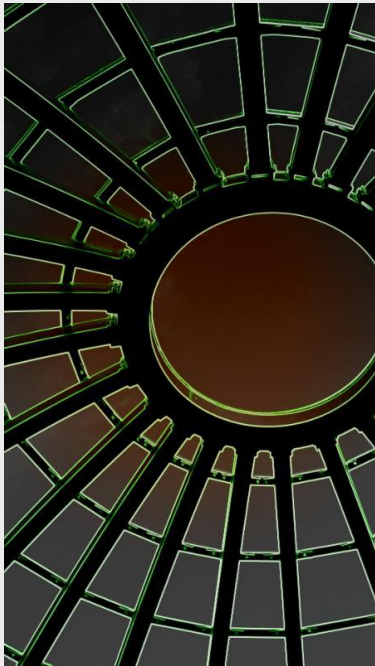


NEUES VON DER KUNST, ZU FÜHREN UND SICH FÜHREN ZU LASSEN



Liebe Leserin, lieber Leser, guten Tag!

Wer als Führungsverantwortliche/r in diesen Wochen Artikel und Beiträge zu den digitalen Welten 4.0 verfolgt, wird sich vielleicht manchmal fragen, was da abgeht - und worüber alle Bescheid zu wissen scheinen, nur man selbst nicht.

Gehört es nicht zu den größten Ängsten und Albträumen von Führenden, die Weichen nicht rechtzeitig zu stellen? Ist es nicht eine fürchterliche Vorstellung, Entscheidendes verpasst zu haben, während alle anderen schon im Zukunftszug sitzen? Wie will man das je wieder aufholen?

Stopp!

Zukunftsfähigkeit ist etwas anderes, als einfach das Vorhersagbare zu tun. Zukunftsfähigkeit ist etwas anderes als Mehr-Reinpacken und Schneller-sein-als-andere.

Zukunftsfähigkeit hat etwas mit Werden-lassen zu tun. Führung bekommt in diesem Licht etwas Ermöglichendes: Was stärkt die Zauberkräfte des spielerischen Ausprobierens? Wie lässt sich die Fähigkeit beflügeln, mit Unvorhersagbarem umzugehen? Woher kommen Intuition und Mut, um die Dinge etwas anders zu sehen als bisher? Wie schafft man Offenheit für gänzlich neue Impulse?

Lesen Sie, was uns in den letzten Wochen begegnet ist.

Inhalt

Resonanzraum für Spirit

Tipp zum Selbst-Coaching

Aktuelle Workshops: Der Kreis ohne Namen

Aktuelles zum Buch

[PDF-Druck-Version](#)

[Archiv früherer Newsletter](#)

[Newsletter abonnieren](#)

[Ihr 3 Minuten - Feedback zum Newsletter](#)

Immer wenn [Zusammenarbeiten](#) wichtig ist: Fendel & Partner unterstützt Sie bei Aufgaben wie [Potenzial-Entwicklung](#), [Veränderung & Wachstum](#), [Team-Entwicklung](#), [Lösungswege aus Konflikten](#), [Strategie & Business-Development](#) & [Stakeholder Management](#).

Ein Wunder: alles scheint zu passen

Vor Kurzem wurde uns die Aufnahme in ein digitales Beraterportal angeboten. Es machte einen so guten Eindruck, dass unser gewohnheitsmäßiges Misstrauen einem hoffnungsvollen Interesse wich, denn unsere digitale Weiterentwicklung liegt uns sehr am Herzen.

Im Meeting mit Herrn H. sah alles sehr gut aus, wie ein wirklicher Geheimtipp: mit der digitalen Präsenz in einem Netzwerk, das von einem renommierten Verlag mit großer Reichweite gefördert wird, würden wir die größere Wahrnehmbarkeit bekommen, die wir uns wünschen. Herr H. zeigte im Gespräch, dass er unsere Arbeit und ihre besondere Wirkung verstand. Unsere hohen Anforderungen an Qualität und prozessorientierte Vorgehensweise schienen ihm vertraut. Alles sah bestens aus.

Etwas Neues will kommen

Im größeren Team schauten wir uns das Ganze später noch einmal in Ruhe an und erinnerten uns an den Kern erfolgreicher Akquisition: der potenzielle Kunde erlebt schon im Kennenlernprozess die transformative Wirkung [unserer Sichtweisen](#) und [Werkzeuge](#).

Und beim anschließenden Recherchieren des Hintergrunds zeigte sich dann schnell: Diese Art des Kennenlernens würde über das Portal nicht möglich sein. Unsere Qualitätsstandards ließen sich nicht abbilden. Für den Spirit, der für die Wirkung unserer Arbeit so wichtig ist, gab es keinen Resonanzraum - er würde durch die interne Logik des Portals regelrecht erstickt.

Das Portal und die Partnerschaft mit dem renommierten Verlag waren damit erledigt, aber wir hatten etwas entdeckt, dem wir Aufmerksamkeit geben wollten: den Resonanzraum.

Resonanzraum & Spirit



Wer Musik liebt und die Kraft besonderer Räume schätzt, weiß: die Stille hat eine besondere Akustik. Wenn diese Akustik wirkt, kann man sie körperlich spüren, und sie verändert die Perspektive. Die Akustik der Stille für andere erlebbar zu machen, ist eine besondere Führungsleistung. Wer mit uns schon gearbeitet und/oder [Die Kunst des Zusammenarbeitens](#) gelesen hat, kennt das auch als [Coolspot-Management](#).

Was uns da klar wurde: [Coolspot-Management](#) wird einfacher und selbstverständlicher, wenn Resonanzräume in der Unternehmenskultur einen Platz bekommen. Die verbindende und berührende Wirkung von Spirit kann sich dann leicht entfalten.

Resonanzräume brauchen Sorgfalt und klare Grenzen

Zurück zur Aufgabenstellung, unsere Bekanntheit zu erhöhen und Akquise zu erleichtern. Nun zwar ohne Portal, aber mit neuer Sicht auf die Wirkungsweise von Resonanz.

Außerdem im Bestand: unser "altes" map-basiertes Customer-Relationship-Management-System, das manche von uns schon nutzen und manche eher nicht. In ihm spiegeln sich die Beziehungen mit verschiedenen Akteuren - lange schon

bekannten oder auch ganz frischen. Es zeigt, was man gemeinsam erlebt hat und deutet an, was der nächste Schritt sein könnte. Es ehrt die Beziehung, indem es keine Vergleiche zieht und keine Beurteilungen abgibt. Es ist so angelegt, dass Vertrauen und Entwicklung möglich sind. Jede/r könnte es lesen.

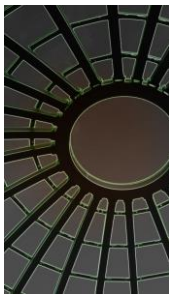
Wir machen uns also an die Arbeit und geben dem, was bisher eher unsystematisch mitlief, volle Aufmerksamkeit. Wir wollen unser CRM-System als einen lebendigen Resonanzraum pflegen, in dem unterschiedliche Menschen, Unternehmen und Perspektiven sich tummeln können, in dem Platz ist für qualitatives Wachstum und für die Entwicklung von Möglichkeiten, von Neuem und von Empfehlungen.

Unternehmenskultur und Resonanzräume

Eine Unternehmens- und Führungskultur, die Resonanzräume fördert, sichert auch den Raum, der aktuell nicht "bespielt" wird, und hält ihn bewusst offen für Neues und Unerwartetes. Auch Spannungen und Widersprüche gehören dazu, ohne dass sie sofort aufgelöst werden müssten. Das braucht Willen und Kraft zum Führen, damit man allem zuhören und es klingen lassen kann. Denn genau das führt einen zu überraschend Neuem, das dann auch passt: digital, analog, gut geerdet, sinnstiftend, weiterführend.

Früher oder später werden wir die Portallösung finden, die den Spirit zum Ausdruck bringt, der unsere Kunden und uns verbindet. Für Empfehlungen sind wir dankbar.

Tipp zum Selbst-Coaching



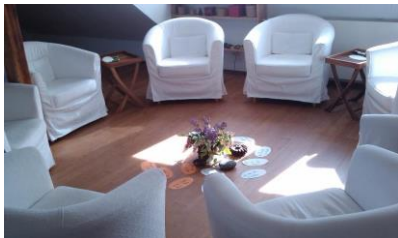
Man kann das eigene Gespür für Resonanz trainieren und damit den Funken auch auf andere überspringen lassen. Das braucht einen unbedingten Willen zu Klarheit - manchmal ziemlich anstrengend. Es gilt nämlich, von dem frei zu werden, was "eigentlich" sein müsste.

Haben Sie Lust? Wollen Sie entwickeln, was Ihnen zur Verfügung steht, statt sich in dem zu verlieren, was sein "müsste"?

Dann legen Sie los und schaffen Sie eine Basis, auf der Sie weiterkommen:

Resonanzraum ermöglichen und nutzen

Aktuelle Workshops Der Kreis ohne Namen



Am **18.(!) April** gibt es den nächsten Kreis ohne Namen, diesmal mit einem Schlüsselthema für jede Art von Beziehungen: **Gast & Gastgeber - eine Sichtweise zu erfolgreichem Führen**. Wer sich mehr Durchblick und Orientierung wünscht, ist am 18. April genau richtig.

Bringen Sie einen aktuellen Fall mit und melden Sie sich bitte bis spätestens 14.4. hier an.
Kostenbeitrag: 30 €

Wir wünschen Ihnen herrliche Momente von Frühlingsglück und Aufmerksamkeit für die Resonanzräume, in denen Sie es blühen und gedeihen lassen!

Ihre Franz Fendel, Dorothee Fendel und Benedikt Fendel



FENDEL & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG

Aktuelles zum Buch



Blick ins Buch

Die Kunst des Zusammenarbeitens.
Sich selbst und andere wirksam führen.

Überall zu kaufen: [HAUFE-Shop](#),
[Amazon](#), [Weltbild](#), bei ihrem [Lieblingbuchhändler](#) oder [über uns](#).

Dieses [schöne Feedback](#) bekamen wir am 11. März...

www.kunst-des-zusammenarbeitens.de

Das sind die Arbeitsfelder, in denen wir Sie unterstützen können



Potential-Entwicklung



Veränderung & qualitatives Wachstum



Team-Entwicklung



Lösungswege aus Konflikten & Blockaden



Strategie & Business Development & Stakeholder Management

Das sind unsere Leistungen

Beratung Coaching Facilitation & Moderation Kommunikation

Leadership-Ausbildung Team-Coaching Workshops

Schnelle Links

[Fendel & Partner](#)

[Akademie](#)

[Newsletter-Archiv](#)



+ 49 6151 9769137 und 9769136 | service@fendel-und-partner.de

