

ANNETTE B. REISSFELDER

Bereichernde Begegnungen

Was Executive Reflectioning für meine
Kunden bedeutet – beruflich und privat

Abschrift meines Auswertungsgesprächs mit einem
befreundeten Top-Manager nach dessen Interviews mit
mehreren Kunden auf Geschäftsführer- und Vorstandsebene



Lieber Leser,

seit über 20 Jahren widme ich mich dem „Executive Reflectioning“ – und arbeite mit Geschäftsführern, Top-Managern und Firmeneignern, in letzter Zeit auch mit Gründern schnell wachsender Tech-Firmen. In diesem Rahmen bin ich sowohl in Konzernen als auch Familienunternehmen in mehreren Ländern und Sprachen zuhause.

Mein Kerngeschäft ist die Begleitung meiner exponierten Kunden, denen gemeinsam ist, dass sie latent kreative Unruhe verspüren, und mehr von sich erwarten als ihr Umfeld.

Diese Menschen können am besten beurteilen, wer aus ihrem Bekanntenkreis so gut zu mir passen könnte, dass sich eine anregende, fruchtbare Zusammenarbeit entwickelt. Das ist nicht selbstverständlich, wie Sie gleich im Interview lesen: *„Alle haben gesagt, dass Du nicht unbedingt für jeden die Beste bist – also es müssen schon einige sehr grundlegende Voraussetzungen erfüllt sein, damit die Zusammenarbeit fruchtbar ist.“*

Sie halten hier die Abschrift meines offenen Gesprächs mit einem befreundeten Topmanager und ausgezeichneten Interviewer in den Händen. Er hat mit einigen Kunden gesprochen, die unsere Zusammenarbeit für sich selbst wie auch für ihre Firmen als ausgesprochen bereichernd empfunden haben. Dazu kann ich Ihnen im Gespräch natürlich Konkreteres erzählen.

Zugegeben: der Text ist nicht ganz eingängig und nicht immer leicht zu lesen – was sich auch aus der hier eingenommenen Perspektive erklärt. Daher habe ich in einem Fazit ergänzt, was (mir!) dort fehlt. Diese letzten beiden Seiten möchte ich Ihnen besonders ans Herz legen.

Jetzt habe ich einige Kunden gebeten, jemandem aus ihrem Kreis diese kleine Schrift zukommen zu lassen. Warum? Ich glaube, sie eignet sich als Lackmus-Test. Wenn Sie nach dem Überfliegen der Zitate und Lesen meines Fazits neugierig sind, und sich auf den Text einlassen mögen, ist das ein gutes Indiz. Dafür brauchen Sie keine 10 Minuten. Nur wenn Sie dann auch anspricht, was meine Kunden hier berichten und was Sie über mich erfahren, sollten wir uns persönlich kennenlernen.

Lassen Sie sich auf dieses 10-Minuten-Experiment ein um zu entscheiden, ob Sie diese Broschüre durchlesen und aufheben mögen, oder dem Papierkorb zuführen. Viel Vergnügen!

