

Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com
SONDERDRUCK



Interview mit
Carsten Somogyi
Management Training
& Personal Coaching
Unternehmer des Monats

Sonderdruck Titelstory
ORPHIDEAL MediaFace

Die gesamte Ausgabe unter
www.orphideal-image.com

ORPHIDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken



Gelingt es den Menschen folgende Entwicklungen frühzeitig in die eigene Unternehmensstrategie einzubauen, dann werden sie einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung haben

1. Personalführung:

Während früher das Motto „One size fits all“ galt, sind heute individuelle Maßnahmen erforderlich, um die verschiedenen Bedürfnisse der Beschäftigten berücksichtigen und Talente passgenau fördern zu können.

2. Chancengleichheit & Diversity - Moderne Personalpolitik setzt auf Vielfalt:

Teams, in denen verschiedene Altersgruppen, Frauen wie Männer aus unterschiedlicher sozialer und ethnischer Herkunft mit verschiedenen Fähigkeiten und Erfahrungen sowie Voraussetzungen zusammenkommen, können oft innovativer und erfolgreicher arbeiten.

3. Gesundheit:

Gesundheit und Lebensbalance sind Voraussetzung für nachhaltige Motivation, Leistungs- und Innovationsfähigkeit. Mit dem demografischen Wandel und längeren Lebensarbeitszeiten wird die physische und mentale Gesundheit von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

4. Wissen & Kompetenz:

Wissen ist der Schlüssel zu nachhaltigem Unternehmenserfolg: Weitsichtige Betriebe investieren in die kontinuierliche Weiterbildung ihrer Belegschaft und sorgen dafür, dass vorhandenes Know-how bestmöglich genutzt wird.

Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Tourguide zur Expedition - Selbst

Wie mittelständische Unternehmen, und Konzerne den existierenden Megatrends begegnen können, um sich einen Wettbewerbsvorsprung zu sichern, weiß der interdisziplinäre Konditionierungsprofi und renommierte Mentalcoach Carsten Somogyi. Der gewinnende Autor und Sprecher setzt neue Benchmarks im Bereich Human Capital und setzt sich für erfolgreiche Mitarbeiterbindung, Sinnfindung, Identifikation und Unternehmenskultur durch Persönlichkeitsentwicklung im Unternehmen ein.

Neben Trainings und Seminaren gibt der Experte für Gedanken-Tuning wertvolle Impulse zu brisanten Themen wie beispielsweise gesellschaftlicher Werte- und Generatio-

nenwandel, Mitarbeitermarketing und Gesundheitsmanagement.

Wenn der charmante Querdenker mit einprägsamer Radiostimme seinen Klienten den gedanklichen Spiegel vorhält, beginnt eine der spannendsten Entdeckungstouren der Welt: die Abenteuerreise zu sich selbst. Die eigenen Potentiale und Grenzen zu ergründen, die Wege zu den eigenen Wünschen zu erkunden und dem Selbst zu begegnen, das ist ein Erlebnis mit Ergebnis. Mit dieser fachmännischen Begleitung sichern Sie Ihr Wirtschaftskapital der Zukunft: Faktor Mensch!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

IMAGE: Welche Unternehmen oder Auftraggeber sind Nutznießer Ihrer wertvollen Dienstleistung?

Carsten Somogyi: Meine Arbeit ist vollkommen branchenübergreifend. Ich werde von Unternehmen beauftragt, die ihre Mitarbeiter durch professionellen Wissenstransfer qualifizieren und sich mit der Investition in den Faktor Mensch vom Wettbewerb abgrenzen wollen. Als unabhängiger Referent, Trainer und Mentalcoach inspiriere und trainiere ich Führungskräfte und Mitarbeiter in KMU's, Konzernen gleichermaßen zu neuem „DenkFühlHandeln“ und verhel-

fe ihnen zu tiefgreifenden Erkenntnissen. Der Mensch steht dabei im Mittelpunkt, denn er macht den Erfolg des Unternehmens aus - vom Vorstand bis in alle Mitarbeitererebenen.

Das Kerngeschäft Ihres CS Management Training & Personal Coaching ist also vor allem die Persönlichkeitsentwicklung des Menschen. Herr Somogyi, Ihre Coaching-Klienten schätzen vor allem den Dialog auf Augenhöhe. Ist das Ihr Erfolgsrezept? Ich würde eher sagen, es ist eine Grundvoraussetzung, um eine solide Arbeitsba-

sis zu schaffen. Ich gehe in dem Fall von mir selber aus: mit „Besserwissern“ würde ich mich nicht umgeben. Meine Kunden sehen mich als verlässliche Vertrauensperson, die nicht belehrt, sondern sie im Veränderungsprozess kompetent begleitet. Entweder hat das Unternehmen oder der Klient einen Zustand, von dem er sich befreien möchte, oder er wünscht sich etwas, das erst entstehen muss.

Und auf dem Weg dahin, öffnen Sie ihm die Augen über seine persönlichen Stärken und Schwächen?

Dies ist nur ein kleiner Bereich. Ich fördere das Selbstvertrauen von Menschen, ihr Leben im privaten und beruflichen Bereich selbstbestimmt zu gestalten und ihr SELBST weiterzuentwickeln: Selbstwertgefühl, Selbständig(keit), Selbstachtung, Selbstbewusstsein, Selbsterkenntnis, Selbstwahrnehmung, Selbstverwirklichung. Dazu gehört auch die Selbstliebe, sich mit all seinem Licht und Schatten anzunehmen. Die Haltung, die wir uns selbst gegenüber einnehmen, spiegelt sich in allem, was uns begegnet. Denn was immer du anschaust, schaut dich an. Es zieht sich durch alle Bereiche, die ich vortrage, coache oder trainiere. Deine Gedanken sind die Architekten Deiner Realität. Und die Gedanken der Mitarbeiter sind dann auch die Realität im Unternehmen!

Verstehe, es geht um die inneren Einstellung. In einem Interview über Ihre Arbeit habe ich gelesen, dass Ihre Erfahrungen gezeigt haben, dass viele

*Human Capital Experte,
Querdenker und
Speaker aus Leidenschaft:
Carsten Somogyi*

„Sichern Sie sich Wettbewerbsvorteile und steigern Sie Ihren Marktwert.“

**ORHIDEA
media
face**

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

www.carstensomogyi.de

Orhideal-IMAGE.com • Das Businessportrait-Magazin für Präsentation & Cross-Marketing

Radio-Stimme für den Mittelstand.

QR-Code scannen und in die neuesten
Audio-Impulse hineinhören



„Die konstruktive innere Einstellung ist...
der Erfolg von morgen.“

Mitarbeiter in den Unternehmen gut ausgebildet und fachlich versiert sind. Die Probleme, die es dennoch gibt, liegen oft im Inneren der einzelnen Persönlichkeit.

Es gilt, in der Tat, versteckte Glaubenssätze, Verhaltensmuster, ungesunde Abhängigkeiten, Ängste und alte Überzeugungen zu erkennen und aufzulösen. Meine Fachbeiträge oder Interviews werden vor allem wegen aktuellen Impulsen abgerufen: in meinem neuesten Artikel „Chefs müssen sich umstellen! Die Generation Y setzt neue Prioritäten!“ geht es zum Beispiel um Wertschätzung und Stellenwert der Arbeit.

Der Trainer Somogyi wird also von Unternehmen gebucht, der Coach dagegen von Einzelpersonen, richtig? Erklären Sie unseren Lesern doch bitte: Wodurch unterscheidet sich die Vorgehensweise eines Trainers von der des Coaches?

Der Trainer bildet aus, übt, trainiert und gewährleistet den Wissenstransfer, trainiert Methoden und unterstützt dabei, das Gelernte anzuwenden. Das Training dient dem gezielten Auf- und Ausbau bestimmter Verhaltensweisen, d.h. es geht um das Erlernen eines für eine bestimmte Situationen „idealen“ Ablaufs. Die individuellen Bedürfnisse des zu Trainierenden sind dabei zwar wichtig, aber der Schwerpunkt ist weniger das Individuum als eben das individuelle Verhalten bzw. die Trainingsinhalte, wie zum Beispiel bei Vertriebstrainings. Der Coach dagegen arbeitet „am Menschen“, an seinem Inneren, dem DenkFühlHandeln, reflektiert und gibt Hilfe zur Selbsthilfe. Dennoch ist Coaching in seiner Grundfunktion kein Training, sondern ein Beratungsprozess, in dem der Klient dabei begleitet wird, eine eigenständige Lösung seines Anliegens herbeizuführen. Durch „geschicktes“ Hinterfragen, sprich „Infragestellen“ helfe ich dem Klienten, seinen eigenen Weg zu finden.

ORIDEAL
media
face
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Als Speaker nutzt Carsten Somogyi philosophische Ansätze sowie persönliche Erfahrungen aus dem Profisport und begeistert als ehemaliger Geschäftsführer die Teilnehmer durch probate Kenntnisse der freien Marktwirtschaft.

ORFIDEAL
media
face
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Gibt es Besonderheiten zu beachten?

Letzten Endes Nein. Ausschlaggebend ist lediglich die Bereitschaft, - wirklich - etwas verändern zu wollen. Zu mir kommen Unternehmen und Persönlichkeiten, die dafür bereit sind, weil andere Maßnahmen nicht „gegriffen“ haben, um die gewünschte Veränderung herbeizuführen.

Je älter Sie wurden, sagen Sie, desto bewusster wurde es Ihnen, wie signifikant die innere Einstellung für das eigene Leben ist...

In der Tat! Die Lebenseinstellung allein entscheidet über Gedeih und Verderb eines Unternehmens...einer Gruppe...einer Familie oder Beziehung. Die innere Einstellung zählt mehr als alle Fakten. Sie ist wichtiger als die Vergangenheit, als die Ausbildung, als Geld oder die jeweiligen Umstände, als Niederlagen oder Erfolge, sie ist wichtiger als das, was andere Menschen denken, sagen oder tun. Sie bedeutet mehr als gutes Aussehen, Talent oder Fähigkeiten.

Wie soll man das verstehen?

Schauen Sie: Wir können unsere Vergangenheit nicht ändern...wir können das Verhalten anderer Personen nicht ändern...wir können das Unvermeidbare nicht ändern. Eines aber können wir tun: wir können das einsetzen, was uns niemand nehmen kann, unsere Einstellung. Das Bemerkenswerte ist, dass wir uns jeden Tag neu entscheiden können, mit welcher Einstellung wir an den Tag herangehen.

Welche Erwartungen haben Ihre Kunden an Ihre Dienstleistung? Wie lassen sich hier Ziele feststecken?

Zu mir kommen Menschen, die verstanden haben, dass sie selber verantwortlich sind. Sie erwarten nicht, dass eine andere Person sie „erfolgreich“ oder „gesund“ machen wird, weil sie wissen, dass dies nie und niemals auch nur irgendjemandem gelingen wird. Von mir erwartet man vielmehr, dass ich zu neuem DenkFühlHandeln anrege, „Werkzeuge“ liefere, neue Wege aufzeige, mit dem Klienten trainiere und übe, Feedback gebe und somit zu einer neuen Konditionierung beitrage.

Auch ich bin ein Fan von Eigenverantwortlichkeit und bewundere Sie für Ihre Mission am Mensch. Dass der Einzelne

davon profitiert, wenn er Selbstwertgefühl, Selbstbewußtsein aufbaut liegt auf der Hand. Welchen Nutzen hat dabei ein Unternehmen, dass Sie beauftragt?

Alle Unternehmen haben mit der Investition in Mitarbeiter klare betriebswirtschaftlichen Nutzen: das kann eine Umsatzsteigerung sein oder Mitarbeiterbindung durch Klarheit bezüglich der Anwendung diverser Verhaltensstrategien. Ebenfalls im Verhalten bzgl. Führung und Verkauf, Sinnfindung, die zur echten, intrinsischen Motivation führt und Spaß sowie Freude der Mitarbeiter bei der Arbeit erkennen lässt. Oft trägt auch die verbesserte Unternehmenskultur zum Markenaufbau bei. Es gibt hier viele Aspekte, die Sie auch unter den Feedbacks meiner Auftraggeber nachlesen können.

Herr Somogyi, Sie schmücken sich nicht gerne mit Alleinstellungsmerkmalen. Darf ich das heute für Sie tun?

(*Wir lachen.*) Da bin ich aber mal gespannt. Ich bin halt anders, als die anderen...

Das ist mir zu allgemein. Immerhin ist der Begriff „Coach“ leider ziemlich abgegriffen und wird oft missbräuchlich verwendet. Der Coaching-Markt ist unübersichtlich und von sehr unterschiedlicher Qualität. Ich denke, Sie sind erfolgreich in Ihrer Arbeit aufgrund Ihres fundierten Wissens und einer satten „Schnittfeldqualifikation“.

Danke für die Blumen. Sie arbeiten ja auch sehr interdisziplinär. In der Tat ist für mein ergebnisorientiertes Arbeiten eine umfangreiche Qualifikation aus den Bereichen Psychologie, Betriebswirtschaft, Consulting, Personalentwicklung, Führung und Management erforderlich und natürlich fließen auch meine Geschäftsführer-Erfahrungen mit hinein.

Ihre Kunden bezeichnen Sie als authentisch, kompetent und vertrauenswürdig. Was sind Ihre weiteren Stärken?

(*er lächelt*) Frau Briegel, ist das denn nicht genug? Spaß beiseite: Ja, Kompetenzen bezüglich der probaten Anwendung diverser Methoden und Werkzeuge sind bestimmt meine Stärke. Aber Sie wollen ja unbedingt meine „Besonderheiten“ abfragen. Ich finde, mich macht vor allem auch die notwendige Direktheit und natürlich subjektive Ehrlichkeit aus. Ohne das können Sie als Coach nicht mit Abstand hinterfragen. Ebenfalls ist eine manchmal subliminale als auch direkte Provokation notwendig und das erfordert Mut. Aber dafür werde ich ja gebucht und geschätzt. Das Studium der Psychologie, des Profilings und der transzendentalen Psychologie, aber auch die persönlich gemachten

Erfahrungen – mit allen „Höhen und Tiefen“ - im Profisport, Vertrieb, als Geschäftsführer und Privatperson geben dem Coach und Trainer Somogyi die nötige Stärke. Habe ich es gut umschrieben?

Ausgezeichnet ;-)) Zu guter Letzt: Mit Ihren Podcasts und Vorträgen inspirieren Sie ein breites Publikum. Welches Erfolgsrezept würden Sie unseren Lesern weiterempfehlen?

Tun, was notwendig ist! Das ist das ganze Geheimnis des Erfolgs und wird realisierbar, indem man die Dinge, die getan werden sollen, in Folge erledigt. Wer sich bei Mißerfolg bemitleidet, verschwendet seine Energie und behindert sich selbst. Wir müssen unsere Lebenssituation realistisch annehmen, das Notwendige sehen, uns konzentrieren bei dem, was wir tun und prüfen, ob unsere Mittel für den gewünschten Erfolg reichen. Misserfolg ist unser „Lehrgeld“ und dient als zu entrichtender Preis der weiteren Erfahrung.

Ihr persönliches Leitmotiv ist: „Du kannst alles verändern“! Haben Sie auch ein Ziel im Leben?

Ich lebe bereits mein Ziel: So viele Menschen „erreichen“, „anstecken“, „helfen“, „lehren“, „unterstützen“, „begleiten“ und „begeistern“ zu können, wie es möglich ist, um meinen Teil dazu beizutragen, damit die Bewusstseinsveränderung und der daraus resultierende Bewusstseinswandel Schritt für Schritt vollzogen wird und werden kann. Damit will ich meinen persönlichen Lebensauftrag erfüllen. Ich selbst muss die Veränderung SEIN, die ich im Außen sehen, erkennen und wahrnehmen will. Mein persönliches Ziel ist es damit, meinem Leben einen Sinn gegeben zu haben, bevor ich das Ende meiner Inkarnation erfahre. (*er zwinkert mir zu*)

Die soll auf sich warten lassen. Wir wollen noch viele Audio-Impulse von Ihnen hören! Danke für das inspirierende Gespräch!

Carsten Somogyi
CS Management Training & Personal Coaching
Postfach 1183
85529 Haar bei München

Tel. +49 8106 995487
Fax +49 8106 995489
office@carstensomogyi.de

Orhideal IMAGE Magazin
Das interaktive Präsentations &
Crossmarketing Instrument
auf Entscheidungsebene
lokal & global

**Kompetente
Interviewpartner**
aus dem Mittelstand
für Medien, Wirtschaft
& Veranstaltungen

**Orhideal
media
face 2014**
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



„Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen.“

Liebe Unternehmer, liebe Leser,

die wirklich coolen Unternehmensvorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich mit ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. Sie sind „berühmt“ und geschätzt in „ihrer kleinen Öffentlichkeit“ - und die ist oft alles andere als breit angelegt - meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt und doch: sie sorgen dafür, in ihrer Zielgruppe den notwendigen Bekanntheitsgrad und das Ansehen zu erhalten. Und das funktioniert nur mit persönlichem Engagement und der erforderlichen Qualität dahinter.

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **Orh-IDEALE**: keine unerreichbaren Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

Es ist Zeit, dass der Mittelstand mit seinen wertigen Leistungen „ein Gesicht bekommt“. Wer ist denn dieser oft gepriesene „Wirtschaftsmotor Mittelstand“? Uns interessieren die „hidden champions“ mit ihren engagierten Teams, die bescheiden im Hintergrund, aber mit viel Hingabe zur Sache agieren. Mein Beruf ermöglicht mir, Ihnen diese kompetenten Persönlichkeiten sichtbar zu machen. Bühne frei für Unternehmer mit Vision und Verantwortungsbewusstsein, die nicht zögern, mit ihrem guten Namen für ihre Firma zu stehen. Wir können voneinander lernen und uns gegenseitig begeistern. Geben Sie Ihren Ideen den nötigen Raum. Hier haben Sie die Plattform dafür gefunden: **einen Ideen-Pool für Macher aus dem Mittelstand.**

Bis bald, Orhidea Briegel

Beziehungsmanagement für Entscheider



Dies ist ein Sonderdruck der Extrastory
„Qualitätsanbieter des Monats“:
QR-Code scannen und online die **Gesamt-
ausgabe mit Video-Impressionen** ansehen
www.orhideal-image.com/magazin

Die Extrastory über Carsten Somogyi
ist eine Empfehlung von www.futureconcepts.de



Aktuelle Magazin-Mitwirkende:
www.online-coaching-company.com
www.gymnas.de Titelstory August 2014
www.ulricheckardt.info Titelstory Juli 2014
www.persoscreen.de Titelstory Juli 2014
www.stb-scanlan.de
www.klema.de
www.omegaconsulting.de
www.friseur-draskowski-muenchen.de
www.dr-doehring-lumineers.de
u.v.m.

...alle weiteren Partner entnehmen Sie dem Unter-
punkt „Verbreitung“ auf der Orhideal-Homepage
DANKE an die kreativen Partner dieser Ausgabe:
www.stevemoe.de • www.ende.tv

“E-MATCH“ - jeden Monat neu!
Orhideal® UnternehmerTreff Online
Von 16-18 Uhr vor Ihrem Bildschirm

Gezieltes Beziehungsmanagement: Hier sind die
Unternehmer der neusten Ausgaben „zum Greifen nah“.
Magazinbeteiligte und Zuschauer aus deutsch-
sprachigem Raum begegnen sich online zum
interaktiven Kooperationsabgleich und
Erfahrungsaustausch.

www.orhideal-image.com/termine

Sie möchten Ihr Business präsentieren oder uns einen „hidden champion“ vorschlagen ?
www.orhideal-image.com oder Telefon: 0177 - 3550112