

#29 Werte Deep Dive: Interesse

Heute geht es um einen Wert, den man nicht sieht, aber fühlt und der alles verändert, wenn er fehlt und zwar um: Interesse. Ich werde in nächster Zeit immer wieder einzelne Werte in die Tiefe vorstellen. Wenn es einen Wert gibt, der dich besonders interessiert, schreib mir gerne. Ich glaube, Interesse ist einer dieser leisen Werte. So wie ein bisschen ein Puls im Hintergrund. Man merkt ihn kaum, solange er da ist. Aber sobald er fehlt, wird es irgendwie flach. Gespräche werden flach, Beziehungen werden flach und irgendwie wird auch das eigene Business so ein bisschen flach. Da fehlt einfach die Tiefe.

Die Values Academy definiert Interesse mit **geistig erhöhter Aufmerksamkeit** für ein Subjekt, eine Situation, eine Sache oder ein Sachverhalt. In meinen Worten würde ich sagen: **Interesse ist eine innere Bewegung, etwas oder jemandem Aufmerksamkeit zu schenken. Man wendet sich etwas oder jemandem zu. Es ist das bewusste Öffnen für die Welt, ein Zustand von Wahrnehmung, Aufnahme und Verbindung.** Und genau dieses bewusste Öffnen schauen wir uns heute gemeinsam an.

Denn was braucht es eigentlich, damit Interesse gelebt werden kann? Was hindert uns daran? Was beeinflusst dieser Wert alles? Und wie kannst du ihn ganz konkret für dich und dein Unternehmen wieder stärker in den Alltag holen? Ganz egal, ob du in einem Team arbeitest oder als Einzelunternehmer oder Unternehmerin unterwegs bist, Interesse ist in beiden Kontexten ein kraftvoller Hebel für Entwicklung, Verbindung und Lebendigkeit. Kurzer Reflexionsmoment, wann hast du dich das letzte Mal so richtig für irgendetwas interessiert? Also nicht aus Pflicht oder weil es dazugehört, sondern weil dich was wirklich gereizt hat. Eine Idee, ein Mensch, ein Thema, dieses Kribbeln, diese Lust da tiefer einzutauchen in das ganze Thema.

In der Folge bekommst du keine Checkliste, sondern Reflexion, Inspiration und jede Menge alltagstaugliche Gedanken, die du für dich mitnehmen kannst und schau einfach, was für dich funktioniert und was nicht. Fangen wir mit der spannenden Frage an, was braucht es in einem Unternehmen, damit Interesse überhaupt gelebt werden kann? Sei es jetzt Einzelunternehmen oder mit Mitarbeitern. Interesse ist kein Selbstläufer.

Das passiert nicht einfach so. Es braucht bestimmte Bedingungen, damit dieser Wert wirklich gelebt werden kann und spürbar wird. Das erste und wichtigste:

Interesse braucht einen Impuls

Ohne Reiz, keine Resonanz. Interesse entsteht immer, wenn etwas mich berührt, irritiert, begeistert oder nachdenklich macht. Im Team kann das ein Gespräch sein, eine neue Aufgabe, ein Konflikt oder ein Perspektivenwechsel. Als Einzelunternehmerin oder Unternehmer bist du allerdings selbst dafür verantwortlich, diese Impulse überhaupt wahrzunehmen oder zu erzeugen. Es kann ein inspirierendes Buch, ein Podcast, ein Austausch mit Kollegen oder Kolleginnen sein, ein Messebesuch, Newsletter, was auch immer. Manchmal kann es auch einfach sein, dass man mit offenen Augen durch die Straße geht und achtsam ist, welche Gedanken auftauchen. **Aber man muss sich dafür Zeit nehmen. Man muss sich erlauben, Dinge zu tun, die nicht sofort nützlich sind, sondern die einfach nur die eigene Neugier ansprechen.**

Interesse braucht eine Haltung der Offenheit

Wer denkt, er wüsste schon alles, wird nie wirklich interessiert sein. Im Team zeigt sich Offenheit zum Beispiel darin, dass jemand zuhört, ohne gleich zu werten, dass Fragen gestellt werden, ohne dass man sich dafür schämen muss. Als Einzelunternehmerin oder Unternehmer darfst du dich selbst fragen, wo habe ich mir das Interesse vielleicht abgewöhnt, weil ich alles alleine regeln muss, weil ich versuche, alles unter einen Hut zu bringen.

Ich habe das irgendwann mal festgestellt, ich bin ja auch Grafikdesignerin und irgendwann mal habe ich mir meine Arbeiten angeschaut und dachte mir, die sind schon solide, aber da fehlt was. Dann ist mir aufgefallen, dass ich einfach durch das, dass es so viel war, das alleine alles unter einen Hut zu bringen, diese ganzen verschiedenen Themen, die man bearbeiten muss, mir die Zeit und die Muße gefehlt hat, wirklich Interesse für das Projekt zu entwickeln und ich einfach nur geschaut habe, dass ich meinen Job mache. Und da ist dann auch die Frage, wo urteilt man vielleicht schnell, über Kunden oder Kundinnen, über Trends, über sich selber.

Und **Interesse beginnt dort, wo du sagst, ich will verstehen, auch wenn ich es gerade noch nicht verstehe, aber es interessiert mich.** Und dann braucht Interesse im nächsten Schritt vor allem ein: Aufmerksamkeit.

Interesse braucht Aufmerksamkeit

In unserem überfüllten Arbeitsalltag, ob Angestellt oder Selbstständigkeit, ist Aufmerksamkeit schon fast ein Luxusgut.

Aber ohne sie passiert gar nichts. Wenn ich im Tunnel bin, nur noch meine To-dos abarbeite, kann ich kein echtes Interesse entwickeln. Deshalb ist der stärkste Hebel, um diesen Wert zu leben, sich Bewusstsein für Fragen, Beobachtungen und vor allem auch Denken zu nehmen.

Interesse braucht Wertschätzung

Für das Gegenüber und für sich selbst. Man interessiert sich nur für etwas, das einem wichtig erscheint. Wenn man das Gefühl hat, die eigene Meinung zählt sowieso nicht, warum sollte man dann Fragen stellen? Wenn ich das Gefühl habe, nur noch zu funktionieren, statt mitzugestalten, warum sollte ich dann noch neugierig sein? Was es dann noch braucht, ist psychologische Sicherheit. In einem Umfeld, wo Fehler als Makel gelten oder Unsicherheit als Schwäche, stirbt Interesse. Denn echtes Interesse bedeutet oft, nicht sofort eine Antwort zu haben, sich reinzugeben in das Thema, auch mal keine Ahnung zu haben. Wenn du dir selbst oder anderen diesen Raum nicht gibst, hat Interesse keinen Platz. Das ist was, was ich am Anfang lernen musste in meiner Selbstständigkeit, dass man nicht sofort alle Antworten haben muss, dass es gut ist, Fragen zu stellen, viele Fragen zu stellen, noch mehr Fragen zu stellen und es keine dummen Fragen gibt. Mittlerweile stelle ich in Erstgesprächen oder in Kundenterminen immer wieder ganz, ganz viele Verständnisfragen.

Interesse ist individuell

Nicht jeder interessiert sich für alles. Du musst nicht alles spannend finden. Aber du darfst herausfinden, was dein Interesse weckt. Ob es zum Beispiel der technische Aufbau von was ist, das Menschliche, die Vision oder die kleinen Details. Denn wenn du weißt, was dich interessiert, kannst du dein Business danach

ausrichten und bleibst mit dir und deinem Business verbunden und kannst dich auf einer ganz anderen Ebene auf deine Kunden und Kundinnen einlassen. Wenn du weißt, was die Menschen in deinem Team interessiert, kannst du ganz anders deine Mitarbeiter oder Mitarbeiterinnen abholen. Es ist interessant, wie man dann die Aufgaben verteilt, welche Rolle jemand bekommt und so schauen, dass man sich gut ergänzt und die Stärken und Interessen von den einzelnen Menschen nutzt. So wird dann auch für alle die Arbeit interessanter und somit auch besser.

Kurz gesagt, damit Interesse gelebt werden kann, braucht es Impulse von außen oder innen, Offenheit und Neugier, Zeit und Aufmerksamkeit, Wertschätzung, psychologische Sicherheit und die Erlaubnis, sich selbst wichtig zu nehmen. Wenn du es schaffst, diesen Raum zu schaffen in deinem Unternehmen, ist Interesse kein Zufallsprodukt mehr, sondern ein echter Teil deiner Arbeitskultur. Was hindert uns daran Interesse zu leben? Jetzt schauen wir uns mal die andere Seite an. **Denn oft ist das Interesse ja da, aber es kommt nicht durch. Es wird überlagert, unterdrückt oder schlichtweg ignoriert. Das größte Hindernis ist Zeitdruck.**

Stress killt Interesse

Wenn alles schnell gehen muss, wenn die Termine stressen und die Deadlines eigentlich schon kurz davor stehen, hat Interesse keinen Platz mehr. Dann interessiert mich nur noch, wie komme ich hier durch, wie werde ich fertig. Wenn du ständig im Erledigungsmodus bist, wirst du nicht mehr Fragen stellen, nicht mehr zuhören, nicht mehr beobachten, mehr als du musst. Du funktionierst, aber du lebst nicht mehr neugierig. Das ist im Übrigen nicht nur bei Projekten so, sondern auch eine Herausforderung als Unternehmer oder Unternehmerin, dass man sich mit den ganzen verschiedenen To-Do-Listen und Aufgaben und Rollen, die man hat, immer noch den Platz lässt für Interesse, für neugierig sein, wie das eigene Business sich entwickeln kann, was noch drin ist, anstelle einfach immer nur die Tages-To-Dos und sich ums Tagesgeschäft zu kümmern.

• 3

Ein weiteres Hindernis: **Unsicherheit und Bewertungen**

Oft fragt man nicht, weil man Angst hat, als unwissend dazustehen. Oder man nicht anecken will oder vielleicht die Frage blöd ist. Oder man sich denkt, das solltest du doch schon längst wissen, dafür hast du jetzt keine Zeit, was bringt dir denn das konkret. Wir sagen zweimal in der Schule, es gibt keine dummen Fragen, aber wir lernen in der Schule sehr deutlich, dass es doch dumme Fragen geben könnte. Und diese innere Bewertung bremst Neugier. Und es verhindert, dass man sich auf etwas Neues einlässt, weil man schon vorher das Interesse stoppt, weil das ist ja Quatsch, braucht man ja nicht.

Ein weiterer Klassiker an Hindernissen in Organisationen ist das hierarchische Denken. Dafür bin ich nicht zuständig, das entscheidet die Führung. So werden ganze Themenbereiche abgeschottet und damit auch das Interesse daran. Oder vielleicht wird auch das Interesse von außen gekillt, dass man gesagt bekommt, das ist nicht deine Aufgabe, ist nicht deine Angelegenheit, darum kümmert sich Team XY. Und manchmal macht man das auch selber, indem man sagt, Technik ist nicht mein Ding, mit Zahlen kann ich nicht, das und das kann ich nicht. Aber vielleicht ist es genau da spannend. Und dann gibt es die Routinen. Das haben wir schon immer so gemacht, ich kenne das doch schon, ich weiß, wie das läuft. Diese Haltung ist der absolute Tod für Interesse.

Denn sie verhindert, dass du nochmal hinschaust, dass du neugierig bleibst auf das, was du vermeintlich schon kennst. Klassiker, wenn man sich eine Stadt anschaut, ah ja, dahinter braucht man gar nicht mehr gehen, da kommt nichts mehr, das weiß ich schon. Und dann geht man doch um die Ecke. Und dann entdeckt man einen absoluten Geheimtipp, ein super nettes Café, eine Wahnsinnsaussicht. Einfach, weil man nicht stehen geblieben ist, weil man sich nicht gedacht hat, da kommt nichts mehr. Ein weiteres oft unterschätztes Hindernis ist die fehlende Zugehörigkeit. Ich fühle mich nicht wirklich als Teil des Ganzen. Also interessiert mich das Ganze auch nicht. Dass man einfach das Gefühl hat, man ist nicht Teil des Teams, mit dem man arbeitet.

Sei es jetzt im Angestelltenverhältnis oder wenn man Mitarbeiter oder Mitarbeiterinnen hat. Aber selbst bei Projekten mit Kunden entsteht ja ein Team. Manchmal passiert es auch, dass man als Unternehmerin oder Unternehmer, man macht das halt, was man kann, weil man es kann, aber nicht, weil man es wirklich fühlt, weil man irgendwie wirklich dafür brennt, sondern irgendwie hat sich das so entwickelt und man muss ja die Rechnungen zahlen und es läuft eh ganz gut, also macht man halt weiter. Aber mit dem Herzen ist man nicht mehr dabei.

Und zuletzt noch ein wichtiger Punkt sind fehlende Vorbilder. **Wenn die Führung kein echtes Interesse zeigt, wird es auch sonst niemand tun. Oder wenn auch der Kunde kein Interesse hat, auch das gibt es.** Ich hatte einen Kunden, die haben sich eigentlich überhaupt nicht dafür interessiert. Die haben sich nicht dafür interessiert, was ich mache. Die haben sich nicht dafür interessiert, was ich für sie machen kann. Die haben sich nicht wirklich für ihr Marketing generell interessiert. Und dann habe ich mich dabei beobachtet, wie es mir auch irgendwann mal egal wurde, wo ich mir irgendwann mal gedacht habe, warum soll ich mich jetzt mehr für dein Business engagieren, als du dich? Und das ist dann das Problem, wenn man sich nur noch als Umsetzer oder Umsetzerin sieht und nicht mehr als Entdecker, Entdeckerin, Sparringspartner, als jemand, mit dem man auf einer gemeinsamen Reise ist und gemeinsam was Neues entdecken will.

• 4

Kurz gesagt, oft fehlt das Interesse nicht, weil es nicht da ist, sondern weil es keinen Platz bekommt. Weil Angst, Routine, Zeitdruck oder innere Bewertungen lauter sind. Und deswegen ist es so wichtig, diese Hindernisse zu erkennen und aktiv Räume zu schaffen, in denen Interesse wieder wachsen darf.

Was beeinflusst Interesse im Unternehmen?

Das kommt natürlich immer individuell aufs Unternehmen auch an. Ich gehe jetzt auf die allgemeinen Sachen ein. Denn Interesse ist kein isoliertes Phänomen.

Wenn dieser Wert wirklich gelebt wird, zieht er Kreise in alle Richtungen. Er beeinflusst die Kommunikation, Entscheidungen, Beziehungen, Produkte, die ganze Unternehmenskultur. Bei der Kommunikation, wenn echtes Interesse da ist, verändert sich die Art, wie gesprochen wird. Konkret bedeutet das mehr offene Fragen, mehr Zuhören, weniger Rechthaberei. Man spricht miteinander, nicht nur übereinander. Man will verstehen, nicht nur überzeugen.

Sei es intern oder extern mit Kunden oder Partnern, Partnerinnen, aber auch mit sich selbst. Interessierst du dich wirklich, was dein Gegenüber braucht? Oder tust du nur so, weil es zum Verkaufsprozess dazu-

gehört? Schreibst du deine Webseiten-Texte aus echtem Interesse für deine Zielgruppe? Oder mit dem Fokus, was rein gut performt? In Zusammenarbeit und Beziehungen bringt Interesse echte Nähe. Man will wissen, wie der oder die andere tickt. Man begegnet sich auf Augenhöhe mit echtem Mitgefühl und nicht nur mit Rollenerwartungen. Das betrifft nicht nur die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, sondern auch Kooperationspartner, die Netzwerkkontakte und vielleicht auch Freelancer, mit denen man zusammenarbeitet.

Stellst du Fragen, wenn ihr gemeinsam an etwas arbeitet? Hörst du wirklich zu oder arbeitest du einfach deine Anforderungen ab? Stellst du vielleicht auch mal weiterführende Fragen? Oft hat man in Erstgesprächen zum Beispiel einen Fragebogen oder auch in Bewerbungsgesprächen, wo man sagt, das sind die Fragen, die ich geklärt haben will. **Schaut man jetzt einfach nur, dass man die Antworten auf diese Fragen bekommt? Oder hat man echtes Interesse und stellt weiterführende Fragen?** Und passiert es einem vielleicht sogar, dass man auf einmal irgendwo gelandet ist und seinen Leitfaden wieder braucht, damit man überhaupt wieder zurückfindet? Dann wirkt sich Interesse auch auf die Führungskultur aus oder auch auf die Selbstführung. Es zeigt sich an der Art, wie geführt wird. **Wer fragt, wer zuhört, wer Entwicklung ermöglicht, fördert Neugier und Interesse.**

Wer immer nur bewertet oder kontrolliert, verhindert es. Auch als Unternehmerin oder Unternehmer muss man sich die Frage stellen, interessierst du dich noch für das, was du machst? Interessierst du dich noch für dich? Für das, was dich bewegt, was dich ausbremst oder dich inspiriert? Oder funktionierst du nur noch? Bist du nur noch dein Job? Im Bereich Produktentwicklung und Angebote, das ist ein Riesensbereich, wirkt sich natürlich Interesse auch aus. Interesse an den Kunden und Kundinnen, an Märkten, an gesellschaftlichen Entwicklungen. All das führt zu besseren Produkten. Man sieht das spannenderweise gerade an KI. Es gibt die Menschen, die total neugierig sind und ausprobieren und neue Tools entdecken und wissen wollen, wie das ihre Arbeitswelt und ihren Arbeitsalltag verändern wird. Und dann gibt es die, die sagen, interessiert mich nicht, ich habe noch nicht mal JGBT aufgemacht, keine Ahnung, was das alles ist, wie das funktioniert, brauche ich nicht. Es ist die Frage, wie sich das in Zukunft entwickeln wird. Des Weiteren wirkt sich es bei der Produktentwicklung auch darauf aus, dass das gebaut wird, was wirklich gebraucht wird.

• 5

Wenn man sich wirklich für die Kunden und Kundinnen oder für das Problem, das man versucht zu lösen, interessiert, kommt man auf ganz andere Lösungen, als wenn man immer das Naheliegendste nimmt. Und wenn man echtes Interesse an den Kunden und Kundinnen hat und nicht nur daran, was sie zahlen, sondern daran, was sie wirklich bewegt, dann werden auch die eigenen Angebote relevanter, stimmiger und wirkungsvoll. Mit Interesse entwickelt man sich immer weiter, nicht nur die eigenen Leistungen, sondern auch sich selbst.

Und dann haben wir noch das Marketing. Auch das wird von Interesse beeinflusst. **Marketing mit Interesse ist nicht nur laut, sondern es berührt.** Du spürst sofort, ob jemand wirklich versteht, wofür sich jemand anders interessiert. Ob jemand mitgedacht hat, ob dann Interesse dahinter steckt oder eine reine Verkaufsabsicht. Und ich sage nicht, dass das schlecht ist, sondern in der Folge geht es um den Wert Interesse.

Und man kann sich zum Beispiel regelmäßig die Frage stellen, worüber würde meine Zielgruppe gerne mehr wissen? Oder man kann sie einfach fragen. Also meine Frage an dich. Gibt es etwas, wo du gerne mehr von mir erfahren würdest, was du gerne wissen möchtest? Was interessiert dich gerade? Wir sind aber noch nicht fertig.

Interesse beeinflusst auch den Büroalltag, die Atmosphäre und die Räume. Man kennt jeder diese Räume. Man geht rein und denkt sich, okay, cool, ja. Und dann gibt es diese Räume, die geht man rein und denkt sich, oh, spannend, ah, schau da, oh da. Also da ist, man merkt, es ist lebendig, da entsteht Interesse. Und man merkt auch dann, wie man sich begrüßt, wie man miteinander umgeht, wie spontan etwas entstehen kann.

Und die Fragen, die man sich stellen kann, sind, wie gestalte ich meinen Arbeitsalltag eigentlich? Habe ich Räume im Kopf oder physisch, in denen Interesse entstehen kann? Oder ist immer alles durchgetaktet, funktional und eng? Gibt es einen Platz, wo vielleicht auch mal was liegen bleiben darf? Wo man mal frei irgendwie ganz viele Post-its hinkleben kann oder Dinge verteilen kann? Oder ist eh kein Platz? Dann beeinflusst es natürlich auch noch die Bewerbungsprozesse, wie vorhin schon kurz angesprochen. Wird im Bewerbungsgespräch gefragt, zugehört, wirklich hingeschaut oder einfach nur abgeprüft? Und das Gleiche gilt für Bewerber oder Bewerberinnen. Haben die denn echt das Interesse? Und mir ist schon bewusst, dass viele einfach nur einen Job brauchen. Aber das ändert sich ja mittlerweile. Viele haben einen Job, aber hätten gerne einen guten Job. Kurz gesagt, Interesse beeinflusst alles.

Wenn du es wirklich lebst, verändert sich das gesamte System. Jetzt wird es konkret. Wie kann man Interesse konkret mehr leben? Denn **ein Wert ist nur dann wirklich ein Wert, wenn er im Alltag spürbar wird.** Im Verhalten, in der Sprache, in den Entscheidungen und im Aussehen. Interesse lässt sich nicht vorschreiben, aber es lässt sich ermöglichen. Und das geht auf mehreren Ebenen. Auf der persönlichen Ebene, als Mensch. **Stell dir regelmäßig selbst die Frage, was interessiert mich gerade? Fachlich, menschlich, in meinem Umfeld. Was kommt vielleicht zu kurz?** Diese Selbstreflexion ist oft der erste Schritt zurück zu echter Verbindung.

• 6

Mit dir selbst und mit deinem Thema. Man kann sich ja auch nicht immer das Thema aussuchen, je nachdem welche Kunden oder Kundinnen man gerade hat. Aber man kann schauen, was genau daran interessiert mich. Sag es laut. Erzähl mir mehr darüber, das interessiert mich. Ob im Meeting oder im Kundengespräch. Echtes Interesse wirkt nur, wenn du es auch zeigst. Hör zu, ohne sofort zu bewerten. Interesse bedeutet den Moment des Nichtwissens auszuhalten. Und genau da entsteht Tiefe. Und das ist ganz schön schwierig und braucht wirklich Übung. **Mach Fragen zu einem Teil deiner Sprache.**

Ich muss gestehen, ich vergesse das manchmal. Je nachdem in welcher Situation ich bin. Bei meinen Kunden stelle ich Fragen bis zum Umfallen. Und manchmal kann es in sozialen Momenten passieren, dass mir nach einem Gespräch auffällt, oh, das habe ich gar nicht gefragt. Weil mein Kopf schon wieder irgendwie 100 Kilometer weiter war. Im Team kann man Interesse erleben, indem man Formate schafft, die Interesse fördern.

Meetings mit echten Fragen starten. Zum Beispiel, was war letzte Woche spannend für dich? Welche Frage hast du gerade im Kopf? Ideenrunden erlauben, ohne sofortige Bewertung. Interesse stirbt oft im Keim, weil alles sofort eingeordnet wird. Lass Dinge erstmal stehen, lass es sich entwickeln. Schau sie mal erstmal von allen Seiten an. **Wofür interessiert ihr euch gerade? Diese Frage darf Raum bekommen. Auch wenn sie scheinbar nicht ins Tagesgeschäft passt.** Man muss sich nicht immer nur fürs Business interessieren. Und dann kann man **Austauschformate etablieren.** Menschen erzählen einander, wie sie arbeiten, was sie gelernt haben. Ganz ohne PowerPoint. Einfach aus echtem Interesse füreinander.

Der nächste Punkt, wie Interesse gelebt werden kann, ist strukturell und kulturell. Zeiten schaffen, in denen

Neugier Raum bekommt. Das kann eine Lernzeit sein, ein Innovationsfreitag, ein offenes Austauschformat. Hauptsache nicht durchgetaktet, nicht bewertet. Fehlerfreundlichkeit leben. Wenn den Menschen keine Angst haben, etwas nicht zu wissen, fangen sie an zu fragen. Interesse entsteht nur in einem Klima, in dem man nicht alles sofort richtig machen muss. Und zwar auch sich selbst gegenüber. Das ist ein ganz wichtiger Punkt. Auch sich nicht selber immer sofort zu verurteilen, dass man was noch nicht weiß, dass man das noch nicht kann, dass man das vielleicht schon wissen sollte, dass man das nicht fragen kann, dass man dafür keine Zeit hat, was auch immer. Nächster Punkt ist Interesse sichtbar machen. Zum Beispiel Fragen an der Wand, ein digitales Ideenbord, eine Frage des Monats, was auch immer.

Und dann Führung als Vorbild. Führungskräfte, die ehrlich neugierig sind auf Menschen, Entwicklungen, Zusammenhänge, setzen ein wirklich starkes Zeichen. Und für ein Selbst rausgehen, Impulse holen, Messe besuchen, Meetups, Fachvorträge ... Nicht mit der Erwartung, sofort einen Nutzen daraus zu ziehen, sondern mit der Haltung, was könnte daran interessant für mich sein. Und dann natürlich regelmäßige Fachartikel, Bücher, Newsletter lesen, Podcasts hören, was auch immer, die einen inspirieren und sich fragen, was spricht mich eigentlich an. Auszeiten zu schaffen, wo man sich als Unternehmerin oder Unternehmer mit anderen, mit Gleichgesinnten austauscht. Zum Beispiel auf Netzwerkveranstaltungen. Und dann sich wirklich bewusst Zeit zu nehmen. Das ist wohl das Schwierigste.

Das ist bei mir in den letzten Wochen ein bisschen untergegangen. Und jetzt habe ich wieder ein bisschen Luft zu atmen und merke, wie das Interesse wiederkommt. Wie die ganzen Fachbücher, die sich ungelesen stapeln, einfach unbedingt gelesen werden wollen. Als nächstes das Interesse zu teilen, drüber zu sprechen, zu schreiben, andere zu fragen. Und man merkt dann, wenn du zeigst, wofür du dich interessierst, entsteht automatisch Verbindung und oft auch Sichtbarkeit. Und vielleicht das Wichtigste.

• 7

Verliere dich nicht im „Muss“. Interesse lebt in der Frage, was interessiert mich gerade, unabhängig vom Nutzen. Und oft ist genau dort dein nächster Entwicklungsschritt versteckt.

Kurz gesagt, **Interesse lebt durch Fragen, durch Präsenz, durch Begegnung.** Es braucht Raum, Mut und vor allem die Erlaubnis, nicht sofort alles einzuordnen oder bewerten zu müssen. Und ganz egal, ob du ein Team führst oder allein unterwegs bist. Je mehr du Interesse Platz gibst, desto lebendiger wird dein Unternehmen. Woran merkt man jetzt, dass der Wert Interesse wirklich gelebt wird? Interesse ist kein Wert, den man einfach einführt. Man kann ihn nicht anweisen, nicht gut messen und nicht kontrollieren. Aber man kann ihn spüren. Wenn Interesse gelebt wird, verändert sich was. Nicht laut, nicht spektakulär, aber spürbar. Es entstehen echte Gespräche, statt Meetings mit Abhacklisten. Es wird gefragt, nachgehakt, es wird zugehört, nicht nur gesprochen. Es entsteht mehr Beteiligung.

Die Menschen bringen sich ein, weil sie wirklich verstehen wollen, weil sie mitdenken, weil sie berührt sind. Es kommen mehr Ideen. Auch aus Ecken, aus denen man es vielleicht nicht erwartet hätte. Interesse macht kreativ. Nicht, weil jemand besonders innovativ ist, sondern weil er oder sie hinschaut. Es entstehen mehr Perspektiven im Raum.

Wenn Interesse gelebt wird, gibt es nicht nur eine Sichtweise. Es wird diskutiert, abgewogen, verstanden. Und es entsteht eine andere Grundstimmung. Meetings sind lebendiger, der Büroalltag hat mehr Leichtigkeit. Interesse erzeugt Energie, auch weil Verbindung da ist. Und es entsteht Zugehörigkeit. Wer

sich gesehen fühlt, interessiert sich mehr. Wer sich interessieren darf, fühlt sich zugehöriger. Das ist ein Kreislauf, der sich beständig gegenseitig verstärkt. Fehler werden neugierig hinterfragt, anstatt unter dem Teppich gekehrt. Die Frage ist nicht, wer hat Schuld, sondern was steckt dahinter? Wie ist es passiert? Wie können wir das das nächste Mal anders machen? Man selbst merkt mehr Lebendigkeit im Alltag. Man spürt wieder Interesse. Man liest einen Artikel nicht nur, weil man muss, sondern weil es einen wirklich interessiert. Die Kundengespräche bekommen mehr Tiefe. Man will wirklich den Kunden oder die Kundin verstehen. Man fragt, was hat euch bisher gefehlt? Anstatt vielleicht nur, was soll es kosten? Es entsteht eine neue Offenheit für neue Ideen. Du klickst dich mal durch ein neues Tool, schaust dir mal einen fremden Workshop an, einfach weil du wissen willst, wie die anderen ticken. Es entsteht mehr Austausch. Nicht, weil es auf der To-Do-Liste steht, sondern weil du Lust auf Impulse hast. Weil man, zumindest mir geht es so, und deswegen gibt es auch diesen Podcast, wenn mich etwas interessiert. Mein Hirn wälzt es in alle Richtungen.

Ich will mit anderen darüber reden. Ich will wissen, was sie dazu sagen. Ich will das Thema elaborieren. Ich will das herausfinden. Und dann entsteht auch mehr Sinn. Du erinnerst dich dann wieder daran, warum du das eigentlich machst. Weil du gestalten willst, verstehen und wirken. Und dann entsteht mehr Kreativität. Wenn Interesse da ist, kommen die Ideen fast von selbst. Nicht, weil du dich anstrengst, sondern weil du verbunden bist. Weil dann du in Bewegung bist, weil du nach vorne gehst. Kurz gesagt, Interesse macht sich bemerkbar. Nicht durch Schlagzeilen, sondern durch klare Signale. Ein leuchtender Blick, eine ungeplante Frage, ein Impuls, der hängen bleibt. Und manchmal reicht genau das, um ein ganzes Projekt, ein Gespräch oder eine Entscheidung auf eine andere Ebene zu heben.

• 8

Und vielleicht fragst du dich nach dieser Folge: Wofür interessierst du dich gerade wirklich? Wo dürfte dieses Interesse wieder mehr Raum bekommen?

Danke, dass du mit Interesse zugehört hast. Wir hören uns in der nächsten Folge wieder. Und ich freue mich, wenn ich von dir höre, was dich interessiert momentan.