

# Arbeitsmotivation 3- Soziale Kontakte

Eine Arbeit- ganz egal welche- ist fast immer mit dem Aufbau oder dem Erhalt von sozialen Kontakten verbunden. Für den Freiberufler ist das die Quintessenz aller Tätigkeiten und letztendlich das Produkt aller vorherigen Anstrengungen und Tätigkeiten. Je besser die Kontakte, desto besser muss der gesamte, vorherige „Workflow“ gewesen sein. Soziale Kontakte bestimmen auch indirekt die soziale Schicht, in der man sich bewegt. Kenne ich viele bedeutende Professoren und Manager mit Ruhm, Geld und Ehre? Oder krebse ich mehr auf der unteren Schiene der Schöngeister herum und lebe gerade mal so in den Tag hinein? Es liegt an einem selbst!

Egal was man macht, man wird immer auf Leute treffen, die ähnliche Ziele haben. Die Frage ist nun: Wie gehe ich mit diesen Kontakten um? Wie nutze ich sie zum Vorteil? Wie kann ich mit anderen Menschen produktiv zusammenarbeiten, aber Konflikte vermeiden?

Ich glaube das ist ein großer, komplexer Bereich und für den Erfolg eines Projekts von höchster Wichtigkeit. Heutzutage hat- wie schon oft gesagt- der Einzelkämpfer keine Chance mehr- ein Großteil der benötigten Qualifikation liegt, neben den persönlichen Eigenschaften und „technischen“ Voraussetzungen, im zwischenmenschlichen Bereich. Selbst wenn ich der einsamste und schwierigste Autor auf der Welt sein will, ich brauche einen Verlag, einen Lektor und Kunden. Ich kann mich zwar in eine Höhle zurückziehen und die vollgeschriebenen Blätter an die Wand kleben, aber viel nutzen wird das nichts.

Wenn ein Produkt leben soll und man etwas damit erreichen will, **muss** es in Kontakt mit anderen kommen. Nur so kann es

überhaupt „funktionieren“ und vom faulen herumliegen im Aktenschrank in den reißenden Strom der Menschheit geworfen werden. Ein Blog ist so eine Möglichkeit, die ersten publizierenden Schritte zu wagen und erste Erfahrungen im Austausch zu sammeln. Aber dabei sollte es nicht bleiben! Ehrgeiz, Willen und Mut ist gefragt, um auch weitere Hürden und angst machende Barrieren zu überwinden.

Wie machen es andere Autoren? Wo liegen die Stolpersteine? Was mache ich falsch? Wo kann ich mich verbessern? Von welchem Menschen kann ich viel lernen? Wer steht mir im Weg, wie will ich nicht sein?

So etwas lernt man nur über den Austausch mit anderen- aber dazu braucht man auch ein wenig Mut und Kritikfähigkeit. Nicht an jedem Tag gelingt es gleich gut. Es gibt Tage, da kann man mehr Kritik und Austausch ab, und es gibt Tage, da will man überhaupt nichts von anderen wissen.

Naturgemäß sind die Fähigkeiten zur Sozialbindung sehr unterschiedlich. Manchen fliegt es nur so zu und mit Leichtigkeit flutschen sie über die entsprechenden Plattformen und connecten täglich neue „friends“, das Handy klingelt zehnmal in der Stunde, Verträge werden ausgehandelt und zwischen Kinder, Küche und Bad schreibt man nochmal eben 25 Emails.

Diesen Leuten muss ich nichts erzählen- was ist aber mit denen, denen es nicht so leicht fällt auf andere zuzugehen?

Ich denke, ein einfacher Tipp liegt darin, überhaupt mal zu überlegen, wozu ich andere Leute brauche- was die dahinter liegende Absicht ist. Erfahrungsaustausch? Zahlende Kunden? Verbessern meines Pageranks durch Verlinkungen? Über Probleme quatschen? Oder gar Liebe, Flirt und Sex?

Was will ich eigentlich von anderen? Haben andere Menschen überhaupt eine Bedeutung für meine Arbeit?

Es gibt sehr viele Gründe, den Kontakt zu anderen (aus Bequemlichkeit) zu vermeiden- daher ist die Frage- wie kann ich die Zusammenarbeit mit anderen optimal nutzen und zwar so, dass beide Seiten etwas davon haben und es für alle fair bleibt?

## **Tipps und Ideen**

1. Eine gemeinsame Sprache finden- Nur wenn man Leute findet, die genau die gleichen Interessen haben und auch bereit und willens für einen Austausch sind, kann ein „Kommunikationsprozess“ entstehen, aus dem sich bei Bedarf mehr entwickelt. Und ich meine genau-gleich, das ist nämlich der schwierigste Punkt und bedarf viel Such- und Filterarbeit.
2. Die richtige Plattform finden. Das eigene Blog ist schön und gut, wenn man aber noch nicht viele Besucher hat, muss man notgedrungen „fremdgoogeln“, auf andere Foren und Blogs gehen und der Welt auch etwas zurückgeben. Denn: Nur wer etwas gibt, bekommt auch etwas zurück! Daher auch ganz wichtig:
3. Vertrauensvorschuss anbieten. Zuerst kommen die anderen, dann ich. Ganz einfacher Grundsatz und Grundlage für jede Tätigkeit, auch im beruflichen Bereich. Offen durch die Welt stapfen, einfach mal an jeder Tür klopfen und die Augen und Ohren aufhalten. Wer das mit genügend Ausdauer macht und dazu noch freundlich ist, wird immer jemanden finden, der zum eigenen „Portfolio“ passt.
4. Nicht demotivieren lassen. Klar, Absagen werden kommen. Klar, andere werden über mich lächeln und mich schlecht reden. Klar „mein Projekt gibt's schon“, Klar „was willst du denn damit erreichen?“- diese Leute werden den Großteil der Kontakte ausmachen, daher sollte man sie von vornherein innerlich ausklammern und nicht so sehr beachten. Die Zweifler, Neider und Konkurrenten sind nicht die, mit denen man zusammenarbeiten soll. Auch nicht mit den Scheinheiligen, Egoistischen oder Kranken.

Man muss lange suchen, um die richtigen zu finden, aber wenn bei zwei Millionen nur ein richtiger dabei ist, dann hat sich die Suche doch gelohnt?