt ihm an Etwas
Sicher in Beziehungen	Hat Angst davor, verlassen zu werden
Hat ein reines Gewissen	Hat Schuldgefühle
Daran interessiert, dass alle als Gewinner hervorgehen	Glaubt an Gewinner und Verlierer, Konkurrenzdenken
Hat eine positive Stimme, selbst wenn er vor einer Gefahr warnt	Spricht in scheltendem Ton und hat eine fordernde Stimme

Wenn Sie der wahren intuitiven Kommunikation folgen, wird Ihnen Ihr Ego mit dem Verstand immer wieder in Ihre Vorhaben reinfunkeln. Wie könnten Sie besser lernen, falsche Kommunikation zu erkennen, als ihr gefolgt zu sein.

Argumente

An den folgenden Beispiel können Sie verstehen, wie wahre intuitive Kommunikation ist, wie sehr sie die Dinge auf den Punkt bringt und wie die Gegenargumente aufgebaut sind.

Wahre intuitive Kommunikation	Falsche
„Gehe einmal zu diesem Mensch dort hinüber und sprich ihn an.“	„Der kann mich wahrscheinlich nicht ausstehen“
„Biege jetzt nach rechts ab.“	„Alberner Gedanke! In die Richtung muss ich doch gar nicht.“
„Alles wird super laufen“	„Und wenn es nicht gut läuft?“
„Kaufe für das Sekretariat einige Früchte.“	„Warum sollte ich, die können sich diese ja selber kaufen.“
„Gehe heute Abend einen Spaziergang machen.“	„Spazieren gehen, kann ich auch morgen noch.“
„Rufe mal Valerie an.“	„Warum sollte ich? Die erinnerst dich so oder so nicht an mich.“

1.1.3. Intuitive Wahrnehmungs-Kanäle

Schon vom Säuglingsalter wird uns in Erfahrung gebracht, was es mit den fünf Sinnen auf sich hat. Man sagt uns: „Das sind deine Ohren, ...“ und so weiter. Wie wir jedoch unsere wahre intuitive Kommunikation schulen können wird uns eher selten beigebracht. Somit schlummert diese vor uns hin.

Wie wir unsere Augen physisch trainieren können, um besser zu sehen, ist es möglich unsere Intuition wahrzunehmen und zu entwickeln. Wie bei den Charaktertypen beinhaltet unser Wesen verschiedene Typen und so unterscheiden wir uns Menschen voneinander. Ähnlich verhält es sich mit der Wahrnehmung der Intuition, jeder Mensch hat Neigungen und Talente.

Wir unterscheiden folgende vier intuitiven Kanäle zu erwachtem Bewusstsein

- SEHEN: Sie sind vorwiegend visuell orientiert und können die Zukunft Ihrer Beziehungen und Ihres beruflichen Werdegangs vor sich sehen. Sie haben einzelne Bilder einer bevorstehenden Reise oder können Ihren Lebenssinn wahrnehmen.
- HÖREN: Eine leise innere Stimme hilft Ihnen eine Entscheidung zu treffen. Sie schnappen Teile einer Gesprächsführung auf und wissen, es ist genau das, was Sie hören müssen oder Sie werden von Ihrer inneren Stimme vor einer Gefahr gewarnt.
- FÜHLEN: Sie nehmen Gefühle sehr präzise wahr und sind ein mitfühlender Mensch. Sie nehmen intensiv wahr, wenn Sie zu weit gefahren sind oder können neue Menschen durch ihre Gefühle sofort richtig einschätzen.
- WISSEN: Plötzliche Ideen und wahres Wissen fällt Ihnen oft zu. Sie sehen, hören oder fühlen nicht den Zeitpunkt, wo dieses Wissen Ihnen zugänglich gemacht wird – es ist einfach da. Und mit einer Klar- und Sicherheit, dass Sie Gänsehaut kriegen.

Autobiographien besonders erfolgreicher Menschen zeigen, dass auch sie besondere Gaben nutzten, um die passenden Lösungen zu erarbeiteten und ihre Selbstverwirklichung, erwachtes Bewusstsein, Samadhi, zu erlangen.

1.1.4. Mit dem Herzen intuitiv kommunizieren

Das physische Herz ist der stärkste Muskel, den der Mensch besitzt. Es fungiert auch als Zentrum der Gefühlsdimensionen. Wie jeder Muskel wird auch das Herz stärker, je mehr der Mensch es braucht. Eine Gefühlsverbindung zwischen Herz und Stimme, Gedanken sowie Gehör herzustellen, ist die einfachste und sicherste Methode, das Herz zu öffnen. Diese Gefühlsverbindung schaffen Sie, indem Sie das Herz vom Bewusstsein durchdringen lassen. In dem Augenblick, wo diese Verbindung entsteht, verbinden Sie sich mit Ihren Mitmenschen. Das Schöne an diesem Vorgang ist seine Einfachheit.

Es gibt vier Methoden, mit denen man jederzeit und an jedem Ort bewusst mit dem Herzen kommunizieren, empfinden, kann. Dabei richten Sie Ihre Aufmerksamkeit nicht auf das Herz, sondern Sie sprechen, hören, berühren und denken an Ihre Mitmenschen und die Welt von Ihrem Herzen aus.

Aus dem Herzen heraus berühren

Durch den Tastsinn stellen Sie den körperlichen Kontakt her und erfüllen einer der ersten Schritte des menschlichen Grundbedürfnisses Beziehung. Der Händedruck und andere von der Gesellschaft akzeptierten Formen des Hautkontaktes rühren aus diesem Grundbedürfnis her. Wenn Sie aus dem Herzen heraus berühren, reagieren das Herz ihres Gegenübers und Ihr Herz auf eine Art und Weise, die sich nicht mit Worten fassen lässt. Wir alle brauchen individuellen Freiraum, und er steht uns auch zu, doch durch den körperlichen Kontakt können wir andere Menschen viel besser erreichen als mit Worten.

Manchmal sind Berührungen angemessen, manchmal sind sie weniger angebracht. Doch im richtigen Augenblick, und mit Herz, kann schon ein Händedruck oder eine passende leichte Berührung am Arm die Beziehung verändern.

Aus dem Herzen heraus sprechen

Wenn Sie aus dem Verstand heraus sprechen, reagiert der Verstand Ihres Gegenübers. Dies ist oft nützlich bei technischen Diskussionen oder bei Erklärungen zu Finanzen. Wenn Sie aus dem Herzen heraus sprechen, reagiert das Herz Ihres Gegenübers. Bewahren Sie dieses Herzensbewusstseins und –gefühl und sagen Sie dabei in ganz normalem Ton das, was Ihnen angemessen erscheint. Das Gefühl zählt mehr als die Worte.

Das sollten Sie praktizieren, wenn Sie jemanden motivieren möchten oder Lob aussprechen. Dieses Vorgehen bewirken kleine und wichtige Veränderungen bei den Mitmenschen, mit denen wir in Verbindung kommen.

Aus dem Herzen heraus hören

Beim Zuhören konzentrieren Sie sich nicht auf den Verstand oder denken darüber nach, was Sie als Nächstes sagen wollen, sondern das Bewusstsein ruht im Herzen. Stellen Sie dabei eine Verbindung zwischen dem Herzensgefühl und Ihren Ohren her.

Beziehungen beruhen auf Zuhören. Epiktet, ein griechischer Weiser, mahnte: Die Natur hat uns nur eine Zunge, aber zwei Ohren geschenkt, damit wir doppelt soviel von anderen Menschen hören können, wie wir selbst sprechen. Schenken Sie Ihren Mitmenschen genügend Aufmerksamkeit und finden Sie so gemeinsam die passenden Lösungen für die Probleme.

Aus dem Herzen heraus denken

Manchmal kann man etwas nicht laut sagen, weil derjenige, für den unsere Worte bestimmt sind, nicht da ist oder im Moment verstandesmäßig nicht bereit ist meine Nachricht zu hören. Wenn Sie aus dem Herzen heraus denken, reagiert das Herz Ihres Gegenübers. Bewahren Sie dieses Herzensbewusstseins und –gefühl, und sagen Sie sich dabei innerlich (nicht laut), was Ihnen angemessen erscheint. Das Gefühl zählt mehr als die Worte.

Diese innere Kommunikation funktioniert mit einem Mitmenschen auf der anderen Seite der Erde genauso wie mit einem Menschen im Nebenzimmer, Freund oder Feind. Die Intuition wird bewusst durch Sie aktiviert und ist nicht egogetrieben durch das Denken, welches Gedankkarussell macht und Sie ins Hamsterrad Ihres Verstandes treibt. Entscheiden Sie sich für Ihre Intuition, indem Sie ruhiger werden, stiller werden und auf die Stimme Ihres Herzens hören und ihr folgen. Nutzen Sie Ihren Verstand wie ein Werkzeug, einen Computer, den Sie bewusst und gezielt aktivieren und nutzen. Ja, durch die Digitalisierung verliert der Mensch von heute auch seine Macht über den Computer, über sein Handy, indem die sogenannte künstliche Intelligenz ihn meist verführt zu mehr. Mehr nach Aussen, statt nach Innen, zu sich selber, zurück zu seinem Herzen, seiner Intuition und erwachtem Bewusstsein.



Wie viel Zeit und Aufmerksamkeit schenken Sie sich selber?



Wissen

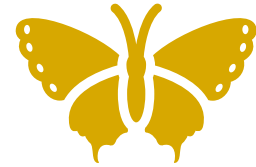
Der inneren Weisheit vertrauen.

Erkennen, dass alles Wissen und alle Wahrheiten in uns liegen.

Nach intuitiver Wahrnehmung entscheiden.

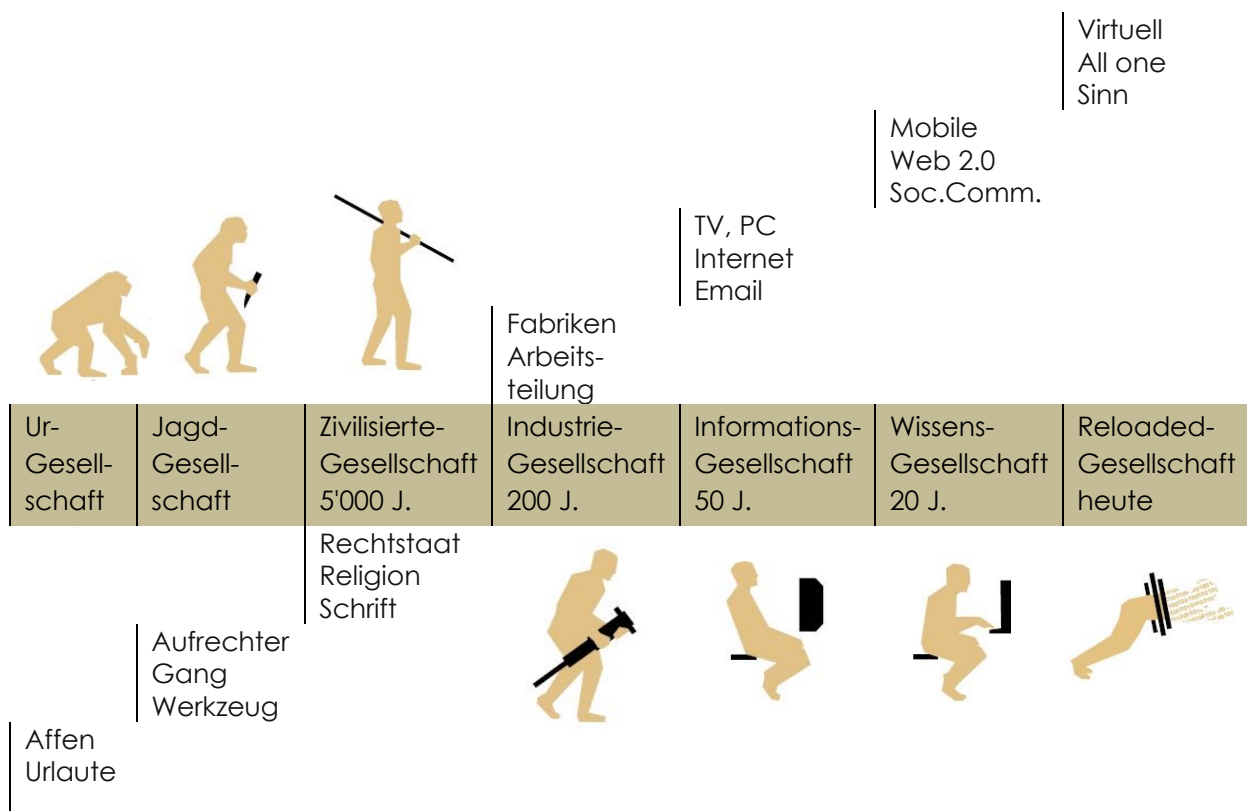
1.2. Entwicklung

Das Leben des Menschen ist ein Entwicklungs- und Reifeprozess. Das Verständnis für die soziale Entwicklung bildet die Grundlage für die individuelle Selbstentwicklung. Durch Bewusstwerden können wir uns erst befreien von sozialen und individuellen Entwicklungsnormen bzw. Vorgaben, Glaubenssätzen und emotionalen Blockaden.



1.2.1. Soziale Entwicklung

Das folgende Modell basiert auf Grundlagen des Trendforschers Norbert Hillinger. Der Mensch entwickelte sich von der Ur-, zur Jagd, zur Zivilisierten, zur Industrie, zur Informations- bis zur Wissensgesellschaft. Wir nennen den nächsten Entwicklungsschritt die Reloaded-Gesellschaft.



Industrie-Gesellschaft

Die zentralen Merkmale der Industriegesellschaft sind die Produktion in Fabriken und ein hoher Grad der Arbeitsteilung. Meist ist dies mit einer zunehmenden räumlichen Trennung von Arbeits- und Wohnstätten verbunden. Charakteristisch für die Industriegesellschaft sind ferner der Trend zur Verstädterung, eine Zunahme der Bürokratisierung, die Erhöhung des materiellen Lebensstandards, Umweltprobleme sowie eine Konzentration des Produktivkapitals.

Informations-Gesellschaft

Die Informations-Gesellschaft basiert auf Informations- und Kommunikationstechnologie. Die Nutzung von Informationen steht im Zentrum und bildet die zentrale Grundlage des Konsums für Raumübertragung, Speicherung und für die Informatik. Die Sippe, Familie will sich als Gruppe verwirklichen.

Wissens-Gesellschaft

In der Wissens-Gesellschaft wird individuelles und kollektives Wissen und seine Organisation vermehrt zur Grundlage des sozialen und ökonomischen Zusammenlebens. Es findet ein individueller, interaktiver und globaler Austausch statt. Gezielt ausgewählte und qualitativ hochwertige Informationen bilden dabei die Grundlage und werden zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Die Individualisierung der Menschen entwickelt sich. Der Mensch will sich selber verwirklichen. Genau davor hat die Gesellschaft jedoch Angst.

Reloaded-Gesellschaft

Der Mensch will seine Bedürfnisse sowie seine Erfüllung bewusst wahrnehmen und danach leben. Die Technik wie auch Methoden und Tools sind Hilfsmittel und verhelfen der Reloaded-Gesellschaft, sich selber, individuell kennen zu lernen und sich selber zu verwirklichen. Der Mensch erkennt seine wahren Fähigkeiten, beginnt diese zu entfalten und bringt Körper, Seele und Geist wieder ins Gleichgewicht. Er erkennt seine einzigartigen Aufgaben und Rollen im erwachten Bewusstsein. Die Erfahrungen werden von innen heraus gemacht und nicht mehr von aussen, der Matrix, aufgezwungen oder konditioniert.



In welcher Art von Gesellschaft leben Sie wirklich?

1.2.2. Selbstentwicklung

Betrachten wir die Natur, so stellen wir fest, dass alles Leben wächst, sich verändert, in einem dauernden Entwicklungsprozess steht. Was nicht mehr wächst, ist tot. Auch unser Leben ist in einem ständigen Prozess und wir entwickeln uns dauernd, teils bewusst, teils unbewusst weiter.



Akzeptieren	Begegnen	Konfrontieren	Erkennen
IST-Situation	Dringlichkeit erachten	Prozesse überprüfen	durchschauen
Bestehende Not	Notwendigkeit sehen	Widerstände bearbeiten	durchbrechen
Nichts kommt von nichts	Veränderungsbereitschaft stärken	Verantwortung übernehmen	umsetzen
Handlungsbedarf	Vision/Leitbild/Ziel	Strategie	Umsetzungsplan

1.2.3. Dank Fragen bewusst weiter entwickeln

Mit Fragen filtern wir das Relevante heraus. Um Wissen nutzbar zu machen, ist es wichtig die richtigen Fragen zu stellen. Wer frägt, der führt. Ein Mensch, der es versteht die passenden Fragen zu stellen, ist attraktiv und interessant für das Gegenüber. Auch sich selber bewusst Fragen stellen, fördert das Bewusstsein und die Intelligenz.

Wenn Sie sich mit Ihrem Denken identifizieren, so ist es nur eine Wiederholung des Lebens Ihrer Eltern. Das ist eine bestimmte Art von Software, aber wenn Sie sich nicht davon und von Ihren Eltern lösen, wird nichts passieren. Die Möglichkeit des freien Menschseins ist unser unser Weltbild zu erweitern, durch Intuition, egoles, wirklich bewusst zu werden und so Ihr volles Potential Ihres Lebens zu werden. So können Sie, dank bewusstem Fragen, innerhalb von 24 Stunden total anders aussehen und neue unvorstellbare, gegensätzliche Erfahrungen machen. Krishnamurti sagte, es ist kein Mass von Gesundheit, einer zu tiefst krankhaften Gesellschaft, angepasst zu sein. Fragen erweitert also Ihr Bewusstsein und entwickelt Sie weiter und ermöglicht Ihnen die Polaritäten wahrhaft und bewusster zu leben.



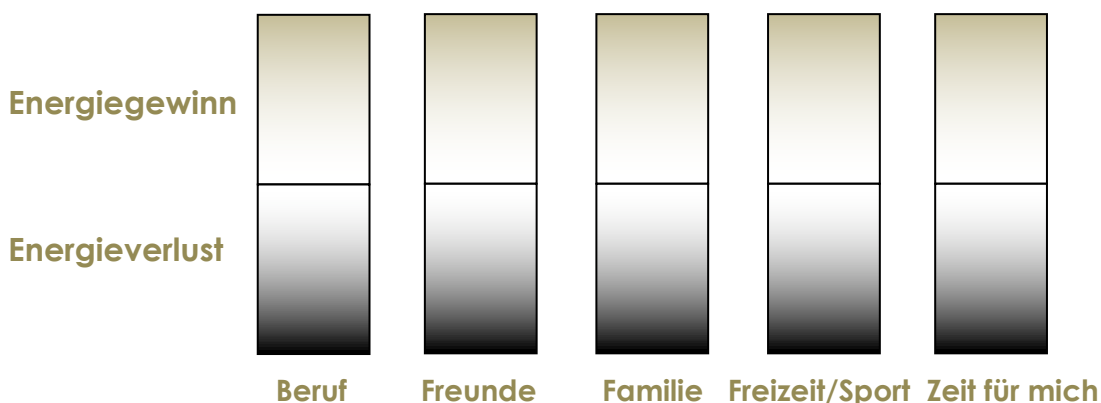
Wie hoch schätzen Sie Ihre Fragekompetenz ein?

0-25 = gering; 26-50 = gering bis mässig; 51-75 = mässig bis hoch; 76-100 = hoch

1.2.4. Energie

Energie ist die Grundlage allen Lebens und zentral für alle unsere Beziehungen. Nicht alle unsere Beziehungen betreiben wir so, dass diese uns wirklich bereichern und dienen. In manchen unserer Beziehungen investieren wir zu wenig oder zu viel. Wir erwarten zu viel, aber investieren zu wenig.

Generell können wir sagen, wenn eine Beziehung aufbauend und bereichernd ist, bringt diese uns Energiegewinn. Wenn diese belastend und zehrend ist, dann bringt diese uns Energieverlust.

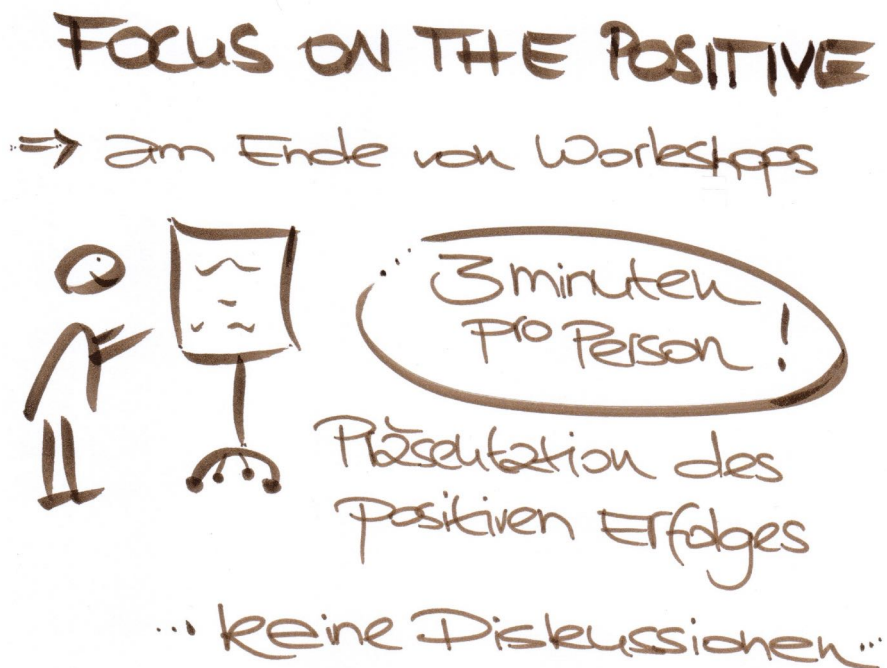


Wie schätzen Sie Ihre aktuelle Energie-Situation ein und führt diese zu Energiegewinn oder Energieverlust?

Fokus on the positive

Wahrnehmung wird auf die positiven Aspekte im Leben gelegt. Dadurch werden Motivation und die Stärken ganz natürlich gefördert.

Der Fokus auf das Positive ist eine gesunde Grundhaltung und kein blindes Hoffen, wie es oft komuniziert wird. Es ist ein intuitives Empfinden im Moment, dass das Richtige passiert und die passenden Lösungen und Antworten stets folgen, ganz nach dem Gesetz der Ressonanz und dem erwachten Bewusstsein.



Wie hoch schätzen Sie Ihr Positivität ein?

0-25 = gering; 26-50 = gering bis mässig; 51-75 = mässig bis hoch; 76-100 = hoch



Wissen

Unser Leben ist ein ständiger Entwicklungsprozess. Bewusst weiterentwickeln dank Fragen. Energie ist die Grundlage allen Lebens.

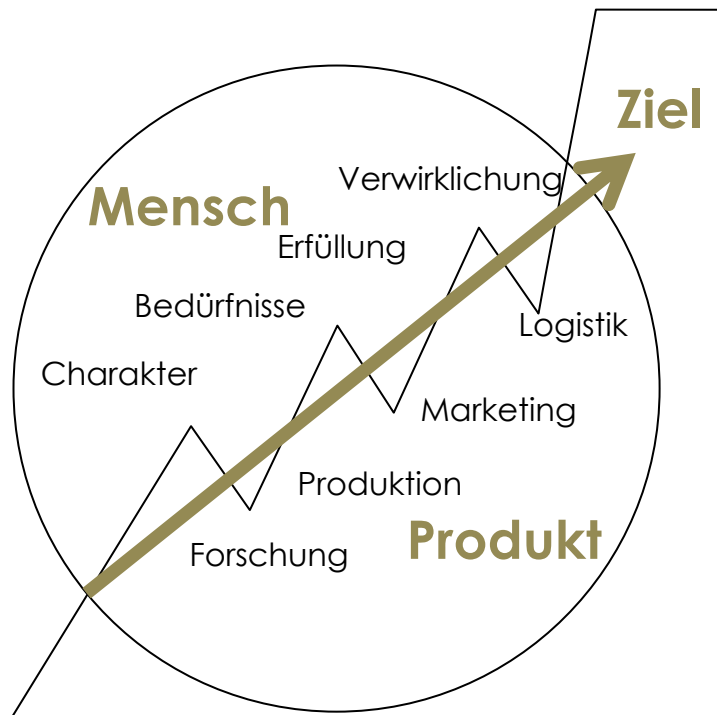
1.3. Unternehmen und System

Unternehmensentwicklung wird meist an den Zahlen abgelesen. Es ist darum gar nicht verwunderlich, dass die meisten Unternehmen an Zahlen interessiert sind anstatt an den richtigen Lösungen. Denn wenn die richtigen Lösungen erbracht werden, kommen die Zahlen von alleine. Durch die Jagd nach Zahlen kommen wir nicht zu Lösungen, sondern zu Problemen. Wenn wir die Lösungen an sich betrachten, wird die meiste Aufmerksamkeit oft den Produkten zugewandt. Die Unternehmen sind bereit, Unmengen an Geldern in Produkte zu investieren. Obwohl der Mensch ein genauso wichtiger oder sogar wichtigerer Faktor ist als das Produkt, fehlt oft immer noch die Bereitschaft, in den Menschen und damit in das ganze System zu investieren.



1.3.1. Unternehmen

Die Unternehmen sind oft noch nicht in der Lage abzuschätzen, wo ihr Entwicklungspotential liegt. Manche müssen mehr in die Produkte, andere mehr in die Menschen investieren, um dadurch das Gleichgewicht zu schaffen und wirklich produktiv zu sein.



Dadurch, dass wir festgestellt haben, dass der Mensch genauso wichtig ist, wie das Produkt, müssen wir jetzt die entsprechende Strategie, die Prozesse und die Kultur definieren. Die Strategie und die Prozesse müssen so gestaltet werden, dass weder der Mensch noch das Produkt vernachlässigt oder bevorzugt werden, um die Entwicklung des Unternehmens zu gewährleisten.

Dementsprechend müssen das System und die Kultur menschenfreundlich, respektvoll und wertschätzend sein sowie einen produktiven und wertschöpfenden Ansatz verfolgen, mit Herz, Kopf und Hand, damit jeder Mensch seine individuellen Erfahrungen von Innen heraus machen kann und so sein Potential bewusst entwickelt.

Durch die Industrialisierung, Technokratisierung und Digitalisierung haben die Unternehmen der Produktentwicklung mehr Gewicht gegeben und es verpasst, die Entwicklung des Menschen genauso voranzubringen. Das Unternehmens-Modell zeigt uns auf, dass der Mensch genauso wie das Produkt an Entwicklung bedarf und Teil des ganzen Systems ist.

1.3.2. Systemanalyse

Eine Systemanalyse ist eine systematische Untersuchung von Elementen die in Beziehung zueinander stehen. Unter dem Begriff Systemanalyse verbergen sich eine Vielzahl von Methoden und Darstellungen.

Ziel ist es,

dass das ganze System betrachtet wird und so bestmögliche Lösungen und Massnahmen erfolgen:

- aufgrund des Menschenbildes. Im Zentrum aller Aktivitäten und Bemühungen stehen die gesunden und leistungsfähigen Mitarbeitenden und Unternehmer.
- aus ökonomischen Gründen. Das nachhaltige Unternehmertum berücksichtigt systematisch die ökologische und soziale Dimension der Führung.
- Die Menschen sind die Erfolgsfaktoren.

Eine Systemanalyse weist grundsätzlich folgende 4 Elemente auf:

1. Ein modellhafter Dialog der Anspruchsgruppen (Stakeholderdialog) nach der von K.O. Apel, J. Habermas u.a. entwickelten Methode der Diskursethik, auch Kommunikationsethik genannt. Ergebnis: Institutionalisierte Stakeholderdialog liegt vor.
2. Eine gemeinsame Systemansicht der am Stakeholderdialog partizipierenden Organisationen. Als Grundlage dient der Ansatz von Frederic Vester. Die ermittelten Mechanismen öffnen den Blick für die Zusammenhänge in den untersuchten Teilbereichen. Das führt dann bei den Stakeholdern zu neuen, vielleicht ungewohnten, aber nunmehr plausiblen Problemlösungen und Handlungsansätzen. Ergebnis: Eine gemeinsame Systemansicht liegt vor (deskriptive Ebene).
3. Wirkungsanalyse (Feststellung Systembeeinflussbarkeit).
4. Gemeinsame Lösungen oder Lösungsansätze auf Projektebene in Form eines gemeinsam entwickelten Massnahmenkataloges zur Optimierung des Themas. Ergebnis: Nachhaltiger, systemverträglicher Massnahmenkatalog liegt vor (normative Ebene).

Während üblicherweise themenbezogene Diskussionen rund um normative Aussagen kreisen, ist der Ausgangspunkt einer Systemanalyse die reine Beschreibung des Systems, ohne normativen Gehalt.

Die Systembeschreibung erfolgt konsensorientiert, d.h. alle teilnehmenden Personen müssen mit der Systembeschreibung einverstanden, damit sie gilt. Erhebung aller relevanten Systemfaktoren in den sieben Bereichen (Brainstorming, Clustering):

1. Akteure, welche im System tätig sind (sogenannte Stakeholder), die einen Anspruch haben auf das Projekt)
2. Tätigkeiten, welche im System ausgeübt werden
3. Räume, welche im System eine Rolle spielen (geografisch, virtuelle)
4. Emotionen, welche im System vorhanden sind
5. Ressourcen, welche das System zum (Über-) Leben benötigt
6. Kommunikation, welche im System vorhanden sind
7. Normen, welche das System bestimmen (gesetzliche, kulturelle, soziale)

Quellen

- Eker T. Harv (2010), So denken Millionäre. Heyne Verlag. München.
- Ferriis Timothy (2013), Die vier Stunden Woche. Ullstein. Berlin.
- Fischer, Sidler, Führungspsychologie in KMU. Aargauische Kantonalbank. Aarau.
- Föhr Tanja (2018), Moderationskompetenz für Führungskräfte. Manager Verlag. Bonn.
- Fuchs Jürgen: Das Märchenbuch für Manager. Frankfurter Allgemeine Buch. Frankfurt am Main.
- Gasser, Peter (2004), Führungsimpulse, Einblicke in die Führungspsychologie. Bern: HEP-Verlag.
- Gassmann, Frankenberger, Csik: Business Model Navigator. Entwicklung von Geschäftsmodellen. Hanser.
- Gay, Friedbert (2004): Das Persolog Persönlichkeitsprofil, persönliche Stärke ist kein Zufall. Remchingen: Persolog-Verlag.
- Glasl, Kalcher und Piber (2005). Professionelle Prozessbegleitung. Hauptverlag. Bern.
- Goleman, David (1997). Emotionale Intelligenz. Verlag Deutscher Taschenbuch Verlag.
- Grawe, Klaus (2004), Neuropsychotherapie. Göttingen: Hogrefe.
- Green Rober (2017), 33 Gesetze der Strategie. Carl Hanser Verlag. München.
- Herzberg, Frederick: One more time: how do you motivate employees? In: Harvard Business Review 46(1968) 1, S. 53 - 62.
- Hugentobler, Schaufelbühl, Blattner, (2005), Integrale Betriebswirtschaftslehre. Zürich: Orell Füssli.
- Jäggi Susanne (2007), Kommunikation und Information – Leadership-Basiskompetenz. Zürich: Compendio.
- Jan von Helsing (2013), Das eine Million Euro Buch. Amadeus Verlag. Fichtenau.
- Koike Ryunosuke: Die Kunst des Nichtdenkens. Pendo Verlag. München.
- Millman Dan: Die Lebenszahl als Lebensweg, wie wir unsere Lebensbestimmung erkennen und erfüllen können, Ansata Verlag.
- Millman Dan: Die vier Ziele des Lebens, persönliche Erfüllung finden in einer Welt des Wandels, Heyne Verlag.
- Osho (2005): Autobiografie. Ullstein Verlag. München.
- Paungger Johanna & Poppe Thomas: Das Tiroler Zahlenrad, das Geheimnis unserer Geburtszahlen, Goldmann Verlag.
- Probst G., Raub S. und Rombhardt K. (2010). Wissen managen – wie Unternehmen ihre wertvollste Ressurce nutzen. Wiesebaden: Gabler.
- Schulz von Thun, Friedemann (1981). Miteinander reden 1. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Sidler, Adrian U. (2019), Leitfaden Businessplan. Träumst du dein Leben oder lebst du deinen Traum.
- Sidler, Adrian Urs (2009), Führungspsychologie als Erfolgsfaktor in KMU. Master-Thesis. Windisch: FHNW.
- Sidler, Adrian U. und Ulmann Dennis M. (2013), Kommunikaion und Verkauf. Luzern: Swiss Institute for LEADER PERSONALITY.
- Steiner André Daiyu: Die 7 Wege des Samurai, Management und Führung mit fernöstlichen Prinzipien, Wiley-Verlag.
- Tolle, Eckhart (2020), Jetzt – Die Kraft der Gegenwart. Kämpfhausen.
- Watzlawick, P., Beavin, J., Jackson, D. (1996). Menschliche Kommunikation: Formen, Störungen, Paradoxien. Bern, Göttingen, Toronto, Seattle: Hans Huber.

Bilder: Dank an Unsplash