



Geschätzte Leserin, geschätzter Leser,

ich möchte mit meinem Newsletter vor allem eins erreichen: Tipps und Informationen geben, die Ihnen Verbesserungen bringen. Denn zuweilen sind es nur kleine Schritte, die dazu führen, dass man sein Leben ein Stück in die gewünschte Richtung lenkt. Ich stelle immer wieder fest, dass das Sich-Bewegen in die gewünschte Richtung immer auch zu einer stimmigen "Ordnung" im eigenen Leben führt. Ich glaube, wir alle besitzen ein inneres Radar dafür, ob in unserem Leben alles "in Ordnung ist" oder ob "Unordnung", "Nicht-Ordnung-" oder eine "falsche Ordnung" vorliegt. Eine Kundin drückte es einmal so aus: "Ich weiß nicht so genau, was mit meinem Arbeitsplatz nicht stimmt, aber etwas ist grundsätzlich nicht in Ordnung. Ich fühle mich wie gegen den Strich gebürstet". Wenn es Ihnen derzeit ähnlich mit Ihrer Ordnung geht, dann suchen und finden Sie das, was Ihre innere Ordnung wieder optimal herstellt.

Darüber hinaus ist mein Newsletter wieder prall gefüllt. Wissen Sie, ob Sie sich in der Kommunikation vielleicht unbewusst sabotieren? Lesen Sie über die Bedeutung von "eigentlich" und "nur", Kopfschütteln und leise sprechen. Wenn Sie im Bereich Gefühlsmanagement weiter lesen, dann können Sie ein mögliches Defizitdenken entdecken und auf jeden Fall Ihre Schatzkiste füllen.

Nach so viel Aktion steht Ihnen eher der Sinn nach "geistiger Nahrung"? Dann freuen Sie sich auf meinen Gastautor Thomas Stöcker. Thomas Stöcker ist ein genialer Coach und Trainer. Zudem hat der gelernte Banker und Betriebswirt die Vision, die Technik CQM im Businessbereich zu etablieren. Doch Thomas Stöcker wäre nicht er selbst, hätte er "nur" eine Vision und nicht bereits greifbare Erfolgserlebnisse. Lesen Sie seine spannenden Erfahrungen aus den Bereichen Vertrieb und Führungskräfteentwicklung.

Ihre Wera Nägler

- Übungsplatz [Der Dreh auf dem Bürostuhl](#)
- Blüten-Ecke [Schluss mit "im-Kreis-Denken"](#)
- Organisation+Kommunikation [Selbstsabotage in der Kommunikation](#)
- Gefühlsmanagement [Defizitdenken oder Schatzkiste füllen \(Teil 1\)](#)
- Gastartikel [Wie mache ich Unternehmen schneller erfolgreich?](#)
- Angebot [Coaching-Zuschuss für Existenzgründung](#)



■ **Übungsplatz** ■ Blüten-Ecke ■ Organisation+Kommunikation ■ Gefühlsmanagement ■ Gastartikel ■ Angebot

Der Dreh auf dem Bürostuhl

Eine Übung möchte ich Ihnen heute vorstellen, die ich im Büro gern mache. Wenn Sie mit über einander geschlagenen Beinen auf Ihrem Stuhl sitzen, haben Sie Grundposition bereits eingenommen, sonst geht es so:

1. Im Sitzen schlagen Sie das linke Bein über das rechte.
2. Die rechte Hand legen Sie außen an das linke Knie legen.
3. Den linken Arm lassen Sie locker über die Lehne hängen.
4. Nun ziehen Sie das linke Knie nach rechts, während Sie Oberkörper und Kopf zum linken Arm drehen.
5. Halten (atmen und lächeln), danach die Seite wechseln.

Klingt nach viel links und rechts, ist aber wirklich leicht. Probieren Sie es einmal Schritt für Schritt aus. Ich fühle dabei immer eine wirklich wohltuende Spannung-Entspannung.

■ **Übungsplatz** ■ **Blüten-Ecke** ■ Organisation+Kommunikation ■ Gefühlsmanagement ■ Gastartikel ■ Angebot

Boronia: Schluss mit "im-Kreis-Denken"

Bevor ich ins Detail gehe, hier die beiden Bereiche, in denen die australische Bush-Blüte Boronia ihre Wirkung entfaltet: 1. Bei Menschen, die statt pausenlosem Gedankenkreisen geistige Klarheit erleben wollen und 2. bei Menschen, die das Ende einer Liebensbeziehung erleben.

Boronia-Menschen haben oft ein Gefühl von Druck im Kopf. Vermutlich kommt dies vom vielen Denken, Nachdenken und Kreisdenken. Denn die Blüte ist angezeigt bei Menschen, deren Gedanken kreisen und kreisen und die gedanklich und geistig nicht zur Ruhe kommen. So Ian White, der die australischen Blüten "entdeckt", zugeordnet und beschrieben hat (Buch Tipp: Bush Blüten Essenzen, Laredo Verlag). Denken ist nicht schlecht. Hier geht es aber um das pausenlose Denken. Und um Menschen, die nicht aufhören können, über bestimmte Situationen oder Gespräche immer und immer wieder nachzudenken. Boronia ist wie ein Knotenlöser dieser festgefressenen Gedanken. Boronia bringt Klarheit und Gelassenheit sowie Konzentrationsfähigkeit. Wenn Sie nach Feierabend Ihre Arbeit "mit nach Hause nehmen", probieren Sie Boronia aus, wenn Sie daran etwas verändern möchten.

Nun zum zweiten Aspekt, den Boronia abdeckt: Die Liebensbeziehung. Ian White dazu: "Die Blüte kann sofort nach Beendigung einer Liebensbeziehung genommen werden, wenn noch alle Gedanken um den verlorenen Partner kreisen, besonders wenn man sich sehr verletzt und traurig fühlt." Sie hilft in diesem Fall, das Alte loszulassen und den Blick in die Zukunft zu richten. Nicht zu verwechseln: Bei lange anhaltender Trauer ist Stuart Desert Pea angezeigt (mehr zu Stuart Desert Pea in meinem [Newsletter Nr. 12](#)).

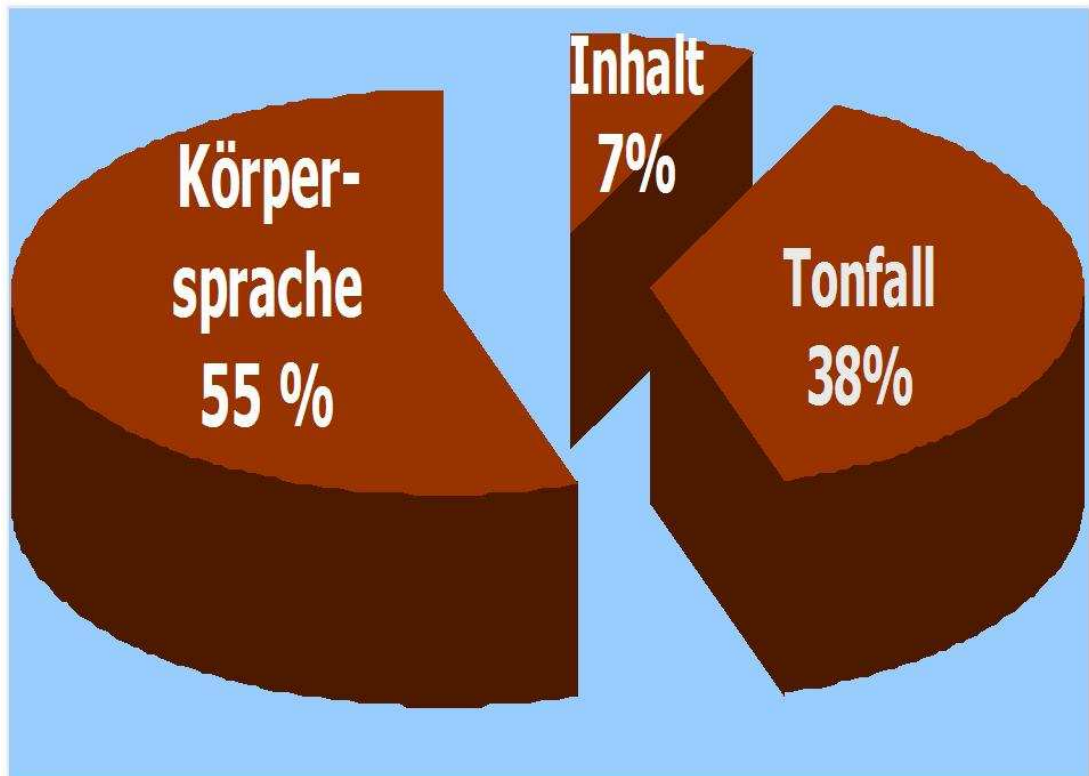
Wenn Sie sich in der Beschreibung wieder gefunden haben, dann lassen Sie sich doch von der Bushblüte Boronia unterstützen. Denn die Blüten sind wie hilfreiche Helfer, die Ihnen nicht alles abnehmen, was Sie zur Entwicklung brauchen, die Ihnen aber die Energie zur Veränderung geben können.



■ Übungsplatz ■ Blüten-Ecke ■ **Organisation+Kommunikation** ■ Gefühlsmanagement ■ Gastartikel ■ Angebot

Selbstsabotage in der Kommunikation

Sie sagen beruflich oder privat die scheinbar "richtigen" Dinge? Und doch haben Sie den Eindruck, Sie selbst oder das Gesagte kommen beim Gegenüber nicht an? Das Schaubild erklärt, dass der inhaltliche Aspekt der aller kleinste Anteil ist. Und wenn Körpersprache und Tonfall "irgendwie" nicht passen, zeigt sich das in einer Irritation in der Kommunikation. Und manchmal liegt es nicht am Gegenüber, sondern man steht sich mit unbewusster Selbstsabotage selbst im Weg.



Ist da was mit unbewusster Selbstsabotage?

Die anderen hören Ihnen nicht zu? Nehmen Sie nicht ernst? Unterbrechen Sie? Sie haben das Gefühl, sich viel erklären und rechtfertigen zu müssen? Vielleicht ist Ihre Kommunikation nicht so eindeutig, wie Sie denken. Denn oft wird unsere Kommunikation von unbewusster Selbstsabotage richtiggehend unterminiert. Sabotageprogramme funktionieren durch meist unbewusste Dinge und Kleinigkeiten. Durch das, was wir sagen. Oder durch das, was wir selbst wieder zurückzunehmen. Dies sind unbewusste Strategien, mit denen wir es schaffen, uns zu entwerten und unglaubwürdig zu machen. Dies geht durch viele kleine „Tricks“. Schauen Sie, welche das sind. Überprüfen Sie, ob Sie sich selbst so oder ähnlich verhalten. Vielleicht sind die Tipps auch hilfreich für Ihre klarere Kommunikation.



"Eigentlich-Junkies" oder: Sagen Sie, was Sie meinen!

Nicht zu sagen, was man meint, geht ganz einfach: Nehmen Sie Gesagtes unbewusst und indirekt wieder zurück. Sie wissen nicht, wie das geht? Vielleicht doch! Benutzen Sie häufig diese Worte? Eigentlich, vielleicht, ziemlich, ein bisschen, ganz, nur, auch, ich glaube, ich denke ... Wenn ja, dann graben Sie sich damit selbst das Wasser ab. Mit jedem "eigentlich" und "ich meine ja nur" widerrufen Sie, was Sie am Satzanfang gesagt haben oder was Sie noch sagen wollen. "Eigentlich fände ich Hamburg besser als Berlin." Wie ist das zu verstehen mit dem "eigentlich"? Wer Ihnen zuhört und Sie ernst nimmt, hört auf Ihr "eigentlich", "nur" oder "vielleicht". Und das klingt wenig nach eigener Meinung, dafür aber viel nach "überzeuge mich, ich bin noch nicht entschieden."

Die Lösung? Ganz einfach: Verzichten Sie konsequent auf diese Worte. Behandeln Sie sie wie schlechte Angewohnheiten, die Sie sich konsequent abtrainieren wollen. Mir fallen wirklich wenig sinnvolle Einsätze dieser Worte ein. Sie sind als kommunikative "Weichmacher" gedacht, um nicht so "bestimmend" oder "konfrontativ" zu wirken. Sie merken, dass ich ganz viel in Anführungsstrichen schreibe. Wenn Sie eine Meinung haben, dann haben Sie auch das Recht, sie zu vertreten. Wenn Sie es nicht tun, wird niemand Ihre Meinung vertreten! Also sagen Sie es ohne "wenn und aber". Sagen Sie Ihre Meinung und bitte keine unnötigen Weichmacher mehr!

Wenn Sie ein "eigentlich-Junkie" sind mein Tipp: Das Wort komplett und ersatzlos streichen, bis Sie es irgendwann einmal sinnvoll und berechtigt einsetzen können.

Hierzu gab es einen Extra-Absatz, weil sich gerade Frauen damit am häufigsten selbst im Weg stehen. Schneiden Sie die alten Zöpfe der altertümlichen Erziehungsvorgaben, wie ein braves Mädchen zu sein hat, ab. Sie müssen kein "böses" oder "freches" Mädchen werden. Sie brauchen einfach nur ein erwachsener Mensch zu werden. Also Ladies: Freundlich, nett, aber ohne eigentlich & Co.!

Noch einige "Tricks", wie man sich selbst sabotiert

» Trick 1: Schnell sprechen

Der „Trick“ mit dem man sich sabotiert ist: Wenn man schnell spricht, kann der andere dem Inhalt nicht so gut folgen. Dadurch kann man Sie auch nicht widersprechen/widerlegen.

Die Lösung? Hinter jedem Satz das Wort „Punkt“ denken, dann entsteht eine kleine Pause.

» Trick 2: Leise sprechen

Der unbewusste Gedanke dabei ist: Wenn mich niemand hört, kann mich niemand kritisieren.

Die Lösung? Angemessen laut und klar sprechen.

» Trick 3: fragen statt behaupten

Wenn jede Aussage wie eine Frage klingt, sollten Sie sich nicht darüber beschweren, dass Sie nicht selbstbewusst und sicher "rüberkommen". Fragen klingen in bestimmten Zusammenhängen eben unsicher, Punkt. Oft ist es die unbewusste Angewohnheit, jeden Vorschlag, jede Forderung in eine Frage zu kleiden. Dies gelingt verbal durch: Sollten wir nicht...? / Finden Sie nicht auch...? Und nonverbal dadurch, dass sich am Satzende die Stimme hebt.

Die Lösung? Ersetzen Sie "sollten wir nicht..." durch "Ich will/mir ist wichtig,



dass..." Bleiben Sie am Satzende mit der Stimme abgesenkt. Tipp: Hören Sie wie viele vierjährige Mädchen kommunizieren – und meiden Sie dies als erwachsene Frau (Männer betreiben diese Kommunikationsform selten, deshalb spreche ich sie nicht an).

» **Trick 4: Ablenken**

Ablenken geht ganz einfach: Die Hände spielen mit dem Kugelschreiber, fahren durch die Haare oder ähnliches. Ihr Gegenüber starrt auf die Hände und ist abgelenkt vom Inhalt (= die Absicht ist, dadurch nicht so angreifbar für den anderen zu werden).

Auch dies ist ein körpersprachlicher Ablenker: Zu dem was man sagt, selbst den Kopf schütteln.

Die Lösung? Hände ruhig halten. Wie wurde das generell in dem Film "Pretty Woman" gesagt? "Nicht zappeln".

Soweit meine Übersicht der unbewussten Selbstsabotage. Was meinen Sie dazu? Alles übertrieben? Völlig falsche Sicht? Oder haben Sie sich (oder jemand anderen) gut wiedererkannt? Dann ran an die Kommunikation und klarer werden. Und durch klare Kommunikation den Menschen zeigen, der Sie sind.

■ Übungsplatz ■ Blüten-Ecke ■ Organisation+Kommunikation ■ **Gefühlsmanagement** ■ Gastartikel ■ Angebot

Defizitdenken oder Schatzkiste füllen? (Teil 1)

"Ich kann nicht so gut mit Kunden" oder "am PC muss mir immer mein Mann helfen" sind Sätze, die ich ab und zu höre. Oder auch "Ich bin rhetorisch nicht so gut drauf" oder oder oder. Sicher haben Sie und ich eine Menge Dinge, die Sie oder ich nicht können oder in denen wir nicht gut sind. Der Unterschied, ob mich das unglücklich oder entspannt macht, ist die Art, wie ich darüber denke. Wenn zu mir jemand sagen würde: "Du kannst noch nicht mal deinen Ölwechsel selber machen (ein Dach decken, Kartoffeln anbauen, zierlich nähen ...), dann würde ich sagen: "Stimmt genau, das kann ich nicht." Und dann wäre das für mich erledigt. Ein Defizit für mich wäre das alles nicht. Denn ich bestimme selbst darüber, ob ich es als Defizit wahrnehme oder nicht.

Oft ist es aber so, dass wir ganz merkwürdige Dinge aus zum Teil tiefster Vergangenheit mit uns förmlich herumschleppen. Mir wurde als Kind beispielsweise oft gesagt, dass ich nicht so "nett" wäre wie meine jüngere Schwester. Bis heute denke ich an "schlechten Tagen", dass ich nicht "nett genug" bin, was immer das "nicht nett genug sein" heißen mag. Auf jeden Fall habe ich dies lange Zeit meines Lebens als Defizit an mir wahrgenommen. Doch wer etwas verändern will, fragt sich meist, wie das gehen soll.

Mein Vorschlag: Machen Sie zwei große Sprünge: Klären Sie im ersten Schritt, was Sie als Defizitdenken durch Ihr Leben tragen. Der zweite Schritt: Machen Sie sich Ihre Ressourcen klar bzw. füllen Sie sie auf. Ist das für Sie interessant? Dann lesen Sie weiter.



1. Schritt: Entlarven Sie Ihr Defizitdenken

→ [Arbeitshilfe anfordern](#)

Erstellen Sie eine Liste der Dinge, von denen Sie meinen, dass Sie darin ein Defizit aufweisen, obwohl Sie dies gern anders hätten. Ich habe beispielsweise Defizite im Nähen und völlige Defizite im Klavierspielen. Beides sind aber keine Punkte, die mich an mir stören. Dass ich mir Namen schlecht merken kann, empfinde ich aber öfter als Defizit. Da hilft es mir an schlechten Tagen auch nichts, dass ich ein gutes Gesichtergedächtnis habe. Mein Defizit wäre also "Namen nicht merken können".

Wie Ihr Thema aussieht, weiß ich nicht, ich hoffe aber, die nachfolgende Arbeitshilfe bringt Sie zu einem guten Ergebnis. Sie können die Einteilung auf einem normalen Bogen Papier vornehmen. Oder senden Sie mir eine [Mail](#), dann maile ich Ihnen eine PDF-Vorlage zu (natürlich kostenfrei und ohne Ihre Daten zu speichern oder irgendwie weiter zu verwenden, so, wie Sie es von mir gewohnt sind eben).

Defizitdenken ade!



1. Was genau ist das Defizit? Was ist es, worin ich nicht gut bin?

Ich kann nicht so gut mit dem Computer umgehen, das kapiere ich alles nicht wirklich.

2. Wer sagt das genau?

Der EDV-Lehrer und irgendwie alle meinten, dass Männer das meist schneller könnten als Frauen. Das war bei mir dann auch so.

3. Stimmt das wirklich? Jetzt? Heute? Als der Mensch, der ich heute bin?

Im Vergleich zu meinem Mann oder meiner Kollegin bin ich nicht so gut mit dem Computer. Aber was ich brauche, beherrsche ich.

Im Vergleich zu meiner Freundin weiß ich sogar sehr viel.

4. Wenn es stimmt, könnte ich es heute ändern? Wie? Und will ich das überhaupt?

Im Vergleich zu meinem Mann oder meiner Kollegin könnte ich es nur verändern, wenn ich mich intensiv damit beschäftigen würde, vielleicht einen Kurs machen? Das wäre mir dann aber zu aufwändig, denn was ich brauche, kann ich ja. Und das soll ja wohl reichen!

© Wera Nägler 2010 ff



Extratipp für diejenigen, die mit den Techniken [BSFF](#) oder [CQM](#) vertraut sind:

Wenn Sie Ihre Defizitbearbeitung betrachten, gehen Sie jetzt die einzelnen Abschnitte und Formulierungen durch. Als BSFF-AnwenderInnen fügen Sie entsprechend ihr Codewort ein, als CQM-AnwenderInnen korrigieren Sie entsprechend. Das machen Sie mit allen Aspekten, die Sie aufgeschrieben haben, mit dem jeweiligen Gegenteil, mit allem, was Sie denken und alles, was Ihnen "drumherum" einfällt.

2. Schritt: Füllen Sie Ihre Schatzkiste

Stellen Sie sich eine Schatzkiste vor. Machen Sie sie in Ihrer Vorstellung ruhig noch ein wenig größer, danke. Welche Farbe hat Ihre Schatzkiste? Aus welchem Material ist sie? Wie ist die Oberfläche? Gibt es Belege, schmückende Elemente? Gibt es Griffe zum Tragen, ist da ein Schloss? Ist Ihre Kiste offen? Wenn nicht, öffnen Sie sie bitte, denn nur so können Sie sehen, ob und was bereits darin ist. Was finden Sie vor? Und wenn der Deckel der Schatzkiste offen ist, können Sie etwas hineintun. Und das sollten Sie auch tun: Eine Schatzkiste ist zum Befüllen da. Ich stelle Ihnen zwei Wege vor: In der heutigen Ausgabe eine Visualisierungsübung und im nächsten Newsletter die Herangehensweise mit einem Arbeitszettel. Heute wie gesagt biete ich Ihnen an, mit Ihrer inneren Vorstellung zu arbeiten.

Visualisierungsübung zum Füllen der Schatzkiste

Füllen Sie Ihre Schatzkiste mit dem, was Ihnen spontan einfällt. Ich weiß nicht, was Sie hineintun, vielleicht ist es Mut, Lebensfreude, Klarheit, Leichtigkeit, Bodenhaftung, Weiblichkeit, Männlichkeit, Weichheit, Stärke, Zuhörfähigkeit, Ausdrucksstärke usw. Vielleicht könnten Sie es nicht genau benennen? Dann stellen Sie sich vor, Ihr Inneres, ihr Herz oder Ihre Seele weiß genau, was Sie gern in Ihre Schatzkiste tun würden – und greifen Sie in Ihrer Vorstellung mit Ihren inneren Händen beherzt zu und ab damit in Ihre Schatzkiste. Machen Sie vielleicht sogar eine Bewegung mit Ihren Händen, als würden Sie etwas in eine imaginäre Schatzkiste füllen.

Stellen Sie sich vor, Sie tun all das in Ihre Schatzkiste, was Sie gern hätten oder vielleicht schon haben. Beobachten Sie, wie Sie etwas hineintun: mit "spitzen" Fingern oder brauchen Sie beide Hände? Vielleicht sollte Ihre Kiste auch schon größer werden, vielleicht hat sie sich in Aussehen und Form verändert? Das kann sein, schauen Sie es sich einfach nur an, ohne es weiter zu bewerten. Sicher passt jetzt und in den nächsten Tagen, Wochen und Jahren noch eine Menge an Schätzen hinein. Dafür entwickelt Ihre Schatzkiste automatisch die richtige Größe.

Extratipp für diejenigen, die mit den Techniken [BSFF](#) oder [CQM](#) vertraut sind:

Wenn Sie Ihre Truhe betrachten, denken Sie bitte zwischendurch Ihr Codewort (BSFF-AnwenderInnen) oder Sie denken "korrigieren" (CQM-AnwenderInnen). Wenn Sie etwas in die Schatzkiste hineintun, beispielsweise "Freude bei der Arbeit" bearbeiten Sie dies gleich mit Ihrer Technik. Das könnte so aussehen: "Freude bei der Arbeit <codewort>" und "keine Freude/Stress/Unlust ... bei der Arbeit <codewort>". Mit CQM verfahren Sie entsprechend, wie Sie es gelernt haben: Sie korrigieren den "Schatz", das Gegenteil und alles, was noch damit zu tun haben könnte und was Ihnen intuitiv dazu einfällt. Oder Sie verwenden Ihre Flowcharts.



In meinem nächsten Newsletter stelle ich Ihnen eine schöne Technik vor, mit der Sie Ihr Defizitdenken ohne weitere Vorkenntnisse bearbeiten können. Und es folgt ein weiterer Hinweis zum Füllen der Schatzkiste. Und wieder Anhaltspunkte für diejenigen, die bei mir oder woanders BSFF oder CQM gelernt haben. Denn mit den beiden Techniken können Sie auftauchende Themen gleich optimal und von der Ursache her bearbeiten.

Und ganz am Ende meine Entschuldigung an diejenigen, die von CQM oder BSFF bislang nichts gehört haben, dass ich ohne weitere Erklärung einfach solche merkwürdigen Kürzel reinbringe. Auf meiner website finden Sie verschiedene eBooks zum Thema und in einigen Newslettern sind die Methoden auch beschrieben. Mich begeistern und überzeugen die Resultate beider Techniken seit vielen Jahren.

■Übungsplatz ■Blüten-Ecke ■Organisation+Kommunikation ■Gefühlsmanagement ■Gastartikel ■Angebot

Wie mache ich Unternehmen schneller erfolgreich?

Der Einsatz der Chinesischen Quantum Methode (CQM) in Business und Management

Von Thomas Stocker

Wie kommt ein bodenständiger schwäbischer Betriebswirt dazu, zu glauben, dass seine positiven Absichten und Gedanken wesentlich dazu beitragen, wie profitabel sich ein Unternehmen entwickelt, wie erfolgreich eine Führungskraft künftig agiert oder welche Vertriebsfolge der Außendienst feiern darf?

Vielleicht auf dieselbe Art und Weise, wie erfahrene Ärzte, Heilpraktiker/innen und Therapeuten/innen dazu kamen, zu glauben, dass ihre positiven Absichten und Gedanken wesentlich dazu beitragen, wie schnell ein Patient wieder gesund wird oder wie gut und stabil sich ein Klient fühlt.

Dass sich mit CQM das körperliche Wohlbefinden und die Gesundheit eindeutig und nachweisbar verbessern lässt, hat sich mittlerweile nicht nur in medizinischen Fachkreisen herumgesprochen und welche Erfolge mit dieser Methode im Spitzensport erzielt werden können lässt sich an vielen Ergebnissen ablesen. Aber Erfolge im Business? Kaum vorstellbar, oder doch?

Hintergründe

Wie auch andere Methoden zur Steigerung der mentalen Kräfte hat die Chinesische Quantum Methode ihren Ursprung im fernen Osten. CQM kombiniert die Grundlagen der menschlichen Energiekonzepte mit fünftausend Jahre alter chinesischer Weisheit und mit den Erkenntnissen der neuesten Quantenfeldtheorie. Daraus wurde eines der weltweit fortschrittlichsten und wirkungsvollsten Veränderungs- und Coachingkonzepte geformt. Diese revolutionäre und zugleich schnell erlernbare Methode dient der energetischen Korrektur und dem Coaching von Problemen und Themen jeglicher Art. Die inneren Kräfte des Menschen werden gefördert und entfaltet, Ängste und Leistungsdefizite abgebaut: Wichtige Voraussetzungen, um im Beruf erfolgreich zu sein.



Dabei wurden in der Vergangenheit der Einsatz und die Wirkung von CQM in der modernen Business-Welt möglicherweise unterschätzt. Denn genau so wie mit dieser Methode das körperliche Wohlbefinden verbessert werden kann oder die körperliche und geistige Leistungsfähigkeit gesteigert wird, genau so kann damit auch das Vertriebsergebnis von Außendienstmitarbeitern, die Leistungsfähigkeit von Führungskräften oder die Performance der Unternehmensleitung gesteigert werden.

Wie bitte? Lediglich durch so ein wenig Mentalcoaching oder mit Hilfe von sogenannten energetischen Korrekturen soll so etwas möglich sein? Nein, es ist eben mehr als ein wenig Mentalcoaching, mehr als mentale Taschenspielertricks und mehr als energetischer Hokusfokus der erst durch die selektive Wahrnehmung des Betrachters seine Wirkung entfaltet. Es geht hier wahrscheinlich um die kommende Coachingmethode überhaupt, die sich darüber hinaus noch mit vielen bekannten Formaten kombinieren lässt, bspw. mit systemischer Aufstellung, NLP oder der TA.

Wie funktioniert CQM im Businesskontext?

Ähnlich wie im Selbstcoaching oder in der klassischen Coachingarbeit zwischen Coach und Coachee würden erfahrene CQM-Anwender antworten. Eine besondere Bedeutung kommt der Zielformulierung zu: „Das Geschäft soll künftig besser laufen“, als Ziel formuliert, bietet weder eine Orientierung, noch Motivation oder eignet sich gar für eine objektive Erfolgskontrolle. Es ist deshalb auch hier unerlässlich, möglichst nachvollziehbare und messbare Ziele zu formulieren. Ebenso wichtig ist es, dass Ziel möglichst selbst erreichen zu können. Somit unterscheidet sich schon hier CQM von vielen pseudowissenschaftlich-semiesoterischen Techniken, denn eine Zielformulierung wie „es soll alles gut werden, das Geschäft von selbst laufen und die Kunden sollen einfach kommen, das Universum wird schon dafür sorgen“ ist bei der Arbeit mit CQM wenig hilfreich.

Mit CQM zu arbeiten, bedeutet, das Zusammenspiel zwischen geistiger und materieller Welt immer besser zu verstehen, geistige Kräfte Tag für Tag effizienter zu nutzen und das Vertrauen in die eigene Wahrnehmung und Intuition zu vertiefen. Energetische Ursachen von Problemen werden systematisch gesucht, aufgefunden und durch mentale Korrekturen gelöst.

Ein und dasselbe Problem kann bei verschiedenen Menschen durch völlig unterschiedliche Ursachen oder Schwächen entstanden sein. Zwei Teamleiter sind nicht in der Lage ihre Mitarbeiter/innen erfolgreich zu führen. Doch während die Ursache bei dem einen darin zu suchen ist, dass er selbst vor vielen Jahren ein „traumatisches“ Erlebnis mit seiner Führungskraft hatte, leidet der andere immer wieder unter seiner Angst, vor mehreren Menschen zu sprechen, die ihm zuhören. Es ist daher nötig herauszufinden, welche individuellen Schwächen zu diesem Nicht-Erfolg geführt haben. Die Korrektur, also die Umkehrung der gefundenen Schwäche in eine Stärke wird dann durch klar fokussierte Gedanken erzielt.



Eigene Erfahrungen bei der Arbeit mit CQM im Business

Manager/innen und Führungskräfte in Unternehmen sind nicht immer besonders aufgeschlossen, wenn es darum geht, neuartige und/oder unbekannte Methoden in PE oder Management anzuwenden, noch dazu, wenn das einzige, was diese Methode hör- und sichtbar macht, sich aus beeindruckenden Analysen verbunden mit dem Wort Korrektur zusammensetzen scheint. Nein, es gibt sicherlich viele Methoden, die ineffizienter sind und noch nicht einmal im entferntesten die Ergebnisse erbringen, wie dies bei CQM der Fall ist, die dafür aber wesentlich spektakulärer und effektvoller inszeniert werden können.

Dies war für mich Ansporn und Herausforderung zugleich, mit CQM auch in der doch eher konservativen Businesswelt zu arbeiten.

Ich wollte meine eigenen positiven Erfahrungen und Kenntnisse tatsächlich in die Geschäftswelt tragen und Pionierarbeit leisten.

Hätte ich vor 20 Jahren in einer Bank mit der Methode der systemischen Organisationsaufstellung arbeiten wollen, wäre ich in den allermeisten Fällen damit hochkant herausgeflogen oder man hätte darüber gelacht. Heute werden (bereits seit einigen Jahren) Seminare in systemischer Organisationsaufstellung nicht nur von der genossenschaftlichen Führungsakademie in Montabaur angeboten sondern diese Methode zählt auch zum Portfolio der Unternehmensberater von Roland Berger.

Was die Entwicklung von CQM betrifft, befinden wir uns momentan vielleicht auf einem ähnlichen Level, wie dies mit der systemischen Organisationsaufstellung vor 20 Jahren war. Viele sind skeptisch, manche lächeln darüber aber es gibt schon die ersten Unternehmer/innen die diese Methode anwenden und von den Erfolgen überrascht, verblüfft und begeistert sind. Lassen Sie mich exemplarisch nur von zwei Erfahrungen berichten, bei denen CQM eingesetzt wurde:

Erfahrungsbericht 1: Vertriebscoaching

Eine Bank beauftragte mich, mit 14 Mitarbeitern/innen ein Vertriebscoaching durchzuführen. Das Ziel war, die Vertriebsergebnisse nachweislich messbar zu steigern, abzulesen an den Provisionserträgen die die Mitarbeiter/innen während des Coachings generieren sollten. Das Coaching wurde über einen Zeitraum von 8 Monaten durchgeführt, sämtliche Mitarbeiter erhielten einmal pro Monat ein Coaching über ca. 1,5 Stunden. Sämtliche Teilnehmer/innen wurden dabei zu Beginn befragt, ob sie auch mit einem Mentaltraining, bzw. Mentalcoaching einverstanden wären. Die Zustimmung für ein solches Coaching/Training wurde von allen Teilnehmern/innen erteilt.

Das Gesamtergebnis der Mitarbeiter/innen konnte in Bezug zum Vergleichszeitraum des Vorjahres um 50,20 % gesteigert werden, lediglich bei einem Teilnehmer konnte keine nennenswerte Verbesserung erzielt werden. Zwei der Coaches konnten ihre Ergebnisse um mehr als 100 % steigern, drei Coaches um mehr als 50 %. Die Ergebnisse wurden evaluiert, die Zahlen lieferte die Abteilung Controlling, so dass „Schönreden“, „Schönschreiben“ oder „Schöninterpretieren“ ausgeschlossen war. Der nächste Auftrag wird im selben Hause wieder mit 14 Teilnehmern/innen durchgeführt, wobei betont werden muss, dass sich sämtliche Teilnehmer/innen freiwillig für dieses Coaching angemeldet haben und nicht alle Interessenten/innen wegen Kapazitätsmangels berücksichtigt werden konnten (Warteliste).



Erfahrungsbericht 2: Führungskräfteentwicklung

Ein Industrieunternehmen erteilte mir einen Auftrag, bei dem es darum ging, 12 Führungskräfte dabei zu unterstützen, wie sie ein Mitarbeiterjahresgespräch vorbereiteten und durchführten. Vorausgegangen war eine Beurteilung dieser Führungskräfte durch ihre Mitarbeiter/innen, bei der sie allesamt unterdurchschnittlich abschnitten. Daraufhin hatten 3 Führungskräfte darum gebeten, die Führungsaufgaben ganz abgeben zu wollen und in die Sachbearbeitung zu wechseln und 4 weitere Führungskräfte wollten das eigene Team nicht mehr führen und baten um eine neue Führungsaufgaben.

Nach einem 4monatigen Coaching (pro Teilnehmer/in ca. 3 Stunden Coaching / Monat) mit den entsprechenden Korrekturen (auch in diesem Fall wurden die Coachees zuvor befragt, ob beim Coaching auch mentale Techniken eingesetzt werden dürfen) hatte sich das Bild völlig gewandelt: Es entstand nicht nur neue Motivation und ein anderes Verständnis für die eigenen Aufgaben, auch die Mitarbeiter/innen der betreffenden Führungskräfte meldeten teils angenehm überrascht, teils erfreut oder auch zum Teil noch skeptisch abwartend Erfolgsberichte bezüglich der Zusammenarbeit zurück.

Ausblick

Es gibt nach meiner Erfahrung kaum einen Unternehmensbereich, der sich nicht mit CQM positiver gestalten ließe. Selbst bei der Entwicklung von Soft Skills können schon in kürzester Zeit für alle Beteiligten wahrnehmbare Entwicklungsschritte festgestellt werden. Bevor Sie diese Methode jedoch im Businesskontext anwenden, probieren Sie es doch einfach mal bei sich selbst aus: CQM lernt man nämlich nur durchs Tun und die beste Voraussetzung für das Erlernen ist eine neutrale Geisteshaltung gepaart mit einer guten Portion spielerischer Neugier. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Tun und viel Erfolg beim Korrigieren!



Thomas Stocker

Business- und Management-Coach (ECA)

NLP-Trainer (DVNLP)

Lehr-Coach

Betriebswirt (staatl. gepr.)

Bankkaufmann

Sandweg 23

74613 Öhringen-Ohrnberg

Telefon 07948 94196-74

Telefax 07948 94196-75

email kontakt@t-stocker.de



■ Übungsplatz ■ Blüten-Ecke ■ Organisation+Kommunikation ■ Gefühlsmanagement ■ Gastartikel ■ Angebot

Coaching – Zuschuss bis zu 5 Jahren nach Gründung

Ich bin seit 2006 als Existenzgründungs-Coach bei der KfW-/N-Bank akkreditiert. Sie finden mich dort in der KfW Beraterbörse

http://beraterboerse.kfw.de/index.php?ac=consultant_profile&id=40562 . Viele Gründerinnen und Gründer wissen gar nicht, dass sie sich bis zu 5 Jahre nach Gründung oder Geschäftsübernahme fördern lassen können. Und das zu 50 %, 75 % und sogar zu 90 % für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus. Ist das interessant für Sie?

Hier ein Auszug aus dem Internetauftritt der KfW Mittelstandsbank als Information, wer in welchem Umfang Gründungscoaching bezuschussen lassen könnte:

http://www.kfw-mittelstands-bank.de/DE_Home/Beratungsangebot/Beratungsfoerderung/Gruendercoaching_Deutschland/index.jsp

Worum geht es beim Gründercoaching Deutschland?

Die meisten Gründer brauchen eine kompetente Beratung, damit das Unternehmen Erfolg hat. Bewährt hat sich das Coaching-Prinzip. Ein qualifizierter Unternehmensberater betreut und begleitet den Existenzgründer. Das Coaching wird durch einen Zuschuss aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds gefördert.

Wer kann das Gründercoaching in Anspruch nehmen?

Existenzgründer. Die Gründung bzw. Übernahme muss erfolgt sein und darf zum Zeitpunkt der Antragstellung nicht länger als 5 Jahre zurückliegen.

Wie hoch ist der Zuschuss?

Das maximal förderfähige Tageshonorar (netto) beträgt 800 Euro. Ein Tagewerk umfasst 8 Stunden. Insgesamt werden höchstens 6.000 Euro gefördert. Bezogen auf diese förderfähigen Kosten erhalten Unternehmen folgende Zuschüsse:

- » 75 % in den neuen Bundesländern
- » 50 % in den alten Bundesländern einschließlich Berlin außer "Phasing Out"-Region Lüneburg
- » 75 % in den "Phasing Out"-Regionen Halle, Leipzig, Südwestbrandenburg und Lüneburg
- » Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit können im ersten Jahr nach der Gründung einen Zuschuss von 90 % des Beraterhonorars erhalten.

Rufen Sie mich an, wenn Sie sich mit Fragen der Existenzgründung und einem möglichen Coaching beschäftigen!

Vielleicht treffen wir uns ja auf diesem Wege?



Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts und des Telemediengesetzes:

- × Wera Nägler, Diplom Pädagogin, Diplom Sozialpädagogin/Sozialarbeiterin (FH)
Am Propsteihof 64, 31139 Hildesheim, Telefon und Fax 05121 741311
E-Mail: wn@wera-naegler.de Internet: <http://www.wera-naegler.de>
- × Umsatzsteuer-ID-Nr.: DE218834931
- × Der Newsletter erscheint als PDF-Dokument. Er wird unter der ISSN-Nr. 1614-5704 bei dem Nationalen ISSN-Zentrum für Deutschland / Die Deutsche Nationalbibliothek geführt.
- × © **Copyright 2010 by Wera Nägler**. Alle Rechte vorbehalten.
- × Der Newsletter sowie alle weiteren Publikationen von Wera Nägler sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Verbreitung, Verleih, Vermietung, elektronische Weitergabe und sonstige Nutzung, auch nur auszugsweise, nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung von Wera Nägler. Bei vollständiger Quellenangabe sind Zitate gewünscht und gestattet. Bitte setzen Sie sich vor der Übernahme von Texten mit Wera Nägler in Verbindung.
- × Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen. Eine Beratung oder sonstige Angaben sind in jedem Fall unverbindlich und ohne Gewähr, eine Haftung wird ausgeschlossen. Der Newsletter ersetzt keine Beratung, Therapie oder Arztbesuch. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird keine Haftung für die Inhalte externer Links übernommen. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.
- × Feedback und Anregungen bitte an: newsletter@wera-naegler.de
- × **Abo oder Abbestellen:** Einfach eine Mail an newsletter@wera-naegler.de mit dem Betreff "Newsletter abonnieren" oder "Newsletter abbestellen". Dankeschön.
- × Das **PDF-Archiv** der Newsletter finden Sie hier: <http://www.wera-naegler.de/newsletter.html>
- × Der nächste Newsletter erscheint Anfang Juli 2010.

