

DIPL. OEC. HEIKO KIESER



### Intuitive Analyse- und Entscheidungsmethoden

Rational die richtige Entscheidung zu treffen erweist sich oft als besonders schwierig, insbesondere **wenn** einige der **Einflussfaktoren im Unklaren liegen**. Alle Vor- und Nachteile wurden bereits mehrfach gegeneinander abgewogen, jedoch scheint keine zufriedenstellende Lösung zu existieren. In solchen Fällen bieten die intuitiven Analyse- und Entscheidungsmethoden **herorragende Lösungsmöglichkeiten**.

Zudem können in scheinbar offenkundigen Situationen die intuitiven Methoden den **Blickwinkel** für die rationale Lösung **erweitern** und so zur Optimierung der gewählten Strategie beihelfen. Häufig werden hierbei auch Lösungswege gefunden, die dem Betrachter bislang verborgen blieben und nebenbei meist eine einfachere Umsetzung der gegebenen Ziele ermöglichen. Die **Methoden eignen sich für jeglichen Bereich** eines Unternehmens, sei es bei der Personalauswahl, Managementfragen, Analyse von Produktionsproblemen, Vertrieb oder allgemein taktischen Erwägungen und strategischen Entscheidungen.

Die Verknüpfung meines wirtschaftswissenschaftlichen Hintergrunds (Diplom Ökonom univ.) mit der jahrelangen Erfahrungen beim Einsatz intuitiver Lösungsstrategien in der praktischen Projektarbeit bietet auch Ihnen die Möglichkeit, wesentlich leichter und effizienter einzelne Geschäftsstrategien durchzuspielen und diese zielsicher zu beurteilen.

#### Seminare für mehrere Teilnehmer

Das Erlernen dieser Methoden ist für jeden einfach nachvollziehbar. Dieses Seminar bietet allen Teilnehmern praxisorientierte Methoden für die intuitive Problemanalyse und Entscheidungsfindung. Das Treffen der richtigen Entscheidung wird somit für jeden Teilnehmer erheblich erleichtert. Gerne wird auf Wunsch auch konkret auf aktuelle Problemsituationen der Teilnehmer eingegangen. Der Schwerpunkt des Seminars liegt nach Vermittlung der Techniken v.a. in der aktiven Umsetzung des neu erworbenen Wissens. Die Teilnehmer erhalten ein Kompendium als Skript und selbstverständlich wird individuell auf die Belange der Gruppen eingegangen.

#### Coaching & Beratung

Im Einzelgespräch analysieren wir gemeinsam Ihre aktuelle Situation und finden zusammen geeignete Wege zur Lösung des Problems. Auf Wunsch geben wir selbstverständlich die Techniken zum Selbstcoaching leicht nachvollziehbar an Sie weiter.

#### Projektarbeit und Lösungsimplementierung

Bei der Implementierung der gefundenen Lösungswege unterstützen wir Sie gerne im organisatorischen Ablauf mit praktischem Wissen und intuitiven Techniken.

#### Sprachen

Alle Leistungen sind in Deutsch und Englisch verfügbar.

#### DIPL. OEC. HEIKO KIESER

Diplom-Ökonom (Univ.) in empirischer Soziologie sowie Wirtschaftspsychologie.



Projektleiter, Berater & Trainer mit eigenem System seit 2003, einschließlich systemischem Wissen, Kinesiologie und Geomantie. Aikido-Lehrer.

Sprachen: deutsch, englisch

#### LERNEN SIE

- + Schnell und sicher weitblickende Entscheidungen auch bei unklarer Sachlage zu treffen.
- + Alternative Lösungsstrategien mit erweitertem Betrachtungswinkel zu entdecken.
- + In scheinbar unlösbaren Situationen eine gute Lösung zu entwickeln.
- + Win-Win-Lösungen für die Zufriedenheit aller Parteien zu finden.
- + Konfliktpotential frühzeitig zu erkennen und auf das Bauchgefühl zu vertrauen.
- + Die Verhandlungsposition der anderen Parteien zu ermitteln.

#### KONTAKT

Heiko Kieser  
Peter-Dörfler-Str. 1  
D-86672 Thierhaupten

Tel. +49 8271 / 802 456  
Fax +49 8271 / 802 457

E-Mail: [info@HeikoKieser.de](mailto:info@HeikoKieser.de)



### Strategische Unternehmensberatung

**Was unterscheidet uns** in der strategischen Management- und Unternehmensberatung zu bekannten Ansätzen?

Wir gehen mit unseren intuitiven, **bewusstseinssteigernden Methoden** weit über bekannte rationale Optimierungsansätze hinaus, um dem Unternehmen und den Mitarbeitern einen explosiven Entwicklungssprung zu ermöglichen.

Durch die Kombination aus rationalem, betriebswirtschaftlichem Know-How mit intuitiven, bewusstseinsweiternden Methoden erreichen wir:

- **Faktor 10+ schnellere** Lösungen
- qualitativ **höherwertigere** und **treffgenauere** Beurteilungen
- **Perspektivenwechsel** für das »Big Picture«
- **Win-Win-Lösungen** für alle Beteiligten
- im **Vorfeld (!)** auf Erfolg **geprüfte** Entscheidungen
- **explosive Entwicklungssprünge** in der Persönlichkeitsentwicklung

Unser System zu intuitiver Problemanalyse und empathischem Konfliktmanagement findet **internationalen Einsatz** und hebt dabei enorm die Chancen bei Team- und Change-Management. In Summe **spart** dies **Zeit und Geld**, und **erhöht** zudem immens die **Akzeptanz** der Lösungen bei den Stakeholdern.

### Unsere Leistungen

#### Beratung & Coaching

- Problemanalysen & Lösungen im Business (Strategie, Führung, Recruiting, Organigramm etc.)
- Prozessoptimierung
- Change Management
- Business Development
- Business Transformation
- Unternehmensrettung
- Konfliktmanagement
- Persönlichkeitsentwicklung

#### Seminare

- Intuitive Entscheidungen
- Aufrichtiges Management
- Führen mit Ki
- Organisationsaufstellungen
- Geomantie am Arbeitsplatz
- 4-Farben-Modell
- Selbsterkenntnis
- Bewusstseinssteigerung
- Konfliktlösungen
- Persönlichkeitsentwicklung
- Work-Life-Balance

Zum Prüfen der Effektivität der Methoden konkret an einem eigenen Beispiel können wir gerne einen kostenlosen Telefontermin oder Videoanruf vereinbaren, ganz wie Sie bevorzugen. Das Thema kann privater Natur sein oder allen geschäftlichen Bereichen entstammen, z.B.:

- **Kaufabsicht** - Welches Produkt ist langfristig das richtige?
- **Investitionen** - Ist das Vorhaben sinnvoll?
- **Personaleinstellungen** - Welcher Bewerber paßt auf die Stelle?
- **Persönlichkeitsentwicklung** - Wie kann ich besser werden?
- **Berufliche Entscheidung** - Was passiert bei Lösung A / B / C?
- **Konfliktmanagement** - Warum eskaliert es immer an der Stelle?
- ...

### DIPL. OEC. HEIKO KIESER

Diplom-Ökonom (Univ.) in empirischer Soziologie sowie Wirtschaftspsychologie.



Projektleiter, Berater & Trainer mit eigenem System seit 2003, einschließlich systemischem Wissen, Kinesiologie und Geomantie. Aikido-Lehrer.

Sprachen: deutsch, englisch

### ERSTGESPRÄCH KOSTENLOS

Das **Erstgespräch** zum Kennenlernen der Methode per Telefon oder Videocall mit echten, umsetzbaren Lösungen zu Ihrer Fragestellung bzw. Ihrem Problem ist **kostenlos!** Volle Information zur Lösung, ohne Vertriebsfloskeln.



Bitte überlegen Sie sich hierzu kurz ein ernsthaftes Problem bzw. Entscheidungsthema, bei dem Sie selbst unschlüssig sind und das Sie selbst betrifft. Wir werden dann gemeinsam in ca. **30-45 Minuten** die Lösung erarbeiten.

Sie können danach aufgrund Ihrer neuen Erfahrung und Ihres erweiterten Blickwinkels eigens entscheiden, welchen Weg Sie gehen. Sie werden überrascht sein.

Reservieren Sie sich noch heute Ihren kostenlosen **Termin**

per E-Mail [info@HeikoKieser.de](mailto:info@HeikoKieser.de) oder telefonisch **+49 8271 802456**.

Es entstehen für Sie hieraus keine Folgeverpflichtungen!



### Praxisbeispiele für intuitive Methoden

Um ein Gefühl für die Wirkung der intuitiven Methoden zu entwickeln, finden Sie nachfolgend Anwendungsbeispiele, direkt aus der Praxis.

#### Problemanalyse

In einer Niederlassung eines großen mittelständischen Betriebs gab es permanente Probleme mit der Fertigung. Die Muttergesellschaft entschied sich daher, den Mitarbeitern der Niederlassung weitreichende Weiterbildungen für die Maschinenbedienung, Wartung und Qualitätssicherung zukommen zu lassen. Leider zeigte die Maßnahme trotz hoher Aufwendungen nur marginale Wirkung. Die eigentlichen Probleme waren immer noch vorhanden. Die Situation wurde nun durch eine Organisationsaufstellung betrachtet. Da seitens der Maschinen und ihrer Bediener prinzipiell alles in Ordnung schien, wurde die Ursachensuche auf das leitende Personal ausgedehnt. Diese Personengruppe wurde aus Loyalität der Mitarbeiter und der unteren Führungskräfte stets geschützt und stand nie zur Debatte. Die eintretende Schweigsamkeit der bewohnenden Führungskräfte zeigte jedoch schon, was die Aufstellung im Detail hervorbringen sollte: eine unausgesprochene Rivalität zweier Bereichsverantwortlicher ließ die Zusammenarbeit in der Niederlassung nur schwer voranschreiten.

Die Lösung lag also daran, den Konflikt im Management zu lösen; die teuren Mitarbeiterschulungen zur Maschinenbedienung hatten leider an der falschen Seite angepackt. Als nächsten Schritt wurden sodann Techniken vorgeschlagen, die die Situation auf sanfte Weise beheben, und die Integrität der Betroffenen bewahren, sodass für alle Seiten eine Win-Win-Situation entstand.

#### Strategische Entscheidung

In einem Unternehmen sollte eine Kooperation mit einer staatlichen Stelle eingegangen werden. Die Aufgabe bestand darin, eine interessierte Person auf staatlicher Seite zu finden, die mit echtem Interesse die Kooperation und somit das Projekt vorantreiben würde. Die passenden Behörden wurden rational auf wenige eingegrenzt, intuitiv das Ergebnis geprüft sowie die »richtige« Behörde ausgelotet. Interessanterweise fühlte sich das Ergebnis dennoch nicht zu 100% stimmig an; es schien noch etwas zu fehlen. Der zweite Durchgang enthüllte daraufhin, dass zwar die Behörde die richtige war, nicht jedoch die Person, die sich als Ansprechpartner hinter der behördlichen Stelle verbarg. Vielmehr zeigte sich, man solle den Stellvertreter des Hauptverantwortlichen kontaktieren.

Bei der Behörde war die Dame am Empfang sichtlich verwundert, dass man nicht den Hauptverantwortlichen, sondern seinen Stellvertreter sprechen wollte. Sie war überzeugt, es gäbe keine weitere Person an ihrer Dienststelle, die diesen Bereich abdeckt. Erst auf ein weiteres Bitten, ob sie nicht spontan eine Alternative nennen könne, fiel ihr eine weitere Person ein, die eventuell am Rande solche Themen streife. Beim ersten Treffen zeigte sich dann, dass genau jener Mitarbeiter ein persönliches Interesse an der Kooperation hatte, da das Thema eines seiner eigenen Themen hervorragend ergänzte. Das Fundament zur Zusammenarbeit war gelegt.

#### WAS KÖNNEN DIE INTUITIVEN METHODEN FÜR SIE TUN?

- + **Personalwesen:** Finden Sie wesentlich treffgenauer den richtigen Mitarbeiter, der die Position auch mit langfristiger Motivation ausfüllt, und wählen Sie für Ihren Mitarbeiterstamm willkommene Maßnahmen zur Personalentwicklung.
- + **Projektleitung:** Lösen Sie Konflikte und Probleme schnell zur Zufriedenheit aller Beteiligten und lernen Sie, Win-Win-Situation leichter herbeizuführen.
- + **Fertigung:** Analysieren Sie wiederkehrende Probleme und finden Sie dauerhafte Lösungen auch bei scheinbar rein rationalen Ursachen.
- + **Vertrieb:** Erspüren Sie die wahren Bedürfnisse Ihrer Kunden, um Ihren Umsatz mit individuelleren Gesamtpaketen zu steigern.
- + **Marketing:** Testen Sie zuverlässig die Wirkung Ihrer Werbung vor der Veröffentlichung und ermitteln Sie bereits zu Beginn die notwendige Grundstimmung und gestalterischen Elemente für das treffsichere Erreichen der Zielgruppe.
- + **Management:** Optimieren Sie Ihre strategischen Planungen und finden Sie bislang verborgene Ansätze für eine bessere Marktausrichtung.
- + **Planung:** Spielen Sie unterschiedliche Entscheidungsmöglichkeiten zielsicher durch, um Fehlentscheidungen zu vermeiden.



### Lampenfieber

Ein Personaltrainer wandte sich mit der Bitte an mich, man möge an seinem Lampenfieber arbeiten. Obwohl er durch seine langjährige Erfahrung bei seinen Themen inhaltlich absolut sicher war, generell ein angenehmes Auftreten hatte und auch seine Kunden stets begeistert waren, neigte er trotzdem bei Vorträgen vor größerer Teilnehmerzahl bereits Tage zuvor zu enorm hohen inneren Anspannungen. Nach Möglichkeit umging er daher solche Aufträge schon im Vorfeld.

Im Gespräch zeigte sich, dass die Ursache an der inneren Überzeugung lag, man dürfe keinen einzigen Fehler machen, alles müsse zu 200% perfekt werden. Mit dieser Erkenntnis war die Situation nun wie gewandelt. In wenigen Sitzungen wurde diese Überzeugung mit verschiedenen intuitiven Methoden gelöst und ihm zudem Techniken zur Gelassenheit und schnellen Selbststärkung vermittelt, sodass er Vorträgen vor großem Publikum nun mit positiver Erwartung entgegen ging.

### Angestauter Ärger

Ein langjähriger Mitarbeiter eines großen Finanzdienstleisters bat mich um Hilfe. Er war erfolgreich, beliebt bei den Kunden und sein Arbeitsplatz bereitere ihm trotz harter Arbeit Freude. In seinem direkten Umfeld jedoch gab es einen Mitarbeiter, der anscheinend ungestraft gegen alle Gepflogenheiten des Unternehmens verstoßen durfte. Trotz unpassendem Äußeren, schlechten Umsatzzahlen und mangelnder Arbeitsmotivation blieb er vom Management unberührt, bezog sogar aufgrund seiner Betriebszugehörigkeit ein höheres Gehalt. An manchen Tagen erschien die Situation besonders grotesk, wurde er gar von der Standortleitung öffentlich für Dinge gelobt, die für die übrige Belegschaft als selbstverständlich galten. An dem Tag, an dem mich der Klient besuchte, stand er vor einer größeren Betriebsmeeting zur Betrachtung der aktuellen Standortsituation und Planung zukünftiger Strategien. Den angestauten Ärger über seinen Kollegen konnte er kaum verbergen. Die Situation war bei ihm bereits derart eskaliert, dass er am Morgen vor der Fahrt zur Arbeitsstätte unter Magenschmerzen litt, die mit zunehmender Nähe zur Niederlassung heftiger wurden. Eine weitere Duldung der Situation schien unmöglich. Da ihm eine attraktive Stelle angeboten wurde, überlegte er gar, das Unternehmen zu wechseln, obgleich es für ihn einen deutlichen Mehraufwand bei der Fahrt zur Arbeitsstätte bedeutet hätte. Er fragte also, wie er sich am besten Verhalten solle. Die rationalen Lösungen schienen offenkundig: Das Unternehmen verlassen, das Fehlverhalten des Mitarbeiters aufdecken oder die Situation weiter dulden. Insbesondere letzteres schien ihm unmöglich.

Aus der Sichtweise der intuitiven Methoden ist zunächst die Frage, wieso der Klient in diesem hohen Maße von der Situation berührt wird, dass sogar körperliche Beschwerden auftreten. Prinzipiell wäre für das Finden einer guten Lösung eine entspannte, gelassene Haltung gegenüber der Situation von Vorteil. So arbeiteten wir gemeinsam daran, den Grund für sein explosives Verhalten zu erfahren. Die Analysetechniken führten uns zu mehreren ähnlichen Situationen, in denen der Klient in seinem Leben das Gefühl der ungerechten Behandlung hatte. Nach dem Auflösen der Blockaden, die aus den damaligen Situationen resultierten und die zur Überreaktion in der aktuellen Situation führten, war der Weg frei, die ursprüngliche Frage zu beantworten. Die zu Beginn gefundenen, rationalen Lösungsansätze wurden nun mit Hilfe eines intuitiven Planspiels durchgespielt, um sich die Konsequenzen der einzelnen Ansätze und vor allem die jeweilige innere Zufriedenheit klar zu machen. Ich teilte ihm auch mit, dass sich ihm vermutlich bis zum Meeting noch eine weitere Lösung präsentieren wird, die nun aufgrund der gewonnenen inneren Gelassenheit hervortreten kann.

#### FORTSETZUNG

- + **Finanzen:** Ermitteln Sie exakt die Risiken anstehender Investitionen und entscheiden Sie sich intuitiv für das richtige Maß.
- + **Verhandlungstaktik:** Ermitteln Sie bereits im Vorfeld die optimale Strategie, und finden Sie verdeckte Informationen zur Stärkung der eigenen Verhandlungsposition.
- + **Entwicklung:** Finden Sie durch heuristische Verfahren neuartige, kreative Lösungen in schnellerer Zeit.
- + **Events:** Verbessern Sie die eigene Präsenz, Wirkung und Sicherheit bei öffentlichen Auftritten.
- + **Persönlichkeit:** Setzen Sie zielstrebige Gelassenheit aus der eigenen Mitte auch in schwierigen Situationen um.
- + **Assessment-Center:** Ergründen Sie im Vorfeld diejenigen Punkte, die Ihrem gegenüber wichtig sind.



Als er am nächsten Morgen erwachte, waren zu seiner Überraschung die Magenschmerzen nicht mehr vorhanden. Auf dem Weg zur Arbeit hatte er wieder Freude entwickelt und sein Meeting lief zu seiner vollsten Zufriedenheit. Selbst der Anblick seines Kollegen konnte ihn kaum aus seiner Gelassenheit bringen. So zerriss er sogar die bereits geschriebene Kündigung. Die letztendliche Lösung, am eigentlich geliebten Arbeitsplatz unabhängig von den Kollegen wieder Freude zu spüren, schien rational zunächst nicht erreichbar zu sein. Mit den intuitiven Methoden war der Klient jedoch in der Lage, seine innere Haltung und Wahrnehmung zu verändern, um so die Freiheit zu erlangen, aus wirklich allen Optionen – auch den scheinbar unmöglichen – wählen zu können.

### **Persönliche Grenzen überwinden**

Eine Musical-Darstellerin kam mit dem Bedürfnis zur persönlichen Weiterentwicklung zu mir. Es gab gewisse Grenzen im Gesang und Ausdruck, die durch regelmäßiges Üben kaum zu überwinden schienen. Im Gespräch zeigten sich familiär bedingte Blockaden und eine hemmende Selbsteinschätzung, die sie in ihrer ganzen Persönlichkeit nicht haben frei entfalten lassen.

Mit einigen Übungen aus der Kinesiologie und gezielten Einzelgesprächen, ließen sich der persönliche Ausdruck sowie die Klarheit der Stimme zur Freude der Zuschauer und übrigen Mitwirkenden wesentlich verbessern.

### **Konzentrationsschwäche**

Als ein etabliertes Blumengeschäft wegen Altersruhestand des Eigentümers zum Verkauf stand, verwirklichte sich ein Florist durch die Geschäftsübernahme nach Jahren der Assistenz seinen Traum vom eigenen Ladengeschäft. Sein Ideenreichtum, Geschäftssinn und seine solide Arbeit legten ihm eine selbständige Tätigkeit in den eigenen Verkaufsräumen nahe. Die Umgestaltung der Räume nach seinen Vorstellungen bereitete ihm Freude und die Geschäfte liefen gut. Mit der Zeit jedoch hatte er das Gefühl permanenter Müdigkeit, seine frühere Motivation wich einer Lustlosigkeit. Die Mitarbeiter schienen immer unzuverlässiger zu werden, nach und nach sank auch der Umsatz.

Die Analyse der Situation ergab, dass zu Gunsten der architektonischen Verkaufsoptimierung die Arbeitsplätze der Mitarbeiter in eine »unterkühlte« Ecke mit schlechterem Ausblick verschoben wurden. Dies schlug mit der Zeit auf die Stimmung und Gesundheit der Mitarbeiter nieder. Auch der eigene Arbeitsplatz des Ladenbesitzers war aus geomantischer Sicht auf einem äußerst negativen Platz gelegen, der ihm täglich mehr seiner Energie raubte. Die übrigen Veränderungen, insbesondere am Eingang, hielten die Kunden energetisch eher im kleinen Außenbereich, anstatt sie in den Laden einzuladen. Eine grundlegende Änderung der Arbeitsplätze sowie des Eingangs war also zum Erhalt eines positiven, motivierenden Arbeitsklimas unbedingt notwendig.

Eine solche ungünstige Umgestaltung der Geschäftsräume zur Neueröffnung wie im oberen Fall wirft natürlich auch die Frage auf, ob der Besitzer bei seinen Entscheidungen unbewusst auf die schlechtere Raumsituation hingearbeitet hat. Dies kann z.B. der Fall sein, wenn Erfolg unbewusst negativ assoziiert wird. Daher sind auch hier unbedingt immer die unbewussten Denkstrukturen des Besitzers in die Lösung miteinzubeziehen.

zum Einsatz. Gerne wird auf Wunsch im Kurs konkret auf aktuelle Situationen der Teilnehmer eingegangen.



## Erläuterungen zu den verwendeten Methoden

### Organisations- und Familienstellen

Diese Methode eignet sich besonders zur Analyse von Systemen jeglicher Art. Dabei kann es sich sowohl um konkrete Personengruppen (Organisationen, Unternehmen, Familien etc.), als auch um abstrakte Gebilde (Organisationseinheiten, Abteilungen, technische Baugruppen etc.) handeln.

Nach der Benennung und Umschreibung des Systems wird es zunächst in seine Einzelkomponenten gesplittet und für jede Komponente eine *beliebige* Person ausgewählt, die von nun an diese Komponente vertritt. Der Klient, der das Problem einbringt, stellt nun die frei gewählten Personen nach seinem Empfinden analog zu dem zu analysierenden System in den Raum. Das sich ergebende Bild zeigt bereits jetzt offenkundig und für jeden nachvollziehbar, wo Sympa-

thien oder Blockaden existieren. Nach diesem ersten Überblick werden nun die einzelnen Stellvertreter nach ihrem Befinden gefragt. Das Verblüffende an dieser Methode ist nun, dass sich die beliebig ausgewählten Personen nun *reell* so fühlen, wie die Personen bzw. Komponenten, für die sie stehen. So können sie die Problemsituation noch konkreter benennen. Das im Raum entstehende Energiefeld, zeigt exakt die Situation, wie es im wirklichen System vorherrscht.

Nun können mit Hilfe der Stellvertreter verschiedene Lösungsstrategien durchgespielt und anhand der Reaktionen der Stellvertreter sofort auf die jeweilige Wirkung geprüft werden.

### Kinesiologie

Die Kinesiologie (Kinesis = griech. für Bewegung) ermittelt zum Wohle einer Person mit Hilfe ihrer Körperreaktionen ihre innere Haltung auf eine zuvor gestellte Frage. Dadurch lassen sich Ursachen für unbewusste Handlungen und Haltungen herausfinden und ggf. neutralisieren. Als Beispiel seien hierfür unliebsame Eigenarten genannt, die mit ein wenig Nachdenken leicht jeder an sich selbst finden kann: logisch unbegründete Zwänge, Ängste, Nervosität, lästige Angewohnheiten, unerwünschte Handlungsmuster etc.

Zur Ermittlung der Ursache verwendet die Kinesiologie klare Ja/Nein-Fragen und kreist somit das Problem Schritt für Schritt ein.

Als Antwort-Indikator dient im Allgemeinen die Muskelreaktion der beiden Arme. Drückt man beispielsweise beide leicht nach vorne gestreckte Arme des Klienten nach unten, unmittelbar nachdem man die Frage gestellt hat, wird man feststellen, dass der Klient als »Antwort« einmal nur leicht und ein anderes mal hingegen mit den Armen stark dagegen hält. Deutet man dieses »leicht oder stark« als »ja oder nein«, so kann man sich sukzessiv über einen Ja/Nein-Entscheidungsbaum an die Ursache des Problems herantasten und diese mit einfachen, gezielten Übungen nachhaltig lösen.

### Geomantie, Radiästhesie

Unsere Erde ist durchzogen von verschiedenen Energielinien und -gittern. Jedes einzelne davon, hat auf den Menschen unterschiedliche Einflüsse. Einerseits können solche Energie die Kreativität, Lebensfreude, Harmonie etc. fördern, andererseits existieren Energien, die Müdigkeit, Unruhe, Disputbereitschaft etc. hervorbringen. Auch im Alltag kennen wir dieses Phänomen: an manchen Plätzen unseres Zuhauses fühlen wir uns *irgendwie* wohl, verweilen gerne. Auch im Büro gibt es Orte, die die Mitarbeiter bevorzugt für informelle Diskussionen nutzen. Meist verlaufen gerade diese Spontan-Meetings sehr kreativ und erfolgversprechend. Andere Orte hingegen scheinen aus irgend einem Grund »dunkle oder tote Ecken« zu sein – ganz gleich, ob neu eingerichtet, renoviert oder gar ganz neu gebaut, sie werden von den Menschen, die hier zusammenkommen, nicht so recht angenommen. Mit Hilfe der Geomantie (Kenntnis der

Erdenergien) und Radiästhesie (Messung der Erdenergien) kann man solche Orte im Vorfeld bestimmen und die dort vorherrschenden Energie, bereits bei der Einrichtung berücksichtigen. So ist beispielsweise ein Energievorkommen, bei dem der Mensch Ruhe und Geborgenheit empfindet, gut geeignet für Schlafräume, einleuchtenderweise weniger jedoch für Arbeitsräume; zu letzterem würden sehr gut Energien wie Kreativität und Antriebskraft passen.

Gehen wir über die reine Raumeinteilung von bereits bestehenden Häusern und Büros hinaus, hilft die Geomantie schon bei Planung der grundlegenden Architektur des Hauses und der Standortwahl. Auch eine richtig positionierte Gartenanlage mit der passenden Bepflanzung zu den im Haus lebenden Personen ist für das Wohlbefinden mitbestimmend.