

Selbst-Check: Korrespondenz

Was fällt dir leicht, was schwer?

Wie unterschiedlich hörst du Dich an?

Als Selbstständige schreiben wir ständig E-Mails und Briefe:

- Wir fragen etwas an.
- Wir antworten.
- Wir stellen uns vor.
- Wir bieten etwas an.
- Wir verknüpfen uns.
- Wir erinnern oder mahnen.
- Wir geben einen Korb.

Lies bitte zunächst die Beschreibung aller Kategorien durch. Knöpf dir dann die sieben Korrespondenz-Arten einzeln vor.

Mach das ruhig etappenweise und nimm dir schön Zeit. Denn jede Rubrik birgt viele Variablen. So kann es sein, dass du für dich noch weiter konkretisieren willst: Vielleicht tust du dich bei „Ich antworte“ leicht, ein Angebot auf Anfrage zu schreiben, aber sehr schwer, wenn du dich und deine Leistung „blind“ vorstellen willst. Geh also so differenziert rein, wie es für dich sinnvoll ist. Du kannst dir das Blatt einfach so oft ausdrucken, wie du es brauchst und die Rubriken-Überschrift entsprechend anpassen.

1 Ich frage etwas an.

Hier sind schriftliche Anfragen gemeint, bei denen du in der Auftraggeber-Rolle bist: Du interessierst dich für ein Produkt oder für eine Leistung und hast nähere Fragen oder bestellst sofort.

| sicher ↔ unsicher | | Zeitfaktor | | Klingt nach mir. ↔ Bin ich nicht. | |
|-------------------|----|----------------|----|-----------------------------------|----|
| bin sehr sicher | 10 | geht flott | 10 | klingt total nach mir | 10 |
| | 9 | | 9 | | 9 |
| | 8 | | 8 | | 8 |
| | 7 | | 7 | | 7 |
| kommt drauf an | 6 | kommt drauf an | 6 | eher neutral | 6 |
| | 5 | | 5 | | 5 |
| | 4 | | 4 | | 4 |
| | 3 | | 3 | | 3 |
| | 2 | | 2 | | 2 |
| verunsichert mich | 1 | brauche ewig | 1 | bin gar nicht ich | 1 |

2 Ich antworte.

Hier geht es um deine Reaktion auf Anfragen anderer: ob nähere Informationen, Netzwerk-Anfragen, Kooperationen oder die Bitte um ein Angebot. Es will jemand was VON DIR.

| sicher ↔ unsicher | | Zeitfaktor | | Klingt nach mir. ↔ Bin ich nicht. | |
|-------------------|----|----------------|----|-----------------------------------|----|
| bin sehr sicher | 10 | geht flott | 10 | klingt total nach mir | 10 |
| | 9 | | 9 | | 9 |
| | 8 | | 8 | | 8 |
| | 7 | | 7 | | 7 |
| kommt drauf an | 6 | kommt drauf an | 6 | eher neutral | 6 |
| | 5 | | 5 | | 5 |
| | 4 | | 4 | | 4 |
| | 3 | | 3 | | 3 |
| | 2 | | 2 | | 2 |
| verunsichert mich | 1 | brauche ewig | 1 | bin gar nicht ich | 1 |

3 Ich stelle was vor.

Hier geht es um Briefe und E-Mails, die du selbst initiierst: Du hast ein konkretes Projekt, Anliegen oder Angebot, für das du jemanden zur Mitarbeit, als Geldgeber oder zum Dafür-Werbung-machen gewinnen willst. Fokus ist hier neben dem „den anderen gewinnen“ auch das verständlich und attraktiv auf den Punkt bringen.

| sicher ↔ unsicher | | Zeitfaktor | | Klingt nach mir. ↔ Bin ich nicht. | |
|-------------------|----|----------------|----|-----------------------------------|----|
| bin sehr sicher | 10 | geht flott | 10 | klingt total nach mir | 10 |
| | 9 | | 9 | | 9 |
| | 8 | | 8 | | 8 |
| | 7 | | 7 | | 7 |
| kommt drauf an | 6 | kommt drauf an | 6 | eher neutral | 6 |
| | 5 | | 5 | | 5 |
| | 4 | | 4 | | 4 |
| | 3 | | 3 | | 3 |
| | 2 | | 2 | | 2 |
| verunsichert mich | 1 | brauche ewig | 1 | bin gar nicht ich | 1 |

4 Ich biete etwas an.

Hier geht es um reine Verkaufstexte: Akquisebriefe, unaufgeforderte Angebote ... du willst dich oder/und eine konkrete Leistung verkaufen.

| sicher ↔ unsicher | | Zeitfaktor | | Klingt nach mir. ↔ Bin ich nicht. | |
|-------------------|----|----------------|----|-----------------------------------|----|
| bin sehr sicher | 10 | geht flott | 10 | klingt total nach mir | 10 |
| | 9 | | 9 | | 9 |
| | 8 | | 8 | | 8 |
| | 7 | | 7 | | 7 |
| kommt drauf an | 6 | kommt drauf an | 6 | eher neutral | 6 |
| | 5 | | 5 | | 5 |
| | 4 | | 4 | | 4 |
| | 3 | | 3 | | 3 |
| | 2 | | 2 | | 2 |
| verunsichert mich | 1 | brauche ewig | 1 | bin gar nicht ich | 1 |

5 Ich verknüpfe mich.

Hier geht es um Briefe, E-Mails oder auch Social Media-Nachrichten, bei denen du direkt Kontakte knüpfen und pflegen willst. Es geht nicht um ein konkretes Anliegen, sondern darum, dich bei einem bestimmten Gegenüber bekanntzumachen oder/und in Erinnerung zu bleiben.

| sicher ↔ unsicher | | Zeitfaktor | | Klingt nach mir. ↔ Bin ich nicht. | |
|-------------------|----|----------------|----|-----------------------------------|----|
| bin sehr sicher | 10 | geht flott | 10 | klingt total nach mir | 10 |
| | 9 | | 9 | | 9 |
| | 8 | | 8 | | 8 |
| | 7 | | 7 | | 7 |
| kommt drauf an | 6 | kommt drauf an | 6 | eher neutral | 6 |
| | 5 | | 5 | | 5 |
| | 4 | | 4 | | 4 |
| | 3 | | 3 | | 3 |
| | 2 | | 2 | | 2 |
| verunsichert mich | 1 | brauche ewig | 1 | bin gar nicht ich | 1 |

6 Ich erinnere oder mahne.

Hier geht es um Korrespondenz, mit der du anderen auf die Finger klopfst: Das können Kunden sein, die Informationen nicht rechtzeitig liefern oder Entscheidungen ständig vor sich herschieben. Es können unbezahlte Rechnungen sein. Oder es geht um Kooperationspartner, Dienstleister und Lieferanten, bei denen etwas offen ist beziehungsweise ein Mangel vorliegt.

| sicher ↔ unsicher | | Zeitfaktor | | Klingt nach mir. ↔ Bin ich nicht. | |
|-------------------|----|----------------|----|-----------------------------------|----|
| bin sehr sicher | 10 | geht flott | 10 | klingt total nach mir | 10 |
| | 9 | | 9 | | 9 |
| | 8 | | 8 | | 8 |
| | 7 | | 7 | | 7 |
| kommt drauf an | 6 | kommt drauf an | 6 | eher neutral | 6 |
| | 5 | | 5 | | 5 |
| | 4 | | 4 | | 4 |
| | 3 | | 3 | | 3 |
| | 2 | | 2 | | 2 |
| verunsichert mich | 1 | brauche ewig | 1 | bin gar nicht ich | 1 |

7 Ich gebe einen Korb.

Hier geht es darum, etwas abzuschlagen: Vielleicht willst du bei einem Projekt nicht (mehr) mitmachen oder weist einen Auftrag zurück. Vielleicht hast du bisher für jemanden viel kostenfrei gemacht, und damit ist jetzt Schluss.

| sicher ↔ unsicher | | Zeitfaktor | | Klingt nach mir. ↔ Bin ich nicht. | |
|-------------------|----|----------------|----|-----------------------------------|----|
| bin sehr sicher | 10 | geht flott | 10 | klingt total nach mir | 10 |
| | 9 | | 9 | | 9 |
| | 8 | | 8 | | 8 |
| | 7 | | 7 | | 7 |
| kommt drauf an | 6 | kommt drauf an | 6 | eher neutral | 6 |
| | 5 | | 5 | | 5 |
| | 4 | | 4 | | 4 |
| | 3 | | 3 | | 3 |
| | 2 | | 2 | | 2 |
| verunsichert mich | 1 | brauche ewig | 1 | bin gar nicht ich | 1 |

Nutz die Ergebnisse auf drei Arten:

Für einen Gesamtüberblick, was deine Korrespondenz angeht: Du erkennst, welche Art von Briefen/E-Mails dir leichter fallen und wo du aktuell deine Schwierigkeiten hast. Das ist doppelt wichtig, denn hier verschenkst du Chancen – und hier lauern außerdem oft große Zeitfresser.

Für einen Detail-Überblick, wo du schon total sicher bist und wo du merkst „oha“! Geh insbesondere das intensiver an, wo du dich eher neutral und schlechter einschätzt. Zoom in einzelne Korrespondenz-Arten rein.

Für das Weiterarbeiten mit Einzelergebnissen: Eine Skaleneinschätzung ist total hilfreich, um Schwachstellen, Stärken und Probleme zu erkennen. Doch richtig nützlich wird es erst qualitativ. Vertiefe deine Antworten mit einem „weil ...“.