

FENDEL & PARTNER  
UNTERNEHMENSBERATUNG

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



## Lieber Leser, liebe Leserin, guten Tag!

wer die Welt mit unternehmerischem Blick sieht, bietet an, was er/sie gut kann, identifiziert die Probleme, zu deren Lösung das eigene Angebot passt und setzt sich dafür ein, dass Problem und Lösung zusammenkommen können.

In diesem Sinne ist das Unternehmerische etwas, das sich in allen möglichen Lebenslagen anwenden lässt. Es verfolgt seine Ziele und lässt Verbindungen entstehen, es ist lösungsorientiert und wirksam.



## Inhalt

Wenn die Gemeinsamkeit beschworen wird, und alle verkrümeln sich...

Tipp zum Selbst-Coaching

Eine echte Kunst: Ziele sauber formulieren

P.S: Kennen Sie das Phänomen des unternehmerischen Menschen, der sich (zeitweise) nicht nicht als solchen sehen kann? Wie sind Ihre Erfahrungen damit? [mail](#)

## Wenn Gemeinsamkeit beschworen wird, und alle verkrümeln sich...

Sie kennen das: die Situation ist angespannt, die Zeit drängt, eigentlich müssten alle ran, die Erwartungen sind hoch, langsam wird es kritisch. Dann kommt der Aufruf, alle Kräfte zu mobilisieren und es gemeinsam anzupacken, aber der Aufruf zündet nicht. Im Gegenteil.

Im guten Fall versinken die Aufgerufenen in einen Zustand der Trägheit, im weniger guten Fall haben sie alle wichtige Termine und müssen weg.

## Gemeinsamkeit braucht ein Zuhause

Das Zuhause ist ein sicherer Ort, an dem die Beteiligten spüren können, dass ihr Gegenüber es gut mit ihnen meint. Ein Ort, an dem man sich zeigen kann, weil auch die anderen sich nicht verstecken. Ein Ort, an dem man gehört und respektiert wird. Ein Ort, an dem man man selbst sein darf. Ein Ort, an dem man Fehler machen darf, um aus ihnen zu lernen. Ein Ort der Identität. Ein Ort, an dem einem nichts weggenommen wird, sondern an dem man eher etwas hinzugewinnt.

## Wer Gemeinsamkeit will, muss Gemeinsamkeit anbieten

Das ist der springende Punkt, denn mit Gemeinsamkeit verhält es sich wie mit Liebe: sie lässt sich nicht fordern. Der Ruf nach Gemeinsamkeit klingt aber oft wie eine Forderung, und der Rufer nimmt - streng genommen - den anderen etwas weg: ihre Freiheit, seelische Verbindungen da zu knüpfen, wo sie sie als angemessen und passend empfinden.

Die Gelegenheiten dafür lassen sich nicht erzwingen, sondern entstehen aus dem Miteinander. Es sind Momente, in denen die Beteiligten sehr offen sind. **Solche Momente berühren und bringen damit die Beteiligten in Bewegung.** Wer möchte, dass solche Momente entstehen, macht den anderen das Angebot zum Mitkommen, indem er selbst vorangeht.

## Das Geheimnis des guten Angebots

Es ist so offen, dass die Adressaten es annehmen oder auch ablehnen können, jetzt oder später. Ein sauberes Angebot stellt etwas zur Verfügung - ohne Bedingungen. Es vergrößert den Handlungsspielraum der Adressaten, ohne Wenn und Aber. **Es erhält seinen Wert nicht dadurch, dass es angenommen wird, und es verliert ihn nicht, wenn es nicht angenommen wird.**

## Wie bietet man Gemeinsamkeit an?

... indem man sich selbst und die eigenen Aktivitäten darauf ausrichtet:

- **den Druck wahrnehmen, unter dem man selbst steht:** Zeitdruck, Sachdruck, Erfolgsdruck ...
- **zutiefst** akzeptieren und respektieren, dass die Leistung nur gemeinsam mit anderen erbracht werden kann
- das Problem **in** den Kreis der Beteiligten bringen und Raum für Miteinander schaffen: Alle dürfen sprechen, sie dürfen zuhören, und sie können spüren, dass man es gut mit ihnen meint
- und jetzt: **neugierig zuhören!**
- anbieten, **selbst** eine Aufgabe zu übernehmen und den anderen anbieten, das Gleiche zu tun
- und wieder: **neugierig zuhören!**
- Gemeinsamkeit ist eine **zarte Pflanze**. Sobald man spürt, dass sie sich entwickelt, ist **Stille** ein **wunderbarer Dünger**

Auf der Basis von Gemeinsamkeit lässt sich Ungeahntes erreichen, denn alle verfügbaren Kräfte wirken zusammen - aus eigenem Antrieb und mit all ihren Möglichkeiten.

## Tipp zum Selbst-Coaching

Betrachten Sie ein Projekt, in dem Sie gern hätten, dass andere mit Ihnen zusammenarbeiten. Vielleicht nehmen Sie eines, in dem der Druck noch nicht zu dramatisch ist, damit sie nicht sofort die Panik als Sparringpartner haben.

- Klären Sie für sich: sehen Sie die Beteiligten schon um das Projekt versammelt? Oder sehen Sie sie ganz woanders?
- Nehmen Sie Papier und Stift und zeichnen Sie das Projekt in die Mitte des Blatts. Positionieren Sie nun die Beteiligten dort, wo Sie sie in Relation zum Projekt sehen.
- Nun lassen Sie das Projekt "sprechen": es darf sich von jedem etwas wünschen, und zwar in Hinsicht auf dessen besondere Fähigkeiten. Schreiben Sie jeden Wunsch auf, den das Projekt "äußert".
- Wenn Sie sich berufen fühlen, das Projekt wirklich voranzubringen, kommunizieren Sie nun mit den Beteiligten so, dass Sie diese Wünsche im Auge behalten. Schaffen Sie Raum für den Diskurs, der sich entwickelt - auch wenn das zu Beginn vielleicht etwas chaotisch wirkt.
- Beobachten Sie, wie sich die Ausgangspositionen verändern (passen Sie Ihre Skizze an, wenn Sie Lust haben), und lassen Sie die gemeinsame Aufgabe entstehen.

## Eine echte Kunst: Ziele sauber formulieren

Haben Sie diese Erfahrung auch gemacht? Die Zeit und Energie, die man auf die **Formulierung von sauberen Zielen** verwendet, zahlt sich immer aus.

Wir haben einige Prinzipien zusammengestellt, die helfen können. Bitte bedienen Sie sich: [pdf-download](#).

Fragen? Anregungen? Sie erreichen uns per [Mail](#) oder Telefon: 06151-9769137.

Das Allerbeste für Sie, Ihr Team und Ihr Unternehmen

Dorothee Fendel und Franz Fendel

### Unsere Leistungen

[Coaching](#)   [Team-Coaching](#)   [Beratung zu Strategie und Business Development](#)  
[Veränderungsmanagement](#)   [Konfliktlösung](#)   [Workshops](#)   [Facilitation und Moderation](#)

### Schnelle Links

[Fendel & Partner](#)   [aktuelle Workshops](#)   [Newsletter-Archiv](#)

  [Dorothee](#)    [Franz](#)

+ 49 6151 9769137 und 9769136 | [service@fendel-und-partner.de](mailto:service@fendel-und-partner.de)

### [Newsletter an einen guten Bekannten weitersenden](#)

E-Mail-Empfänger: fendel\_da@t-online.de, E-Mail-Absender:  
[service@fendel-und-partner.de](mailto:service@fendel-und-partner.de)  
[Profil/E-Mail-Adresse aktualisieren](#) | Sofort aus Verteiler löschen  
mit [SafeUnsubscribe™](#) | [Datenschutzrichtlinien](#).

Email Marketing by



Fendel & Partner GbR | Voglerweg 16 | +49 6151 976 9137 | D-64287 Darmstadt | Germany