

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 Vertriebsserfolge 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 unbekanntere 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 Coachees konnten ihre Ergebnisse um mehr als 100 % steigern, drei Coachees 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