



PG Personen Grundlagen



Marktbegleiter

Karriere! Konkurrenz! Kompetenz!

Ausgangslage

Kaum ein Unternehmen steht als einziger Anbieter mit seiner Leistung im Markt. Genauso ergeht es uns als Personen. Im Arbeitnehmersverhältnis bewegen wir uns in einer Umgebung, die uns in unserer geplanten Entwicklung unterstützen und behindern kann. Genau wie Unternehmen sollten auch Personen von Zeit zu Zeit den „Anbietermarkt“ analysieren und daraus Grundlagen für die eigene Entwicklung gewinnen.

Voraussetzung

Das setzt natürlich voraus, dass man sich überhaupt Gedanken über seinen Werdegang macht. Minimalster Antrieb ist meistens die Höhe des Einkommens. Veränderungen entstehen, wenn mehr verdient werden kann. Für SelbstunternehmerInnen reicht diese Grundlage nicht aus. Inhaltliche, qualitative Elemente sind eher wichtiger. Eine Arbeit, die Freude macht, motiviert und nicht nur ermüdet, ist die beste Grundlage für vielfältige positive Konstellationen (Gesundheit, ausserberufliches Engagement, Beziehungen, Lernfreude). Da kann die Entscheidung, weniger zu verdienen am Ende einen viel höheren Mehrwert generieren.

Stichworte Ist-Analyse,

1. Weshalb mache ich meine gegenwärtige Arbeit?

2. Was möchte ich in meinem Beruf in der jetzigen Situation noch erreichen?

3. Mit welchen Widerständen muss ich dabei rechnen?



4. Lösungsansätze: Kann ich meine Ambitionen in der gegenwärtigen Ausgangslage (Bspw.Arbeitgeber, Geschäftspartner) verwirklichen?

4.1 Wenn ja, welches Vorgehen ist denkbar?

4.2 Wenn nein, welche Möglichkeiten kämen in Frage?

Vertiefen Sie den Ansatz „Marktbegleiter“ mit der entsprechenden Strategie-Checkliste „PS Mitbewerber“

Notizen:

marktwärts-tipp: Arbeitssituationen sind keine einfache Angelegenheit. Seien Sie ehrlich und erforschen Sie die Ausgangslage offen. Verbesserungen sind schneller möglich, wenn Sie Ihre Augen öffnen und so neue Blickwinkel gewinnen.

