

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



Liebe Leserin, lieber Leser, guten Tag!

Hurra, ein Dilemma? Nein, so weit wollen wir nicht gehen. Dilemmata können grausam sein und einen schier zerreißen. Allerdings tauchen sie im beruflichen und auch privaten Leben so oft auf, dass es sich lohnt, sich mit ihnen zu beschäftigen und etwas Neues draus zu machen.

Wir gehen noch ein Stück weiter: Vielleicht sind sie oft sogar das einzige Mittel, damit man sich endlich auf einen Weg machen kann, der vielleicht schon länger dran ist.

Den Job weitermachen oder der Sehnsucht nach etwas anderem folgen? Ein verlockendes Abenteuer eingehen oder auf Sicherheit setzen? Eine alte Loyalität beibehalten oder die Gelegenheit für eine Neuausrichtung beim Schopf packen? Trennung oder Zusammenbleiben?

Das Problem: Für beide Möglichkeiten gibt es immer sehr gute Gründe. Wie machen es andere in einer solchen Situation? Inspirierende Beispiele können eine große Hilfe sein, um den entscheidenden nächsten Schritt zu tun und eine Lösung jenseits des Dilemmas zu finden.

Wir haben ein Beispiel, das Sie unten lesen können.

Inhalt

Dilemma: aus einer Zerreißprobe...

Selbst-Coaching für wirksames Führen

WIR-Prozess in Teams & Organisationen

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](#)

...Lust auf [#FendelPartner](#)?



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
XING Coach Dorothee	XING Coach Franz
Twitter	



Dilemma: aus einer Zerreißprobe einen ganz neuen Weg machen

Idealer Ist-Zustand

Eine Unternehmerin hat gemeinsam mit ihrem langjährigen Geschäftspartner großen Erfolg in einem sehr besonderen Geschäftsfeld: künstlerische Dienstleistungen. Das Unternehmen hat einen exzellenten Ruf und wird von seinen Kunden begeistert weiter empfohlen. Die Erfolgsformel: höchste Qualität plus saubere Vorbereitung plus spontane künstlerische Leichtigkeit.

Es rumort und knistert



Auf einmal zeigen sich Spannungen zwischen den Geschäftspartnern. Zunächst nicht besonders auffällig, sondern eher so, wie es eben manchmal ist, sogar in Erfolgsgeschichten. Dann aber spitzt es sich zu, und der Unternehmerin wird klar: das ist nicht mehr "normal".

Immer wieder gibt es seltsame Situationen nach einem bestimmten Muster: Ist die Unternehmerin präsent und aktiv, "verschwindet" der Kollege. Will er aber etwas, so scheint das ausschließlich ihm selbst zu dienen. Das bisher selbstverständlich Gemeinsame scheint plötzlich ihm allein zu gehören. Der Kollege scheint auf einer anderen Bühne zu spielen als sie selbst. Sie hält den Laden weiter zusammen, spürt aber, dass sie an eine Grenze kommt.

Dilemma: buchstäblich eine Zerreißprobe

Auf eine Art und Weise, die sich einer Klärung völlig entzieht, scheint das Unternehmen durch die Vorgehensweise des Partners auseinandergerissen zu werden. So kann sie nicht mehr arbeiten, denn der Partner attackiert etwas, das ihr heilig ist: den Kern des Unternehmens und ihre eigene Lebensader. Das Unternehmen, das ihr so viel bedeutet, beginnt, ihr seelisches Gleichgewicht zu unterhöhlen.

Und immer noch denkt sie gleichzeitig: bildet sie sich etwas ein? Sie fühlt sich von den Kräften des Dilemmas vollkommen zerrissen und gleichzeitig gelähmt. Das ist der Punkt, an dem sie sich externe Unterstützung holt.

Fünf Prinzipien zur Lösung von Dilemmata



1. Ein Dilemma ist **ein Signal dafür, dass sich etwas entwickeln möchte**, das mit den bisherigen Sichtweisen und unter den aktuellen Gegebenheiten nicht möglich ist. In unserem Beispiel: Um das Unternehmen in seiner bisherigen Form weiterzuführen, müsste die Unternehmerin sich selbst aufgeben, denn es hätte mit ihrem Kern nichts mehr zu tun.

2. Für möglich halten (wollen), dass es **etwas gibt, das bisher unvorstellbar ist**. Und dann die Entscheidung treffen aufzubrechen, ohne noch zu sehen, wohin es geht. Bereit sein, eine Lösung jenseits des Dilemmas zu finden. Im Beispiel: Die Unternehmerin entscheidet sich dafür, sich weniger oft als Opfer der Situation zu fühlen. Es müsste doch auch eine Sichtweise geben, die ihr wieder Gestaltungsmöglichkeiten gibt, denkt sie.

3. Den Kanal wechseln, um Neues zu erfahren: hören statt sehen. Neugierig sein statt wissen. Spüren statt denken. Anders wahrnehmen, anders erleben, anders verstehen. Im Beispiel: Die Unternehmerin erlaubt sich zu spüren, wie das Verhalten des Partners den "heiligen" Kern ihrer Arbeit und deren Wirkung angreift. Die Unerbittlichkeit dieser Attacke zu **spüren**, wirkt wie ein Weckruf.

4. Innere Arbeit. Spüren, wie sich im eigenen Inneren ungeahnte Kräfte regen, die endlich wirksam werden wollen. Das jenseits des Dilemmas entdeckte Neue pflegen, stärken, lebendig halten. Daraus Zuversicht und Vertrauen gewinnen, in sich selbst und auch in andere. Im Beispiel: Die Unternehmerin nimmt sich eine kleine Auszeit für neue Frische und Klarheit.

5. Das Neue in die Praxis übersetzen, es erproben und anwenden. Es zu etwas praktisch Sinnvollem machen - auch für andere und gern auch zum Geldverdienen. Für die Unternehmerin ist jetzt die Zeit reif, eine reinigende Lösung herbeizuführen und sich dabei von Experten unterstützen zu lassen.

Aufbruch & neue Erfolgskette



Der Unternehmerin wurde klar, dass die Zusammenarbeit mit dem Geschäftspartner zu beenden sei. Sie entdeckte ein neues Potenzial in sich selbst, das sie jetzt endlich würde realisieren können. Sie spürte und sah eine neue, nachhaltige Erfolgsformel nach dem Motto: es funktioniert - es hilft - es trägt. Damit kann sie sich selbst, ihre Mitarbeiter und auch ihre Kunden führen - künstlerisch und nun auch künstlerisch-transformativ. Denn ihre Kunden kommen durch die Zusammenarbeit mit ihr zu neuen Möglichkeiten. Ihre Wirksamkeit erreicht ein neues Level.

Selbst-Coaching für wirksames Führen



Um weiterzukommen und qualitativ zu wachsen, ist das Auflösen eines Dilemmas ganz besonders wirksam. Hier ein Vorschlag dazu:

Mit dem Jenseits eines Dilemma arbeiten

WIR-Prozess in Teams & Organisationen: Schritt für Schritt zum WIR



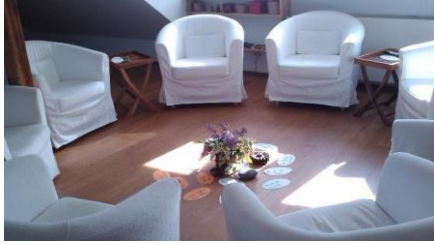
Das Arbeiten im Kreis-Format macht es dem WIR leicht: So kann man Essentielles und Verborgenes an die Oberfläche holen. Wichtiges lässt sich in Bewegung bringen, alles geht schneller. Das



Miteinander transformiert sich.

Wir facilitieren Ihren WIR-Prozess: alles Wissen wird im Kreis versammelt; alle Positionen kommen zu Wort; Coolsports werden möglich; 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 **25. März** gibt es wieder einen **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 **25. März 2019** geht es ums **WIR**. Auch dabei sind es nicht immer nur die anderen, die damit Schwierigkeiten haben. Es gilt, mit viel Feingefühl und Bewusstsein des eigenen Rangs ans Werk zu gehen. Welche Erfahrungen haben Sie damit? Welche würden Sie gern machen?

Damit und auch mit allem anderen, das Sie mitbringen, wollen wir uns **am 25. März** beschäftigen. Freuen Sie sich auf einen besonderen Abend.

Und vergessen Sie nicht, sich spätestens bis zum 21. März 2019 **hier** anzumelden.
Kostenbeitrag: 30 €

Der Frühling kommt mit großem Getöse: Sturm, Regen, Gewitter, Schnee. Aber er kommt. Die optimale Zeit zum Verändern und Erneuern. Los geht's!

Mit herzlichen Grüßen
Ihre Dorothee Fendel und Franz Fendel

Sprechen Sie uns gern an, empfehlen Sie uns und verweisen Sie auf unsere Website www.kunst-des-zusammenarbeitens.de. Wir sind gern für Sie da, wenn Sie uns brauchen.

Auch unter: [XING Coach Dorothee](#), [XING Coach Franz](#), 



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 danach.



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](#)

[Datenschutzerklärung](#)



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