

26 Aktives Beziehungsmanagement: Pflegen Sie Ihre Kontakte – mit System, aber auch mit Herz

Erfolgsmenschen sind meist sehr gute Kontakter. Ihnen fällt es leicht, Menschen für sich zu gewinnen, die für den Erfolg ihrer Ziele von Bedeutung sind. Ihre vielfältigen persönlichen Beziehungen pflegen sie intensiv und systematisch.

Wertvolle Kontakte lassen sich systematisch planen und gestalten: Suchen Sie sich aktiv und gezielt Menschen, denen Sie etwas bieten können und die für Sie wertvoll sein können. Seien Sie vor allem bereit, zu geben, was Ihnen zur Verfügung steht. Machen Sie sich damit wertvoll für die „umworbenen“ Partner.

Wenn Sie Ihre Beziehungen oder Freundschaften nicht dem Zufall überlassen wollen, beantworten Sie sich hierzu beispielsweise folgende Fragen:

- Welche Menschen sind mir sympathisch, welche sind meine Freunde? (Erstellen Sie eine Liste, die Sie in den nächsten Tagen noch ergänzen.)
- Welche Menschen würde ich gerne kennenlernen? Wie kann ich das erreichen?
- Welche Menschen sind für meinen persönlichen und/oder beruflichen Erfolg wichtig, notwendig, unverzichtbar? Wen brauche ich, um meine Ziele zu erreichen? Wer kann mich – in welcher Form – fördern und voranbringen?
- Welche Eigenschaften und Qualitäten schätze ich an den Menschen, die für mich und meine Ziele wichtig sind?
- Welche Eigenschaften und Qualitäten fehlen mir, um für diese Menschen ein interessanter und wertvoller Partner zu werden/sein?

- Welche Eigenschaften und Qualitäten besitze ich, die für andere Menschen ein Wert sind?
- Wie kann ich damit welchen Nutzen bieten? Wie kann ich anderen Menschen helfen, sie fördern und auf dem Weg zu ihren persönlichen Zielen voranbringen, ihnen Freude bereiten?
- Wem kann ich nützlich sein, wen kann ich bei seinem Erfolg auf welche Weise unterstützen?
- Und nach dieser Analyse: Was werde ich im Einzelnen konkret tun, um die für mich wichtigen Kontakte auch tatsächlich herzustellen?

Noch ein ganz entscheidender Punkt: Beziehungen und Freundschaften lassen sich zwar planen. Aber sehen Sie die Kontakte bitte nicht nur unter diesem funktionalen Aspekt. Wenn die persönliche Ebene fehlt, wird eine Beziehung nie erfolgreich sein. Ohne Herz ist keine Freundschaft möglich. Auch nicht mit einer noch so ausgefeilten Planung.

„methodik“ 2/2005, Werner Bayer