



**Business & Profisport**



Thomas A. M. Windelschmitt

## Inhaltsübersicht

### Business & Profisport

Inhaltsübersicht	2
Konzept	3
Bei folgenden fragen sind Sie bei uns richtig ...	4
Der Counselor	6
Siegersystem	7
Submediation	8
Subselling	9
Informationsfeldbalancierung	10



DER COUNSELOR



SIEGERSYSTEM

**SUBMEDIATION**

[streng vertraulich]



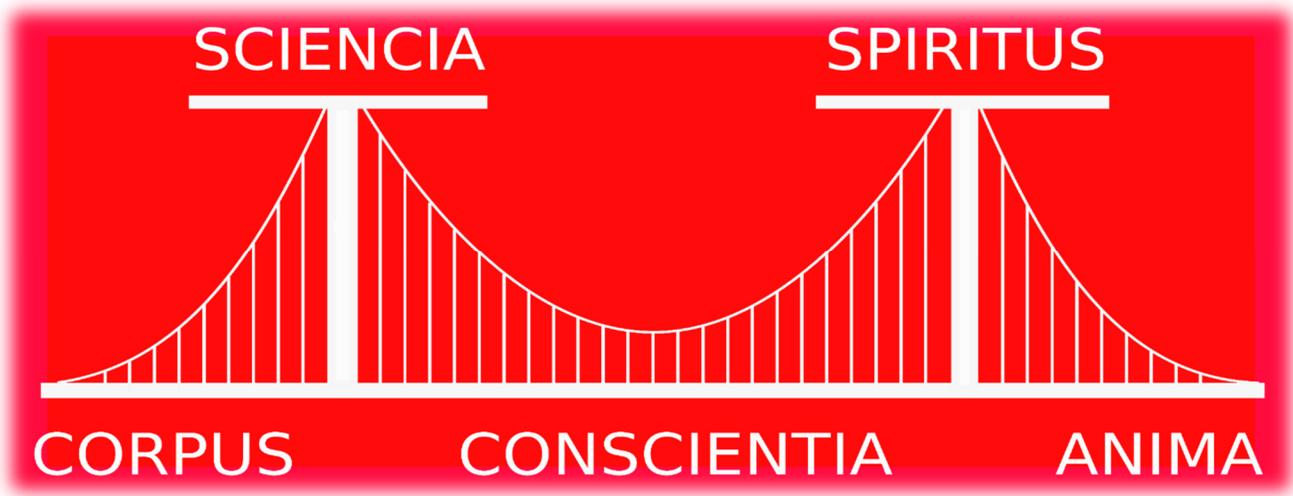
INFORMATIONSFELD  
BALANCIERUNG



**SUBSELLING**



Thomas A. M. Windelschmitt



### Konzept

Innerhalb des Gesamtkonzepts OMNIAVISION® wird durchgängig ein holistisches Denken verfolgt. Der Mensch wird in seiner Ganzheit aus "Körper – Geist – Seele" wahrgenommen. Ziel ist es, Menschen als „ein Werkzeug“ bei der Lösung von Problemen und Herausforderungen auf allen Ebenen zu unterstützen.

Die OMNIAVISION® beinhaltet u.a. Bestandteile der Supervision, der Psychologie (inkl. Positiver Psychologie), der Psychotherapie, der systemischen Therapie (inkl. Familienaufstellung), des NLP, der Hypnotherapie, der Musiktherapie, der Informationsfeldbalancierung, der spirituellen Psychokinesiologie und der Rückführungstherapie.

Die Herangehensweise fußt auf einer wissenschaftlichen Basis, baut aber eine Brücke zwischen der Wissenschaft (sciencia) auf Basis von Körper (corpus), Bewusstsein (conscientia) und Seele (anima) zum Geist bzw. zur Spiritualität (spiritus).

Eine Voraussetzung für die Akzeptanz einer Verbindung zweier sich bisher ausgeschlossenen Perspektiven auf die Welt, die Natur, die Menschen, die Psyche, das Unternehmerische etc. ist eine spirituelle Offenheit für Dinge jenseits des physikalisch Messbaren oder zur Zeit noch Erklärbaren. Für mich als Physiker ging dieser Öffnung ein langer Weg des Erkennens, Lernens und Akzeptierens voraus.

Heute ist für mich klar, dass die Physik an ihre Grenzen gestoßen ist. Wenn Gedanken und Gefühle eine Auswirkung auf die Materie haben, dann lohnt es sich, Symptome aller Art auf körperlicher, geistiger und psychisch-seelischer Ebene zu betrachten und mögliche Ursachen, z.B. Glaubenssätze, Blockaden, Traumata usw., aufzulösen, um gesund und glücklich das maximale Potenzial auszuschöpfen, das Leben als Gewinn anzunehmen und jede Sekunde in Demut und Dankbarkeit als Gewinner zu leben.

omnia.vision



Thomas A. M. Windelschmitt

Bei folgenden Fragen sind Sie bei uns richtig ...

### Unternehmen

- Ist bei Ihnen als Vorstand, Geschäftsführer oder Führungskraft das private und das berufliche Leben im Einklang, und leben Sie genau das Leben, das Sie auf allen Ebenen erfüllt und glücklich macht, oder fühlen Sie sich wie fremdbestimmt, geradezu wie ein „Getriebener im Hamster-rad“, der sich selbst etwas verloren hat und nach dem „Sinn“ sucht?



- Sind Sie sicher, dass Ihre Führungskräfte und Ihre wichtigsten Mitarbeiter ihr volles Potenzial abrufen? Oder kann es sein, dass einige bereits innerlich gekündigt haben und nur noch „Dienst nach Vorschrift“ leisten?
- Gibt es Streitigkeiten und Dissonanzen zwischen wichtigen Abteilungen und leitenden Mitarbeitern, die das Betriebsklima belasten und eine optimale Zusammenarbeit erschweren?
- Können Sie sich vorstellen, dass ein externer und unparteiischer Mittler als ein für Ihre wichtigen Mitarbeiter jederzeit erreichbarer Ansprechpartner (z.B. bei Streit, Dissonanzen, Mobbing etc.) zu einer Befriedung und dauerhaften Harmonisierung innerhalb Ihres Unternehmens beitragen kann?
- Halten Sie es für möglich, dass eine gedankliche Neuausrichtung Ihrer Mitarbeiter, die Arbeitsstelle bei Ihnen als „Geschenk“ und „Gewinn für das Leben“ anzusehen, zu einer intrinsischen Motivation mit mehr Arbeitsfreude führen kann und sich quasi folgerichtig eine „selbst gewollte“ Erhöhung des Arbeitsesatzes und Verbesserung des Arbeitsergebnisses ergeben?
- Wäre es für Sie vorstellbar, Ihr Unternehmen und Projekte Ihres Unternehmens auf der Informationsebene positiv und zielführend unterstützen zu lassen, um die energetischen Rahmenbedingungen für ein bestmögliches Ergebnis mit maximalem Erfolg zu schaffen?



Thomas A. M. Windelschmitt

## Profisport

- Sind Sie sicher, dass Sie, Ihr Team oder Ihre Spieler dauerhaft das jeweils maximale Leistungsvermögen abrufen und intrinsisch motiviert immer „alles geben“?
- Sind Sie davon überzeugt, dass Sie als Sportler zu 100% auf Ihren Erfolg fokussiert sind und sich nicht durch Belanglosigkeiten (z.B. Social Media), Schulterklopper und Bedenkenträger ablenken lassen?
- Haben Sie, Ihr Verein oder Ihr Team ein echtes „Sieger-Gen“ verinnerlicht, das alle Beteiligten zu einem Team mit einer klaren Vision zusammenschweißt, das dauerhaft ausschließlich auf Sieg und Erfolg ausgerichtet ist?
- Ist es für Sie vorstellbar, dass Sie, Ihr Verein bzw. Ihr Team oder Ihnen anvertraute Sportler jeden Wettkampf mit dem Selbstverständnis beginnen und bestreiten, dass etwas Anderes als ein Sieg keine denkbare Option ist?
- Halten Sie es für möglich, dass ein externer Coach/Counselor/Mediator dazu beitragen kann, bei jedem Beteiligten, also vom Vorstand über das Trainerteam bis hin zu den Spielern, aber auch bei den Mitarbeitern und ggfs. Fans, eine absolute Fokussierung auf ein gemeinsames Ziel zu erreichen?
- Ist es für Sie denkbar, dass man alle Beteiligten auf einer unterbewussten Ebene auf einen Erfolgsweg „mitnehmen“ und z.B. über eine zielführende Beeinflussung des Informationsfeldes eine positive Ergebnisreichung manifestieren kann?



Sie können etwas mit den Fragen anfangen?

Sie fühlen sich angesprochen?

Dann lassen Sie uns miteinander reden, wie wir Sie unterstützen können ...



Thomas A. M. Windelschmidt



## DER COUNSELOR

*„Sie sind, was Sie denken,  
also denken Sie doch, was Sie wollen.“*

Sportler auf welche Weise angesprochen und motiviert werden kann. Der eine möchte viel Geld verdienen, der nächste Titel holen, der dritte sucht Anerkennung, der vierte will unbedingt herausstechen und der fünfte der Leader sein. Alle Sportler gleich anzusprechen ist deshalb weniger erfolgreich, als verschiedene Stichworte je nach



Ihr wirkliches Ziel mit Ihnen zu erreichen, ist die "Der Counselor"-Aufgabe:

- ✓ Was ist Ihre Motivation? Was ist Ihr Warum?
- ✓ Was wollen Sie wirklich-wirklich-wirklich?
- ✓ Was ist Ihre Bestimmung bzw. Ihre Lebensaufgabe?

Mit der Klärung dieser Anfangsfragen ist es viel leichter, den richtigen Weg zu Ihrem Ziel, z.B. zum gewünschten Erfolg, zu finden und zu gehen.

Für den Trainer eines Profiteams ist es z.B. sehr sinnvoll, zu wissen, welcher

Zielperson (Sportler) in Ansprachen zu nutzen.

Das Ziel ist es, die unbewusste (intrinsische) Motivation herauszufinden und das maximale Leistungsvermögen, egal ob im Sport oder im Beruf, hervorzurufen und Sie auf Ihrem Weg zu Ihrem persönlichen Erfolg zu begleiten und bestmöglich zu unterstützen..



# OMNIA VISION

der-counselor.de





Thomas A. M. Windelschmidt



# SIEGERSYSTEM

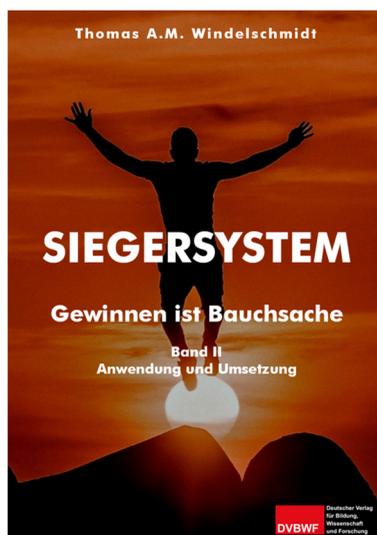
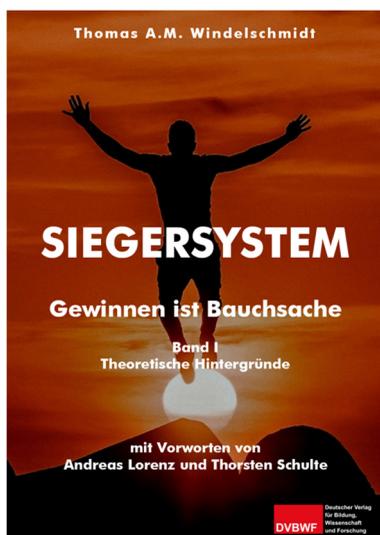
Das Hauptanwendungsziel des Siegersystem-Konzepts ist es, Menschen im Unterbewussten ein „Sieger-Gen“ einzupflanzen bzw. dieses zu "aktivieren".



Mit „Sieger-Gen“ ist gemeint, dass jeder das für sich Optimale erreichen kann und auch erreicht. Es soll nicht irgendwann heißen, dass jemand „mehr aus

seinem Talent hätte machen können“. Mit Hilfe einer konsequenten Anwendung des Siegersystem-Konzepts ist es möglich, das maximal Erreichbare zu schaffen. Dies betrifft nicht nur die Bereiche, die man eventuell als naheliegend betrachtet, nämlich Beruf (z.B. Leistungssportler) und finanziellen Erfolg, sondern auch Lebensbereiche, bei denen man gar nicht so sehr vermutet, dass ein „Sieger-Gen“ sinnvoll sein kann. Für mich ist das Gegenteil von „siegen“ nämlich nicht verlieren, sondern „aufgeben“ oder „nicht das Maximale erreichen“ oder „ein Opfer sein“. Mit Hilfe des Siegersystems kann jeder das erreichen, was ihm maximal möglich ist. Ich traue jedem Menschen zu, seine eigene Genialität zu entdecken und zu erreichen, aber der Weg dahin ist nicht zu meistern, indem man „mal ein Buch liest“ und darauf verweist, „alles zu wissen“. Nur das Wissen reicht nicht, man muss dieses Wissen umsetzen und konsequent „am Ball bleiben“.

[siegerysystem.de](http://siegerysystem.de)





Thomas A. M. Windelschmidt

# SUBMEDIATION

[streng vertraulich]

Der Begriff Submediation leitet sich von der Wortkombination aus Subconscious und Mediation ab und beschreibt das Konzept der Mediation unter Einbeziehung des Unterbewusstseins der beteiligten Personen.



Ich bin davon überzeugt, dass eine wirkliche und nachhaltige Klärung von zwischenmenschlichen Problemen und Dissonanzen niemals allein auf der Bewusstseinssebene möglich ist, sondern eine abschließende Lösung ausschließlich über die Ebene des Unterbewusstseins erreicht werden kann. Als Submediator verfolge ich deshalb keinen „normalen“ Mediationsansatz, sondern betrachte immer die unbewussten und unterbewussten Energien, Ursachen und Auslöser für Konflikte.

Die für Sie positive Nachricht ist, dass es möglich ist, die wahren Gründe für zwischenmenschliche Dissonanzen, die nach meiner Einschätzung oftmals

nur ein Symptom für tiefsitzende Glaubenssätze, Muster und Erfahrungen darstellen, herauszufinden und aufzulösen. Die beteiligten Protagonisten „müssen“ für eine solche Herangehensweise lediglich offen sein und eine Klärung „wollen“.

Ich bin in meiner Funktion als Submediator nur ein Werkzeug und maximal unparteiisch. In den ersten Wochen der Submediation sind für mich die eigentlichen

Konfliktpunkte uninteressant. Entscheidend sind nicht die „offenbaren“ Probleme und Fragen eines Konflikts, sondern die unterbewusst versteckten Muster und Auslöser (Trigger). Deshalb werden alle einführenden Gespräche das Ziel haben, die unterbewussten „Baustellen“ zu analysieren, um im zweiten Schritt nahezu emotionsfrei die „oberflächlichen Konflikte“ zu besprechen und gemeinsam zu lösen.

[submediation.de](http://submediation.de)

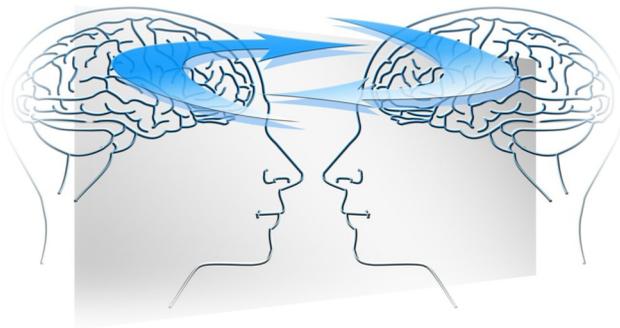




Thomas A. M. Windelschmitt



Es gibt Unmengen an Vertraustrainings, Verkaufsempfehlungen und Anleitungen, wie man verkaufen „soll“, um ein erfolgreicher Verkäufer zu sein. Aber ist dies auch die richtige und erfolgreichste Vorgehensweise zu Beginn des 3. Jahrtausends?



Die meisten Menschen, insbesondere in Vertriebsunternehmen, gehen davon aus, dass der Verstand (Ratio) entscheidet, ob ein Produkt oder eine Dienstleistung vom Kunden gekauft wird. Das Gegenteil ist der Fall. Es entscheidet immer das Unterbewusste, es wird nur vom Kunden hinterher versucht, die Entscheidung rational zu begründen.

Der Verkäufer von morgen „muss“ Menschen „lesen“, alles aus der Perspektive des Kunden erfassen, jede Mimik, Gestik und Tonlage deuten, subliminale Zeichen geben und das Unterbewusste des Kunden berühren. In dem Moment, wo ein Verkäufer eine

Resonanz mit dem Unterbewussten des Kunden erreicht, wird er Erfolg haben.

Immer mehr Menschen werden bewusster, nehmen feinfühler wahr, was richtig und was falsch ist, und durchschauen die üblichen Hard-selling-Methoden. Es ist Zeit, ein neues Kapitel aufzuschlagen, sich dem Entwicklungsprozess anzupassen und Methoden, die den geistigen Gesetzen entsprechen, zu lernen und anzuwenden.

SUBSELLING, eine Kombination aus „subconscious = unterbewusst“ und „selling = verkaufen“ erläutert den ziel-führenden Verkaufsweg zu Beginn des 3. Jahrtausends.

[subselling.de](http://subselling.de)





Thomas A. M. Windelschmitt



## INFORMATIONSFELD BALANCIERUNG

(nach Carsten Müller)

Einige Forschungen deuten darauf hin, dass ein quantenphysikalisches Informationsfeld alle materiellen und psychischen Prozesse unseres Lebens steuert.



Die Grundlagen dieser Annahmen basieren auf den Theorien von Quantenphysikern wie Niels Bohr, Erwin Schrödinger, Anton Zeilinger oder Burkhard Heim sowie des Biologen Rupert Sheldrake oder des Psychologen C.G. Jung. Für sie stellen Informationen die Grundlage der Wirklichkeit dar und sie bezeichnen sie als morphogenetisches (oder auch morphisches) Feld, Informationsfeld oder als kollektives Unbewusstes.

Bei der Informationsfeldbalancierung werden Energieblockaden über die Informationsfelder analysiert und daraufhin harmonisiert. Es ist verständlich, dass, wenn in den Informationsfeldern

die grob- und feinstoffliche Blaupausen eines jeden Menschen als Informationen oder sogenannte Schwingungen zu finden sein sollen, dort auch erkennbar sein muss, wo und warum Dissonanzen auftreten.

Werden nun (resonante) harmonische Informationen in die Blaupausen übertragen, können die Energieflüsse und den ihnen innewohnenden Informationen von Blockaden befreit werden. Je nachdem, wie stark die Dissonanz-/Blockadeenergie ist, tritt eine Veränderung in der 3D-Welt schnell, langsamer oder auch so gut wie gar nicht ein.

Die Informationsfeldbalancierung wird von mir nur im außerpersönlichen Bereich eingesetzt, z.B. um Rahmenbedingungen für Unternehmen oder Sportvereine zu harmonisieren und zielführend zu unterstützen.

Christiane Brand • Robert Noriam Diehl • Carsten Müller

### Mit Quantenphysik zum Unternehmenserfolg

Bewusst erfolgreich mit Informationsfeldtechnologie





*Thomas A. M. Windelschmitt*

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Sie haben Fragen?

Lassen Sie uns miteinander reden.

Ich freue mich auf Sie ...