



Markus Hecht

# EMOTION, DIE BEWEGT

Text: Elke Bauer

Im Business-Umfeld als emotional bezeichnet zu werden gilt als Höchststrafe und disqualifiziert für jede ernstzunehmende Position. Doch wer genauer hinsieht, wird feststellen, dass gerade die Persönlichkeiten, die wir besonders bewundern, sehr emotional sind. Dass Menschen besonders glücklich sind, wenn sie emotional voll hinter dem stehen, was sie tun. Dass derjenige, der

andere emotional erreicht, die größten Erfolge feiert. Emotionen bewegen uns mehr als alles andere. Wer seine Emotionen in Einklang mit seinen Werten bringt, erreicht mühelos eine Kraft, die anziehend und dauerhaft ist. Diese Kraft für Menschen, Teams und ganze Firmen nutzbar und nach Außen sichtbar zu machen, ist die Passion unserer heutigen Interviewpartner.

Kompetenz die bewegt besteht aus fünf Spezialisten, die ihr Wissen bündeln, um Firmen durchgängig zu beraten. Wissen, um Werte, Emotionen und Handeln so zu vereinen, dass Arbeit leicht, erfüllend und erfolgreich wird.

*Wofür steht der Slogan „Kompetenz die bewegt“?*

In unserer Arbeit interessiert uns, was Menschen wirklich bewegt. Was uns antreibt, was uns leicht fällt, uns Spass macht - sich gut anfühlt. Herauszufinden wofür wir leben und WAS UNS BEWEGT, lässt uns in dem was wir tun gut sein, es macht uns zufrieden, produktiv und unwiderstehlich. Was Menschen bewegt, ist das Zentrum unserer Arbeit. Darum herum gruppieren sich unsere Kompetenzen.

*Sie arbeiten ja mit fünf sehr kraftvollen Begriffen: Ermächtigung, Ausrichtung, Organisation, Vermarktung, Darstellung. Was verbindet diese Begriffe? Was verbindet sie mit Ihrer Arbeit?*

Das, was Menschen wirklich bewegt und die Werte, die sie leiten, zeichnen einen klaren Weg, den zu gehen sie erfüllt. Wenn sie es schaffen, diesen Weg zu kennen und sich zu erlauben, ihn zu gehen, ist es unmöglich, nicht erfolgreich zu sein. Es ist unmöglich!

Aber es gibt viele Möglichkeiten der Ablenkung, der Unwissenheit und der Selbsttäuschung, die uns vom Weg abkommen lassen. Und jeder von uns braucht immer wieder Impulse von Aussen, die ihm helfen, auf dem Weg zu bleiben und die Richtung immer wieder neu zu justieren.

Das ist es, was wir für Unternehmen tun. Jeder in seinem Fachgebiet. Jeder unserer Begriffe bezeichnet eine unserer Kompetenzen. Alle dienen dazu, den Kunden zu ermächtigen, selbständig und geradlinig seinen Weg zu gehen. Der Begriff hierfür ist "Selbstwirksamkeit". Ziel der Arbeit ist die Selbstwirksamkeit des Kunden. Seine beständige Fähigkeit, das, was ihn bewegt, seinen Werten getreu zu leben, es sichtbar zu machen und zu vermarkten.

Dazu muss er sich trauen loszugehen, den richtigen Weg einzuschlagen, seine Mitarbeiter hinter sich zu bringen und sich dem Markt zu stellen indem er sich authentisch sichtbar macht. Und da sind wir bei unseren fünf Begriffen:

Ermächtigung

Kraft schöpfen und sich erlauben, loszugehen

Ausrichtung

Den richtigen Weg finden und einschlagen

Organisation

Die Mitarbeiter so verbinden, dass "Flow" entsteht

Vermarktung

Eigene Werte und Kundenwerte zusammenführen und zu Märkte tragen

Darstellung

Sich authentisch darstellen, zeigen und präsentieren

Denn die Erfolgreichen sind die Authentischen. Wenn der Kunde das für sein Unternehmen fühlt, wird seine Arbeit leicht, kraftvoll und erfolgreich.

*Dann sind Sie also eine Unternehmensberatung. Davon findet man heute mehr, als einem lieb ist. Was zeichnet Sie denn aus? Was macht Sie anders? Was ist Ihr Anspruch?*

Eine konventionelle Unternehmensberatung zerlegt ein Unternehmen in Zahlen und Details, und setzt alles wieder so zusammen, wie es bereits bei anderen Kunden funktioniert hat oder wie es den derzeit gültigen Management-trends genügt. So arbeiten wir nicht.

Wir entwickeln gemeinsam mit unserem Kunden ein Bewusstsein dafür, wie er sich dauerhaft treu bleiben kann und auch in Zukunft Entscheidungen und Maßnahmen treffen kann, die zu ihm passen, ihn stärken und unverwechselbar machen.

Wir beraten in einem neuen Geist, der die Menschen in all ihren Facetten ernst nimmt. Den Firmenlenker, die Mitarbeiter, die Kunden, und alle, die sonst am Unternehmen beteiligt sind. Und dazu gehören auch deren Familien und Beziehungsnetzwerke. Denn alle haben Emotionen und wer Emotionen aussperrt, wird dauerhaft scheitern. Beruflich, privat oder gesundheitlich.

Deshalb verstehen wir unsere Arbeit als ganzheitlich, systemisch und lösungsorientiert, obwohl wir diese Begriffe nicht gerne benutzen. Sie haben durch inflationäre Verwendung in den Medien ihren Inhalt verloren. Dennoch sind sie kraftvoll, wenn sie richtig eingesetzt werden. Und das tun wir durchaus auch durch das Einbinden der Intuition des Kunden.

Wir versuchen in allen wichtigen Entscheidungen Herz, Bauch und Verstand des Kunden zusammen zubringen. Denn sobald das gelingt, verschwinden Zweifel und Ängste und es erscheint eine handlungsorientierte Gewissheit, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben.

Um Ihre Frage also in Kurzform zu beantworten: Wir erweitern die Aussage „Der Mensch steht im Mittelpunkt“ folgendermaßen: die Selbstwirksamkeit des Menschen im System steht im Mittelpunkt. Mit dieser klaren Ausrichtung aller fünf Bereiche, unserer wertschätzenden Grundhaltung und der jahrzehntelangen professionellen Erfahrung unseres Teams haben wir in der Beraterszene durchaus eine individuelle und unverwechselbare Stellung.

*Wann genau kommt ein Kunde zu Ihnen?*

Unsere Kunden sind gut, in dem, was sie tun. Sie haben Erfolg, Strukturen sind angelegt und vielleicht auch eingespielt. Aber es mangelt an Lebensqualität und Leichtigkeit. Unternehmer und Führungskräfte hängen in der Mühle des Tagesgeschäftes und die wichtigen Aufgaben bleiben liegen. Das Vorankommen ist mühsam, es fehlt die innere Ruhe und der Fluss, der einen spüren lässt, dass man voll in seinem Element ist.

*Aber wo kommt er mit Ihnen in Verbindung? Wie passen beispielsweise Organisation und Vermarktung zusammen? Denn beides bieten Sie ja an.*

Wir sind für den einzelnen Kunden nicht immer alle zusammen interessant. Manchmal wird nur eine Leistung nachgefragt. Oder auch zwei oder drei, je nach Bedarfslage des Kunden. Er steigt da ein, wo er uns gerade braucht. Dort, wo er seine Werte und Emotionen nicht umsetzen oder transportieren kann.

Wir haben vorher von Herz, Bauch und Verstand gesprochen. Eine durchgehend und dauerhaft positive Motivation, einen inneren Drang, das zu tun, was uns berührt, können wir nur entwickeln, wenn alle drei in Einklang schwingen. Und das bewirkt jeder von uns in seinem Bereich.

So schafft Klaus Wienert mit seiner Arbeit die Basis dafür, Zugang zu den eigenen Werten und Emotionen zu finden. Blockaden werden beseitigt und Energien freigesetzt, um eine stabile Basis für die weitere Arbeit zu schaffen. Führungskräfte und Teams werden ermächtigt, sich selbst und ihre Ziele leben zu dürfen.

Thomas Bothe erarbeitet Strategien für eine authentische Ausrichtung des Unternehmens mit dem Führungsteam. Strategien, die Talente, Kompetenzen, Werte und Antriebe visualisieren und als Leitstern für alle sichtbar und greifbar machen. Er sorgt für die Fähigkeit zur Kommunikation dieser Leitwerte im Unternehmen. Die gemeinsamen Werte schaffen somit eine große Klarheit für das weitere Handeln aller Beteiligten.

Und wenn diese Ausrichtung klar ist, sorgt Markus Hecht dafür, dass die Mitarbeiter so verbunden sind, dass "Flow" entstehen kann. Ein Fluss, der die Vielfalt der Mitarbeiter einbezieht und sie hinter die gemeinsamen Leitwerte bringt. Die Vereinigung vielfältiger Werte, Emotionen und Erfahrungen hinter eine Idee schafft enorme Zugkraft. Sie schafft Produktivität, die sich leicht anfühlt und dabei immer auch kreativ ist.

*Gut, das verstehe ich. Herz, Bauch und Verstand verbinden sich und lassen uns besser arbeiten. Das funktioniert auch mit Gruppen, und ganzen Organisationen. Den Zusammenhang sehe ich. Und wo passt hier die Vermarktung ins Bild?*

Wieder bei den Emotionen und Werten. Wenn ich das, was ich im Unternehmen lebe, genau dem Kunden präsentiere, der emotional gleich schwingt und die selben Werte hat, dann wird der Verkauf zum Selbstläufer. Durch unsere durchgängige Arbeit entsteht für den Kunden kein Bruch in der Kommunikation. Marcel Leeb arbeitet mit dem, was bisher entstanden ist. Seine Vermarktung transportiert Werte und Emotionen unseres Klienten. Beides ist essentiell um zentrale Bedürfnisse bei dessen Zielgruppe anzusprechen und den Nutzen seines Angebotes fest zu





Klaus Wienert



Thomas Bothe

verankern. Unser Klient erhält so einen Logenplatz im Gehirn seiner Kunden.

Und schließlich schafft es die Leidenschaft von Pirmin Veit, Emotion zu transportieren. Sie in Haptik und Grammatik von Papier oder das Design und Layout von Drucksachen und Webauftritten zu übersetzen. Die selbe Emotion, die das Unternehmen bewegt, bewegt nun auch den Kunden. Und damit ist der Kreislauf einmal durchlaufen.

*Die Emotion bewegt also Mitarbeiter und Kunden gleichermaßen?*

Ja, und auch uns, denn diese Arbeit ist jedes mal neu und individuell. Und es ist immer wieder bewegend, den Kunden in authentischer Emotion mit seinen Kunden zu erleben. Verstecken kann man sich nicht. Denn wer sich zu verstecken sucht, der strahlt nicht. Und wer nicht strahlt, der ist nicht sichtbar genug. Unsere Passion ist es, Firmen strahlen zu lassen durch Authentizität und Leidenschaft für ihr Tun. So entsteht Selbstwirksamkeit nicht nur in Richtung Erfolg, sondern auch in Richtung Lebensqualität.



Marcel Leeb



Pirmin Veit

INFO

KOMPETENZ DIE BEWEGT

[www.kompetenz-die-bewegt.de](http://www.kompetenz-die-bewegt.de)