

Michael Bork

Durch die Krise
zum Erfolg

Stärken finden – Stärken leben!

The logo consists of a stylized, thin black arc that starts above the letter 'S' and curves over it to the right, ending above the letter 'b'. The letters 'Stb' are in a serif font.

Inhalt

Widmung.....	5
Danksagung.....	7
Einführung.....	13
1. Neigungen, Fähigkeiten und Stärken	19
Ihre Verstimmungen sind Ihre Chancen	24
2. Umbrüche und Veränderungen als	
Ursachen aller Krisen.....	29
Die Krise als Entschleuniger	34
3. So wie ich denke, so bin ich.....	37
Wir sind nie zu alt für Veränderung.....	45
4. Alles ist relativ	51
Ängste – reaktivierte Erinnerungen.....	56
Die Welt – ein Spiegel unseres Selbsts.....	59
5. Krisen als Folge von Ereignisdichten	
kosmischer Rhythmen	61
Wir sind das Weltall, das Weltall ist in uns.....	64
Im Anfang war das Proton	67
Der menschliche Schwingkreis	68
6. Wie Sie Probleme strukturiert auflösen.....	71
Übung: Kommen Sie auf den Trichter	72
Das Motiv ist entscheidend.....	74
Übung: Über die Vorteile von Nachteilen	75
Übung: Zerbröckeln Sie Ihr Problem	77

7. Über den Nachweis von Problemen.....	79
8. Spurensuche: Wie Sie Ihre Stärken herausfinden ...	83
Übung: Finden Sie Ihre Stärken	84
Übung: Standortbestimmung	87
Übung: Ihre Fachkenntnisse.....	87
Übung: Wie schätzen Sie sich selbst ein?	88
Übung: Wie schätzen andere Menschen Sie ein? ...	88
Übung: Ihre beruflichen Erfolge	88
Helfen Sie anderen Menschen dabei, ihre Ziele zu erreichen.....	90
9. Das Ziel fest im Blick behalten.....	95
10. Warum Bestellungen beim Universum so oft nicht ausgeliefert werden.....	101
11. Bedürfnisse – die Motivation unseres Handelns.....	111
12. Sherlock Holmes und der Fall »Lebensplan«	123
Herz und Haupt – das klassische Dilemma	125
Das Nachdenken folgt der Erkenntnis	127
Es gibt keinen leeren Raum.....	128
Die Konsequenzen des Umdenkens	132
13. Der etwas andere Lebenslauf	135
Übung: Tatort Leben.....	135
Übung: Gehen Sie in den Alpha-Zustand	138
14. Geheimcode »Lebensplan«.....	141
Übung: Entschlüsseln Sie Ihren Lebensplan	142
Wie aus Mustern Krisen werden	144
Übung: Bleiben Sie am Ball	144

15. Fallbeispiele	147
Fall 1: Ralf und die MobileSchlagzeugSchule oder »...und täglich grüßt das Murmeltier«.....	147
Fall 2: Andreas, der Spediteur oder »Wenn man von seiner Sache überzeugt ist, wird man auch andere Menschen überzeugen können«.....	155
Anhang: Surfen auf der kosmischen Welle – Erkenntnisse der Neuen Physik.....	163
Das Universum und unsere Krisen	166
Literaturverzeichnis und weitere Empfehlungen	169
Über den Autor.....	171

»Die Tat ist überall entscheidend!«

Johann Wolfgang von Goethe

Einführung

Nach 21 Jahren Beratungstätigkeit, vorwiegend in der Industrie, machte ich im Jahr 2005 einen radikalen Schnitt: Weil ich meine Arbeit als zunehmend unbefriedigend erlebte, ich etwas verändern und unmittelbarer mit und für Menschen arbeiten wollte, mir dies aber in meinem damaligen Arbeitsumfeld nicht gelang, spezialisierte ich mich fortan auf die Gründungsberatung.

In meiner beruflichen Praxis machte ich die Erfahrung, dass sich vier von fünf Existenzgründern erst durch eine Lebenskrise, z. B. den Verlust des Arbeitsplatzes oder eine schwere Krankheit, auf den Weg machen, ihr eigentliches Lebensziel zu erreichen. Aus diesem Grund beginnt die Zusammenarbeit mit meinen Mandanten heute sehr oft mit der Aufbereitung dessen, was diese Menschen zu ihrem jeweiligen Traumberuf hinführte. In dieser Phase meiner Tätigkeit verschwimmt die Grenze zur Lebenshilfe. Als »Reflektor« zeige ich meinen Mandanten den Weg, wie sie ihre eigenen Stärkenpotenziale entdecken und leben können. Denn nur wer seine Stärken kennt, kann anderen Menschen helfen, ihre Ziele zu erreichen.

Das soll nun aber nicht bedeuten, dass berufliche Lebensziele nur durch die Gründung eines eigenen Unternehmens erreichbar sind. Es geht vielmehr darum, den Beruf

auszuüben, der unseren individuellen Stärken entspricht, der uns trotz aller Höhen und Tiefen ausfüllt und den wir mit keiner anderen Tätigkeit tauschen möchten. Entscheidend ist hierbei die Erkenntnis, dass unser Denken, Fühlen, Wollen und Handeln dem Einfluss des Resonanzgesetzes unterliegt, das unmittelbar mit dem individuellen Lebensplan jedes Menschen und einer damit verbundenen Lebensaufgabe zusammenwirkt.

Bei vielen Menschen findet die vorgenommene Trennung zwischen beruflichem Engagement und Privatleben nur im Kopf statt. Das Wort »Beruf« stammt von dem Wort »Berufung« ab. Aber viele Menschen gehen nur ihrem Job nach, damit sie das für den Lebensunterhalt nötige Geld verdienen können. Erst wer den Weg vom »Job« zum »Beruf« und zur »Berufung« gegangen ist, erfüllt auch die Aufgaben, die ihm in die Wiege gelegt wurden.

Lebenskrisen gibt es aber nicht nur im beruflichen Umfeld, auch wenn die meisten Menschen einen Großteil ihres Lebens im Beruf verbringen. Mein Buch hilft jedem Menschen bei der Bewältigung seiner Lebenskrisen, weil das Wesen der Krise nicht zwischen beruflich und privat unterscheidet.

Bereits als Jugendlicher stellte ich mir die Frage, was die Aufgabe des Menschen ist. Auf meiner intensiven Suche nach dem Lebenssinn lernte ich verschiedene Gruppierungen und Strömungen kennen, die mich geistig bereicherten und mein Verständnis für die Welt und die Menschheit im Laufe der Jahrzehnte vertieften. Meine eigene Lebensreise führte mich zu der Erkenntnis, dass unser Leben dem Wirken des Resonanzgesetzes unterliegt, das mit unserem Lebensziel korrespondiert. Dieses Resonanzgesetz wird zu unserem inneren Führer. Folgen wir diesem Wegweiser nicht, ist eine Krise oftmals vorprogrammiert. Deshalb steht für mich auch der Mensch im Mittelpunkt meines beruflichen Engagements.

Das vorliegende Buch basiert auf vielen Gesprächen und meinen Erfahrungen, es spiegelt letztlich auch meine ganz persönliche Lebenserkenntnis wider. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass jede Lebenskrise auch eine Chance ist.

❖ Wenn Sie sich in einer beruflichen oder privaten Lebenskrise befinden, dann erfahren Sie in leicht verständlicher Sprache in meinem Buch, wie Sie den Ursachen für Ihre Lebenskrise auf den Grund gehen und Ihre Krise erfolgreich überwinden.

❖ Und wenn Sie sich aktuell nicht in einer Lebenskrise befinden, lernen Sie, die Signale zu erkennen, die auf eine Lebenskrise hindeuten.

❖ Ich nehme Sie auf der Grundlage konkreter, in der Praxis bewährter »Rezepte« an die Hand, damit Sie bald Ihr Lebensschiff erfolgreich um die Klippen unserer Welt navigieren können. Dazu gehört unter anderem auch, dass Sie Ihre Stärken finden, alte Muster durchbrechen und Blockaden aufheben.

Mit meinem Buch *Durch die Krise zum Erfolg* zeige ich Ihnen den Weg zur Erfüllung Ihrer Lebensziele. Damit Sie in die Lage versetzt werden, Ihre aktuelle Lebenssituation zu erkennen und die notwendigen Veränderungen zu realisieren, lade ich Sie zu einer faszinierenden Reise ein: Lassen Sie uns gemeinsam einen Abstecher in die Welt der Gehirnforschung, der Zellen, der Atome, der Quantenphysik und der Geisteswissenschaften machen. Dieses Hintergrundwissen bildet die Grundlage für zahlreiche, ganz praktische Übungen, die Sie in vielen Lebenssituationen anwenden können:

- ❖ Ich zeige Ihnen, wie Sie Probleme strukturiert auflösen,
- ❖ wir sprechen über die Vorteile von Nachteilen,
- ❖ wir begeben uns zusammen auf die Spurensuche Ihrer Stärken,

- ❖ Sie lernen, wie Sie anderen Menschen helfen können, ihre Ziele zu erreichen (und damit gleichzeitig auch Ihre eigenen Ziele),
- ❖ Sie erfahren, warum Ihre Wünsche erst dann in Erfüllung gehen, wenn sie mit Ihren Überzeugungen übereinstimmen,
- ❖ Sie beschäftigen sich als »Sherlock Holmes« in eigener Sache mit dem »Fall Lebensplan«, um Ihren Konditionierungen und Blockaden auf die Spur zu kommen und Ihre Krisenmuster zu entschlüsseln, damit Sie künftig Ihr Leben aktiv gestalten können.

Am Ende des Buches berichten zwei Existenzgründer davon, wie sie durch ihre ganz persönliche Lebenskrise den Weg in eine erfolgreiche Selbstständigkeit fanden.

6. Wie Sie Probleme strukturiert auflösen

Wenn wir uns in einer Krise befinden, bietet sich uns in der Regel folgendes Bild: Wir stehen vor so vielen Problemen, dass wir gar nicht wissen, wo wir anfangen sollen. In einer solchen Situation verhalten wir uns erfahrungsgemäß oft sehr irrational, dazu gehört beispielsweise auch, dass scheinbar alle Probleme die gleiche Qualität haben. Weil wir aber eben nicht alles gleichzeitig angehen können, beginnen wir häufig erst gar nicht. Oder aber wir unterliegen dem berüchtigten Holzfällereffekt: »Ich komme nicht dazu, meine Axt zu schärfen, weil ich doch noch so viele Bäume zu schlagen habe.«

71

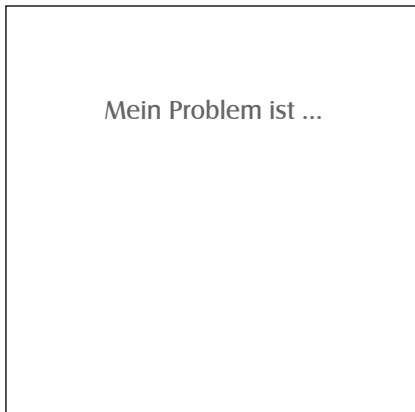


Dabei gibt es eine einfache Methode, Probleme zu lösen. Stellen Sie sich in solch einer unübersichtlichen Situation einen Trichter vor, in dem sich viele kleinere und größere Kieselsteine befinden. Diese Kieselsteine symbolisieren Ihre Probleme. Wenn Sie genau hinschauen, können Sie erkennen, dass nur ein Kieselstein direkt vor der

unteren Öffnung zum Hals des Trichters liegt. Dieser Stein versperrt allen anderen Kieselsteinen den Weg, sodass keine Kieselsteine durch die Öffnung nach unten rutschen können, auch nicht die Kieselsteine, die eigentlich klein genug wären. Der Kieselstein, der den Ausgang versperrt, ist der Engpass, den Sie identifizieren und auflösen müssen.

Übung: Kommen Sie auf den Trichter

Was in dem Bild des Trichters einfach dargestellt ist, das lässt sich nicht so einfach in die Praxis umsetzen. Hierzu wenden Sie einen kleinen Trick an: Nehmen Sie ein Blatt Papier und einen Stift. Nun schreiben Sie nur ein einziges Problem auf:



Mein Problem ist ...

Egal von wie vielen Problemen Sie ausgehen, Sie dürfen nur ein Problem auf dieses Blatt Papier schreiben. Sagen Sie bitte nicht, dass dies nicht gehen würde. Ich habe diese Technik in zahlreichen Workshops mit vielen Teilnehmern durchgespielt. Sie gelingt immer. Sie müssen nicht stundenlang über Ihre Probleme nachsinnen. Was nicht in den ersten zwei bis drei Minuten auf das Papier kommt, ist sowieso kein echtes Problem. Haben Sie Ihr Problem notiert? Dies ist Ihr aktueller zentraler Engpass. Sie haben soeben den ersten Schritt dafür getan, Ihr Problem zu lösen.