



Working Out Loud Circle Guide

Version 3.5.1 - Oct 2016
Created by John Stepper

Woche 2: Bieten Sie Ihre ersten Beiträge an

This material is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 4.0 International License. You can download and share it as long as you credit John Stepper and workingoutloud.com. You can't change it or offer it as part of any for-fee product or service. For more information, contact john.stepper@workingoutloud.com.

Was Sie diese Woche erwartet

In der 2. Woche werden Sie einfache Beiträge für die Personen auf Ihrer Kontaktliste leisten und so die Beziehungen langsam vertiefen. Mit einem Blick auf Ihre Liste werden Sie sich weiter auf Ihr Ziel einstimmen und auch der kleinste Schritt auf Ihr Ziel hin wird sich erhebend anfühlen.

Weiterführende Lektüre aus *Working Out Loud*

Chapter 11 - *Your first contributions*

Blog-Eintrag: workingoutloud.com/blog/the-generosity-test

Agenda-Vorschlag

Die Diskussionen in Circle Meetings sind wichtig – genauso wichtig wie die Durchführung der Übungen. Diese Woche sind 20 Minuten eingeplant, um Ihre Beiträge zu versenden. Stellen Sie sicher, dass Sie die Zeit nutzen. Vermeiden Sie, die gesamte Zeit für Diskussionen zu verwenden und nicht genügend Zeit für die Übungen zu lassen. Details zu jedem Thema finden Sie unterhalb der Tabelle.

Aufgabe	Ungefähre Dauer
Check-in	10 mins
Übung: Vertrautheitslevel	5
Übung: Verfassen Sie Ihre ersten Beiträge	20
Discuss your contributions	20
Check-out aus Week 2	5

Check-in (10 Minuten)

Jeder Teilnehmer sollte ein paar Minuten darüber sprechen, wie er/sie sich bisher mit dem Prozess fühlt. Wie fühlen Sie sich zum Beispiel in Bezug auf Ihr Ziel? Was ist letzte Woche passiert? Haben Sie Personen Ihrer Liste hinzugefügt oder eine der Bonus-Übungen gemacht?

Übung: Vertrautheitslevel (5 Minuten)

Es ist hilfreich sich bewusst zu machen, dass nicht alle Beziehungen in Ihrem Netzwerk gleich sind. Der offensichtlichste Unterschied ist die Tiefe der Verbindung. Einem Freund anzubieten, auf dessen Kind aufzupassen, ist eine nette Geste. Wenn Sie das gleiche Angebot einem Unbekannten unterbreiten, kann es zu Problemen führen. Hier eine einfache Vertrautheitsskala von null bis fünf:

- 0 – Die Person weiß nicht, dass Sie existieren.
- 1 – Sie sind irgendwie vernetzt.
- 2 – Sie hatten das eine oder andere Mal Kontakt.
- 3 – Sie haben zusammengearbeitet.
- 4 – Sie telefonieren regelmäßig miteinander.
- 5 – Sie sind ein geschätzter Ratgeber.

Sie müssen nicht im ersten Anlauf von null auf fünf kommen und Sie auch müssen nicht Level 5 bei jeder Person erreichen. Sie versuchen lediglich im Laufe der Zeit einige Ihrer Beziehungen zu vertiefen. Gehen Sie als schnelle Übung Ihre Kontaktliste durch und schreiben Sie auf, auf welchem Vertrautheitslevel Sie sich mit der jeweiligen Person befinden.

F: Wo soll ich all' das aufschreiben?

Nach vielen Experimenten habe ich festgestellt, dass das beste System für mich Karteikarten sind. (Sie werden darüber mehr in Woche 6 lesen). Viele Leute verwenden einfach Stift und Papier. Andere verwenden eine Tabelle, Evernote oder eine kleine Applikation, auf die sie von ihrem Handy oder Tablet aus zugreifen können. Einfachheit und Zweckmäßigkeit sind die wichtigsten Eigenschaften bei der Wahl Ihres Systems.

Übung: Verfassen Sie Ihre ersten Beiträge (20 Minuten)

Heutzutage haben die meisten Personen irgendeine Art von Online-Auftritt. Suchen Sie im Internet nach den Personen auf Ihrer Liste und sehen Sie sich an, was Sie finden. Halten Sie Ausschau nach einem Twitter-Account, einem LinkedIn-Konto, einem Blog oder anderen Online-Inhalten, die die Personen veröffentlicht haben. Wenn sie Twitter haben, folgen Sie ihnen. Jemandem auf Twitter zu folgen ist insofern anders

als auf Facebook oder LinkedIn da die andere Person dem nicht zustimmen muss. Das ist ein Grund, warum Twitter oftmals der einfachste und effektivste Weg ist, um eine Verbindung herzustellen.

Wenn Sie eine Webseite bei Twitter oder im LinkedIn Profil einer Person finden, gehen Sie zu der Seite und schauen sich den Inhalt an. Wenn Sie etwas davon mögen, klicken Sie den Like-Button, damit die Person es mitbekommt. Wenn Sie Neuigkeiten erhalten wollen, halten Sie nach einem Follow-Button Ausschau oder ob es es möglich ist, sich für einen Newsletter einzutragen.

Sie müssen sich keine Gedanken darüber machen, was Sie sagen oder schreiben sollten. Alles, was wir momentan machen, ist auf eine unaufdringliche Art und Weise die Beziehung von „Sie haben keine Ahnung wer ich bin“ zu „Sie haben meinen Namen gesehen“ zu bewegen. Schreiben Sie bei jeder Person dazu, wo Sie sie gefunden haben.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Diskutieren Sie die Beiträge innerhalb der Gruppe (20 Minuten)

Bevor Sie mit der Diskussion beginnen, nehmen Sie sich einen Moment Zeit um „The Generosity Test“ (den oben vorgeschlagenen Blog-Post) zu lesen. Diskutieren Sie, wie jeder von Ihnen beim Test abgeschnitten hat.

Reden Sie dann über Ihre Beiträge. Hatten Sie Schwierigkeiten, Ideen für manche Personen zu finden? Falls ja, sollten die anderen aus der Gruppe Vorschläge machen. Dadurch findet Lernen statt und Sie sollten aktiv versuchen, jeden in der Gruppe einzubeziehen. Sie müssen nicht die komplette Liste von jedem Teilnehmer durchgehen. Das Ziel der Diskussion ist sicherzustellen, dass jeder die Grundidee von Mitarbeit in seinem/ihrem Netzwerk versteht.

Check-out aus Woche 2 (5 Minuten)

1. Bestätigen Sie Zeit und Ort für das nächste Meeting.
2. Erinnern Sie sich gegenseitig daran, den Circle Leitfaden für die Woche 3 und die weiterführende Lektüren zu lesen.
3. Fragen Sie „Was werden Sie diese Woche machen?“

Die letzte Frage bringt jedem ins Bewusstsein, was ansteht. Es kann das Lesen von Inhalten der Personen auf Ihrer Liste sein, mehr Beiträge zu verfassen oder das Durchführen der unten genannten Übungen sein. Eine kurze Antwort –eine Minute oder weniger- ist vollkommen ausreichend.

Häufig gestellte Fragen

F: Ist es besser, die Übungen während des Meetings zu machen oder zwischen den Meetings?

Die Antwort lautet: was immer die Chancen erhöht, dass Sie die Übungen machen. Manche Circle bevorzugen, die gemeinsame Zeit zur Diskussion zu nutzen und die Übungen außerhalb der Meetings zu machen. Das ist super, außer einer oder mehrere von Ihnen kommen nicht dazu, die Übungen zu machen. Betrachten Sie die Circle Meetings als Arbeitstreffen. Die Übungen im Stillen ein paar Minuten zu machen, ist vollkommen angemessen.

F: Was, wenn ich Probleme habe Personen zu finden?!

Beschränken Sie sich nicht auf Personen, die Sie bereits kennen. Spielen Sie Internet-Detektiv und fangen Sie an nach Personen und Firmen Ausschau zu halten, die in Zusammenhang mit Ihrem Ziel stehen. Suchen Sie nach relevanten Online-Communities oder Organisationen. Schließen Sie Personen in die Suche ein, die über ihr Ziel schreiben und reden oder Dienstleistungen anbieten, die mit ihm in Zusammenhang stehen. Sobald Sie eine Person gefunden haben, sehen Sie nach, mit wem diese Person vernetzt ist. Gehen Sie den Verbindungen nach.

Bonus-Übungen

Leicht: Etwas, das Sie sofort in weniger als einer Minute machen können

Wählen Sie jemanden von der Liste und @-erwähnen Sie ihn/sie auf einer öffentlichen Plattform oder im sozialen Netzwerk Ihrer Firma. Sie könnten zum Beispiel das hier auf Twitter posten: „I’m in a Working Out Loud circle! Hello @johnstepper“ Wenn Sie das machen, werde ich benachrichtigt und antworte mit einem Tweet und zeige, wie ein simpler Beitrag aus 9 Worten eine Verbindung herstellen kann.

Herausfordernder: Etwas, das Sie in weniger als 10 Minuten machen können

Erstellen Sie einen Account bei LinkedIn (oder in Deutschland bei Xing). Fügen Sie ein Foto hinzu und mindestens einen Arbeitsplatz, an dem Sie bisher gearbeitet haben. Später können Sie mehr hinzufügen. Wenn Sie bereits einen Account haben, nehmen Sie sich einen Moment um die App auf Ihrem Handy zu installieren und überprüfen Sie Ihr Profil. Wenn Sie Teil eines Unternehmens sind, das ein soziales Firmennetzwerk (wie Jive oder Yammer) verwendet, verwenden Sie das gleiche Profilbild und aktualisieren Sie auch dieses Profil.