

„Ich bringe Menschen zum Blühen“

Heidi Heigl berät Führungskräfte und holt sich dafür Hilfe aus der Natur

Raus aus dem Büro, rein in den Wald. Wollen sich Führungskräfte den Rat von Heidi Heigl holen, gibt sie den am liebsten auf einer Wanderung. Mit Beispielen aus der Natur, wie etwa einem Ameisenhaufen, bereitet die 52-jährige Geschäftsfrau ihren Kunden den Weg zur Lösung ihres Problems. Bei einer Wanderung auf dem Grandsberg (Kreis Straubing-Bogen) erklärt Heigl die Besonderheit ihres Beratungsansatzes.

Frau Heigl, woher rührt Ihre Verbundenheit mit der Natur?

Heidi Heigl: Ich bin auf einem kleinen Bauernhof bei Viechtach aufgewachsen. Von klein auf streifte ich durch Wiesen, Felder und den Wald. Mit kindlicher Neugier und offenen Augen bin ich herumgelaufen. Ich schaute den Ameisen zu und war fasziniert, wie sie ein Vielfaches ihres Gewichts tragen können. Spinnen habe ich dabei beobachtet, wie sie ihre filigranen Kunstwerke gesponnen haben. Wenn ich müde war, habe ich mir ein Bett aus Moos gebaut.

Vom Naturkind zum Business-coach. Klingt eher nach einem ungewöhnlichen Weg?

Heigl: Eigentlich war mein Traum ein eigener kleiner Blumenladen. Ich ließ mich aber von meinen Eltern überreden, beruflich lieber etwas Sicheres zu machen. Ich machte eine kaufmännische Ausbildung, obwohl ich im Büro sitzen bis heute nicht mag. Über 20 Jahre war ich für Firmen in der Personal- und Organisationsentwicklung tätig. Danach durfte ich den Verein Technik für Kinder aufbauen und führen. Einen Blumenladen habe ich zwar immer noch nicht, aber heute bringe ich Menschen zum Blühen.

Trotz sicheren Jobs sind Sie vor ein paar Jahren aber doch dem Herzen und nicht der Vernunft gefolgt. Sie haben sich einen Traum erfüllt.

Heigl: Vor zehn Jahren bin ich mit Rucksack und in Wanderschuhen zum Münchner Flughafen gefahren und in den Flieger nach Australien gestiegen. Ein Jahr habe ich dieses Land und Neuseeland bereist. Ich habe mich einfach treiben lassen. Ich habe im Outback unter freiem Himmel geschlafen, wo man das Gefühl hat, die Sterne sind so nah, dass man sie vom Himmel pflücken kann.

Mit Ihren Kunden gehen Sie lieber auf Wanderschaft, statt mit ihnen in einem Büroraum an ihren Problemen zu arbeiten. Warum?

Heigl: Meine Aufgabe ist es, bei meinen Kunden den Boden zu bereiten, damit sie sich weiterentwickeln können. Ihr Vertrauen in sich selbst zu stärken, ist dabei das Wichtigste. Das funktioniert am besten außerhalb von Räumen, wo meine Kunden losgelöst von ihrer beruflichen Rolle sind. Die besten Coachingmethoden bringen nichts, wenn sie nicht auf fruchtbaren Boden fallen. Nur so erreiche ich eine nachhaltige Entwicklung.

Warum funktioniert das in der Natur besser?

Heigl: Dort bekommt man den Kopf frei. In unserer Arbeits- und Freizeitwelt sind wir sehr zeitgetrieben. Auf den Wanderungen erfahren die Menschen Zeit, Ruhe, Entschleunigung – das sind mittlerweile Luxusgüter. Ich bitte meine Kunden, vor Beginn der Wanderung die Uhr abzulegen und das Handy zu Hause zu lassen. Diese Art von Kontrolle abzugeben, fällt vielen zuerst einmal schwer. Umso befreiender ist die Erkenntnis, dass es auch mal ohne Handy geht und man nicht permanent erreichbar sein muss. Für den Wald spricht aber noch etwas anderes.



Heidi Heigl fühlt sich von Kindesbeinen an mit der Natur verbunden. Foto: tie

Was wäre das?

Heigl: Es ist wissenschaftlich bewiesen, dass ein Spaziergang im Wald guttut. Er wirkt stresslindernd, stärkt das Immunsystem, senkt den Blutdruck, hebt die Stimmung und das Selbstwertgefühl.

Auf Ihrer Internetseite schreibt eine ehemalige Kundin: „Hier wurde keine brillante Rhetorik geschwungen, hier werden keine Techniken vermittelt. Hier kommt man von Mensch zu Mensch einfach runter.“ Das klingt, als ob Sie eine gute Zuhörerin sind.

Heigl: Natürlich wende ich auch Coachingmethoden an. Aber, ja, ich denke, ich bin ein Mensch, der gut zuhören kann und der dann als Impulsgeber fungiert. Ich habe auch schon Wanderungen erlebt, bei denen nur Zuhören zum Ziel geführt hat. Viele meiner Kunden haben eigentlich schon eine Lösung für ihr Problem im Gepäck. Das ist ihnen zu dem Zeitpunkt aber nicht bewusst. Wir holen Lösungen an die Oberfläche und öffnen den Blick für neue Zukunftsperspektiven. Dazu gebe ich Impulse.

Ihre Kunden sind zum großen Teil Menschen in Führungspositionen. Sie coachen aber auch Teams.

Heigl: Bei diesen Coachings geht es meist darum, Vertrauen zu schaffen und den Zusammenhalt zu stärken. Authentizität und Vertrauen sind der Sockel und darauf kann man dann aufbauen. Das beginnt damit, dass sich die Mitglieder untereinander, aber auch jeder Einzelne selbst besser kennenlernen. Dabei beobachte ich oft, dass die Leute nicht wissen, welche Stärken sie haben. Erst durch das Spiegeln im Team werden da manchem die Augen geöffnet.

Sie versuchen, bei Ihren Coachings den Kunden mit Beispielen

aus der Natur Impulse für eine mögliche Lösung ihrer Probleme an die Hand zu geben. Wie muss man sich das vorstellen?

Heigl: Ich hatte einmal eine Beamtin als Kundin. Obwohl sie gut verdiente und ihr der Job Sicherheit bot, war es ihr in ihrer Haut zu eng geworden. Sie war sich aber unsicher, welchen Weg sie stattdessen einschlagen soll. Wir kamen an eine Waldlichtung, von der mehrere Wege abzweigten. Jeder etwas anders beschaffen – schmal, breit, geradlinig, kurvig, holprig. Sie sollte denjenigen wählen, der ihr am meisten zusagte. Ihre Wahl fiel auf den am stärksten bewachsenen, versehen mit Wurzeln, über die man stolpern konnte. Außerdem verlief er bald nach seinem Beginn in einer Kurve, sodass man nicht sah, was dahinter lag. Die Frau hatte sich also für den abenteuerlichsten Weg entschieden, der augenscheinlich am wenigsten Sicherheit bot. Meine Kundin hat daraufhin ihren Job gekündigt und ist jetzt glücklich in ihrem kreativen Beruf.

Sie ziehen also Beispiele heran, auf die Sie unmittelbar bei den Wanderungen stoßen?

Heigl: Wie zum Beispiel ein Ameisenhaufen. Hier sieht man, dass jeder seine Rolle hat, aber auch jeder wichtig ist. Alles greift ineinander. Es besteht Zusammenhalt. Ohne dieses funktionierende System würde alles auseinanderbrechen, die ganze Ameisenkolonie hätte keine Überlebenschance.

Wie würden Sie das auf die Arbeitswelt übertragen?

Heigl: Es muss klar werden, dass nicht nur die Führungsmannschaft wichtig ist, sondern, dass vom Chef bis zur Reinigungskraft alle einen Anteil am Funktionieren des Betriebs haben. Und ja, auch die Putzfrau leistet einen wichtigen

Beitrag. Oder wie gut kann die Stimmung sein, wenn die Büroräume schmutzig und die Toiletten nicht sauber sind? Ein schönes Beispiel, um Manager zum Denken anzuregen, ist der Wolf.

Inwiefern?

Heigl: Der Wolf ist ein Meister der Intuition. Er ist ein guter Beobachter. Er weiß dadurch, was sein Rudel braucht. Wenn er an der Grenze seiner Kraft ist, zieht er sich zurück, um wieder zu Kräften zu kommen. Denn schwach hilft er seinem Rudel nicht.

Sie spielen damit unter anderem auf gestresste Manager auf dem Weg in den Burn-out an?

Heigl: Stressprävention – auch bei Mitarbeitern unterhalb der Führungsebene – spielt gerade in Zeiten des Fachkräftemangels eine immer größere Rolle. In vielen Firmen wächst das Bewusstsein dafür aber erst allmählich. Auch das Thema begleiteter Ruhestand ist im Kommen. Es steht einer Firma gut zu Gesicht, wenn der Ruheständler nicht nur mit einem Umtrunk, einem Händedruck und einer Urkunde in das Leben nach der Arbeit verabschiedet wird. Viele fallen danach in ein Loch. Ein vorbereitendes Coaching hilft und vermittelt dem scheidenden Mitarbeiter auf besondere Weise die Wertschätzung der Firma und er bleibt als Botschafter erhalten. Das sind die besten Werbeträger.

Wie viel Nachholbedarf besteht denn generell beim Thema Wertschätzung der Mitarbeiter?

Heigl: Auch Werte werden in den Unternehmen wieder Thema werden. Diese dürfen sich die Firmen aber nicht nur auf die Fahne schreiben, sondern sie müssen gelebt werden. Wichtig dabei ist, dass sie von den Führungskräften vorgelebt werden. Gerade die neuen Generationen von Arbeitnehmern achten auf Werte und Nachhaltigkeit. Außerdem wollen sich die jungen Leute entfalten können. Und sie wollen in einer Firma arbeiten, die ihnen eine Work-Life-Balance ermöglicht. Den letzten Punkt etwa haben sich viele Firmen in den vergangenen Jahren groß auf die Fahne geschrieben. Häufig werden aber nur Pseudoangebote gemacht, das ganze Thema nicht wirklich gelebt. Unternehmen, die die Zeichen der Zeit nicht erkennen, sich nicht verändern, bleiben auf der Strecke. Diese Dinosaurier fallen der natürlichen Auslese zum Opfer. Weniger ZDF, mehr ARD empfehle ich den Firmen.

Das müssen Sie erklären.

Heigl: In den vergangenen Jahren lief bei den Firmen eher das, wie ich es nenne, ZDF-Programm. ZDF heißt Zahlen, Daten, Fakten. Es gibt viele Unternehmen, die interessiert nur, dass die Zahlen stimmen. Gewinnmaximierung ist dort das oberste Gebot, der Arbeitnehmer wird in erster Linie als Kostenfaktor wahrgenommen. Hier muss in Zukunft ein anderer Geist wehen – auf der Basis von ARD. Damit meine ich: Achtsamkeit, Respekt und Dankbarkeit gegenüber den Mitarbeitern. Natürlich muss ein Unternehmen einen Plan, eine Strategie, ein Ziel haben, aber die Wertschätzung derjenigen, die das vollbringen, darf dabei nicht auf der Strecke bleiben. Strategien reichen nicht aus, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Echtes Interesse an Menschen ist der Generalschlüssel.

Das müssen Sie erklären.

Heigl: In den vergangenen Jahren lief bei den Firmen eher das, wie ich es nenne, ZDF-Programm. ZDF heißt Zahlen, Daten, Fakten. Es gibt viele Unternehmen, die interessiert nur, dass die Zahlen stimmen. Gewinnmaximierung ist dort das oberste Gebot, der Arbeitnehmer wird in erster Linie als Kostenfaktor wahrgenommen. Hier muss in Zukunft ein anderer Geist wehen – auf der Basis von ARD. Damit meine ich: Achtsamkeit, Respekt und Dankbarkeit gegenüber den Mitarbeitern. Natürlich muss ein Unternehmen einen Plan, eine Strategie, ein Ziel haben, aber die Wertschätzung derjenigen, die das vollbringen, darf dabei nicht auf der Strecke bleiben. Strategien reichen nicht aus, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Echtes Interesse an Menschen ist der Generalschlüssel.

Interview: Valerie Tielich

■ Info

Heidi Heigls Firma hat ihren Sitz in Deggendorf. Weitere Informationen unter www.heidi-heigl.com.