



Seks tips til at holde balancen

- Der er kun to, der kan sige stop, hvis du altid er PÅ: dine nærmeste og dig selv. I nævnte rækkefølge. Lyt til dine nærmeste – hvis de påtaler dine arbejdsvaner, har de sandsynligvis fat i noget!
- Vær fleksibel og imødekommende. Men hold hus med din fleksibilitet – sørg for, at den er en fordel for dig selv.
- Indgå klare aftaler med dig selv og dine omgivelser. Hvad kan du selv, kunder, medarbejdere og familie forvente af dig?
- Spørg om hjælp, før du bliver nødt til at råbe efter den.
- Hvis du ringes op på et dårligt tidspunkt, så sig det ligeud. Aftal et tidspunkt, hvor du kan ringe tilbage til kunden. Vær professionel: Modparten behøver ikke at forholde sig til den situation, som du befinder dig i lige nu, fx madlavning, godnathistorie, spisning etc.
- Sørg for at udnytte – og nyde – den frihed, som din selvstændighed giver dig. Hold pauser, og forkæl dig selv og familien med ferier.

PAS PÅ MED AT VÆRE PÅ

Af Henrik Wiese, virksomhedsrådgiver
Foto: Chili Foto

Mange selvstændige gør en dyd ud af at være til rådighed 24 timer i døgnet, alle ugens dage. Populært kaldes denne tilstand at være "PÅ". Argumentationen lyder: "Jeg må være til rådighed, når kunderne har brug for mig." En ekspert stiller spørgsmålstegn ved, om denne leveregel giver flere penge i kassen.

Kender du mon ikke en frisør, der tager et par ekstra kunder efter normal åbningstid? Eller en håndværksmester, der altid svarer sin mobiltelefon? Eller en konsulent, der altid sidder med computeren i skødet, når han er sammen med familien? Fælles for dem er, at de har svært ved at prioritere og frem for alt sige "nej" til henvendelser. Og for disse mennesker har krisen forstærket denne svaghed. Kunne det være dig selv?

Frisøren, håndværksmesteren, konsulenten eller du tænker ikke over det, mens det foregår, for arbejde er lig med kroner i kassen. Og I har selv vænnet jeres kunder til denne 24/7 tilgængelighed. Så fra 8 til 16 taler kunden med alle de andre, mens I forventes at stå til rådighed mellem 16 og 8. Groft sagt! Det er langt fra alle kunder, der ser sådan på det, men blot et par stykker af slagsen er nok.

Gør fleksibiliteten til et plus for dig selv

Når man altid er PÅ, skader det helbredet, familien, omgivelserne og sandsynligvis også forretningen. Det påstår Helle Søndergaard, der netop har udgivet bogen "Distanceledelse". Hun stiller spørgsmålet: "Vil du mon miste opgaver, hvis du bad kunderne om at indordne sig efter dine arbejdstider og vaner?" Og hun svarer selv: "Sandsynligvis ikke!"

Til gengæld kan grænseløs fleksibilitet koste familie, venner og helbred. Den pris kan slet ikke gøres op i penge.

Helle Søndergaard understreger, at fleksibilitet og imødekommende er uhyre vigtigt og værdifuldt – især for selvstændige. Men den selvstændige skal huske på, at han eller hun i høj grad også vælges for sin dygtighed og sit vareudbud. Derfor er det langt fra sikkert, at man mister kunder ved ikke altid at svare uden for almindelig arbejdstid. Hvis kunden får en opringning næste hverdagsmorgen, vil det sandsynligvis være tidsnok.

Og så kan den selvstændige jo glæde sig over, at familien, vennerne og medarbejderne i stedet beriges med overskud og nærvær. Det smitter automatisk af på forretningen og kunderne. Og det er sund fornuft.