

# Presse-Information

## Erfolg in Balance (Fachliteratur Berufskompetenz)

### "Reine Erfolgsorientierung bringt Menschen aus der Balance" Siegfried Bütefisch und Viola Michaelis im Interview

Der Wunsch, Erfolg zu haben, treibt viele Menschen und Unternehmen an. Dafür ist man bereit, besondere Leistungen zu vollbringen und Hindernisse zu überwinden. Doch jeder Weg nach oben führt an Grenzen – an persönliche und organisationsbezogene. Das *7-Felder-Prinzip* aus dem Buch **Erfolg in Balance** (Cornelsen Verlag Scriptor, 24,95 Euro) gibt dem Einzelnen sowie Teams und Unternehmen Impulse für eine Neuorientierung. Denn Leistung und gute Geschäfte sind durchaus vereinbar mit Lebenssinn und Menschlichkeit. Die Buchautoren Siegfried Bütefisch und Viola Michaelis im Interview:

#### **Wie bleibt man langfristig und dauerhaft in Balance?**

*Bütefisch:* Kochrezepte zur Balance gibt es nicht. Balance ist zu individuell, zu viele Faktoren liegen außerhalb unseres Einflussbereiches. Und doch können wir die Chancen auf unsere persönliche Work-Life-Balance und auf Balance in Unternehmen und Teams vergrößern. Beherrzigen Sie diese sieben Tipps: 1) Nehmen Sie Ratschläge nur als Ausgangspunkt für eigene Erfahrungen. 2) Balance gelingt nur in Bewegung: also bewegen Sie sich – körperlich und geistig! 3) Begeistern Sie sich für mehr als nur Ihre Brieftasche, es nützt Ihnen wenig, der reichste Mann auf dem Friedhof zu sein. 4) Sorgen Sie für Rhythmus. Wenn es lange turbulent zugeht, lassen Sie es einmal ruhiger angehen – und umgekehrt. 5) Entscheiden Sie sich, nicht perfekt sein zu müssen – auch muss Sie nicht jeder immer gern haben. 6) Beteiligen Sie sich im Lebensspiel: mal als Mitspieler, als Schiedsrichter, als Spielgestalter und manchmal als fassungsloser Zuschauer am Spielfeldrand. 7) Nehmen Sie sich, ihr Gegenüber, die Gemeinschaft wichtig – aber nicht jederzeit allzu ernst. Humor macht das Leben leichter.

#### **Warum ist Balance für Erfolg so wichtig?**

*Bütefisch:* Dazu ein Beispiel: Ein Mittelständler macht nach professionellen Kommunikationsmaßstäben fast alles falsch. Kein einheitliches Gestaltungsbild, Außendienstler gehen mit Unterlagen zum Kunden, für die sie einen roten Kopf bekommen müssten. Doch ist der Vertrieb, so wie das gesamte Unternehmen, höchst erfolgreich. Oder: Ein Kunde steht vor der Insolvenz. Unsere Konzepte greifen, der Kunde kommt recht schnell wieder in sichere Gewässer. Die Kehrseite: der Geschäftsführer möchte mehr, die Belastung steigt und trotz Aufschwung verschlechtert sich das Betriebsklima. Nach wenigen Monaten bricht der Geschäftsführer gesundheitlich zusammen. All das weist auf Grenzen hin.

#### **Stichwort Orientierung. Warum ist ein Paradigmenwechsel notwendig?**

*Bütefisch:* Viele Menschen und Unternehmen fühlen sich zunehmend überfordert, verunsichert, aus der Balance. In einer „Zuviel-isation“ treiben Menschen und Märkte



**Siegfried Bütefisch** (Schlaitdorf), Jahrgang 1961, ist Grafik-Designer, Coach und Trainer. Er verbindet Organisationsentwicklung mit Marketing. Dieser ganzheitliche Ansatz stärkt Organisationen nachhaltig. Seine Kunden sind Unternehmen, Ministerien und Verbände.



**Viola Michaelis** (Fellbach) ist Designerin und Betriebswirtin für internationales Marketing. Als Trainerin und Dozentin kennt sie die Realität im Management von Groß- und Kleinunternehmen.

# Presse-Information

andere Dinge an und um als noch vor wenigen Jahren. Es steht außer Frage: erfolgreiches Wirtschaften ist ein notwendiges Unternehmensziel. Doch die Finanzkrise hat gezeigt, dass Nebenwirkungen und „Kollateralschäden“ des reinen Profitdenkens unser gesamtes Wirtschaftssystem erschüttern können. Wir kommen letztlich nicht um die Frage herum: Wie bringen wir berechtigtes Eigeninteresse und Gesamtwohl in Balance, gute Geschäfte mit Menschlichkeit, Leistungsbereitschaft und Lebensinn.

*Michaelis:* Sehen wir es realistisch: Unsere Kunden sind Menschen, die etwas bewegen wollen. Und Bewegung braucht Richtung, Orientierung. Unternehmer und Führungskräfte müssen Entscheidungen treffen – nicht nur über die Lage der Dinge philosophieren. Wenn alte Konzepte nicht mehr greifen oder die Balance gefährden, braucht es Handlungsalternativen. Wenn Verbraucher beispielsweise werbemüde sind, hilft es wenig, noch schriller oder häufiger den Konsumenten zu traktieren – dann sind Dinge gefragt, die Menschen wirklich erreichen.

## **Warum ist die reine „Profitdenken“ zum Scheitern verurteilt?**

*Michaelis:* Reine, egoistische Erfolgsorientierung bringt Menschen und Unternehmen aus der Balance. Nehmen wir die Natur als Beispiel oder denken wir an die Vorgänge in unserem Körper. Alles hängt zusammen, kein Teil kann sich langfristig auf Kosten anderer durchsetzen, ohne dass das gesamte System aus der Balance kommt. Komplexe Systeme sind gekennzeichnet durch vielfach rückgekoppelte Regelkreise, die sich immer wieder auf ein neues Gleichgewicht einstellen. Auseinandersetzung und Gegensätze sind Stellgrößen, um Balance zu entwickeln. In einem ausbalancierten System müssen sich das Ich, das Du, das Wir immer wieder zusammenfinden.

## **Kern ihres Veränderungsansatzes für mehr Balance sind die 7-Felder. Wie können diese greifen und entwickelt werden?**

*Michaelis:* Stärken und Schwächen zu erkennen und darauf angemessen zu reagieren, ist der Kern vieler Beratungen, Trainings und Coachings. Die sieben Felder stehen für wichtige Handlungsoptionen in Unternehmen. Es geht im 7-Felder-Prinzip nicht nur darum, diese hinsichtlich der Stärken und Schwächen zu analysieren und entsprechende Maßnahmen einzuleiten, sondern sie in Balance zu bringen. Auch eine Stärke kann zuviel sein und manche vermeintliche Schwäche ist systemisch gesehen eine Stärke. Jeder kennt Fälle, wo kurzfristige Aktionen das Ungleichgewicht verstärken oder mehr Anstrengung nicht zu mehr Erfolg, sondern geradewegs ins Burnout führt.

Mehr zu den sieben Handlungs- und Orientierungsfeldern im Internet unter: [www.berufskompetenz.de](http://www.berufskompetenz.de) und [www.erfolg-in-balance.de](http://www.erfolg-in-balance.de).

**Siegfried Bütefisch/ Viola Michaelis**

**Erfolg in Balance**

**ISBN 978-3-589-23734-0**

**€ (D) 24,95/ € (A) 25,70/ sFr 44,90\***

**Cornelsen Verlag Scriptor 2010; Buch mit Drehscheibe; gebunden**

\* unverbindliche Preisempfehlung

## **Pressekontakt**

Nico Enger  
Cornelsen Verlag  
Mecklenburgische Str. 53  
14197 Berlin

Tel.: 030/89 78 55 91  
Fax: 030/89 78 55 99

nico.enger@cornelsen.de  
Berlin, 17. Februar 2010  
[www.cornelsen.de/presse](http://www.cornelsen.de/presse)  
[www.cornelsen.de](http://www.cornelsen.de)