



Working Out Loud Circle Guide

Version 4.01 - April 2017
Created by John Stepper

Woche 2: Deine ersten Beiträge

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 Dich diese Woche erwartet

In der zweiten Woche fängst Du an, kleine Beiträge für die Kontakte auf Deiner Beziehungsliste zu erstellen, um diese Beziehungen dadurch zu aktivieren und zu vertiefen. Allein die Fokussierung auf diese Liste wird Deine Aufmerksamkeit auf Dein Ziel richten, und die kleinen, wirklich einfachen Schritte und schnell sichtbaren Erfolge motivieren Dich, dran zu bleiben.

Agendavorschlag

Ablauf	Zeit
1. Check-in	10 min
2. Übung: Vertrautheitslevel	5
3. Übung: Erstelle Deine ersten Beiträge	20
4. Diskutiert Eure Beiträge	20
5. Check-out für Woche 2	5

1. Check-in (10 Minuten)

In einem großartigen Artikel mit dem Titel "Wie beginne ich ein Meeting" beschreibt der Autor eine einfache Technik, mit der man "jeden im Raum dazu ermutigen kann, sich auf das Treffen und auf einander zu konzentrieren". Sie nennt es einen "Check-in". (Du findest einen Link zum Artikel am Ende dieses Guides.)

Es ist ein einfacher Einstieg, damit jeder gleich von Anfang an dabei ist und jeder etwas Relevantes über dieses Treffen erfährt. Euer Check-in kann jede Woche anders aussehen. Der häufigste Einstieg ist, dass jeder die Frage beantwortet: "Was ist seit dem letzten Treffen passiert?" Andere gute Einstiegsfragen sind zum Beispiel "Wie fühlt Ihr Euch?" oder "Was passiert gerade bei Dir, das die anderen in diesem Raum wissen sollten?" Es erfolgt keine Bewertung oder Diskussion — es ist nur eine Gelegenheit für jeden, etwas beizutragen und da zu sein.

2. Übung: Vertrautheitslevel (5 Minuten)

Du solltest Dir der Tatsache bewusst sein, dass nicht alle Beziehungen in Deinem Netzwerk gleich sind. Sie unterscheiden sich zumindest in der Tiefe der Vertrautheit voneinander. Es ist zum Beispiel eine nette Geste, wenn Du anbietest, auf das Kind eines Freundes aufzupassen. Das gleiche Angebot kann Dich aber in Schwierigkeiten bringen, wenn Du es einem Fremden machst. Hier hast Du eine einfache Skala für Vertrautheit, die von 1 bis 5 reicht:

1. Die Person weiß nicht, dass es dich gibt.
2. Ihr seid auf die eine oder andere Art verbunden (z.B. folgst Du der Person online)
3. Ihr habt einmal oder mehrmals miteinander interagiert.
4. Ihr habt zusammengearbeitet, selbst wenn es nur in geringem Ausmaß war.
5. Ihr interagiert regelmäßig, tauscht Ideen aus und hilft einander.

Bei dieser kurzen Übung gehst Du durch Deine Beziehungsliste und notierst zu jeder Person Euer Vertrautheitslevel. Während Du das tust, denk daran, dass es nicht Dein Ziel ist, mit jeder Person auf Deiner Liste Level 5 zu erreichen. Du versuchst einfach nur, über die Zeit einige der Beziehungen durch Deine Beiträge zu vertiefen.

3. Übung: Deine ersten Beiträge (20 Minuten)

Du bist jetzt dazu bereit, Deinen ersten Beitrag zu erstellen. In dieser Übung bietest Du etwas an, das jeder hat und das jeder will: *Aufmerksamkeit*.

Du beginnst, indem Du das Internet (oder das Intranet in der Arbeit) nach den Menschen auf Deiner Liste durchsuchst — also danach, ob sie irgendeine Art von Onlinepräsenz haben. Suche nach Onlineprofilen wie einem Twitter Account, einem Blog, einem Profil im Intranet oder nach jeder Art von Online Content, den sie erstellt haben. Du musst Dir noch keine Gedanken darüber machen, was Du sagen oder schreiben sollst. Für den Moment suchst Du — besonders bei Menschen, die Du noch nicht kennst - nur nach einem unaufdringlichen Weg, Eure Beziehung von Level 1 auf Level 2 zu bringen.

Zum Beispiel könntest Du ihrem Twitter Account oder Intranetprofil folgen. (Jemandem auf Twitter zu folgen unterscheidet sich insofern von Facebook und LinkedIn, dass die andere Person Deine Anfrage nicht bestätigen muss. Deswegen sind Twitter und Dein Intranet häufig die einfachsten und effektivsten Plattformen, um den ersten Schritt hin zu einer Verbindung

zu machen.) Wenn Du siehst, dass jemand auf LinkedIn oder im Intranet Dinge schreibt oder eine eigene Webseite hat, lies die Inhalte. Wenn Dir das, was Du findest, gefällt, dann lass es diese Person wissen, indem Du auf den "Like"-Button klickst. Und wenn Du regelmäßige Updates erhalten möchtest, schau nach einem "Follow"-Button oder der Möglichkeit, Neuigkeiten per E-Mail zu abonnieren.

Schreibe für jede Person auf Deiner List auf, wo Du sie gefunden hast, oder schreibe "Noch nirgends", wenn du keine Onlinepräsenz finden konntest.

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

4. Diskutiert Eure Beiträge in der Gruppe (20 Minuten)

Bevor Ihr mit Eurer Diskussion beginnt, nehmt Euch einen Moment Zeit und lest "The Generosity Test" am Ende des Guides für diese Woche. Es dauert nur 2 bis 3 Minuten. Bitte macht es jetzt.

Wenn Ihr damit fertig seid, diskutiert darüber, wie jeder von Euch beim Test abgeschnitten hat, und sprecht über die einfachen Beiträge, die jeder von Euch heute erstellt hat. Wie haben sie sich *angefühlt*? Hast Du es geschafft, sie anderen ohne Hintergedanken anzubieten? Wie war es, wenn Ihr Euch gegenseitig geholfen habt?

"Der Schlüssel zu echter Großzügigkeit liegt darin, sich komplett von den Resultaten unabhängig zu machen. Leg los und halte die Tür auf, ohne dafür ein Dankeschön zu erwarten. Biete Deine Unterstützung an, ohne dabei Hintergedanken zu haben."

Deine kleinen Geschenke, die Du ohne Hintergedanken in Deinem Netzwerk verteilst, werden Beziehungen vertiefen und Dir Zugang zu Möglichkeiten gewähren."

5. Check out für Woche 2 (5 Minuten)

1. Bestätigt den Ort und die Zeit für das nächste Treffen.
2. Stellt die Frage: "Was wirst Du diese Woche tun?"

Diese letzte Frage schärft Euer Bewusstsein dafür, was auf Euch zukommt. Eine kurze Antwort von einer Minute oder weniger reicht völlig aus. Zum Beispiel könntest Du diese Woche Inhalte von einigen der Menschen auf Deiner Liste lesen, einige weitere Beiträge erstellen oder die zusätzlichen Aufgaben, die Du weiter unten findest, erledigen.

Schreibe auf, was Du diese Woche tun wirst, und Du erhöhst die Wahrscheinlichkeit, dass Du es tatsächlich tust. Du kannst die Wahrscheinlichkeit sogar noch mehr steigern, wenn Du aufschreibst, wann und wo Du es tun wirst.

Frequently Asked Questions – Häufig gestellte Fragen

F: Ist es besser, die Aufgaben während der Treffen zu Machen oder dazwischen?

Die Antwort darauf lautet: **Was immer die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass Du die Aufgaben wirklich machst.** Manche Circle sind der Meinung, dass Sie die Zeit während der Treffen gerne für Diskussionen nutzen möchten, und machen deswegen die Aufgaben außerhalb der Treffen. Das ist wunderbar — es sei denn, einer oder mehrere von Euch kommen dann einfach nie dazu, die Übungen zu machen. Es ist also Euch überlassen, ob ihr die Circle Treffen zum Arbeiten nutzen wollt. Es ist völlig in Ordnung, einige Minuten darauf zu verwenden, die Übungen still zu erledigen.

F: Was mache ich, wenn ich Schwierigkeiten habe, Menschen zu finden?

Beschränke Dich nicht auf Menschen, die Du schon kennst. Werde zum Internet— oder Intranet-Detektiv! Wenn du zum Beispiel eine Person findest, schau Dir an, mit wem diese Person verbunden ist und folge dieser Spur der Kontakte. Wenn du steckenbleibst, bitte die anderen Circle Teilnehmer um Hilfe! Circles sind schließlich Peer-Support-Gruppen, und ein Teil des Prozesses ist es zu lernen, um Hilfe zu bitten und anderen Hilfe anzubieten.

F: Welches System ist gut, um den Überblick über meine Beziehungen zu behalten?

Ich habe mit Zettel und Stift angefangen. Dann habe ich Karteikarten benutzt. Jetzt nutze ich eine Excel-Tabelle. Andere Menschen nutzen gerne Evernote oder andere einfache Anwendungen, die sie auf ihrem Smartphone oder Tablet aufrufen können. Es gibt nicht DAS beste System, sondern nur eines, das für Dich zum aktuellen Zeitpunkt am geeignetsten erscheint. Sorge dafür, dass die Technologie, die Du nutzt, Dich unterstützt und Dich nicht abhält oder ablenkt. Einfachheit und Bequemlichkeit sind die wichtigsten Eigenschaften, wenn Du Dich für ein System entscheidest.

F: Der erste Beitrag erscheint mir so unbedeutend. Macht er wirklich einen Unterschied?

Es ist zwar nur ein kleiner Schritt, aber er kann einen großen Unterschied bewirken. Einfach nur dadurch, dass Du eine Liste schreibst mit Menschen, die mit Deinem Ziel in Verbindung stehen, richtet Deine Aufmerksamkeit auf dieses Ziel. Dir wird ihre Arbeit, ihre Gedanken und das Feedback anderer über sie immer mehr bewusst. Sobald Du aufmerksam bist, wirst Du Menschen und Ideen bemerken, die Du zuvor übersehen hättest. Du wirst Verbindungen knüpfen, an die Du nicht gedacht hättest, und anders über Dein Ziel denken. (Dieser Gedanke wird in "Why is Italo Calvino stalking me?" weiter ausgeführt. Du findest einen Link dazu am Ende dieses Guides.)

“Die Entscheidung, worauf wir unsere Aufmerksamkeit richten, kann unser gesamtes Weltbild formen. Sie kann entscheiden, welche Türen sich uns öffnen und welche Türen wir niemals zu Gesicht bekommen.”

Wenn Du mehr tun möchtest...

Einfach: Etwas, das Du in weniger als 5 Minuten erledigen kannst

Jeden Tag laufen wir an Menschen vorbei, ohne sie zu erkennen. Das kann die Person sein, die die Toilette putzt, sich um den Garten kümmert oder etwas Anderes tut, das wir als gegeben hinnehmen. Wenn Du heute an jemandem vorbeiläufst, den Du normalerweise ignorieren würdest, schenke ihm Deine Aufmerksamkeit, indem Du ihn grüßt oder Dich bei ihm für seine Arbeit bedankst. Während Du das tust, achte darauf, wie Du dich dabei fühlst. Nimm den Ausdruck auf dem Gesicht der anderen Person wahr und stelle Dir vor, wie sie sich vielleicht dabei fühlen.

Working Out Loud lebt von der Anwendung. Indem Du mit kleinen Schritten wie jemandem Aufmerksamkeit und Anerkennung zu schenken beginnst, entwickelst Du nach und nach die Fähigkeit und die innere Einstellung, um Beziehungen durch Großzügigkeit zu vertiefen. Selbst ganz banale Interaktionen bieten Dir die Möglichkeit, diese Geschenke zu üben. (Weiter unten findest du einen Link zu einem Artikel über diese Praxis mit dem Titel "The Corporate Bathroom Test".)

Etwas anspruchsvoller: Etwas, das Du in weniger als 10 Minuten erledigen kannst

Erstelle einen Account auf LinkedIn. (Wenn Du in Deutschland wohnst, kannst Du Dich auch bei Xing anmelden, einer ähnlichen Plattform, die dort weiter verbreitet ist.) Für den Moment ist es genug, wenn Du einfach nur ein Foto von Dir hochlädst und Deine bisherigen Arbeitgeber auflistest. Du kannst später immer noch mehr Informationen hinzufügen. Wenn Du schon einen Account hast, nimm Dir einen Moment Zeit und installiere die App auf deinem Smartphone und überarbeite dein Profil. Wenn du Teil eines Unternehmens bist, das ein Enterprise Social Network nutzt (wie zum Beispiel Jive oder Jammer oder Connections), dann verwende das gleiche Bild, um auch dieses Profil zu aktualisieren.

Lesen, anhören oder anschauen

The Check-in

- "How to start a meeting" by Kristin Cobble - Link: <http://time.com/56823/how-to-start-a-meeting/>

Deine Aufmerksamkeit ausrichten

- "How this one simple act gives you access to new possibilities" - Link: workingoutloud.com/blog/how-this-one-simple-act-gives-you-access-to-new-possibilities
- "Why is Italo Calvino stalking me?" - Link: workingoutloud.com/blog/why-is-italo-calvino-stalking-me?rq=italo

Mehr über Beiträge

- "The Generosity Test" - Link: workingoutloud.com/blog/the-generosity-test

- “The Corporate Bathroom Test” - Link: workingoutloud.com/blog/the-corporate-bathroom-test

Der Generosity Test

Es ist so ein einfacher Test, aber es ist einer, dem ich mich immer wieder unterziehe. Je mehr ich übe, desto mehr kann ich ihn auf die Dinge anwenden, die ich jeden Tag meines Lebens tue. Wenn Du mir ähnlich bist, wirst Du wahrscheinlich vom Ergebnis des Tests beunruhigt sein.

Du kannst den Generosity Test machen, indem Du ihn Dir einfach vorstellst — oder noch besser, indem Du ihn später einfach anwendest:

Der Generosity Test: Halte jemandem, den Du nicht kennst, die Tür auf.

Während Du das tust, sei davor, währenddessen und danach aufmerksam. Achte darauf, was du in dem Moment denkst während Du die Entscheidung triffst, darauf, wie Du es tust, und darauf, wie Du dich fühlst, nachdem Du es getan hast.



“Nach Ihnen!”

Das passiert, wenn ich diese Übung mache:

1. Ich fühle mich gut, sobald ich die Entscheidung treffe, die Tür aufzuhalten: *Ich mache gleich etwas Nettes.*
2. Ich stelle Augenkontakt mit meinem Gegenüber her oder sage etwas, um sicherzugehen, dass er bemerkt, dass ich die Tür für ihn aufhalte. *Nach Ihnen!*

3. Wenn er sich bei mir bedankt, fühle ich mich nochmal gut. Wenn er es nicht tut, werde ich verärgert, vielleicht sogar wütend. *Wie unhöflich!*

Ich habe eine Weile gebraucht, bis mir aufgefallen ist, dass ich die Tür gar nicht für jemand anders aufgehalten habe. Ich habe es für mich selbst getan und für die positiven Gefühle, die ich dadurch empfinden würde. Die andere Person hat nie zugestimmt, an meiner kleinen Feel-good-Übung teilzunehmen. Soweit ich weiß, könnte sie in Gedanken versunken sein oder aus anderen Gründen gerade nicht in der Stimmung, meine Geste zu würdigen oder überhaupt wahrzunehmen.

Wechselseitiges Geben und Nehmen — was auch immer geschieht

In Robert Cialdinis vielzitiertem Buch *Influence* schreibt er darüber, wie Menschen auf ein wechselseitiges Geben und Nehmen ausgelegt sind und wie Du das dazu nutzen kannst, andere Menschen dazu zu bringen, etwas zu tun. Wohltätigkeitsorganisationen zum Beispiel fügen ihren Briefen mit der Bitte um eine Spende oft ein kleines Geschenk wie zum Beispiel Adressetiketten bei. Das ruft ein gewisses Gefühl der Verpflichtung hervor und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Du darauf reagierst.

Es funktioniert. Selbst Menschen, die sich mit Social Media auskennen, wie zum Beispiel Guy Kawasaki verweisen auf Cialdinis Arbeit und raten Dir "wechselseitiges Geben und Nehmen heraufzubeschwören":

"Wenn du jemandem bei etwas hilfst und er sich bei Dir bedankt, sage: "Ich weiß, dass Du dasselbe für mich tun würdest." Die meisten Menschen fühlen sich dadurch dazu verpflichtet, diesen Gefallen zu erwidern"

Aber wie fühlt sich das an? Ruft es nachhaltige Ergebnisse hervor oder funktioniert es nur einmal? Nach der ersten Ladung Deiner kostenlosen Adressetiketten oder der unverhohlenen Aufforderung, einen Gefallen zu erwidern, hast Du das Gefühl, manipuliert zu werden oder dass Dein Gegenüber genau Buch führt.

Ein besserer Ansatz, wenn es ums Geben geht

Reid Hoffman, der Mit-Gründer von LinkedIn, gibt einen anderen Ratschlag. In seinem Buch *The Start-Up of You* entwickelt er die "Theorie der kleinen Geschenke" und schreibt darüber, welche Rolle sie beim Aufbau von Beziehungen spielen.

"Es erscheint unlogisch, aber je altruistischer Deine Einstellung ist, desto mehr wirst Du von einer Beziehung profitieren. Wenn Du darauf bestehst, jedes Mal etwas zurückzubekommen, wenn Du etwas gibst, wirst Du ein viel kleineres Netzwerk haben und dadurch ein deutlich eingeschränktes Feld von Möglichkeiten. Wenn Du hingegen anderen einfach nur hilfst, weil Du es für das Richtige hältst, wirst Du Deinen Ruf enorm untermauern und das Universum Deiner Möglichkeiten erweitern."

Kleine Geschenke, die Du ohne Hintergedanken gibst, sind wie Magie für beide Seiten. Für denjenigen, der gibt, fühlen sie sich authentisch und aufrichtig an. Außerdem ist es einfacher,

weil Du nicht versuchst, jemanden zu manipulieren oder etwas zu verkaufen, sondern einfach nur hilfsbereit bist. Derjenige, der empfängt, spürt das und fühlt sich nicht verpflichtet, etwas zurückzugeben — dadurch fühlt sich das Geschenk nicht wie eine ungewollte Transaktion an. Das Wichtige ist, dass Du immer noch davon profitierst, auch wenn Du etwas ohne Hintergedanken gibst. Aber Du profitierst nicht auf individueller Ebene — "Ich habe etwas für Dich getan und du musst es mir zurückgeben." **Du profitierst von Deinem Netzwerk.** Über die Vielzahl der Beziehungen in deinem Netzwerk hinweg, ergibt sich durch die menschliche Neigung sich zu revanchieren einen Vorteil für die Person, die gibt und es muss daher nicht mehr Buch geführt werden, wer wem was schuldet.

Die Philosophie des Tür-Aufhaltens

Wie hast Du also beim Generosity Test abgeschnitten? Was sind Deine wahren Motive dafür, jemandem die Tür aufzuhalten? Und würde es Dich ärgern, wenn Du nicht die Reaktion bekämost, die Du erwartet hast?

Wenn Deine Antworten nicht so edel ausfallen wie Du das gerne hättest, ist das völlig in Ordnung. Kleine Geschenke ohne Hintergedanken anzubieten bedarf einer gewissen Übung. Deswegen gibt es in den Working Out Loud Circles so viele Aufgaben, die sich mit Beiträgen beschäftigen. Die wiederholte Übung hilft Dir dabei, neue Gewohnheiten und eine neue Einstellung dazu, wie du Beiträge anbietest, zu entwickeln.

Der Schlüssel zu echter Großzügigkeit liegt darin, sich komplett von den Resultaten unabhängig zu machen. Leg los und halte die Tür auf, ohne dafür ein Dankeschön zu erwarten. Stelle eine hilfreiche Verbindung her. Biete Deine Unterstützung an, ohne dabei Hintergedanken zu haben.

Deine kleinen Geschenke, die Du ohne Gegenleistung in Deinem Netzwerk verteilst, werden Beziehungen vertiefen und Dir Zugang zu neuen Möglichkeiten gewähren."

Dieser Post erschien auf auf LinkedIn: [linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper](https://www.linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper)