

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



**Liebe Leserin, lieber Leser, guten Tag!**

Wer führt, ist nicht allein, denn ohne die, die folgen, geht es nicht. Tatsächlich ist Führen zu großen Teilen eine soziale Aufgabe, die damit zu tun hat, vielfältige Beziehungen in alle für den Geschäftserfolg relevanten Richtungen zu gestalten. Damit das Ganze immer wieder **zukunftsfähig** werden kann.

Dank der thematischen und menschlichen Vielfalt ihrer Aufgaben und ihrer Verantwortung für den gemeinsamen Erfolg treffen Führungspersonen häufig auf Brennpunkte: Konflikte, Reklamationen, strategische Entscheidungen, Verhandlungen aller Art.

Brennpunkte oder Hotspots können Neustarts hervorbringen, denn sie lenken die Aufmerksamkeit weg von Routinen und hin zu dem, was niemanden kalt lässt. Damit daraus belastbares Neues entstehen kann, müssen aber alle beteiligten Interessen, Bedürfnisse und Emotionen ernsthaft gehört werden.

Nur dann gibt es die Chance, dass aus Hotspots irgendwann Coolspots werden. Dass Vergangenes zurückbleiben kann und eine Tür in die Zukunft geöffnet wird. Dass Kränkungen nicht bleiben müssen, sondern vergehen können. Dass Unbekanntes sein darf und Wachstum stattfinden kann.

Coolspots zu ermöglichen und zu managen ist die ganz große Führungsaufgabe.

In diesem unserem hundertsten Newsletter laden wir Sie auf eine Entdeckungsreise zum Kern unseres Arbeitens ein.



Immer, wenn **gutes Führen** und **gutes Zusammenarbeiten** entscheidende Erfolgsfaktoren sein sollen, unterstützt Sie **Fendel & Partner** mit

[Beratung](#)

[Coaching](#)

[Facilitation & Moderation](#)

[Kommunikation](#)

[Team-Coaching](#)

[Leadership-Ausbildung](#)

## Inhalt

Die ganz große Führungsaufgabe: Coolspot-Management®  
Tipps zum wirksamen Führen  
Zukunftsfähig führen - die Workshops

[Newsletter als pdf drucken](#)

[Archiv früherer Newsletter](#)

## Unsere Arbeitsfelder

[Potenzial-Entwicklung, Veränderung & Wachstum,](#)  
[Team-Entwicklung,](#)  
[Lösungswege aus Konflikten,](#)  
[Strategie & Business-Development](#)  
[& Stakeholder Management](#)

## Hotspots und Spannung



Ein Hotspot ist ein starkes Signal dafür, dass sich etwas verändern will. Er wirkt immer wie eine Störung, eine Unterbrechung des Flusses, ein mehr oder weniger abrupter Stopp. Das kann sich anfühlen wie ein Riss im Eis: gefährlich und sogar bedrohlich. Auf störende Weise melden sich Kräfte, die anders nicht zu Wort kämen, weil man sie eigentlich nicht hören will. Spannungen stören den Frieden und die Abläufe. Es kann laut werden, aber auch eisig still.

Man ist an einer Grenze angekommen, an der schnelle Lösungen nicht mehr funktionieren. Etwas Neues wird gebraucht. Da hilft nur eins: Alle Beteiligten müssen rein ins Feld!

## Hotspots und die Stimmen im Feld

Wer in einem Hotspot führt, hat die Aufgabe, alle Positionen oder Stimmen im Feld einzuladen und sie gleichwertig zu behandeln. Das kann spannungsreich werden, denn es blubberte vielleicht schon länger unter der Oberfläche. Sich dem zu stellen ist aber die einzige Möglichkeit, um eine wirksame und robuste Lösung zu finden, die das Weiterarbeiten signifikant erleichtert.

Um die anderen zu führen, hat man als erstes sich selbst zu führen. Dazu muss man für möglich halten können, dass es auch Alternativen zur bisherigen Sicht der Dinge geben könnte. Allein diese Bereitschaft weitet den Raum für Neues. Statt also nach Schuldigen oder nach Ausreden zu suchen, beginnt man mit **innerem Management** und reflektiert die eigene Wahrnehmung (die manchmal stark wertend ist).



## Hotspots und Blindspots

Wenn es gut läuft, wird man bemerken, dass das eigene Wahrnehmen und Bewerten etwas mit dem Problem zu tun haben könnte - nach dem Grundsatz: Wenn ich dabei bin, hat das Geschehen auch was mit mir zu tun. Nicht kausal, sondern in dem Sinne, dass der Beobachter das Beobachtete verändert. Also gilt es, Verantwortung für das Geschehen zu übernehmen: anders hinzusehen und dadurch etwas zu verändern.

Nun wird Transparenz wichtig: was wahrgenommen wird, wird auch kommuniziert. Jede Wahrnehmung trägt zur Entfaltung des Lösungsprozesses bei. Vorhersehbar ist nichts.

Um Blindspots aufzulösen, sind Fragen hilfreich, etwa: Was kann ich nicht sehen? Was verstehen wir noch nicht? Wo behindern uns starke Wertungen und Überzeugungen? Wer hat etwas zu verlieren, wer etwas zu



gewinnen? Worum geht es wirklich? Wozu könnte das hilfreich sein, wohin führt es uns? Wichtig: so fragen, dass man die Antwort nicht vorher schon zu kennen glaubt, sondern wirklich offen für Überraschungen ist. Und dann: gut zuhören!

## Coolspots

Dieser Prozess kann eine heftige Rüttelstrecke werden. Wenn man aber mutig dranbleibt, kommt irgendwann unvermittelt der Moment, in dem es zum ersten Mal möglich ist, einen Blindspot zu erkennen und aufzulösen - einen eigenen, einen gemeinsamen, mehrere auf einmal ... Plötzlich ergibt sich eine Sicht auf neue Möglichkeiten, mit denen man etwas anfangen kann.

Das ist der Coolspot, **ein ganz besonderer Moment**. Er kommt aus der Tiefe, und er gehört allen. Erleichterung. Es fühlt sich toll an. Alle spüren es, auch körperlich, und sind berührt. Etwas Vergangenes ist zu Ende, etwas Neues und Gemeinsames kann beginnen. Es ist ein bisschen wie Weihnachten.

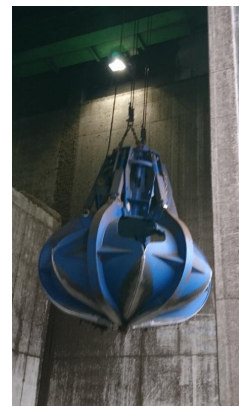
Wer führt, macht diesen Coolspot deutlich und rahmt ihn. Er ist der Moment für eine tragfähige und robuste Entscheidung oder Weichenstellung!



## Coolspot Management®

Das schnelle Wahrnehmen und Rahmen eines Coolspots ist Aufgabe der Führenden. Ein Coolspot ist kurz: 10 Sekunden bis 5 Minuten. Jeder unbeachtete Coolspot ist eine vertane Lösungschance und schwächt die Energie der Beteiligten. Ein gerahmter Coolspot hingegen schafft einen **sicheren Raum**, der es erlaubt, Verletzlichkeit zu zeigen und kurz eine menschliche Verbundenheit zu spüren.

Eine Coolspot-Kultur macht Teams und Unternehmen veränderungs- und zukunftsfähig und robust. Das Miteinander bekommt Sicherheit und weckt Zuversicht, was die Selbstorganisation erleichtert und die **Ressourcen im Team** zum Leben erweckt.



## Tipps zum wirksamen Führen



Haben Sie Lust auf Coolspots und ihre Wirkung?  
Möchten Sie die nächste Chance nutzen und etwas Neues  
möglich machen? So können Sie sich vorbereiten:

**Einstieg ins Coolspot-Management®**

## Zukunftsfähig Führen - die Workshops



In unserer **Akademie** bieten wir Workshops an zu den  
entscheidenden Erfolgsfaktoren von **Zukunftsfähig Führen**

**Erfolgsfaktor Inneres Management: Interner Online-  
Modus**

**Erfolgsfaktor Beweglichkeit: Konflikte & Blockaden  
durchwandern**

**Erfolgsfaktor Zuversicht & Transformation: Coolspot-Management**

**Erfolgsfaktor Macht & Sinn: volle Aufmerksamkeit für Rang & Privilegien &  
Potenziale**

**Erfolgsfaktor Zusammenarbeiten: magisches Führungs -Dreieck**

Interesse? Geben Sie uns einfach ein **Signal!**

Wir wünschen Ihnen jede Menge Coolspots in der anstrengendsten  
und vielleicht auch schönsten Zeit des Jahres.

Mit herzlichen Grüßen  
Ihre Dorothee Fendel und Franz Fendel

Wir freuen uns, wenn Sie uns ansprechen, weiterempfehlen und auf  
unsere Website [www.kunst-des-zusammenarbeitens.de](http://www.kunst-des-zusammenarbeitens.de) verweisen.  
Wir sind gern für Sie da, wenn Sie uns brauchen.



**FENDEL & PARTNER**  
UNTERNEHMENSBERATUNG

## Zum Lesen und Erkunden



Knowhow, wie man **Glück zum kulturellen Erfolgsfaktor** macht. **Hier finden Sie alles zum Coolspot-Management®.** Zum Umgang mit Hotspots. Zum aufregenden Weg durch Blindspots. Zum Arbeiten in komplexen und dynamischen Feldern. ....und dazu gibt es auch ein Toolkit. Fragen Sie uns einfach an.



### Blick ins Buch

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

Überall zu kaufen: [HAUFE-Shop](#),  
[Amazon](#), [Weltbild](#), bei ihrem [Lieblingsbuchhändler](#) oder [über uns](#).  
[www.kunst-des-zusammenarbeitens.de/das-buch/](http://www.kunst-des-zusammenarbeitens.de/das-buch/)

## Das sind die Arbeitsfelder, in denen wir Sie unterstützen



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](mailto:service@fendel-und-partner.de)