



**Unternehmerischer Erfolg hängt von der Fähigkeit ab, aus Vorstellungen Wirklichkeit werden zu lassen.**

# AUFBRUCH INS ELDORADO UNSERER FÄHIGKEITEN

## DIE SCHATZKAMMER DES EIGENEN UNTERBEWUSSTSEINS ENTDECKEN

**Ich denke, also bin ich. Als René Descartes diesen Satz als legendäres Hohelied auf den Verstand schrieb, ahnte er nichts von der Macht unseres Unterbewusstseins. Dort schlummert das Eldorado unserer Fähigkeiten und Talente. Ich fühle, also bin ich. So muss es heute formuliert werden.**

Das Unterbewusstsein macht unsere Persönlichkeit aus, nicht unser Verstand. Da ist es gut, zu wissen, was unser Innerstes zusammenhält. Dazu ein Beispiel. Unser Wille beginnt freudig mit einer Idee, bis er auf einen übermächtigen Gegner trifft – die Macht des Unterbewusstseins. Was auch immer unser Kopf wollte – oft hat der Bauch etwas Anderes vor. Er ist schneller und zielstrebig. Versuche, das Unterbewusstsein mit dem Kopf in die Knie zwingen zu wollen, sind zum Scheitern verurteilt. Aus diesem Grund steigert das Lesen von Ratgebern bei vielen Menschen den Stress nur weiter. Ein typischer Gedanke: „Die Anderen schaffen es doch auch, nur ich nicht.“ Treffend formulierte Mark Twain: „Mit dem Rauchen aufzuhören, ist kinderleicht. Ich habe es schon hundertmal geschafft.“

### OHNE UNTERBEWUSSTSEIN GEHT ES NICHT

Kopf und Verstand verkörpern verschwindend wenige Prozente unseres geistigen Seins. Der Rest sind Herz, Gefühl, Intuition, Instinkt, Unterbewusstsein. Von hier kommen jene Kommandos, die uns nach tief sitzenden Glaubensvorstellungen steuern. Wollen Sie in Ihrem Leben erfolgreich sein, geht dies nur über Ihr

Unterbewusstsein. Mit ihm lässt sich hervorragend zusammenarbeiten. Klar sollten Ziele formuliert werden. Wer A will, sage A. Doppelte Verneinungen versteht das Unterbewusstsein nicht. Achten Sie darauf, was Sie denken, woran sie glauben. Das Matthäus-Evangelium bringt es auf den Punkt: „Euch geschehe nach eurem Glauben.“

Hirnforscher bezeichnen das Stammhirn als Reptilienhirn und das Mittelhirn als Säugetiergehirn. Unser Hirn besteht aus drei Teilen: Stammhirn, Zwischenhirn und Großhirn. Stamm- und Zwischenhirn sind älter als das Großhirn, doch maßgeblich für unsere unbewussten Verhaltensabläufe verantwortlich. In uns stecken die Echsen als auch die Huftiere aus grauer Vorzeit. Ihre Art zu kommunizieren, unterscheidet sich von der, wie wir dies heute tun. Beide denken nicht, sie handeln instinktiv in bildhafter Erinnerung aus dem Zentrum ihrer Reflexe heraus. Millionen Jahre wurde so unser Überleben gesichert. Wer mit einem Löwen über dessen schwere Kindheit diskutieren will, endet als Raubtiermahlzeit. Flüchten, ohne nachzudenken, ist die bessere Alternative. Intellektuelle Höhenflüge sind erst möglich, wenn das Fundament des Daseins abgesichert ist.

## INTUITION ALS ERFOLGSQUELLE

Jeder von uns besitzt diese Instinkte. Erst, wenn etwas misslungen ist, erinnern wir uns an die Botschaften, auf deren Inhalte wir so oft nicht hören wollen. Von Anfang an hatten wir ein komisches Gefühl. Eine Situation wird schön gedacht, bis es am bitteren Ende ein böses Erwachen gibt. Auf die Frage „Würden Sie von diesem Menschen einen Gebrauchtwagen kaufen?“ erhalten wir in Millisekunden eine Antwort. Es gibt keine zweite Chance für einen ersten Eindruck. Höchste Zeit, unsere Intuition als Erfolgsquelle anzuzapfen:

- Was wollen und können wir zusammen erreichen?
- Was brauchen wir dafür, was haben wir bereits?
- Welche inneren Befindlichkeiten halten uns noch davon ab?

Bewährte Methoden, diese Schätze zu heben, sind Hypnose und Supervision. Für mich sind sie die Schwestern der Betriebswirtschaft. Wer schlau ist, nutzt sie, um Ballast abzuwerfen und begrenzende Glaubenssätze aufzulösen. Sie werden der Mensch, zu dem Sie bislang selten gekommen sind. „Ich sehe es vor meinem geistigen Auge.“ Mit dieser Äußerung beginnen wir, uns noch nicht Existierendes auszumalen. Noch kennen wir weder den Weg zu diesem Ziel noch die Art und Weise, wie sie Wirklichkeit werden könnte – doch die Vision ist da. Sie erleben diese Momente nach dem Aufstehen oder kurz vor dem Einschlafen – noch wach, doch gleichzeitig in den Sphären einer Traumwelt. Für Kinder sind Vorstellungen und Wirklichkeit eins. Was sie träumen, existiert für sie. Was blieb übrig von den Visionen unserer frühen Jahre? Bei welchem Gedanken konnten Sie damals vor Aufregung nicht mehr schlafen?

## AUS VORSTELLUNG WIRKLICHKEIT WERDEN LASSEN

Unternehmerischer Erfolg hängt von der Fähigkeit ab, aus Vorstellungen Wirklichkeit werden zu lassen. In einem als Schnapsidee abgetanen Gedanken schlummert vielleicht eine Zehn-Millionen-Euro-Idee. Vorstellungen ermöglichen gedankliche Mischungen, aus denen Neues entsteht. Albert Einstein träumte, auf einem Lichtstrahl sitzend durch das Universum zu reiten. Mit diesem Bild näherte er sich der Frage, ob Materie und Energie Zustände des Ähnlichen sind. Das Ergebnis war seine berühmte Formel  $E=mc^2$ . Energie kann zu Materie werden und Materie zu Energie.

Was wir erreichen wollen, stellen wir uns zuerst vor: Traumergebnis, Traumkunde, Traumfrau, Traumauto, Traummann, Traumteam oder Traumbranche. Vorstellungen sind Boten des Unterbewusstseins. Die Baupläne unserer Zukunft fangen dort an, wo der Zollstock des Bisherigen aufhört. Wir sind Gewohnheitstiere, die gerne zwischen den Leitplanken des Bekannten dahintrotten. Diese Art des strukturierten Vorgehens vermittelt eine trügerische Sicherheit. Schnell wachsen sich die Leitplanken zu geistigen Scheuklappen aus.

Es gibt den Preismarkt und den Qualitätsmarkt. Auf dem Preismarkt dreht sich alles um Rabatte. Das Motto: billig, billig, billig.

### Stefan Kerzel

Autor Stefan Kerzel ist Unternehmensentwickler, Keynote-Speaker und Sachbuchautor. Zusammen mit inhaergeführten Unternehmen entwickelt er Konzepte für Führen, Digitalisierung, Change-management, Organisationsentwicklung und Firmennachfolge. In Spätherbst erscheint sein nächstes Buch „Meilensteine der Unternehmensentwicklung – Kurs halten im Sturm des Wandels“.



Anders ist der Qualitätsmarkt. Dort ist die Verfügbarkeit der entscheidende Faktor, die Liefermengen sind begrenzt. Billig können die Anderen, wir müssen besser sein und bleiben. Das ist unbequem und treibt an, eine Alternative gibt es nicht. Frische und spritzige Ideen sind gefragt und ein Vorstellungsvermögen, welches daraus Neugeschäft entwickelt.

## GRABENKRIEG VERHINDERN

Das Wirtschaften der Zukunft wird davon abhängen, wie sehr wir bereit sind, unser Schaffen vom Kunden her zu denken. Was er wünscht, erträumt, kauft, ist das Maß aller Dinge. Welche Produkte und Dienstleistungen könnten dies sein:

- Wer oder was unterstützt uns auf diesem Weg?
- Was sind unsere Sorgen und Befindlichkeiten?
- Wie gehen wir mit ihnen um?
- Wo soll das Unternehmen in fünf oder in zehn Jahren stehen?
- Welche Mitarbeiter sollen zu diesem Zeitpunkt in ihm arbeiten?
- In welchen Märkten wird dann welcher Profit erwirtschaftet?

Wo Verstand und Unterbewusstsein im Grabenkrieg aufeinander eindreschen, bleibt wenig Raum für Entwicklung und Wachstum. Nutzen Sie die Erkenntnisse der modernen Hirnforschung, um Ihre Geisteshaltung und die Ihres Teams für Ihren Unternehmenserfolg zu nutzen.

Jedes Produkt, jede Dienstleistung entsteht zunächst in unserer Vorstellungskraft. Lernen Sie, als Unternehmerin und Unternehmer systematisch frische Ideen zu entwickeln, bahnbrechende Neuerungen von der „Schnapsidee“ bis zur Produktionsreife zu ermöglichen. Wir können die Vorstellung über die Zukunft trainieren wie unsere körperliche Leistungsfähigkeit. Wer seine Zukunft denkt und plant, der hat auch eine. Setzen wir Unterbewusstsein und Fantasie für unseren Unternehmenserfolg ein! ■

[www.stefankerzel.com](http://www.stefankerzel.com)

STEFAN KERZEL