



Mario Hüttges

Diplompsychologe • Organisationsentwickler

Was ist für mich compleneo Consulting?

compleneo Consulting ist für mich hochprofessionell, familiär und in besonderem Maße authentisch. Hochprofessionell, weil alle Modelle und Vorgehensweisen wissenschaftlich fundiert, in der Praxis überprüft und immer wieder in Frage gestellt werden. Familiär, weil im Team ein tolles Klima der gegenseitigen Unterstützung und Offenheit herrscht und Humor die vielleicht wichtigste Basisqualifikation darstellt. Und authentisch, weil im Unterschied zu vielen Beratungen hier jeder ein Privatleben mit z.B. familiären Verpflichtungen haben darf und soll, auf das Rücksicht genommen wird. Anders ausgedrückt: Was wir anderen in der Beratung empfehlen, leben wir auch selbst!

Meine Qualifikationen

Diplompsychologe, Integraler Businesscoach (Coaching Center Berlin), Systemischer Teamcoach (Coaching Akademie Berlin), Organisationsentwickler nach Trigon und SyST®

Meine Berufliche Praxis und Ausbildung

- Studium der Psychologie an der Universität Trier
- Personal-, Führungskräfte- und Organisationsentwickler, Leitung von diversen Projekten, z.B. zu Change, Strategie, Kulturentwicklung, Mitarbeiterbefragungen, Employer Branding, Zielesteuerung etc.
- Freiberuflicher Coach und Trainer (seit 2013)
- Seit 2021 Organisationsentwickler bei der compleneo consulting GmbH

Meine Beratungsschwerpunkte

- Coaching von Führungskräften
- HR-Beratung und HR-Strategieentwicklung
- Teamentwicklung und Teamcoaching
- Mitarbeiterbefragungen
- Führungskräftefeedback
- Moderation von Workshops und Großgruppenveranstaltungen

Mein Beratungsverständnis

Beratung ist für mich in erster Linie ein Prozess des Verstehens. Es gibt immer einen Grund, warum eine Situation, eine Person, ein Team oder eine Organisation so ist, wie sie ist, und im Allgemeinen lag oder liegt dem Ganzen ein gutes Ziel zu Grunde. Im Beratungsprozess ist es mir wichtig, diese Gründe und Ziele ans Licht zu holen, um sie mit meinen Kunden aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten. Sind die Gründe noch gültig, ist das Ziel noch aktuell? Je nach Antwort können wir entscheiden, ob die aktuellen Strategien und Verhaltensweisen passen oder ob es bessere Alternativen gibt. Neben meiner Erfahrung bringe ich dazu meine positive Einstellung, eine große Prise Humor und ein tiefes Interesse an der Lebenswirklichkeit meiner Kunden mit.