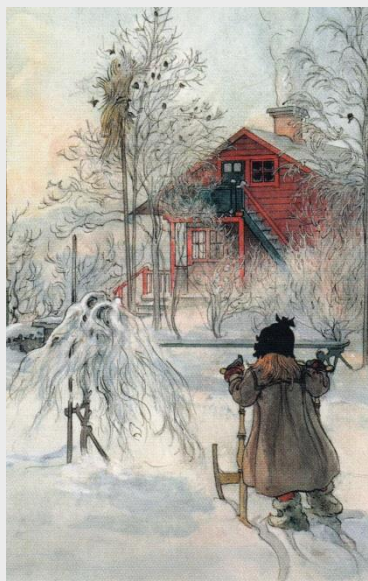


NEUES VON DER KUNST, ZU FÜHREN UND SICH FÜHREN ZU LASSEN



Liebe Leserin, lieber Leser, guten Tag!

Persönliches und kollektives Wachstum gehören wohl zu den häufigsten Zielen, die sich Menschen setzen. Die einen sind dabei sehr geduldig und geben sich Zeit, andere wollen keine Zeit verlieren und am liebsten sofort gewachsen sein.

Woran erkennt man eigentlich, dass man wirklich wächst? Wie kann man sich selbst und anderen ermöglichen zu wachsen?

Wenn der Umsatz im gerade vergehenden Jahr zurückgegangen ist, bedeutet das zwangsläufig, dass es kein Wachstum gab? Wenn man einen traumhaften Umsatz erwirtschaftet hat, heißt das dann automatisch, dass es qualitatives Wachstum gab?

Wir sind inzwischen sicher, dass qualitatives Wachstum eng mit Zusammenarbeiten zusammenhängt. Das Gefühl, gemeinsam im Team etwas geschafft zu haben, ist einzigartig.

Wer dieses Gefühl mit anderen zusammen spüren kann, muss irgendwie gewachsen sein, auch wenn er es vielleicht nicht sofort merkt, oder wenn es sogar absurd erscheinen mag.

Wie wir darauf kommen? Lesen Sie weiter.

Inhalt

[Qualitatives Wachstum braucht Zusammenarbeiten](#)

[Diesmal spielerisch](#)

[Aktuelle Workshops](#)

[PDF-Druck-Version](#)

[Archiv frühere Newsletter](#)

[Newsletter abonnieren](#)

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

Fendel & Partner ist eine Unternehmensberatung, die ihre Kunden mit Coaching, Team-Coaching und Facilitation unterstützt. Damit alle Kräfte für Erfolg zur Verfügung stehen.

Qualitatives Wachstum ist nicht linear

Es ist mal wieder geschafft, ein weiteres Jahr ist rum. Für viele ist das der Moment, ein Fazit zu ziehen und zu bewerten, ob das Jahr erfolgreich war oder nicht. Berechtigterweise sind Zahlen an dieser Stelle wichtig: sind Umsatz und Gewinn gestiegen oder nicht?



Sehr häufig ist man geneigt, das Fragen nach Wachstum einzustellen, sobald man beantworten kann, ob Umsatz und Gewinn gestiegen oder gesunken sind. Ob man also quantitativ gewachsen oder geschrumpft ist.

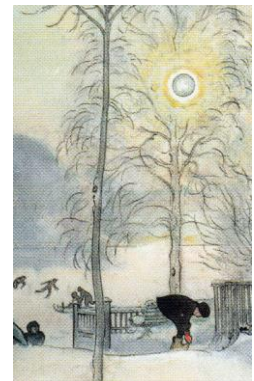
Qualitatives und quantitatives Wachstum sind grundverschieden und nicht miteinander in Wettbewerb. Qualitatives Wachstum ist schwer zu packen, da es sich schlecht mit Zahlen überprüfen lässt. Es braucht vor allem Aufmerksamkeit, um überhaupt wahrgenommen zu werden. Aufmerksamkeit und Sensibilität. Sehr wahrscheinlich wird sich später auch zusätzliche Quantität daraus entwickeln lassen.



Etwas wird eher anders als mehr

Wenn etwas oder jemand qualitativ wächst, dann ist etwas Neues dazugekommen, etwas von anderer Art als das Bisherige. Also zum Beispiel keine Erweiterung des Kreditrahmens, sondern eine gute Idee, den bisherigen Rahmen besser zu nutzen. Oder man muss das Team nicht vergrößern, sondern bislang unbekannte Fähigkeiten einiger Mitglieder treten plötzlich zutage: das Zusammenarbeiten wird anders.

Qualitatives Wachstum könnte auch heißen, anders hinzusehen, die Welt oder einen Ausschnitt von ihr anders zu sehen. Man selbst könnte zum Beispiel dieser Ausschnitt sein. Man könnte sich in einem anderen Licht sehen und sieht plötzlich anders aus.



Überraschungen



Wenn etwas Überraschendes, Unvorhersehbares, nicht Berechenbares, sogar Unvorstellbares geschieht, hat das oft mit qualitativem Wachstum zu tun: aus der Sicht von vorher ist das Ergebnis, also das Nachher, nicht denkbar gewesen. Die bisherige Logik kannte es nicht.

Wozu? Weil etwas Neues zu entdecken und in Betrieb zu nehmen ist. Weil etwas Altes jetzt abtreten kann. Und weil dieser Weg auch ein Weg des Abschieds sein kann.

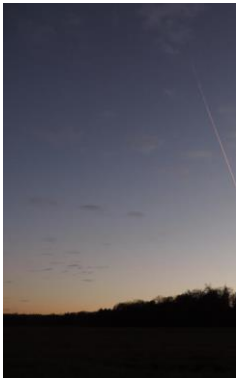
Zusammenarbeiten erleichtert

Wenn etwas Neues dazukommen soll, wenn man sich von etwas verabschiedet, wenn man etwas wahrnehmen will, das man noch nie wahrgenommen hat, dann ist es hilfreich, dabei nicht allein zu sein.

Die anderen nehmen Positionen ein, die man selbst nie einnehmen würde. Sie bleiben an Stellen stehen, an denen man selbst vorbeigehen würde. Sie sehen Möglichkeiten, wo man selbst nur einen Abgrund sieht.

Und wenn es richtig knallt, ist vielleicht jemand da, der sich berühren lässt und auch die anderen berührt. Der etwas zum Ausdruck bringt, auf das alle gewartet haben, ohne es zu wissen.

Weihnachtszeit als Wachstumszeit?



Es ist eine besondere Zeit im Jahr. Die Nächte sind lang, das Tageslicht ist kurz.

Eine Zeit, in der es vielleicht Impulse gibt, die sich danach in Ruhe entfalten wollen.

Vielleicht lohnt es sich, den Blick milder zu machen, so dass man etwas sieht, das man bisher nicht sehen konnte.

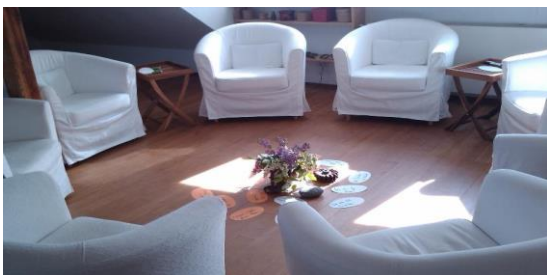
Vielleicht gibt es Momente, in denen man Glück spüren kann.

Gehört Glück für Sie zu qualitativem Wachstum?
Rufen Sie uns einfach an +49 6151 976 9137 oder mailen Sie
franz@fendel-und-partner.de

Diesmal spielerisch

Gibt es Momente von Glück? Wie wäre es, sie klingen zu lassen und in Erinnerung zu behalten?

Aktuelle Workshops



(meist) letzter Montagabend im Monat:

Der Kreis ohne Namen

27. Jan. 2014

[Weitere Informationen und Anmeldung](#)

Ihnen, Ihrem Team und Ihrem Unternehmen wünschen wir fröhliche Weihnachten und die Entdeckung neuer, ungeahnter Qualitäten.

Ihre
Dorothee Fendel und Franz Fendel



Damit können wir Sie unterstützen

- [Coaching](#)
- [Team-Coaching](#)
- [Strategie & Business Development](#)
- [Kommunikation: vom Kern zur Botschaft](#)
- [Veränderung &](#)
- [Innovation](#)
- [Konfliktlösung](#)
- [Workshops](#)
- [Facilitation &](#)
- [Moderation](#)

Schnelle Links

- [Fendel & Partner](#)
- [Akademie](#)
- [Newsletter-Archiv](#)
- 
- [Dorothee](#)
- [Franz](#)

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