

FENDEL & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG

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



Liebe Leserin, lieber Leser, guten Tag!

Wenn Sie zum Beispiel Architekt, Anwältin, Berater oder Ärztin sind, haben Sie bestimmt schon mal erlebt, dass es in einer Klientenbeziehung eine Störung gab: Jemand hat etwas nicht verstanden, sich beschwert oder sich "irgendwie blöd" angestellt; es gab Widerstand oder Spannungen und lief nicht mehr rund.

Erinnern Sie sich noch, wie Sie damit umgegangen sind? Konnten Sie die Beziehung, die ja vermutlich auf der Kippe stand, wieder stabilisieren? Oder blieb sie gestört und Sie waren froh, dass das Projekt noch zu einem einigermaßen guten Ende kommen konnte?

Als Dienstleister erlebt man solche Situationen ja immer mal wieder, und manchmal kann das auch zu internen Schwierigkeiten führen: Alles dauert länger, wird immer komplizierter und unvorhersehbarer, und irgendwann ist kein Vertrauen mehr da und man befürchtet nur noch das Schlimmste.

Aus unserer Sicht ist das immer ein Signal dafür, dass die Klientenbeziehung mehr Nähe und Aufmerksamkeit braucht. Dafür hat sich unser [Coolspot-Management®](#) als wirksames Werkzeug bewährt. Es ermöglicht Momente gemeinsamer Erkenntnis, die alle Beteiligten berühren und befrieden. So wächst das Vertrauen, das man für heikle oder sogar existentielle Entscheidungen braucht.

Inhalt

Die Magie von Dienstleistungen durch Coolspot-Management® entfalten

Tipps zum wirksamen Führen

Ein sicherer Weg zu genialen Lösungen

Kreis ohne Namen

Zum Lesen und Erkunden

[Newsletter als pdf drucken](#)

[Archiv früherer Newsletter](#)

Unsere Arbeitsfelder

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

Immer wenn [gutes Führen](#) und [gutes Zusammenarbeiten](#) entscheidende Erfolgsfaktoren sein sollen, unterstützt Sie **Fendel & Partner** mit [Beratung](#), [Coaching](#), [Facilitation & Moderation](#), [Kommunikation](#), [Team-Coaching](#) und [Leadership-Ausbildung](#)

Wann ist Coolspot-Management® überflüssig?



Wenn man in einem Modus ist,

- in dem es wichtig ist, Recht zu haben,
- in dem man keine Überraschungen erleben will,
- wo nur facts and figures zählen,
- in dem Konflikte keinen Platz haben,
- wo mechanische Abfertigung der Erfolgsfaktor ist.

In solchen und ähnlichen Situationen sähe Coolspot-Management® vermutlich nur aus wie Zeitverschwendung.

Wann ist Coolspot-Management® hilfreich?

Als Dienstleister arbeitet man daran, dass sich die eigene Leistung geschmeidig in die Prozesse des Klienten einbaut und dort weitere Entwicklung und Verbesserungen möglich macht.

Manchmal funktioniert das wider Erwarten nicht; vielleicht ist das gegenseitige Vertrauen durch Zweifel, unausgesprochene Konflikte oder unerwartete Hindernisse und Verzögerungen geschwächt. Dann muss man den Zug anhalten, um herauszufinden, wo es klemmt - auch wenn daraus zunächst eine weitere unerwünschte Verlangsamung entsteht. Aber Nähe und Vertrauen brauchen Aufmerksamkeit, damit man wieder richtig Fahrt aufnehmen kann.



Spannungen auflösen und den Weg bereiten!

Jetzt geht es darum, sich zusammzusetzen, dem Klienten zuzuhören, seine Sichtweise zu verstehen und zu teilen. Dann die eigene, dadurch (hoffentlich) veränderte Sichtweise zum Ausdruck zu bringen. Man muss eigene Einsichten transparent machen, vor allem die, dass die Sichtweise des Klienten auch einen selbst weiterbringt.

Tatsächlich hilft der Klient Ihnen als Dienstleister dabei, gute und attraktive Leistungen anzubieten. Diese Erkenntnis öffnet die Tür zum Coolspot! Sie sind für einen Moment Seite an Seite. Der Klient spürt, dass etwas geschieht, das in seinem Sinne ist. Der Klientenfokus wird zum gemeinsamen Fokus.

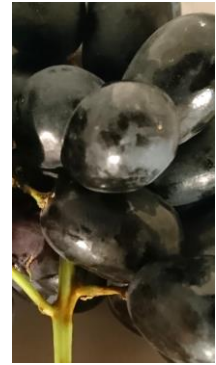


Coolspot-Management® heißt: Erleben und aufnehmen, was geschieht, es zurückspiegeln und zum Ausdruck bringen. So wirken Coolspots als Wegbereiter für geschmeidige und erfolgreiche Prozesse.

Die magische Wirkung von Coolspots

Coolspots sind Momente der Erleichterung und Übereinstimmung. Man spürt: Es ist etwas erreicht. Eine Atmosphäre von Wohlwollen und Freude am bisher Erreichten entsteht. Das gibt Kraft, um wieder einzusteigen und auf einer neuen Ebene weiterzuarbeiten.

Der wirkliche Wert einer (Ihrer!) guten Dienstleistung zeigt sich, wenn sie nach und nach ihre Wirkung im Feld des Klienten entfaltet. Die Magie und auch das Unerklärliche von Coolspots lassen dabei die Gewissheit wachsen, dass man die richtigen Partner an der Seite hat. Es entsteht eine Atmosphäre, in der Mut und Vertrauen gedeihen können.



Ein Coolspot dauert 10 Sekunden bis maximal 10 Minuten, in denen man spürt, dass es gut ist, zusammen zu sein, und dass man gemeinsam etwas erreichen kann. Jetzt kann man Entscheidungen treffen und einvernehmlich in die nächste Etappe starten.

Dann ist der Coolspot unwiderruflich vorüber. Man muss die Zeit also gut nutzen und vor allem das Erreichte danach nicht in Zweifel ziehen. Das ist wichtig!

Mini-Checkliste für Coolspot-Management®

"Machen" kann man Coolspots nicht, sondern nur ermöglichen. Das hilft dabei:

- Kritische Punkte oder spürbaren Widerstand so früh wie möglich ansprechen und Konflikten nicht aus dem Weg gehen.
- Zuhören, um das Gegenüber und seine Position wirklich zu verstehen.
- Einräumen, dass man vielleicht noch nicht alles weiß oder dass eigene blinde Flecken die Sicht behindern.
- Die eigene Aufmerksamkeit auf Gemeinsamkeiten und Übereinstimmendes richten.
- Im Zweifelsfall großzügig sein.

Tipps zum wirksamen Führen



Probieren Sie es aus! Setzen Sie sich beim nächsten Meeting nicht nur für das Ergebnis, sondern unauffällig auch für das Wohlergehen der Beteiligten ein. Anknüpfend an unsere Tipps vom letzten Dezember ([Einstieg ins Coolspot-Management®](#)) finden Sie hier Nützliches für die Praxis:

[Den eigenen Stil von Coolspot-Management® entwickeln](#)

Ein sicherer Weg zu genialen Lösungen



Ob kleineres oder größeres Setting: in einem Workshop im **Kreis-Format** zu arbeiten, bietet die besten Voraussetzungen, um etwas Wichtiges wirklich in Bewegung zu bringen.

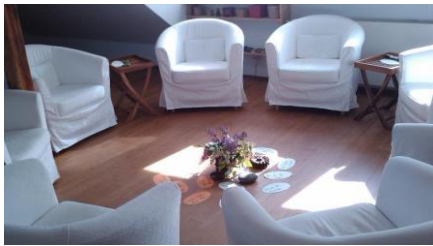


Zum Lernen und zum Problemlösen, für Coolspots und konstruktives Miteinander.

Wir **facilitieren** Ihre Team-Workshops: alles Wissen ist versammelt; alle Positionen kommen zu Wort; Coolspots werden gemanagt; es entstehen Ergebnisse; nächste Schritte werden beschlossen; die Akteure wissen, was zu tun ist und tun es.

Kontakt: service@fendel-und-partner.de oder +49 6151 976 9137

Aktuelle Workshops Kreis ohne Namen



Am 26. März gibt es den nächsten **Kreis ohne Namen**. Wer mit spielerischer Leichtigkeit in essentielle Fragestellungen eintauchen möchte, sich neue Perspektiven wünscht und Spaß an beflügelndem Austausch und Coolspots hat, ist hier genau richtig.

Am **26. März** könnte die Magie guter Dienstleistungen zum Thema werden, wenn Sie es möchten. Oder auch etwas ganz anderes, denn der

Kreis ist offen für alles. Bringen Sie mit, was Sie gerade beschäftigt und freuen Sie sich auf neue Antworten.

Bitte melden Sie sich spätestens bis zum 22.03.2018 **hier** an.
Kostenbeitrag: 30 €

Wir wünschen Ihnen viele besondere Momente beim Erbringen Ihrer Dienstleistungen, nachhaltig wirkendes Feedback und Freude daran.

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 verweisen.
Wir sind gern für Sie da, wenn Sie uns brauchen.



FENDEL & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG



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: [Buch7](#),
[Amazon](#), bei ihrem [Lieblingsbuchhändler](#) oder [über uns](#).
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