

Nonduale BUSINESSSFÜHRUNG

Wie für dich als **Coach, Experte oder Mentorin**
mit klarer Feldführung ein **6- bis 9-stelliger**
Business Erfolg aus dem **Feld**
ALLER Möglichkeiten Realität werden

Kein Konzept, Keine Strategie, Kein Mindset, Kein Entweder-oder
Nur Einheit und Kohärenz



Erschaffen im JETZT-FELD
ohne Trennung.

Nur für kurze Zeit
0,- € GUIDE
STATT 99,- €

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort, warum dieses E-Book, That´s me	1-2
Kapitel 1: Du bist nicht dein Körper. Du bist Energie	3-5
Kapitel 1: Du erschaffst deine Kunden selbst im JETZT	6-8
Kapitel 3: Zeit ist Illusion, Vergangenheit und warum deine Vergangenheit dich nie beeinflusst	9-10
Kapitel 4: Der Algorithmus, der Markt, das Kundenfeld: Alles ist ein Spiegel	11-13
Kapitel 5: High-Ticket-Kunden: Warum sie schon da sind	14-16
Kapitel 6: Business Struggle ist kein Zeichen, dass du mehr tun musst	17-18
Kapitel 7: Sechsstellig, siebenstellig: Was es wirklich bedeutet, die nächste Ebene zu betreten	19-20
Kapitel 8: Nonduale Businessführung in der Praxis	21
Von Information zu Transformation	22-23



Vorwort

Dieses E-Book liefert dir das, wonach du gesucht hast. Versprochen. Es wird zwar dein Weltbild auf den Kopf stellen und es wird dein Leben für immer verändern, aber es wird dich als logische Konsequenz in großartigen Businesserfolg führen. Du hast wahrscheinlich schon ziemlich viel für dein Business getan, als die meisten. Und vielleicht bist du langsam an einem Punkt, wo du einfach die Nase voll hast vom Optimieren, noch eine Strategie anpassen noch ein neues Konzept versuchen oder was auch immer. Auf jeden Fall bist du einfach gar nicht in dem Flow, den du eigentlich haben wolltest in deinem Business und Leben. Um das zu ändern wirst du Antworten hören, wie: Bitte mehr tun und besser in der Kundenansprache werden. Deine Sichtbarkeit erhöhen und natürlich dein Mindset, deine Glaubenssätze und Blockaden lösen und natürlich darfst du deine Frequenz erhöhen.

Aber was du hier liest, macht dich frei davon. Es geht an den Ursprung. Und der Ursprung hat nichts mit deiner nächsten Kampagne zu tun, nichts mit deinem nächsten Funnel, nichts mit deinem Content-Plan oder Glaubenssatzarbeit etc.

Er hat damit zu tun, was du wirklich bist. Und wie das, was du wahrnimmst, entsteht und wie du alles was du beginnst zu Gold machst. Wenn du das verstehst, wirklich verstehst, nicht nur als Konzept, dann verändert sich dein Business auf eine Art, die sich von Außen fast wie Magie anfühlt. Aber es ist keine Magie. Es ist reine Physik in Kombination mit deiner Neurobiologie.

Ganz unspektakulär, aber absolut wahr und wenn du bis zum Ende liest, dein Game Changer. Alles wird sich drehen.

Warum habe ich das E-Book für dich geschrieben?

Ich möchte, dass du erfolgreich bist. Wirklich erfolgreich. Weil ich weiß, dass es wirklich komplett für jeden möglich ist und nach diesem E-Book zweifelst du nicht mehr.

Ich möchte, dass für dich Geld fließt, dass Kunden zu dir kommen, dass dein Business wächst und dass du dabei noch vollständig du selbst bist.

Ich möchte, dass du aus der Illusion der Begrenzung aussteigst.

Du erfährst hier keine neue Manifestationstechnik und auch kein positives Denken oder ein weiteres spirituelles oder energetischeres Konzept, das sich zwar schön anhört, aber dir wieder nicht das bringt, was du dir wünschst. Und es ist auch keine neue Strategie oder Konzept, das du lernen und umsetzen musst.

Was du hier liest, basiert auf Quantenphysik und Neurobiologie. Es beschreibt, wie du als Mensch wirklich funktionierst. Wie dein System Realität erschafft. Warum Geld fließt oder stockt. Und warum das alles nichts mit dem Markt, dem Algorithmus oder deinem Angebot zu tun hat, sondern ausschließlich mit dir, weil es auch nichts außerhalb von dir gibt.

Alles basiert auf der gleichen Energie, du deine Kunden, Geld, auch wenn du es anders wahrnimmst, aber das in Verkörperung ist dein Durchbruch, mit dem du alles aus dem Feld ALLER Möglichkeiten erschaffen wirst. Ohne Zweifel.

Let's start it

That's me

Hi, ich bin Manuela und wenn mir vor ein paar Jahren jemand gesagt hätte, dass ich einmal **die einzige Leaderin für Nonduale Businessführung auf den Markt** bin, hätte ich diese Person definitiv belächelt. Ich teile das hier mit dir, damit du siehst, wie schnell sich alles ändern kann.



Mein Weg hat mich durch verschiedene Welten geführt, aber er begann ziemlich "bodenständig." Nach meiner Ausbildung zur Rechtsanwaltsfachangestellten habe ich Betriebswirtschaft studiert und mich schon immer für Menschen, Entwicklung und die Frage interessiert, warum manche Menschen ihr Leben scheinbar mühelos verändern und andere trotz aller Anstrengung auf der Stelle treten, so wie ich damals.

Ich bin Mutter von drei Söhnen und habe eine wundervolle Husky-Dame an meiner Seite. Diese Frage, warum es für manche leicht ist und für andere ein ewiges Tauziehen, hat mich förmlich durch mein Leben geführt und darum habe ich mich über viele Jahre intensiv mit Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation, Bewusstsein und Erfolg beschäftigt. Dazu lagen so einige Ausbildungen zum Beispiel als Mentaltrainerin, Kommunikations- und Rhetoriktrainerin, psychologische Beraterin, systemischer Coach, geistige Heilerin, Ausbildung im Bereich Energiearbeit, Aurachirurgie und vielen weiteren Themen rund um persönliche und spirituelle Entwicklung auf meinem Weg.

Und aus diesem Weg ergab sich eine neue Frage: *“Wenn Menschen doch so viel Wissen sammeln, so viele Methoden anwenden und so viel an sich arbeiten, förmlich das Universum durchleuchtet haben, warum leben sie dann so oft noch immer nicht das Leben, das sie sich eigentlich wünschen und oft sogar das Gegenteil davon?”*

Dann fiel es mir wie Schuppen von den Augen. Im Grunde alles, was wir Menschen über Erfolg, Geld, Business, Heilung, Entwicklung und Veränderung lernen, ist nur auf einem Gedanken aufbaut: der Trennung. Also dass noch etwas fehlt, dass du noch nicht genug bist, weil du erst noch etwas lernen oder werden musst...

Nichts ist voneinander getrennt

Alles ist Energie

Ale Möglichkeiten existieren bereits für dich

Ich bin angetreten dafür, mindestens 10 Tausend Menschen näherzubringen, dass sie weit größer sind als jede Begrenzung, die sie jemals über sich angenommen haben. Dass sie sich nicht an ein Außen anpassen und immer wieder reagieren müssen, sondern erkennen dürfen, dass das Außen ihrem inneren Feld folgt und nur durch sie erst entsteht und dass jeder ändern kann, was er im Außen sieht, denn das Außen ist nicht fix.

Das Leben, nach dem sich jeder sehnt, existiert bereits als Möglichkeit im Feld.

Und genau daran erinnere ich dich mit diesem E-Book und in meinen Räumen und zeige, wie jeder das für dich umsetzt.

Kapitel 1:

Du bist nicht dein Körper. Du bist Energie.

Hier beginnt alles. Und hier liegt auch das größte Missverständnis, das so ziemlich jede Unternehmerinnen an einem bestimmten Punktausbremst.

Du identifizierst dich mit deinem Körper. Du denkst: "Ich bin diese Person. Ich habe dieses Business. Ich muss diese Ziele erreichen." Und weil wir uns mit dem Körper identifizieren, glauben wir auch, dass wir durch körperliche Handlung alles erschaffen müssen.

Aber schau mit mir mal genauer hin:

Du bist Energie. Alles um dich herum ist Energie. Dein Körper ist Energie. Deine Gedanken sind Energie. Deine Kunden sind Energie. Dein Umsatz ist Energie. Alles ist übrigens die EINE Energie. Das ist keine spirituelle Aussage. Das ist Quantenphysik.

Auf der subatomaren Ebene besteht alles aus demselben Grundstoff: Schwingung, Frequenz & Information. Es gibt keine harte Grenze zwischen dir und dem, was du als außen wahrnimmst. Diese Grenze ist eine Konstruktion deines Wahrnehmungssystems.

Und genau hier wird es jetzt für dich interessant.



“Dein Körper ist eine Wahrnehmungsapparatur. Er nimmt Schwingungen auf und übersetzt sie in das, was du siehst, hörst, fühlst und erlebst. Aber er zeigt dir nicht die Realität. Er zeigt dir eine Version davon. Die Version, für die er aktuell ausgestattet ist und die Version, die zu deiner inneren Ausrichtung passt.

Denk an eine Fledermaus.

Sie navigiert durch Echolot. Ihre Welt besteht aus Schallwellen und deren Reflexionen. Sie nimmt Dinge wahr, die für dich schlicht nicht existent sind. Und trotzdem sind sie da. Ein Delfin nimmt elektromagnetische Felder wahr. Ein Hund riecht eine Welt, die du nie erleben wirst.

Bedeutet das, dass diese Dinge nicht real sind, weil du sie nicht wahrnimmst? Natürlich nicht., aber du vergisst das immer wieder.

Das bedeutet: Realität ist größer als das, was dein System dir zeigt. Und dein System zeigt dir nicht alles. Es zeigt dir genau das, wofür es gerade kalibriert ist.





für dein Business:

Die Kunden, die Möglichkeiten, der Umsatz, den du dir wünschst, ALLES existieren bereits. Als Energie, als Frequenz, als Möglichkeit in einem Feld, das viel größer ist als das, was du gerade wahrnimmst. Du nimmst das was du haben willst noch nicht wahr. Aber das bedeutet nicht, dass sie nicht da sind.

Umsetzung für dich:

Setz dich hin. Atme kurz durch.

Und dann frag dich ernsthaft:

“Was nehme ich gerade als meine Realität wahr? In meinem Business, mit meinen Kunden, mit meinem Umsatz?”

Schreib es auf. Ohne es erstmal zu bewerten.

Dann die zweite Frage:

“Ist das wirklich die einzige Version, die existiert?”

Oder ist das die Version, für die mein System gerade kalibriert ist?”

Dieser Unterschied ist alles.

Kapitel 2: Du erschaffst deine Kunden selbst im JETZT.

Das ist der Satz, bei dem du jetzt vielleicht mal kurz innehältst. Der Satz verdient es, wirklich von dir verstanden zu werden. Du erschaffst die Version deiner Kunden, die du wahrnimmst.

Das heißt nicht, dass Kunden keine eigenständigen Menschen wären. Es bedeutet, dass die Art und Weise, wie sie sich dir gegenüber zeigen, wie sie reagieren, ob sie buchen oder nicht, ob sie begeistert oder zögerlich sind, dass das alles ein direkter Spiegel deiner inneren Ausrichtung ist.

Hier ein Bild für dich:

Zwei Unternehmerinnen in der gleichen Branche mit ähnlichem Angebot, ähnliche Preisen einer ähnlichen Zielgruppe und auch eine ähnliche Persönlichkeit von außen. Die eine hat konstant buchende Kunden, wächst organisch, zieht High-Ticket-Anfragen an, ohne groß dafür zu kämpfen. Die andere postet, optimiert, erklärt, gibt von Herzen alles aber es bucht kaum jemand.

Was meinst du, ist der Unterschied?

Es ist weder das Angebot, noch der Algorithmus und es ist auch nicht das Es ist das Glück.

Es ist die innere Ausrichtung. Das Feld, aus dem heraus sie ihr Business führen. Denn daraus baut sich erst das Feld.





1. Die erste Unternehmerin, egal ob bewusst oder unbewusst, ist in einem Zustand innerer Vollständigkeit. Sie weiß, was sie kann. Sie weiß, wem sie hilft. Sie braucht die Buchung nicht, um sich vollständig zu fühlen. Und genau deshalb erschafft sie eine Version ihrer Kunden, die bucht.
2. Die zweite Unternehmerin erschafft genauso, aber oft wohl unbewusst eine Version ihrer Kunden, die zögert, zweifelt, nicht kauft. Weil sie selbst innerlich zögert, zweifelt und nicht sicher ist.

Denk immer dran, für beide existieren ALLE Möglichkeiten bereits im Feld.

“Kunden spüren das nicht rational. Sie spüren es energetisch. In dem Gefühl, das ein Gespräch hinterlässt. In dem, was zwischen den Zeilen steht. In der Art, wie ein Angebot präsentiert wird. Du erschaffst die Realität deiner Kunden. Das ist keine Metapher. Das ist das, was wirklich passiert.

Umsetzung für dich

Die Version deiner Kunden

Schreib auf:

“Wie erlebe ich meine Kunden gerade? Sind sie begeistert, committed, zahlungsfreudig? Oder sind sie zögerlich, feilschend, schwer zu überzeugen?”

Dann:

“Was sagt das über meine eigene innere Ausrichtung aus? Wo zweifle ich selbst? Wo bin ich innerlich noch nicht committed zu dem, was ich tue?”

Das sind vielleicht keine angenehmen Fragen für dich. Aber sie sind die richtigen für Klarheit in deinem Feld.

Kapitel 3:

Zeit ist Illusion und warum deine Vergangenheit dich nie beeinflusst.

Hier liegt einer der größten unsichtbaren Bremsklötze in deinem Business. Du glaubst, dass deine Vergangenheit deine Gegenwart bestimmt. Dass Prägungen von früher, vergangene Misserfolge und alte Prägungen jetzt noch gilt, auf dich Einfluss hat und dich begrenzt.

Aber schau mal genau:



Dein Körpersystem setzt in jedem Moment Istbilder zusammen. Einzelne Momentaufnahmen der Realität, die es zu einem kontinuierlichen Film zusammenfügt. Was du als Vergangenheit erlebst, ist kein echter Speicher irgendwo da draußen. Es ist ein Bild, verknüpft mit einer Emotion, das dein System im Jetzt abruft. Die Vergangenheit existiert nur im Jetzt als eine Aktivierung. Als Muster, das in diesem Moment neu abgespielt wird.

Das ist wichtig für dich. Denn es bedeutet: Du steckst nicht in der Vergangenheit fest. Dein System aktiviert im Jetzt ein altes Muster. Und Muster, die im Jetzt aktiviert werden, können im Jetzt auch verändert werden und das ist doch super.

Was das für dein Business bedeutet

Wenn du sagst: Ich hatte schon immer Probleme damit, hochpreisig zu verkaufen, dann ist das kein historisches Fakt. Es ist ein Muster, das du gerade in diesem Moment wieder aktivierst. Es ist keine Wahrheit über dich. Es ist eine Gewohnheit deines Systems. Und Gewohnheiten des Systems lassen sich ändern. Und zwar nicht durch Zwangspositivität, sondern durch das Erkennen, dass das Muster ein Muster ist und keine Realität. In dem Moment, wo du das siehst, verliert es seine Automatik.

Umsetzung für dich

Das Muster erkennen

Denk an einen Bereich in deinem Business, der sich immer wieder schwierig anfühlt. Vielleicht das Verkaufen, sichtbar zu sein, zu deinen Preisen stehen oder ausgebuchte Räume.

Frag dich:

“Wann habe ich das zum ersten Mal so erlebt oder geglaubt?”

Und dann:

“Aktiviere ich gerade ein altes Bild oder schaue ich wirklich auf das, was jetzt möglich ist?”

Schreib den Unterschied auf.

Der eine Satz beschreibt das Muster. Der andere beschreibt die Wahrheit des jetzigen Moments.

Kapitel 4:

Der Algorithmus, der Markt, dein Kundenfeld: Alles ist ein Spiegel.



Das ist das Kapitel, das dir vielleicht den Kopf verdreht, natürlich im besten Sinne.

Vielleicht glaubst du, der Algorithmus ist das Problem. Die Marktlage ist gerade schwierig. Die Kunden haben gerade kein Geld. Die Konkurrenz ist viel zu groß in deiner Nische. Die Jahreszeit ist auch grad nicht gut.

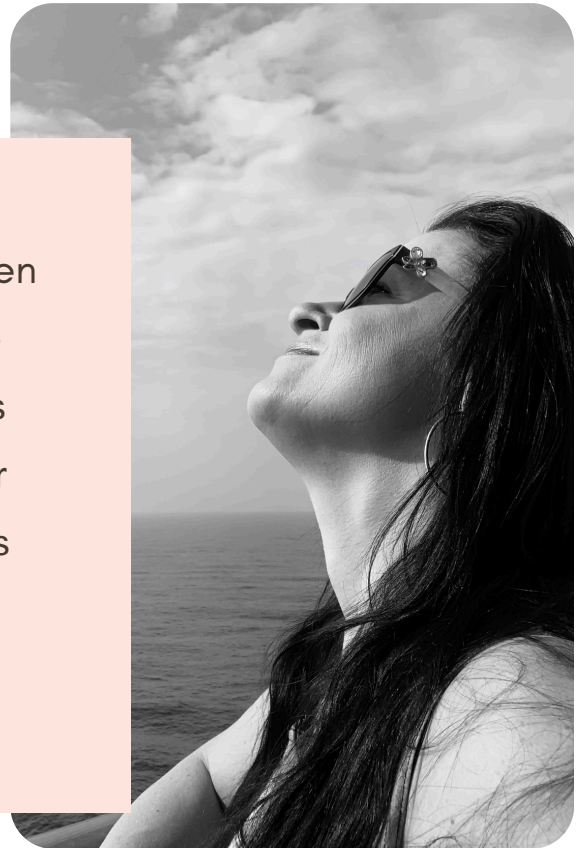
All das klingt nach äußeren Faktoren, die außerhalb deiner Kontrolle liegen.

Aber schauen wir zusammen da mal drauf:

“Der Algorithmus, den du wahrnimmst, ist dein Algorithmus. Die Marktlage, die du siehst, ist deine Marktlage. Das Kundenfeld, das sich dir zeigt, ist dein Kundenfeld. Es ist nicht objektiv da draußen. Es ist das, was dein System, basierend auf deiner inneren Ausrichtung, als real erschafft und dir präsentiert. Das klingt radikal. Und es ist radikal.

Denn das bedeutet:

Zwei Unternehmerinnen können denselben Algorithmus nutzen und komplett andere Ergebnisse bekommen. Der Algorithmus läuft für die eine nicht besser, als wie für die andere. Es ist der innere Zustand aus dem sie agieren, der dann Reichweite, Resonanz und Verbindung erzeugt



Menschen reagieren auf Energie. Algorithmen verstärken, was bereits eine Resonanz hat. Und Resonanz entsteht innen, bevor sie sich außen zeigt.

Dasselbe gilt für die Marktlage. Wenn du innerlich überzeugt bist, dass der Markt gerade schwierig ist, dass Kunden kein Geld ausgeben und immer verhandeln, dass High-Ticket gerade nicht geht, dann ist das genau die Version des Marktes, die sich dir zeigt.

Du filterst unbewusst alles heraus, was das Gegenteil beweisen würde. Und gleichzeitig gibt es Unternehmerinnen, die im gleichen Markt, zur gleichen Zeit, mit einem ähnlichen Angebot gerade ihre besten Monate erleben.

Der Unterschied liegt nämlich nicht im Markt oder an irgendwas im Außen. Er liegt im Wahrnehmungsfeld.

Umsetzung für dich

Dein Bild vom Markt

Schreib auf:

“Wie beschreibe ich gerade den Markt? Was sage ich über den Algorithmus? Was denke ich über meine potenziellen Kunden. Haben sie gerade Geld? Sind sie bereit zu investieren?”

Dann:

“Wäre das die einzige Wahrheit? Oder ist das mein aktueller Filter?”

Und dann die entscheidende Frage:

“Welche Version des Marktes würde jemand sehen, der innerlich vollständig ausgerichtet, klar und ohne Mangel ist?”

Schreib diese Version auf.

Das ist die Kalibrierung deines Systems auf eine neue Frequenz.

Kapitel 5: High-Ticket-Kunden: Warum sie schon da sind.



Lass uns da direkt hinschauen.

Du willst also High-Ticket-Kunden. Menschen, die ohne zu zögern in dein hochpreisiges Angebot investieren. Die committed sind. Die Ergebnisse wollen und bereit sind, dafür zu zahlen.

Diese Menschen existieren bereits. Jetzt. In diesem Moment. Auch wenn das schwer zu glauben ist.

Sie sind nicht irgendwann da, wenn du bekannter bist. Sie sind nicht da, wenn du noch mehr Content machst. Sie sind auch nicht erst da, wenn der Markt sich erholt hat.

Sie sind jetzt da als Energie, also als Möglichkeit in deinem Feld, so wie alles andere auch.

Warum nimmst du sie noch nicht wahr?

Weil dein System noch nicht auf sie kalibriert ist.

Wenn du innerlich also glaubst, dass High-Ticket ein anderes Level ist, das du noch nicht erreicht hast, dann filtert dein System diese Menschen heraus. Du siehst sie buchstäblich nicht. Du machst vielleicht einen Post, der eigentlich genau für sie wäre, aber die Energie dahinter sagt: Ich hoffe, das reicht irgendwann. Und dieser Subtext kommt dann an.

Was das für dein Business bedeutet

High-Ticket-Kunden spüren Unsicherheit sofort. Denn Menschen auf diesem Investitionslevel reagieren sehr fein auf Energie. Sie suchen jemanden, der wirklich steht, was er sagt. Der nicht auf die Buchung angewiesen ist und der aus absoluter Feldklarheit agiert.

Das bist du!

sobald du aufhörst zu glauben, dass du es noch werden musst. Die Version von dir, die selbstverständlich High-Ticket-Kunden anzieht, existiert jetzt.

Sie existiert, parallel zu der aktuellen Version im selben Möglichkeitsfeld.

Du wechselst nicht zu ihr, indem du mehr im Buiness tust.

Du wechselst zu ihr, indem du aufhörst, die alte Version für die einzig mögliche zu halten.



Umsetzung für dich

Dein High-Ticket-Spiegel

Stell dir die Version von dir vor, die regelmäßig und selbstverständlich High-Ticket-Kunden anzieht.

Wie fühlt sie sich an? Wie kommuniziert sie? Wie geht sie in ein Verkaufsgespräch? Was glaubt sie über ihren Wert?

Schreib das auf, so konkret wie möglich.

Dann:

Was ist der Unterschied zwischen dieser Version und dir gerade?

Das ist nicht eine Frage nach deinen Skills. Es ist eine Frage nach deiner inneren Ausrichtung. Und der Unterschied, den du aufschreibst, ist das, wo du tief hinschauen darfst. Denn es ist nicht dein Angebot oder dein Marketing oder deine Strategie.

Kapitel 6:

Business Struggle ist kein Zeichen, dass du mehr tun musst.



Das ist vielleicht die wichtigste Erkenntnis, die du heute mitnimmst.

Wenn dein Business sich schwer anfühlt, wenn Kunden nicht kommen oder wenn dein Umsatz stockt, dann ist das kein Zeichen, dass du mehr tun musst.

Es ist ein Zeichen, dass du aus dem Feld der Trennung heraus arbeitest.

Trennung bedeutet: Du erlebst dich als getrennt von dem, was du willst. Erfolg ist dort, du bist hier. Der sechsstellige Umsatz ist irgendwann, du bist jetzt. High-Ticket-Kunden sind für andere, du arbeitest noch daran.

Und aus diesem Gefühl der Trennung heraus entsteht der Hamsterrad-Modus. Mehr tun, weil es gefühlt nicht reicht. Mehr posten, weil sonst niemand es sieht. Mehr beweisen, weil du innerlich noch nicht sicher bist, ob du es wert bist.

Das Hamsterrad dreht sich schneller. Aber es bewegt sich nicht.

Nonduale Businessführung bedeutet:

Du führst dein Business aus dem Zustand der Einheit heraus. Aus dem Wissen, dass alles, was du willst, bereits existiert. Dass du nicht getrennt davon bist. Dass du es nicht erarbeiten musst, sondern empfangen kannst.

Das heißt aber nicht, dass du nichts tust. Denn das verwechseln so viele. Du tust natürlich etwas, den irgendwas tust du ja imemr den ganzen Tag. Das was du aber tust für dein Business tust du aus einem ganz anderen inneren State heraus. Du agierst nicht aus Mangel sondern aus Inspiration und Leidenschaft. Du handelst, nicht, weil du eteas beweisen musst, sondern weil du dich ausdrücken willst.

Und das ist etwas komplett anderes. Für dich und für alle, die dich erleben.

Dies hier ist kein Konzept. Das ist für dich der einzige Weg, dass es leicht geht, ohne, dass du dich verbiegst oder im Außen weiter nach etwas suchst. Denn was willst du da finden, wenn du dir dein Außen stets selbst erschaffst und schon alles im Feld für dich da ist?

Kapitel 7: 6–stellig, 9–stellig: Was es wirklich bedeutet, die nächste Ebene zu betreten.

Du willst sicher wie alle anderen auch auf ein Umsatzziel hinarbeiten. Sechstellig. Siebenstellig... Und irgendwann wirst du es erreichen und dich fragen sich, warum du dich nicht anders fühlst.

Oder du stehst kurz davor und merkst, dass du dich innerlich dagegen sperrst. Dass irgendwas sich zurückzieht. Vielleicht ist es der Gedanke an mehr Verantwortung, noch mehr Sichtbarkeit oder höhere Erwartungen. Und dieser unsichtbare Widerstand hält dich auf dem gleichen Level fest, egal wie viel du tust. Das nächste Level ist keine Zahl auf deinem Konto. Es ist dein Bewusstseinszustand. Die Unternehmerin, die siebenstellig macht, denkt nicht prinzipiell smarter und arbeitet nicht notwendigerweise härter. Sie hat sich innerlich erlaubt, auf diesem Level zu operieren. Sie hat den Überzeugungsblock aufgelöst, der ihr sagte, dass das für andere ist.

Der Sprung auf das nächste Level passiert zuerst innen.



Und das Paradoxe daran:

Sobald es innen passiert ist, braucht es oft erschreckend wenig äußere Veränderung. Ein Gespräch verläuft anders. Ein Angebot, was vorher keiner angefragt hat, erzeugt jetzt Resonanz bei den Kunden. Anfragen, die aus dem Nichts kommen. Aber es kommt nicht aus dem Nichts. Es war die ganze Zeit im Feld. Du warst einfach noch nicht auf dieser Frequenz.

Umsetzung für dich

Das nächste Level

Schreib auf:

Was ist dein nächstes konkretes Umsatzziel?

Dann frag dich:

Was müsste ich innerlich glauben, damit das mein normaler Alltag wäre? Was wäre selbstverständlich für mich auf diesem Level? Wie würde ich Entscheidungen treffen? Wie würde ich über mein Business sprechen?

Und dann die ehrlichste Frage:

Was glaube ich gerade noch, das mich davon trennt?

Schreib alles auf. Das sind die Überzeugungen, die zwischen dir und dem nächsten Level stehen. Denn es sind nicht die äußeren Hindernisse. Es sind deine inneren Programme.

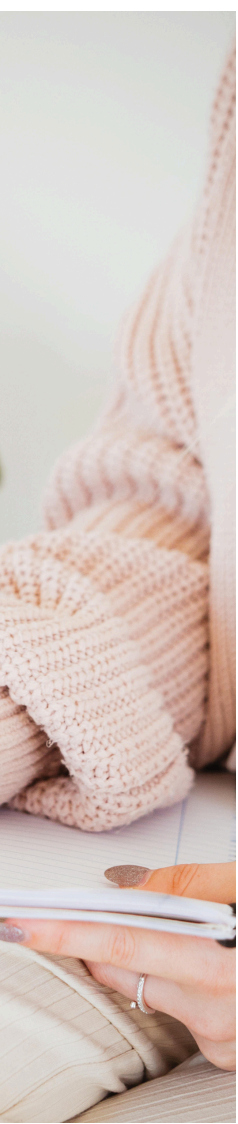
Und Programme lassen sich ändern. Schneller als du denkst.

Kapitel 8:

Nonduale Businessführung in der Praxis.

Was bedeutet das alles jetzt konkret für deinen Alltag?

Nonduale Businessführung bedeutet nicht, dass du meditierst statt arbeitest. Es bedeutet nicht, dass du auf Strategie verzichtest. Es bedeutet, dass alles, was du tust, aus einem anderen Fundament heraus entsteht. Hier sind die konkreten Verschiebungen:



1. Vom Suchen zum Empfangen. Du hörst auf, Kunden zu jagen, und wirst zu jemandem, den Kunden finden wollen. Und das passiert, weil du aufhörst, aus Mangel heraus zu kommunizieren, denn du weißt, dass ALLES bereits da ist.

2. Vom Beweisen zum Ausdrücken. Jeder Post, jedes Gespräch, jedes Angebot hört auf, ein Beweis deines Wertes zu sein. Lass es zum Ausdruck dessen werden, wer du bist und was du gibst. Das ist der Unterschied, den Menschen fühlen und warum sie zu dir wollen.

3. Vom Reagieren zum Erschaffen. Du reagierst nicht mehr auf den Markt, den Algorithmus oder die Konkurrenz. Du erschaffst deine Version davon, indem du deine innere Ausrichtung veränderst.

4. Vom Warten zum Jetzt. Du hörst auf zu warten, bis du bereit bist oder bis du bekannt genug bist oder bis der Markt besser wird. Du erkennst, dass alles, was du willst, JETZT existiert. Und du beginnst, jetzt aus dieser Wahrheit heraus zu handeln.

Von Information zu Transformation

Du hast hier etwas von mir an die Hand bekommen, das sich garantiert anders anfühlt als das meiste, was du jemals über Business, Geld und Erfolg hören wirst. Und das ist nur die Spitze des Eisbergs.

Sicher kannst du in dir eine Stimme hören, die sagt: Das ist stimmig für mich und du weißt, wenn du ehrlich bist, dass du das Gefühl irgendwie kennst und es sich heimisch anfühlt. Vielleicht hat ein Aha aufgeleuchtet beim Lesen oder beim Verstehen. Du weißt, es ist klar für dich, du hast nun alles an der Hand, um grenzenlos zu erschaffen.

Aber du weißt es kommt der Alltag, der dich schnell wieder raus katapultiert. Es wird wieder eine Rechnung kommen, Gespräche mit Kunden laufen wieder mal nicht wie geplant, Kunden diskutieren über den Preis oder zahlen nicht wie vereinbart. Dann erhaschst du wieder eine neue Idee, um dein Business im Außen zu optimieren. Und dann bleibt das, was du gerade verstanden hast wieder mal ein netter Gedanke, aber es verändert nichts wirklich.

Du bist viel größer als all diese Illusionen und deine Biologie. Aber Information alleine verändert eben keine Schaltkreise. Dein System braucht mehr als nur das Verstehen und dein Bewusstsein einen Raum, wo es sich in der Grenzenlosigkeit erfahren und erschaffen kann.

Von Information zu Transformation

Es braucht oft einen Raum, in dem das Neue so oft als sicher erlebt wird, bis es das Bekannte wird.

Solange, bis dein System aufhört, dich zurückzuziehen. Bis die Verschiebung nicht mehr nur ein Gedanke ist, sondern du deinen wahren Seins-Zustand in Fülle in dem Feld ALLER Möglichkeiten verkörperst.

Genau das passiert in meinen Räumen.

Jeder, wird nach meinen Räumen ein Leben und sein Business führen, was vorher nicht ansatzweise möglich war. Wenn dieses E-Book für dich eine Erinnerung war, dann sind meine Räume der Ort, wo diese Erinnerung und dein Sein in 6- bis 9-stelligen Umsätzen (Gewinn) zu deiner gelebten Realität wird.



16 Wochen Raum

Energetic Business Exploosion

Warteliste für nächste Runde:
Energetic Business Exploosion



Manuela Flenker



manuela_flenker_officials



kontakt@life-meets-spirit.com



Zu meinen anderen Räumen

Love Manuela