



PS Personen Strategie



Mein Standort!

Bekannte, Kollegen, Freunde, Verwandte

Ihr Umfeld...

In der Einführung haben Sie sich Gedanken über Ihr Umfeld gemacht. Vieles ist einfach so entstanden und gewachsen. Als SelbstunternehmerIn geht es darum, auf seine Kontakte zu achten. Massgebend für den Kontakt ist auch hier „der Nutzen“. Gerade im Bereich von Beziehungen wird der Begriff von „ausnützen“ oft gebraucht. Die Grundfrage ist auch hier, wie Sie sich selber für andere nützlich machen können. Welche Fähigkeiten, welche Charaktereigenschaften machen Sie für Ihr Umfeld besonders angenehm? Und daraus ergibt sich dann die Frage, welche Personen Sie als Ihr Umfeld besonders schätzen. Sie können andere immer ausnützen und auch immer ausgenützt werden. Für das Selbstunternehmersein nach marktwärts ist das keine Option.

Standortstrategie für SelbstunternehmerInnen ist Beziehungsstrategie und -management

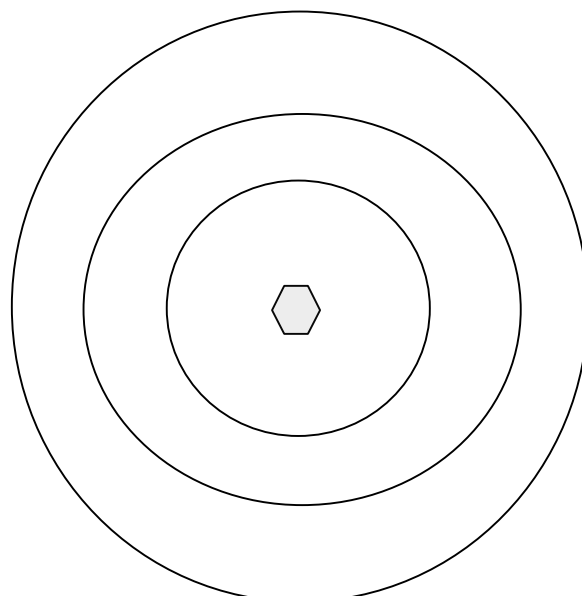
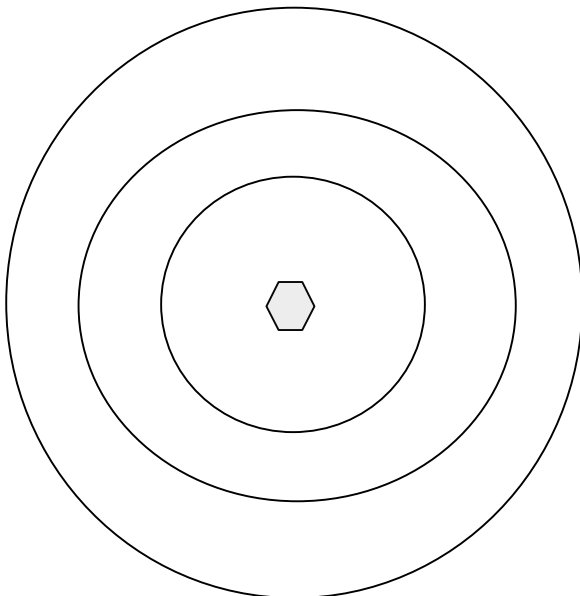
Wagen Sie sich daran, darüber nachzudenken, welche Rolle welche Beziehungen in Ihrem Leben spielen sollen. Verstärken Sie aktiv Beziehungen, die Ihnen gut tun und verwenden Sie wenig Energie auf Beziehungen, die sie ärgern. Trennen Sie nicht zwischen Ihrer Arbeitswelt und dem Privatbereich. Immer sind es Beziehungen, die uns sehr motivieren oder belasten.

Beziehungsebenen

Teilen Sie Ihre Beziehungen nach Ihrer Bedeutung in die unten stehenden Kreise ein (Name, Vorname). Einmal nach der gefühlsmässigen Nähe und einmal nach der sachlichen Nähe (Ihr Partner, Ihr Chef etc.) Im Zentrum stehen Sie, dann folgt Ihr jeweils nächstes Umfeld. Namen ausserhalb des Kreises sind Bekanntschaften ohne sachlichen oder gefühlsmässigen Einfluss (vielleicht einfach zufällig mit Ihnen verwandt oder bekannt durch einen Freund)

Emotionale Beziehung (einfühlsam, motivierend, ärgerlich)

Sachliche Beziehung (Arbeit, Hobby)



Die Checklisten sind absichtlich knapp gehalten, Sie können die Kreise auch einfach auf je einem leeren Blatt ziehen und dort die Namen notieren.



Strategie /Stichworte:

Welche Menschen stehen mir emotional und sachlich sehr nahe?

Wie soll sich die Beziehung zu diesen Menschen in den kommenden 3 / 5 / 10 Jahren entwickeln?

Welche Beziehung will ich in Zukunft gezielt fördern bzw. vernachlässigen? Weshalb?

Welche Art von Beziehung fehlt in meinem Netz (beruflich / privat)? Wie ändere ich das?

Auf was lege ich in Zukunft im Umgang mit den Kernbeziehungen besonders Wert?

Auf was achte ich in Zukunft bei den sporadischen, nicht zentralen Beziehungen?

Welchen Nutzen will ich grundsätzlich in Beziehungen stiften?

marktwärts-tipp: Beziehungen geben dem Leben Farbe. Beziehungen ernst nehmen, heisst, sich selber ernst nehmen. Im beruflichen Umfeld ist die bewusste Kontaktaufnahme mit Menschen die über bestimmte Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen üblich. Networking meint, Beziehungen über Kompetenzen gestalten. Im privaten Bereich gilt dies im Bereich Hobbies und persönliche Interessen. Hier geht es nicht um Bekanntschaften mit denen man Grillparties, Geburtstage und Ferien verbringt, sondern den Austausch zu Themen pflegt, die einem interessieren.

Verwandte, Freunde, Kollegen oder die eigene Familie verlangen eine andere Betrachtungsweise. Aus sachlichen Beziehungen können jedoch auch Freundschaften entstehen, die eine hohe Verbindlichkeit erreichen, weil nicht nur die beruflichen Interessen gleichartig sind, sondern auch andere Lebensbereiche als positiv wahrgenommen werden und so das Zusammensein als umfassendere Bereicherung erlebt wird.

