

Interview mit Antje Heimsoeth von Daniela Kreißig

1. Was hast du ursprünglich gelernt und wie kam es dazu, dass du heute Speakerin auf großen Bühnen bist?

Ich bin studierte Vermessungsingenieurin. Ende der 90er Jahre habe ich mich nach einem Reitunfall mit dem Neuro-linguistischen Programmieren (NLP) beschäftigt und berufsbegleitend eine Ausbildung im NLP gemacht (Abschluss: Lehrtrainerin (DVNLP)). Vom positiv veränderten eigenen Erleben und Verhalten angespornt, beschäftigte ich mich in den folgenden Jahren u.a. mit Kinesiologie, Brain Gym®, Sportmentaltraining und –coaching, wingwave®, systemischen Coaching, Aufstellungsarbeit, Schulz von Thun, Neurobiologie, Konfliktmanagement, Entspannungspädagogik, EMDR, Klopftechniken und Mentaltraining. Je mehr Wissen ich erwarb, desto klarer wurde mir, dass es Zeit für eine berufliche Neuorientierung war. In den Fortbildungen bescheinigten mir Teilnehmer in der Kleingruppenarbeit oft meine Empathiefähigkeit. Ich weiß schnell, worum es im Leben des Klienten geht, welches Thema angeschaut werden möchte. So entschied ich mich 2003 für einen beruflichen Neuanfang und machte mich als Coach und Trainerin selbstständig.

Als ich 2004 meine Academy gründete, arbeitete ich für einen Auftrag mit einer Speaker-Kollegin zusammen, die Mitglied der German Speakers Association (GSA) ist. Ich wurde ebenfalls Mitglied und besuchte die Convention der GSA. Die Begegnung mit anderen Rednern begeisterte mich sehr. Als die GSA einen Newcomer Award auslobte, bewarb ich mich und kam in die engere Auswahl. Gemeinsam mit anderen gewann ich 2011 den Titel Newcomerin des Jahres. Das motivierte mich, als Speakerin weiterzumachen.

2. Was waren die größten Herausforderungen in der Startphase und wie hast du diese gemeistert?

Da gab es einige: Ich hatte keine Ahnung von Marketing, Homepageerstellung, Suchmaschinenoptimierung, (Kalt-)Akquise, Gestaltung von Werbematerialien, Texten und Pressearbeit. Gemeistert habe ich diese Herausforderungen, in dem ich Seminare besucht, mich mit anderen ausgetauscht, im Internet recherchiert und Fachliteratur gelesen habe. Ich habe mir ein Netzwerk aufgebaut, Treffen und Kongresse besucht, stets mit einer hochwertigen Visitenkarte in der Tasche.

Eine der größten Herausforderungen war, dass ich plötzlich alle Entscheidungen selbst treffen musste. Keine Entscheidung wurde mir mehr abgenommen. Zwar musste ich früher als Vermessungsingenieurin im Außendienst auch Entscheidungen treffen, doch diese waren ganz anderer Art. Auch das Dasein allein im Büro, ohne Gesellschaft und ohne die Verpflichtung, früh zur Arbeit zu erscheinen, war ungewohnt. Was früher ein Muss war, ist heute eine freiwillige Entscheidung. Disziplin, Fleiß und Hartnäckigkeit sind für den Erfolg in der Selbstständigkeit enorm wichtig. Den Tagesablauf habe ich entsprechend meines Bio-Rhythmus geändert: Heute stehe ich etwas später auf und gehe selten vor Mitternacht ins Bett.

3. Welche Vorteile hat für dich die Selbstständigkeit?

Ein großer Vorteil ist die freie Zeiteinteilung, auch wenn ich heute mehr arbeite als früher in der Festanstellung. Ebenso schätze ich heute die Selbstbestimmtheit bei Entscheidungen. Und ich liebe das Reisen, das zu meinem Job gehört, auch wenn ich gelegentlich unwillig meinen Koffer packe. Ich lerne ständig dazu, in unterschiedlichsten Bereichen wie Wirtschaft, Neurobiologie, Psychologie,

Marketing, Medizin, Körper oder Gehirnforschung. Ich lerne viel mehr Menschen kennen. In meinem alten Beruf war die Tätigkeit wesentlich „einsamer“. Heute genieße ich es, irgendwo anzukommen und auf Menschen zu stoßen, die sich freuen, mich zu sehen. Das ist schön. Ebenso wie die Wahrnehmung durch die Presse – egal, ob Print, Online, Radio oder TV.

4. Wer ist deine Zielgruppe im Business und wie findest du diese?

Zu meinen Klienten zählen Unternehmer, Führungskräfte und Vorstände ebenso wie Teams, Spitzen-, Freizeit-, Amateursportler und Bundestrainer. Darunter finden sich renommierte Unternehmen wie BMW, adidas, Otto Group, apetito oder Lufthansa. In meine Seminare kommen Menschen aller Couleur, die sich persönlich weiterentwickeln wollen oder eine Ausbildung als Mental Coach absolvieren möchten. Meine Vorträge richten sich ebenfalls an ein breites Publikum. Und meine Bücher lesen die Menschen aus unterschiedlichsten Gründen.

Kunden finde ich über mehrere Kanäle: Pressearbeit, d.h. Gastbeiträge in Fach- und Publikumsmedien, u.a. als Expertin bei Focus online, über die Mitgliedschaft in Verbänden, über Kontakte zu Personalabteilungen großer Unternehmen, über Weiterempfehlung, auf den Kreuzfahrten, die ich als Speaker mache, und Reisen, über Netzwerke, Social Medias und über meine Bücher und Hörbücher. Mein Titel „Chefsache Kopf. Mit mentaler und emotionaler Stärke zu mehr Führungskompetenz“ gehört zu den erfolgreichsten (neuen) Fachbüchern in 2015, gilt als Bestseller unter den Motivationsbüchern und richtet sich an Führungskräfte und Unternehmer.

5. Wie sieht ein ganz normaler Arbeitstag bei dir aus?

Nach dem Weckerklingeln mache ich ein paar mentale Übungen, u.a. gehe ich ans Fenster, öffne den Vorhang und formuliere Sätze wie „Ich freue mich auf...“, z.B. eine Begegnung, ein Seminar oder einen Vortrag, den ich halten werde. Dann koche ich Kaffee, dusche, esse Müsli und checke dabei schon die ersten E-Mails. Der weitere Tagesverlauf hängt ganz davon ab, ob vor mir ein Bürotag liegt, Coachings, ein Seminar oder eine Geschäftsreise. Einen „normalen“ Arbeitstag gibt es bei mir ebenso wenig wie Werk- und Sonntage. Wann und wo ich arbeite, bestimmt der Kunde mit. Seminare finden z.B. auch am Wochenende statt, damit die Teilnehmer nicht so viele Urlaubstage für ihre Fortbildung opfern müssen. Wenn ich nicht im Sommer noch an den See gehe oder Sport treibe, dann hört mein normaler Arbeitstag meist nicht vor Mitternacht auf. Zwischendurch gehe ich auswärts essen und achte dabei auf Bio-Food, denn Ernährung ist wichtig. Ebenso wichtig, wie zwischendurch Abstand zur Arbeit zu bekommen und das Büro vorübergehend zu verlassen. Dann lese ich Zeitung, unterhalte mich mit anderen, lasse den Blick durch die Gegend schweifen, genieße im Sommer die Sonnenstrahlen auf der Haut.

6. Du bist u.a. Motivationstrainerin. Welche Fehler machen die meisten im Bereich Motivation?

Fehler sind so individuell wie die Menschen selbst. Sehr viele Menschen haben keine Ziele, erst recht nicht schriftlich formuliert. Und zwar Ziele, die wirklich klar, aktiv, positiv und individuell sind. Meist haben sie Wünsche „weg von“ etwas oder jemand.

Die meisten formulieren auch keine Meilensteine auf dem Weg zum Ziel und schaffen so auch keine Verbindlichkeit zur Zielerreichung. Viele visualisieren ihre Ziele weder innerlich noch äußerlich, dabei wäre das enorm hilfreich.

Etliche Menschen sind sich ihrer Werte nicht bewusst und wissen auch nicht, welche Werte ihr

Partner/in hat. Ich glaube, viele üben ihren Job aus, weil sie finanzielle Verpflichtungen haben, aber nicht weil sie wirklich Freude an ihrer Tätigkeit haben. In meinen Augen ist es besser, weniger zu verdienen, aber dafür Spaß und Freude an dem zu haben, was man tut. Es ist ein Fehler darauf zu warten, dass man von außen motiviert wird, z.B. durch ein besseres Gehalt oder einen Dienstwagen. Diese sogenannte extrinsische Motivation wirkt nur kurz, anders als eine intrinsische Motivation, die auf der Freude am Tun basiert. Am meisten motivieren mich z.B. mein soziales Umfeld, wert-volle Begegnungen und erfüllende Beziehungen in allen Bereichen des Lebens. Der Umgang im Arbeitsalltag ist jedoch oftmals von fehlender Wertschätzung und Anerkennung geprägt. Anerkennung und Wertschätzung beginnt allerdings immer bei uns selbst.

Ein großer Fehler ist es, sich vor Entscheidungen zu drücken. Dazu zähle ich auch Unverbindlichkeit. Ein verbreiteter Fehler ist auch mangelndes Zuhören. Fehlende Kommunikation auf gleicher Augenhöhe und die Annahme, man könne alles besser als die anderen sind Fehler, denen ich ebenfalls häufig begegne. Chefs zeigen ihren Mitarbeitern am besten durch Handlungen, dass sie sie wichtig nehmen. Darin sollte sich auch eine Haltung zeigen, der die Überzeugung „Ich bin ok. Du bist ok.“ zugrunde liegt.

Es bringt in meinen Augen nichts, immer nur auf Zahlen, Daten und Fakten zu vertrauen. Der größte Fehler ist zu fordern, dass keine Fehler gemacht werden. In den Unternehmen hierzulande ist die Devise oft: Mitarbeiter, du darfst keinen Fehler machen. Wehe, wenn du einen Fehler wiederholt begehst. Dann droht dir der Rausschmiss. Auf solch angstbehaftetem Boden findet keine Weiterentwicklung statt. Und Stillstand ist für kein Unternehmen wünschenswert. Ein Motivationskiller ist auch, wenn Menschen in Unternehmen als „Human Resource“ bezeichnet und sie damit zur Sache degradiert werden. Menschen wollen aber als Menschen, zudem als Individuen, wahrgenommen und gesehen werden.

Mangelnde Identifikation mit dem Unternehmen, für das man tätig ist, ist ebenfalls ein weit verbreiteter Fehler. Dabei hilft die Identifikation mit den Zielen, Werten und Erfolgen eines Unternehmens enorm dabei, sich für den Job zu motivieren. Der Rennfahrer Sebastian Vettel hat diese Identifikation bei seinem Wechsel zu Ferrari wunderbar vorgemacht: Als Vettel seinen neuen Rennwagen „Margherita“ taufte, belächelten ihn andere und spöttelten, er führe ein Pizzataxi. Tatsächlich aber war Vettels Inspiration die letzte italienische Königin. Seine Begründung: „Wir hoffen, dass wir dem Auto am Ende der Saison auch eine Krone aufsetzen können.“ Ein einfaches Wort, aber eine große Geste gegenüber seiner neuen Heimat. Besser lässt sich Verbundenheit kaum herstellen. Vettel untermauert seine Identifikation mit dem neuen Team mit kleinen Gesten wie den rot getönten Gläsern seiner Sonnenbrille ebenso wie mit dem italienischen Gruß „Ciao ragazzi“ auf seiner Website zum Saisonauftakt. Deshalb rate ich Führungskräften, die einen Bereich neu übernehmen: Suchen Sie in Ihrem neuen Umfeld nach Bezügen, die sich herstellen lassen und mit denen Sie Verbundenheit ausdrücken können. Nehmen Sie wahr, womit Sie Ihre Kollegen und Mitarbeiter positiv emotional berühren können. Wer die Herzen anderer berührt, stellt Verbundenheit her. Gute Teamarbeit basiert auf guten Beziehungen. Und gute Beziehungen motivieren zur Zusammenarbeit.

Ein großer Fehler ist im Übrigen, wenn Menschen versuchen, die Geschichte von Dritten und für Dritte zu leben statt ihre eigene Geschichte zu schreiben.

7. Wie oder womit motivierst du dich an Tagen, an denen scheinbar nichts geht?

Solche Tage gibt es bei mir so gut wie gar nicht. Merke ich, dass mir die Motivation fehlt, wechsle ich

das Thema oder die Tätigkeit. Dann lege ich z.B. einen Artikel zur Seite, an dem ich schreibe, und arbeite E-Mails ab. Fehlt mir auch dazu die Motivation, nehme ich ein Buch zur Hand und lese oder organisiere meine nächste Reise. Durch diese abwechslungsreiche Arbeit gibt es keine echten Motivationslöcher. Was immer hilft, ist Distanz zu gewinnen, z.B. durch das Rausgehen in die Natur, das Hören von Musik oder das Telefonat mit guten Freunden. Was mir auch hilft, sind meine Urlaube, in denen ich regeneriere. Danach bin ich immer supermotiviert.

Ich bin sehr zielfokussiert und -orientiert. Auf meinem Schreibtisch steht ein digitaler Bilderrahmen, wo meine beruflichen wie privaten Ziele in einer Endlosschleife durchlaufen. Ich will noch weit kommen. Das erfordert Disziplin und Fleiß, dessen bin ich mir voll bewusst.

8. Wie verbringst du einen freien Tag und was sind deine Hobbys?

Ich nehme mir selten frei. Wenn ich mir einen Tag frei nehme, bleibe ich morgens länger im Bett liegen und lese, mit einer Tasse Kaffee dazu. Dann gehe ich bei gutem Wetter in die Berge, auf den Golfplatz oder an den See, treffe Freunde, besuche meine Eltern, gehe ins Kino – verlasse auf jeden Fall das Büro. Im Winter gehe ich abends auch gerne mal in die Sauna.

Meine Hobbies sind vielfältig: gelegentlich Reiten, Schwimmen im See, segeln, Golf spielen, lesen, reisen, netzwerken, Fortbildungen und Kongresse besuchen, bladen, im Winter skifahren, ins Kino gehen, ein Musical besuchen, fotografieren und meine Fotos anschließend überarbeiten und sortieren.

9. Du hast 3 Wünsche frei....

Gesund bleiben und sein. An der Seite eines Partners alt werden, den ich liebe und von dem ich geliebt werde. Eine Beziehung, die von Anerkennung und Wertschätzung geprägt ist, von gegenseitigem Interesse und Austausch. Und dann möchte ich noch viele längere Reisen in die Ferne machen, darunter auch etliche Schiffsreisen. Zu meinen Wunschzielen zählen Alaska und Antarktis, Tasmanien, Australien, Tahiti, Neuseeland, Mauritius und Namibia – und auf jeden Fall nochmal Südafrika.

10. Was empfiehlst du Frauen, die genauso ein erfolgreiches Business möchten, wie du es dir aufgebaut hast?

Sie sollten sich sehr viel mit Menschen austauschen, die bereits erfolgreich sind. Mein Motto ist: **Lerne von den Besten!** Es hilft, sich Vorbilder zu suchen.

Nutze deine Zeit – verzichte weitgehendst aufs Fernsehen, lies stattdessen oder schaue YouTube-Videos, die dich weiterbringen. Besuche Kongresse und Seminare zu deinen Themen. Gerade am Anfang gilt: Reinvestieren! Investiere deine Einnahmen in den Aufbau einer super Homepage, ggf. in mehrere Homepages, je nach Business, und in Pressearbeit. Kümmere dich um die Suchmaschinenoptimierung. Schreibe mindestens ein Buch, um deine Expertise zu untermauern und deinen Namen bekannter zu machen. Bitte Menschen, mit denen du zusammengearbeitet hast, um eine Referenz, die du für deine Eigenwerbung verwenden kannst. Verbreite Kundenstimmen in Form von Videos im Netz. Achte auf Urheberrechte! Verwende möglichst eigene Bilder und Grafiken, so dass die Rechte bei dir liegen.

Sei fleißig und sei bereit, auch am Wochenende zu arbeiten. Schaffe dir die Möglichkeiten dafür.

Arbeite an der eigenen Gelassenheit und Souveränität. Reise! Jede Reise ist nicht nur eine äußere, sondern auch eine innere Reise. Du lernst dich und die Welt besser kennen. Baue dein Netzwerk aus. Schau, welchen Verbänden du dich anschließen kannst. Engagiere dich auch sozial. Arbeite an deiner Rhetorik, deiner Stimme und Präsentationstechnik. Die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit ist hier für mich wichtiger als die der Präsentation (ppt) im Hintergrund.

Höre auf, dich mit anderen zu vergleichen. Entwickle eine eigene Vision. Denke groß! Setze dir Ziele, und zwar kurz-, mittel- und langfristig. Es ließe sich noch viel mehr dazu sagen, aber vielleicht sind das Anregungen, die fürs Erste weiterhelfen.