



# Working Out Loud Circle Guide

Version 3.5.1 - Oct 2016  
Created by John Stepper

## Woche 6: Erweitern Sie Ihren Einflussbereich

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](http://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](mailto:john.stepper@workingoutloud.com).

### Was Sie diese Woche erwartet

Da Ihre Listen länger werden, müssen Sie effizienter und effektiver werden. Die erste Übung in dieser Woche wird Ihnen helfen, Ihren Einflussbereich zu erweitern. Die zweite wird Ihnen ein einfaches System zeigen, mit dem Sie die wachsende Anzahl an Beziehungen und Beiträgen verwalten können.

### Weiterführende Lektüre aus *Working Out Loud*

Chapter 14 - Deepening Relationships through Contribution

Chapter 15 - How to Approach People

Chapter 16 - Expanding Your Network

Blog-Eintrag: [workingoutloud.com/blog/the-best-system-for-managing-your-network](http://workingoutloud.com/blog/the-best-system-for-managing-your-network)

### Agenda-Vorschlag

Aufgabe	Ungefähre Dauer
Check-in	10 min
Übung: Das Potential existierender Netzwerke ausschöpfen	15
Helfen Sie sich gegenseitig, Ihre Netzwerke zu erweitern	15
Übung: Von ad hoc zu systematisch	15
Check-out für Woche 6	5

## Check-in (10 minuten)

Lassen Sie die anderen wissen, wie Sie sich in Bezug auf Ihr Ziel und den Fortschritte darauf hin, fühlen. Es ist gut möglich, dass viele von Ihnen ähnliche Erfahrungen gemacht und gleiche Reaktionen haben. Sie zu teilen kann hilfreich sein.

## Übung: Das Potential existierender Netzwerke ausschöpfen (15 Minuten)

Eine Möglichkeit die Entwicklung Ihres eigenen Netzwerkes zu beschleunigen besteht darin, bestehende Netzwerke zu benutzen. Wenn Sie einen Beitrag an eine große Organisation schicken, werden Sie vor den Personen aus dieser Organisation sichtbar und dehnen so Ihre Reichweite aus. Spielen Sie Internet-Detektiv und finden Sie mindestens fünf Organisationen, die für Ihr Ziel relevant sind.

Wenn Sie nicht weiterkommen, hier sind verschiedene Arten von Netzwerken die Ihre Internet-Detektivarbeit verbessern können:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

*Berufsvereinigungen:* Sind Sie ein Projekt Manager? Dann werfen Sie einen Blick auf die Seiten vom Projekt Management Institute. Sie sind aus Neuseeland? Schauen Sie sich auf den Seiten der Kiwi Expat Association um. Organisationen die in Zusammenhang mit spezifischen Berufen oder Erfahrungen stehen, sind darauf ausgerichtet ihren Mitgliedern zu helfen sich untereinander zu vernetzen.

*Konferenzen und Treffen:* Dort kommen die Personen zusammen, die in einer Beziehung zu Ihrem Ziel stehen. Die Organisatoren sind häufig sehr dankbar für Unterstützung, angefangen bei der Hilfe, Events zu bewerben bis hin zu freiwilliger Arbeit oder originellen Inhalten.

*Online-Communities:* Im Internet gibt es Communities für alles und jeden. Selbst Clowns haben die Clowns of America International online community ([www.coai.org](http://www.coai.org)).

Solche Communities sind die online Version von Konferenzen und Treffen. Es ist häufig einfacher, Leute online zu treffen weil Sie im Laufe der Zeit die Bandbreite der Beiträge voll ausschöpfen können.

*Verkäufer/Lieferanten:* Viele Leute benutzen Produkte oder Services die mit ihrem Job in Zusammenhang stehen. Die Verkäufer der Lieferanten sind daran interessiert, ihre Kunden anderen Kunden oder potentiellen Kunden vorzustellen. In einigen Fällen betreibt der Lieferant sogar eine online Community und macht es damit sogar noch leichter, Beiträge zu leisten.

*Influencer:* Gehen Sie Ihre Kontaktliste durch und identifizieren Sie Personen in Ihrem Netzwerk, die mehr Einfluss als der Durchschnitt auf Ihrer Liste hat. Wenn Sie niemanden finden, nehmen Sie sich Zeit um noch einmal Internet Detektiv zu spielen. Sie können damit anfangen nach Leuten Ausschau zu halten die bereits online Leser haben, einschließlich Blogger, Buch- und Artikelautoren oder andere Verfasser von Inhalten, die in Zusammenhang mit Ihrem Ziel stehen.

Sich in einem oder dem anderen dieser Netzwerke zu beteiligen ist kein Ersatz für die Vertiefung individueller Beziehungen. Es ist lediglich eine Möglichkeit Ihre Beiträge zu erweitern so dass Sie mit mehr Personen und Möglichkeiten in Kontakt treten können.

### **Übung: von ad hoc zu systematisch (15 Minuten)**

Anstelle jede einzelne Person jede Woche auf Ihrer Kontaktliste durchzugehen, kann Ihnen die Nachverfolgung dieser drei Dinge helfen, sich zu fokussieren und den Kontakt nicht abreißen zu lassen.

1. Den letzten Beitrag, den Sie geleistet haben
2. Das Datum des Beitrags
3. Das Datum an dem Sie einen weiteren Beitrag leisten möchten und was er sein könnte

Wenn Sie zum Beispiel gerade jemanden in Ihr Netzwerk aufgenommen haben und Sie sich nicht sicher sind, wie viel Zeit Sie in die Beziehung investieren wollen, können Sie sich einen Hinweis notieren, dass Sie ungefähr innerhalb der nächsten 2 Wochen einen Beitrag leisten wollen. Ich pflege diese Informationen auf Karteikarten, wie auch im oben genannten Blogeintrag beschrieben ist.

Gehen Sie ihre Kontaktliste durch und schreiben Sie die drei neuen Informationen zu jeder Person dazu. Erzählen Sie mit den anderen Gruppenmitgliedern, welches System Sie verwenden.

## **Helfen Sie sich gegenseitig, Ihre Netzwerke zu erweitern (15 Minuten)**

Dies ist ein exzellenter Moment, die Gewohnheit die Listen durchzuschauen zu vertiefen. Nehmen Sie sich ganze 15 Minuten, damit jeder von Ihnen die Listen durchsehen kann und tauschen Sie sich aus, wie Sie sie pflegen. Wissen Sie, wann Sie den letzten Beitrag verfasst haben und das Datum des nächsten? Wie oft schauen Sie die Kontaktlisten durch? Helfen Sie den anderen mindestens einen weiteren Namen oder Netzwerk auf ihre Liste zu schreiben.

Weitere Details zu einer Möglichkeit, wie Sie Ihre Liste handhaben können, lesen Sie im Blog-Eintrag „The best system for managing you network.“

## **Check-out für Woche 6 (5 Minuten)**

1. Planen Sie das nächste Meeting.
2. Erinnern Sie die anderen daran, den Leitfaden für Woche 7 und die weiterführenden Lektürevorschläge zu lesen.
3. Fragen Sie: „Was werden Sie diese Woche tun?“

Gehen Sie vor dem nächsten Meeting Ihre Kontaktliste durch und verfassen mindestens einen Beitrag!

## **Häufig gestellte Fragen**

*F: Aber ich will doch gar keine Unmengen an Follwern.*

Sie brauchen keine große Gruppe an Followern um Ihr Ziel zu erreichen. Prinzipiell ist die Tiefe der Beziehungen mit Personen in Ihrem Netzwerk wichtiger als die Größe Ihres Netzwerkes. Dennoch ist es so, dass das Benutzen existierender Netzwerke und der Kontakt zu Influencern die mit Ihrem Ziel zu tun haben, die Chancen erhöhen, Personen zu finden, die Ihnen helfen oder ansonsten Zugang zu Möglichkeiten haben, die Sie interessieren.

*F: Warum sollten Leute aus großen Netzwerken mir antworten?!*

Ihre Beiträge, die Sie im Laufe der Zeit leisten, ermöglichen Ihnen Ihre Beziehungen mit so gut wie jeder Person zu vertiefen. Behalten Sie im Hinterkopf, dass die meisten Ziele nicht erfordern sich mit Berühmtheiten zu vernetzen, die Millionen von Followern haben. Sie sollten anstelle dessen nach Personen Ausschau halten, die in Communities und Organisationen im Umfeld Ihres Zieles Einfluss haben.

## Bonus-Übungen

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

Suchen Sie in LinkedIn oder Facebook nach Gruppen, die mit Ihrem Ziel zu tun haben und treten Sie ihnen bei. Oder treten Sie der „Working Out Loud“ Gruppe auf Facebook bei um zu sehen wie leicht es ist mit Personen rund um den Globus in Kontakt zu treten, die alle etwas gemein haben.

### **Herausfordernder: Etwas, das Sie in weniger als 5 Minuten machen können**

Schreiben Sie einen Beitrag an einen Autor, den Sie bewundern. Ich habe meine Wertschätzung via Twitter verschiedenen Autoren wie Austin Kleon, Amanda Palmer, Gretchen Rubin, Amanda Ripley und Sandra Boynton angeboten und eine Antwort von allen erhalten. Es ging nicht darum, etwas von ihnen zu bekommen. Ich habe lediglich ein ernstgemeintes „Danke!“ angeboten und war glücklich mit jemandem zu interagieren, dessen Arbeit von so vielen Leuten geschätzt wird.