



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

PODCAST #034 – WARUM DU DARAUF ACHTEN DARFST, WO DEINE ENERGIE HINFLIESST

**THE GAME CHANGER** PODCAST
[www.TORSTENKOERTING.com/podcast](http://www.torstenkoerting.com/podcast)



#034**WARUM DU DARAUF ACHTEN DARFST,
WO DEINE ENERGIE HINFLIESST**



WORUM ES IN DIESER FOLGE GEHT ...

Hallo und ein herzliches Willkommen zum Game Changer-Podcast.

Der Podcast für deinen Erfolg mit wirksamen Impulsen, spannenden Inspirationen, erkenntnissreichen Interviews und persönlichen Game Changern, die **DICH** in die **UMSETZUNG** bringen.

Und das Ganze von und mit
Torsten Koerting.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Hallo, der Torsten hier und willkommen zu dieser neuen Podcast Folge, die einiges aufgreift, was mich in den letzten Wochen reflektieren hat lassen bzw. mich umgetrieben hat und zwar im Rahmen der Energie in Zeiten wie diesen.

Es ist ja für den ein oder anderen eine Herausforderung Energie erlebbar zu machen bzw. Energie in das eigene System oder in das System andere einzubringen und **die Frage, die ich hier diskutieren bzw. stellen möchte, wäre, in welchem Energiezustand du bist bzw. wo deine Energie hinfließt.**

Fließt sie zu dir oder fließt sie zum Kunden? Bist du in der Lethargie, wenn es um dich geht oder in der Lethargie mit deinem Kunden? Da werden wir jetzt mal tiefer reingehen.

Ja, wie ich in der Anmoderation schon beschrieben habe, treibt mich in den letzten Monaten einiges um. Denn wir sind natürlich im Rahmen von Corona mit uns selbst viel beschäftigt. Wir sind dazu gezwungen mit uns selbst zu interagieren. Wir sind im Homeoffice, ich will nicht sagen gefangen, aber im Homeoffice ist der Austausch mit anderen Menschen und Begegnungen möglicherweise etwas rarer.

Zumindest spüren wir das in unserem Umfeld gerade auch bei unseren Mentees, die danach zehren nach menschlichen Umarmungen, nach menschlichen Begegnungen, die sich eben nicht nur im Online stattfinden lassen, sondern auch im Offline und wir immer wieder die Frage gestellt bekommen, wie ist das mit dem Energiehaushalt? Wie und wo fließt die Energie hin?

Was wir dort immer wieder erleben dürfen, dass es eigentlich zwei Strömungen gibt. Auf der einen Seite gibt es eine kraftvolle Energie, eine dynamische, eine wirksame Energie und auf der anderen Seite möglicherweise in der Lethargie. Diese Energiezustände sind zwei, die wir nicht nur im Rahmen einer bestimmten Zeit erleben dürfen, sondern die sich auch untertägig immer wieder wechselseitig durch unterschiedliche Einflüsse und Eindrücke, die wir gewinnen, durch unterschiedliche Situationen, die sich ergeben über den Tag hinweg widerspiegeln.

Die Energiezustände verändern sich ständig, von hochdynamisch zu lethargisch und wieder zurück und auf der anderen Seite ist die Frage, wo fließt denn deine Energie hin? Und ist das eine Energie, die zu dir fließt, die in dein Umfeld fließt oder ist es eine Energie, die in Richtung deines Kunden und deiner Kunden fließen darf? Diese zwei Zustände sind etwas, was wir immer wieder unterschiedlich erleben dürfen, gerade bei Kunden oder Interessenten, die sich mit uns auseinandersetzen.

Wo wir gerade auch im Rahmen von Rollen im hinteren Management Projektmanagement wahrnehmen dürfen, dass die Energie teilweise weder beim Kunden eingesetzt wird, dort wo sie eigentlich hingehört, noch für einen selber.

Das heißt, brennen die Menschen dafür sich selbst weiterzubringen, brennen sie dafür ihre Kunden weiterzubringen und dort gibt es Unterschiedliche, wie soll ich sagen, unterschiedliche Zusammensetzungen. Die einen sind, wenn es um den Kunden und sich selbst geht energetisch. Das heißt sie investieren in sich, sie investieren in den Kunden, der



auch dafür ein gewissen Energieausgleich bietet, um dort Leistung zu erbringen, einen Beitrag zu erbringen, dass sich dann auch wirksam zeigt.

Also Energie, die sowohl zu einem selbst führt, das heißt der Weiterentwicklung dient, der Innovation, in der Positionierung, im Rahmen von vertrieblichen Aktivitäten, Kommunikationsaktivitäten und und und. Die einen selbst weiterbringen und dann in die Richtung des Kunden, der ein Energieausgleich dafür bezahlt, dass man ihn weiterbringt mit seinem Beitrag, auch eine entsprechende Wirkung ermöglicht.

Dann gibt es diejenigen die komplett auf der Gegenseite stehen. Die sich sowohl mit sich selbst als auch mit ihren Kunden in einer gewissen Lethargie befinden. Das heißt weder sich selbst weiterbringen, weder irgendwo einen Impuls versprühen sich zu innovieren, neu zu erfinden, sich zu positionieren, sondern einfach so dahin schwelgen. Das Spannende ist, dass auch diese Lethargie sich häufig bei den Kunden einstellt.

Sie assimilieren sie zu dem Umfeld morphean sozusagen und dort nicht in der Lage sind die Energie so einzubringen, dass dort ein Beitrag entsteht, oder eine Wirkung. Erlebe ich immer wieder bei den Menschen, die langfristig in der Kundenbeziehung sind, die es sich dort eingerichtet haben. Als Selbständige die sagen, ich bin Interimmanager oder Projektmanager und mach das das das, aber dann am Ende nur bei einem Kunden sind, von dem beauftragt werden, oder das schon fast über Jahre hinweg und natürlich dann auch Themen der Scheinselbständigkeit etc.

Aber der Punkt ist hier viel eher, dass dann diese Dynamik, diese Energie, diese Kraft den Kunden weiterzubringen, verschwindet bzw. sich eben in Lethargie und in „ich habe es mir eingerichtet“, „ich habe eigentlich keinen Bock drauf“, „ich habe gar kein Interesse dran“, sondern einfach das tut was der Kunde einen sagt bzw. fast schon Dienst nach Vorschrift macht. Die zu einem Mobiliar geworden sind, welches dort einfach lethargisch in der Gegend rumsteht.

Das sind jetzt die zwei Gegensätze – die einen, die wir erleben dürfen, Corona mal beiseite, energetisch auf sich selbst sind, sich selbst weiterbringen wollen und energetisch dabei sind mit ihren Kunden, immer wieder den Kunden zu überzeugen und zu zeigen, dass sie ihn mehr und besser beservicen wollen, als jeder andere da draußen und diese beiden Energieströme in Richtung sich selbst als auch in Richtung des Kunden natürlich auch ein entsprechendes Ergebnis hervorrufen. Sie sind einfach besser positioniert. Sie haben höhere Auslastung, sie werden angefragt, der Kunde empfiehlt sie weiter, weil er natürlich auch von ihnen überzeugt ist und von ihrer Leistung. Also wo aus 1 + 1 nicht nur zwei werden, sondern drei oder mehr.

Auf der anderen Seite der Skala, diejenigen die sowohl lethargisch mit sich umgehen und auch lethargisch beim Kunden sind. Ich weiß nicht, was das eine oder das andere dort bedingt – häufig entsteht die Lethargie durch den Kunden, durch eine langfristige Beauftragung dann auch dazu führt, dass die Lethargie für einen selbst, für das Weiterentwickeln, für das neu positionieren, für das Publizieren, für das Reflektieren einfach dort auch sich wieder in Lethargie äußert, weil man es sich ja eingerichtet hat.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

So haben wir zwei Tangenten, eine Skala links, eine Skala rechts - Energie in Richtung dir selbst und den Kunden, Lethargie, Lethargie zu dir selbst als auch zu dem Kunden und ja, dazwischen gibt es natürlich die beiden, die entweder lethargisch beim Kunden sind und dann energetisch an sich arbeiten. Ich durfte das auch erleben in einigen Beauftragungen, das gerade dann, wenn mir ein Job leicht von der Hand gegangen ist, wenn eine Beauftragung beim Kunden, der mich jetzt nicht so großartig herausgefordert hat, oder ich mir nach ein paar Wochen das Umfeld so geschaffen habe, dass die Wirksamkeit dennoch für den Kunden spürbar gewesen ist, aber diese Lethargie sich dann beim Kunden auch gezeigt hat und nicht einfach das, was schon etabliert war, auch erstmal hab sein lassen oder so bestehen habe lassen. Aber die Energie einen selbst weiter zu bringen, neue Formate weiterzubringen, zu entwickeln, neue Konzepte zu erstellen und ins Leben zu rufen und zu erwecken - das war immer schon auch ein Antrieb von mir und das erleben wir natürlich auch bei vielen Menschen da draußen. Da frage ich mich aber auf der anderen Seite wieso lethargisch beim Kunden und energetisch für dich selbst? Tust du wirklich das, was du tust und was du liebst?

Ich habe das bei mir dann immer dahingehend reflektiert, dass die Aktivitäten die ich beim Kunden durchführen durfte, mich eben nicht so gefordert haben und nicht im Kern, das gewesen ist, was ich eigentlich tun wollte und ich damit mich lieber mich selbst und andere Themen gekümmert habe, die mich in meiner Positionierung, in meiner Wirksamkeit an anderen Stellen haben weiter bringen lassen.

Also Energie auf einen selbst, aber lethargisch beim Kunden und dann gibt's natürlich auch noch mal die Gegenseite nämlich Energie beim Kunden und lethargisch für einen selbst. Da kann man sagen, das ist immer noch das kleinste Übel, denn der Kunde hat's verdient gerade dann, wenn er einen entsprechenden Energieausgleich bezahlt und dort auch entsprechend im Service zu sein und wenn du dann halt lethargisch bei dir bist und dann ist das für eine gewisse Zeit zu verschmerzen, wird sich aber an irgendeinem Zeitpunkt rächen. Nämlich dann, wenn der Kunde beserviced wurde, der Auftrag endet, das Ergebnis geliefert wurde und du dann dastehst und sagst ups, jetzt habe ich mich dann doch etwas vernachlässigt.

Häufig erleben wir auch diese Menschen, die sich dann entschuldigen dafür, sich eine Geschichte erzählen, warum sie jetzt gerade nicht an sich selbst arbeiten können, an ihrer Positionierung, an der Neuentwicklung von Produkten, weil sie ja so beschäftigt sind beim Kunden. Wir alle wissen als Selbständige das eine gewisse Zeit beiseite gelegt werden darf, um sich neu zu entwickeln, so wie Firmen Research und development Abteilung haben, so wie Unternehmen sich mit Innovationen beschäftigen, wovon einige nie das Licht der Welt erblicken werden.

Genauso ist es auch bei uns, dass wir als Selbständige uns kontinuierlich hinterfragen dürfen neu entwickeln dürfen, um daraus neue Produkte zu entwickeln, die am Markt auch gebraucht werden bzw. die eine gewisse Marktentwicklung vorwegnehmen und das entsprechend vorbereiten. Das erleben wir auch jetzt in Zeiten von Corona, da trennt sich nämlich die Spreu vom Weizen. Diejenigen, die in der Lethargie sind, in der Eigenmotivation bzw. sich selbst nach vorne zu bringen, werden sicherlich nicht gestärkt aus der Corona Zeit hervorgehen.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Diejenigen, die in der Lage sind, Energie auf sich selbst zu lenken, auf die eigene Positionierung, auf die Entwicklung von Produkten, auf das neue Erkennen von Zielgruppen, auf die Adaption, auf die neuen Rahmenbedingungen und und und - das sind diejenigen die gestärkt aus der Krise herausgehen dürfen und werden.

Jetzt darfst du dich mal hinterfragen, wo stehst du denn in diesem Prozess?

Bist du eher jemand, der sowohl Energie auf sich selbst, als auch in die Kunden einbringt. Oder bist du derjenige der lethargisch in der Weltgeschichte sitzt und eigentlich mal hinterfragen sollte, ob das was er tut, wie er es tut, das Leben lebt, das ist, was du verdienst oder was Du brauchst und was du willst.

Oder bist du auch einer, der irgendwo in diesem Zwiespalt ist, lethargisch beim Kunden, energievoll, wenn es um dich selbst geht oder energetisch beim Kunden und eher lethargisch, wenn es um dich geht. Dann mal zu überprüfen, ob dieser Zustand wie du ihn reflektierst oder wie ihn andere vielleicht auf Dich reflektieren, der ist, den du dir wünschst derjenige ist den du akzeptierst, als eine Status Quo, oder wo du sagst Mensch, danke für diesen Impuls, danke für diese Reflektion.

Da schaue ich jetzt noch mal drauf und überprüfe ist, dass das so wie ich weiter machen möchte und wo liegen möglicherweise Ursachen begraben dafür, dass ich energetisch in der Einrichtung bin oder lethargisch vielleicht in der anderen.

Das darfst Du überprüfen und ich hoffe und wünsche für dich, dass Du einen guten Ausgleich findest zwischen der Energie, die sowohl bei deinen Kunden ankommt als auch die Energie, die auf dich wirkt, so, dass Beiträge entstehen, die eine Wirkung haben, sowohl auf dich als auch auf den Kunden und dass dieser Podcast, diese Folge dir einen Anstoß gegeben hat, das noch mal zu reflektieren und gegebenenfalls zu adjustieren, so dass du für dich definierst, was möchte ich denn in Zukunft anders machen. Was sind die Ursachen für das was ich jetzt hier gerade reflektiert habe, um daraus dann vielleicht Erkenntnisse reifen zu lassen und vielleicht die ein oder andere Schlussfolgerung und Maßnahme, die deinen aktuellen Status Quo dann verändert.

Viele Grüße und viel gute Reflektion, ich freue mich von Dir zu hören.
Bis dahin der Torsten.