



INTERVIEW

mit
Rudolf A. Schnappauf



Was machen Sie beruflich gern?

Anspruchsvolle und komplexe Herausforderungen meistern.
Ich liebe es, Menschen zu begeisternden Visionen zu inspirieren
und sie dabei zu unterstützen, Wege und Methoden zu finden,
ihren Beruf und Ihr Privatleben harmonisch in Einklang zu bekommen.

1. Als Unternehmensberater moderiere ich Sinnfindungs-Workshops und motivierende Unternehmens-Leitbilder.
2. Als Performance Consultant suche ich nach den zu fördernden Stärken bzw. abzubauenen Schwachstellen in den Unternehmen und Organisationen.
3. Als Management-Trainer fördere ich Teamgeist, Zusammenarbeit und Erfolg aller durch effektive Kommunikations-, Führungs- und Verkaufs-Trainings.

Was machen Sie sonst noch?

Ich sehe es als meine Berufung an, Menschen in der Effektivität ihrer Berufs- und Lebensgestaltung sowie in ihrer Effizienz ihres Selbstmanagements und ihrer Arbeitsmethoden zu fördern.

Dies setzt meist ein Transformieren von hinderlichen Glaubenssätzen und Überzeugungsmustern in förderliche voraus.

Hier integriere ich meine Management- und Berater-Erfahrung mit modernen therapeutischen und uralten Weisheits-Methoden.

Auf welchen Erfahrungsschatz greifen Sie zurück?

Nach meinem Wirtschafts- und Pädagogikstudium war ich 7 Jahre Führungskraft in marktführenden Unternehmen – am Schluss direkt an den Vorstand eines Konzerns berichtend und ein Millionenbudget verantwortend.

In dieser Zeit habe ich alle wichtigen Führungsinstrumente entwickeln, einführen und schulen dürfen.

Ich habe schnelles Unternehmens-Wachstum und Sanierung miterlebt.

Mittlerweile kann ich die Kompetenz und Erfahrung von über 30 Jahren firmeninterner Trainings und über zwei Jahrzehnten erfolgreicher Selbständigkeit an meine Kunden weitergeben.



Worin liegen Ihre Stärken?

Neben dem gewandten Umgang mit der Sprache (mündlich und schriftlich) zeichnet mich die Fähigkeit aus, in komplexen Situationen schnell Muster zu erkennen, und die Gabe, Gegensätze integrieren zu können. Ich bin davon überzeugt, dass jede Meinung durch ihre Gegenthese zu einer Synthese auf eine höhere Ebene gelenkt werden kann. Daher spiele ich auch mal gern den Advocatus diaboli, um die Balance von Yin und Yang wieder herzustellen.

Worin unterscheiden Sie sich von Ihren Kollegen?

Ich achte darauf, dass ich mich nicht zu schmalspurig spezialisiere. Die Integration von Wissen, Erfahrungen und Methoden aus den unterschiedlichsten wissenschaftlichen und spirituellen Disziplinen birgt einen unschätzbaren Vorteil. Wer in seinem Denken zu einseitig wird, verliert die Chance, ganzheitliche Lösungen zum Wohle aller zu entwickeln.

Da ich die Menschen und die gesamte Schöpfung liebe, achte ich sehr darauf, dass wir die wunderbare Vielfalt für die nachfolgenden Generationen erhalten.

Wie kamen Sie zu Ihrer breiten Kompetenz?

1. Durch viele, viele Lehrer und Mentoren. Besonders dankbar bin ich Tausenden von Seminarteilnehmern, von denen und mit denen ich lernen durfte.
2. Durch viele Aufenthalte in anderen Kontinenten, die neuen Perspektiven aus der Sicht anderer Länder und Unternehmen, die Inspiration anderer Kulturen und Religionen. Das hat meinen Blickwinkel stark erweitert und die Lösungsräume für Probleme erheblich vergrößert.
3. Durch viele Ausbildungen in unternehmerischen, kommunikativen, pädagogischen und psychologischen Bereichen bei exzellenten Trainern.

Welchen Nutzen bieten Sie einem Unternehmen, das Ihre Dienste nutzt?

1. Die Erfahrung von drei Jahrzehnten in der Wirtschaft an Schlüsselstellen.
2. Eine umfassende Methodenkompetenz und ein riesiges Wissen, gepaart mit Einfühlungsvermögen und Mitgefühl mit jedem Einzelnen.
3. Unbändiges Engagement, Energie, Leidenschaft und festen Glauben an die Lösung und den Erfolg aus unternehmens- bzw. personeneigener Kraft.

Welche Aufträge erfreuen Ihr Herz?

1. Solche, die Organisationen – und die Menschen darin – erfolgreich und zufrieden machen.
2. Bei denen ich Menschen und Teams unterstützen darf, ihre Ziele zu klären und zu erreichen, ihre Stärken voll zu entfalten und sich sinnvoll weiterzuentwickeln.



Welche Aufträge würden Sie ablehnen?

Motivations- und Verkaufsveranstaltungen, die nicht ehrlich gemeint sind. Wenn ein Unternehmer die von ihm gepredigten Werte nicht lebt, kann ich ihm helfen, dies zu lernen. Wenn er sich jedoch trotz besseren Wissens dieser Lernaufgabe nicht stellt und seine Integrität verspielt, arbeite ich nicht mehr mit ihm zusammen.

Welchen Nutzen bieten Sie einer Führungskraft, die Sie als Coach engagiert?

1. Ich achte sie als Menschen, respektiere ihr Verhalten, bewundere ihre Leistungen und bin stets daran interessiert, sie und ihre positiven Absichten zu fördern.
2. Die kurzfristigen beruflichen Ziele meiner Kunden sind ihnen meist bewusst. Ich achte darauf, dass sie harmonisch in ein ganzheitliches, erfüllendes Lebenskonzept integriert werden, sonst ist der langfristige Erfolg nicht gewährleistet.

Auf welche fünf Erfolge sind Sie stolz in Ihrem Berufsleben?

1. IBM Deutschland hat schon vor 20 Jahren von mir erstellte Trainingsunterlagen in ihr deutschsprachiges Verkaufstraining übernommen und in ihre Produktkataloge verkaufsfördernde Nutzenargumente übernommen.
2. Für sehr erfolgreiche Unternehmen darf ich bereits seit fast zwei Jahrzehnten als Berater, Moderator und Trainer tätig sein.
3. Über 70 namhafte Unternehmen stehen in der RAS-Kundenkartei – darunter viele Weltkonzerne und mittelständische Marktführer.
4. Mein Standard-Lehrbuch für Verkaufen, Beraten und Verhandeln ist in Russland zu einem Bestseller geworden. Normalerweise werden ja meist nur amerikanische Autoren im Bereich Verkauf weltweit beachtet.
5. Ich habe Großaufträge in sechsstelliger Höhe abgelehnt oder beendet, um mir und meinen Werten **Respekt, Achtung und Selbstvertrauen** treu zu bleiben.

Was wünschen Sie sich noch?

1. Mögen viele Menschen ihr volles Potenzial erschließen, ihre Talente entfalten, zu reifen, verantwortungsbereiten Persönlichkeiten heranwachsen und ein erfolgreiches, gesundes und erfülltes Leben führen.
2. Und möge es mir vergönnt sein, noch vielen auf ihrem Erfolgsweg ein wertvoller Begleiter zu sein.

Vielen Dank für dieses Interview!