

Working Out Loud Circle Guide

Version 4.01 - April 2017
Created by John Stepper

Woche 8: Werde systematischer

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

Ein System zu haben, kann Dinge einfacher machen. Diese Woche wirst Du an zwei einfachen Systemen arbeiten. Eines, um neue Beiträge zu identifizieren und ein weiteres, um Deine Beziehungsliste zu pflegen. Dann wirst Du Empathie üben (erneut!), dieses Mal in einer Art und Weise, die Dich vielleicht überraschen wird – und durch die Du Dich von anderen unterscheiden wirst.

Agendavorschlag

Ablauf	Zeit
1. Check-in	10 min
2. Übung: Deine Beitrags-Checkliste	20
3. Übung: Von ad hoc zu systematisch	10
4. Übung: "Und jetzt möchte ich vorstellen..."	15
5. Check-out für Woche 8	5

1. Check-in (10 Minuten)

Überlegt Euch beim Check-in diese Woche Fragen wie "Was war das Beste bisher für Dich?" Es können neue Beziehungen, neue Möglichkeiten oder nur neue Wege, an Dein Ziel zu denken, sein. Fokussiere dich darauf, den anderen zuzuhören, und geht sicher, dass Ihr jeden Fortschritt feiert.

2. Übung: Deine Beitrags-Checkliste (20 Minuten)

Bisher habst Du universelle Beiträge wie Anerkennung und Wertschätzung angeboten. Du hast Ressourcen geteilt, die Du als nützlich empfunden hast. Du hast eine Liste von Dingen erstellt, die als Basis für gemeinsame Interessen dienen kann. Und trotzdem kann die Palette der Beiträge noch weiter werden.

Hier ist eine Anleitung über 10 Arten von Beiträgen, die Du wie eine Referenzanleitung benutzen kannst, vom einfachsten Beitrag, den Du schon gesehen hast bis hin zu denjenigen, die mehr Aufwand bedeuten, dafür aber wertvoller sind.

1. *Biete Anerkennung oder Aufmerksamkeit an:* Anerkennung und Aufmerksamkeit sind "universelle Geschenke". Es kann so einfach sein wie den "Like-Button" zu klicken oder "Ich sehe Dich" oder "Ich bemerke, was Du sagst oder tust" zu sagen. Es kann auch der Beziehungsaufbau zu einer Person sein, indem Du ihr auf einer Social Plattform folgst oder ihre Updates abonnierst.

2. *Zeige Wertschätzung:* Dankbarkeit ist vielleicht die am meisten unterschätzte Ressource, die wir haben. Es fühlt sich gut an, diese zu geben und zu erhalten. Jemandem "Dankeschön" zu sagen oder jemandes Arbeit auszeichnen kann eine Beziehung vertiefen. Öffentliche Wertschätzung anzubieten ist eine andere, aber sehr ähnliche Art von Geschenk, eines das weniger persönlich ist, dafür aber mehr Menschen erreicht. Versuche beides.

3. *Teile interessante oder nützliche Ressourcen:* Das Teilen von interessanten Inhalten und von Arbeiten anderer, die Dir gefallen, ist ein Beitrag mit vergleichsweise niedrigem Risiko und Aufwand, welches anderen helfen kann. Du kannst sie direkt versenden (bei einem Gespräch beim Kaffee oder indem Du einen Link per E-Mail sendest) oder sie über eine Social Plattform verteilen, indem Du ganz spezifisch Menschen oder Gruppen über @-mention darüber benachrichtigst. Denke daran, eine Erklärung, was und warum Du es teilst, hinzuzufügen. Das macht es persönlicher und zielgerichteter.

4. *Stelle eine Frage:* Verletzlichkeit kann ein Geschenk sein. Eine Frage zu stellen erlaubt Anderen, ihre Expertise zu demonstrieren, besonders wenn Du erwähnst, wie Du versucht hast, an die Antwort zu gelangen bevor Du die Frage gestellt hast. Wenn jemand Dir hilft, denke daran, dafür Anerkennung zu zeigen und dessen Antwort auch für andere zugänglich zu machen.

5. *Beantworte eine Frage:* Wenn du eine Frage beantwortest, hilfst Du der Person, die gefragt hat ebenso wie allen anderen, die die Frage und Deine Antwort bemerken, auch zu seinem späteren Zeitpunkt. Wenn Du das auf eine informelle, bescheidene Art und Weise tust, dann wirst Du eine Reputation aufbauen als jemand, der sowohl kompetent und sachkundig als auch großzügig ist.

6. *Stelle Menschen einander vor:* Wohlüberlegte Vorstellungen können Zugang zu neuen Ideen, neuen Menschen und neuen Möglichkeiten bieten. Du kannst einzelne Menschen einander vorstellen, oder auch Einzelpersonen ganzen Gruppen vorstellen, z.B. in Online

Communities, die mit Deinem Ziel zu tun haben. Der Schlüssel ist, dies sehr selektiv zu tun und Respekt für die Zeit aller Beteiligten zu zeigen.

7. *Biete Feedback an:* Hier geht es darum, auf etwas, das jemand anderes getan hat, in einer Art und Weise aufzubauen, die die originäre Arbeit desjenigen würdigt und zusätzlich Anderen hilft. Dein Beitrag sollte positiv und konstruktiv sein, etwas das die Arbeit in irgendeiner Form erweitert. Es kann eine Frage oder ein Kommentar darüber sein, wie und warum es nützlich oder interessant für Dich ist.

8. *Teile Deine Arbeit noch während des Stadiums "in Arbeit":* Durch das Teilen einiger Aspekte Deiner Arbeit — was Du tust, warum und wie — kannst Du andere inspirieren oder von anderen lernen, die etwas ähnliches tun, oder Möglichkeiten für Innovation und Zusammenarbeit schaffen. Verpacke Deinen Beitrag in einer Art und Weise, die sich nicht nach "Schau' mich an!" sondern eher nach "Ich glaube, dies hier könnte hilfreich / interessant für Dich sein" anfühlt.

9. *Teile Deine Erfahrungen:* Reflektiere über Deine Arbeit. Was hast Du gelernt — sowohl von Fehlern als auch von Erfolgen — und was könnte nützlich für andere sein? Es können Ressourcen sein, die Dir geholfen haben oder Techniken, die Dich vorangebracht haben, oder Fehler, die andere vermeiden sollten. Denke daran, es als Beitrag zu verpacken, der anderen Deine Erkenntnisse in einer Art anbietet, die für sie hilfreich ist.

10. *Biete originäre Ideen an:* Du musst Dich nicht auf abgeschlossene Arbeit beschränken. Welche Möglichkeiten zur Verbesserung siehst Du in Zukunft und was sind Deine konstruktiven Ideen? Deine Meinung oder Deine Idee kann als ein Beitrag verpackt werden, insbesondere wenn Du andere einlädst, ebenfalls mit deren eigenen Kommentaren und Vorschlägen beizutragen. Verweise auf andere Menschen, die Dich inspiriert haben und auf deren Arbeit Du aufsetzt / aufbaust wo immer möglich.

Jetzt versuche für jede Kategorie einen spezifischen Beitrag aufzulisten, der mit Deinem Ziel zu tun hat. Teile mit den Anderen, wenn Du Schwierigkeiten hast und helfe Euch gegenseitig mit Vorschlägen für unterschiedliche Beiträge. Dies wird als handliche Checkliste für zukünftige Beiträge dienen.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

3. Übung: Von ad hoc zu systematisch (10 Minuten)

Eure Beziehungsliste wird evtl. bei einigen von Euch angewachsen sein und damit etwas unübersichtlich werden. Diese Übung wird helfen. Anstatt jede Woche durch jede Zeile der Beziehungsliste zu gehen, werden das Tracken dieser zwei zusätzlichen Dinge Dir helfen zu fokussieren und sicherstellen, dass Du nicht den Überblick verlierst.

- Den letzten erstellten Beitrag sowie dessen Datum.
- Das Datum sowie die Kategorie des nächsten Beitrags, den Du erstellen möchtest.

Als Beispiel, wenn Du einen guten Austausch mit jemandem hattest und jetzt ein Datum innerhalb ein paar Wochen auswählst, an dem Du Dich wieder melden möchtest. Oder wenn es jemand ist den Du eben erst getroffen hast und noch nicht weißt, wie viel Du in die Beziehung investieren möchtest, dann könntest Du das Datum einige Monate später, auswählen. Dies hilft Dir, das "Aus den Augen, aus dem Sinn" Problem zu vermeiden. Statt zu versuchen, Dich an alle diese "Follow-Ups" in Deinem Kopf zu erinnern, kann Dir dieses System helfen, Dich mit viel weniger Stress und mit weniger Fehlern mit für Dich wichtigen Menschen in Kontakt zu bleiben.

Wo solltest Du diese Informationen speichern? Ich habe mit der Zeit verschiedene Tools ausprobiert – von Stift und Papier über Notizzettel bis hin zu Karteikarten, wie beschrieben in meinem Blog Post "The best system for managing your network." (Den Link dazu findest Du am Ende dieser Seite.)

"Ich sortiere die Karten nach dem Datum, an dem ich die nächste Handlung vornehmen möchte. Der Stapel ist klein genug, sodass ich ihn mit mir in meinem Rucksack herumtragen kann. Wenn ich mit jemandem auf meiner Liste interagiere, aktualisiere ich die Karte. Wenn eine Karte voll oder unordentlich wird, schreibe ich sie neu, allerdings nur noch mit den letzten und wichtigsten Informationen.

Statt jede Woche durch die Einträge in meiner Beziehungsliste zu gehen und dabei über mögliche Beiträge nachzudenken, brauche ich nur noch ein paar

Karten mit bereits hilfreichen Erinnerungen durchzugehen. Wenn ich bemerke, dass jemand nicht geantwortet hat, dann denke ich über eine andere Form von Beiträgen nach und notiere mir ein späteres Datum.

Ein einfaches, für mich passendes System zu haben, durch das ich regelmäßig hindurchgehe, bedeutet für mich, dass ich selten den Kontakt zu jemandem in meinem Netzwerk verliere. Und wenn ich diese eine Karte für einen Menschen oder eine Organisation in der Hand halte und betrachte, dann fühlt es sich anders an als eine Zeile in einer unübersichtlichen Liste zu betrachten. Für den Moment bin ich ganz auf sie fokussiert."

Auch wenn einige Systeme besser funktionieren als andere, gibt es nicht den einen idealen Weg. Die beste Methode ist die, die für Dich funktioniert; eine die Dir hilft, sich dem Menschen darauf bewusst zu sein und Dich Fortschritte im Vertiefen der Beziehungen machen lässt; eine die einfach ist und vielleicht sogar Spaß macht. Durch Deine Beziehungsliste zu gehen sollte sich wie eine persönliche Aufgabe anfühlen, nicht wie eine Administrative.

Welches System auch immer du für Dich wählst, gehe jetzt durch Deine Beziehungsliste und ergänze ein paar kleine Informationen zu jeder einzelnen Person.

4. Übung: "Und jetzt möchte ich vorstellen..." (15 Minuten)

Der Vorschlag Nr. 6 auf der Beitrags-Checkliste beinhaltet die Vorstellung von Menschen. Als ich einen Blog Post von Anand Sanwal gelesen hatte, wurde mir bewusst, dass ich mein ganzes Leben lang Menschen falsch einander vorgestellt hatte. (Den Link zu diesem Blog Post findest Du am Ende der Seite).

"Einfache opt-in Vorstellungen sind faul und respektlos und machen Dich zu einer schrecklichen Person. Gute Menschen machen doppelte opt-in Vorstellungen.

Was ist eine "doppelte opt-in Vorstellung"? Hier ist ein Beispiel, was es bedeutet. Stelle Dir vor, es wäre wertvoll, wenn Sally und Bob sich kennen würden. Du könntest glauben, dass es eine gute Sache wäre, den beiden eine E-Mail zu schicken, um den Kontakt herzustellen.

"Hallo, Sally und Bob.

*Ihr macht beide so eine tolle Arbeit, dass ich dachte, Ihr solltet Euch kennen!
Ich überlasse es Euch beiden, Euch zu vernetzen.*

*Danke!
John"*

Das ist eine einfache opt-in Vorstellung. Wenn Du eine solche E-Mail schickst, um Menschen einander vorzustellen, auch wenn es gut gemeint ist und nur 1-2 Minuten dauert, Du bürdest den Empfängern eine Verpflichtung auf, um die sie nie gebeten haben. Die doppelte opt-in Vorstellung hingegen beinhaltet, dass Du beide Menschen einzeln fragst, ob Du die Verbindung herstellen sollst. Dies erlaubt ihnen auszusteigen ("Danke Dir John, aber ich bin momentan zu beschäftigt"), was allen Beteiligten Zeit und eine mögliche Peinlichkeit erspart.

Genau wie die Übung in Woche 4, ist dies eine Möglichkeit, um Empathie zu üben. Versuche, Dich in die Lage der Empfänger zu versetzen, wenn Du diese E-Mail schreibst, und überlege Dir, wie Du Dich fühlen würdest, wenn Du sie wärst. Denke daran, diese drei Dinge zu übermitteln:

Kontext: was motiviert Dich dazu, die beiden einander vorzustellen?

Mehrwert: wie können die beiden von der Vorstellung profitieren?

Opt-in: bitte die beiden explizit um Erlaubnis, bevor Du die Vorstellung übernimmst.

Jetzt könntest Du einwenden, dass die Vernachlässigung dieser opt-out Option so gängige Praxis ist, dass es ok ist, es in der Form zu tun. Oder vielleicht, dass die Empfänger nicht so wertvoll mit ihrer Zeit umgehen. Aber wenn es Dir wirklich ernst ist, dass die Vorstellung ein Beitrag ist, dann ist es das Richtige, die Empfänger vorab zu fragen und es damit einfach zu machen, Dein Angebot abzulehnen. Auch wenn sie Deine Vorstellung ablehnen, so werden sie doch Deine Sensitivität und Deinen respektvollen Umgang mit ihrer Zeit zu schätzen wissen. Empathie üben ist immer eine gute Sache.

Jetzt durchsuche Deine Beziehungsliste nach einer möglichen Vorstellung, von der Du glaubst, dass sie für beide Parteien nützlich wäre. Falls Du Schwierigkeiten hast, helft Euch gegenseitig mit "jemanden, den Du unbedingt kennen solltest", damit ihr üben könnt. Wer auch immer Deine "Sally und Bob" sind, schreibe ihnen eine persönliche Nachricht, die Kontext, Mehrwert und die opt-in Möglichkeit beinhaltet.

Wenn Du dies schwierig findest, dann mache die Übung zusammen mit den anderen Circle Teilnehmern. Vielleicht indem Du sie jemandem vorstellst, von dem Du glaubst, dass er mit ihrem Ziel zu tun hat oder in irgendeiner Art und Weise hilfreich oder interessant wäre zu kennen.

5. Check-out für Woche 8 (5 Minuten)

1. Bestätigt die Zeit und Ort des nächsten Treffens.
2. Frage: "Was nimmst Du Dir die nächste Woche vor?"

Schreibe auf, was Du Dir für die kommende Woche vornimmst, dann wirst Du es eher erledigen. Es erhöht Deine Chancen noch weiter, wenn Du Dir direkt aufschreibst, wann und wo Du es erledigen wirst.

Frequently Asked Questions – Häufig gestellte Fragen

F: Das scheinen viele Beiträge zu sein. Muss ich wirklich alle machen?

Nein, Du brauchst nicht alle davon zu machen. Die Beitrags-Checkliste ist nur eine Anleitung, die Dir helfen soll, Deine Perspektive zu erweitern in Bezug auf das, was Du anbieten kannst. Denk daran, das Ziel ist es, Beziehungen zu vertiefen. In der Regel kannst Du das mit Anerkennung, Wertschätzung, Dankbarkeit und anderen kleinen Dingen erreichen.

Geschenke, wie originäre Beiträge usw., sind wundervoll, aber nur in Verbindung mit zusätzlichen kleinen Geschenken, *die freiwillig gegeben werden*.

Wenn alles, was Du tust, ist, großzügig kleine Geschenke zu verteilen, die Empathie zeigen, dann ist das eine wunderbare und unglaublich mächtige Angewohnheit.

Wenn Du weniger tun kannst...

Das war eine Menge zu tun für diese Woche. Es ist ok, wenn Du nicht alle Übungen geschafft hast. Denke daran, "das Laufband zu berühren". Verkleinere den Wandel, sodass Du trotzdem in irgendeiner Form Fortschritte erzielen kannst. Zum Beispiel ist hier eine einfache Möglichkeit, wie Du diese Woche weniger tun kannst aber trotzdem vorwärts kommst:

1. Lies' Dir die Beitrags-Checkliste durch.
2. Markiere die Beiträge, mit denen Du Dich am wohlsten fühlst.
3. Gehe durch Deine Beziehungsliste und biete etwas von den Markierungen als Beitrag an.

Jedes Mal, wenn Du einen Beitrag tätigst, erweckst Du Deine neuen Gewohnheiten und Denkweisen.

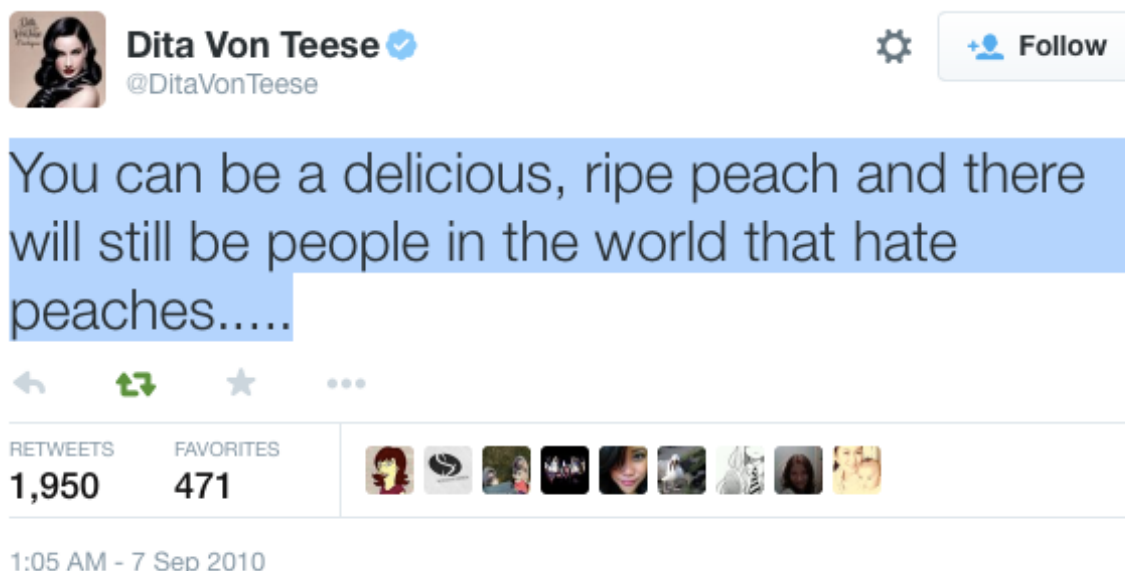
Wenn du mehr tun möchtest...

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

Lies den folgenden Artikel und reflektiere darüber. Wie könnte das für Deine eigenen Beiträge gelten? Wie kannst Du Antworten (oder deren Ausbleiben) von anderen handhaben?

"Du kannst ein leckerer, reifer Pfirsich sein und trotzdem wird es Menschen in der Welt geben, die Pfirsiche hassen."

Link: workingoutloud.com/blog/can-delicious-ripe-peach-will-still-people-world-hate-peaches



Etwas anspruchsvoller: Etwas, das Du in weniger als 15 Minuten erledigen kannst

Lies den Blog Post, "[The HR director I wish I knew](#)" als Beispiel dafür, wie aus einem einfachen Beitrag schnell eine interessante, bedeutsame Verbindung werden kann. (Den Link

findest Du am Ende dieser Seite.) Denke daran, auch die Aktualisierungen am Ende zu lesen. Schau Dir an, wie viele verschiedene Arten von Beiträgen von der Beitrags-Checkliste Du finden kannst.

Lesen, anhören oder anschauen

Deine Beziehungsliste verwalten

- “The best system for managing your network” - Link: workingoutloud.com/blog/the-best-system-for-managing-your-network

Vorstellungen übernehmen

- “PSA: Email Introduction Etiquette” by Anand Sanwal - Link: cbinsights.com/blog/double-optin-intro/
- “How to introduce people online” by John Stepper - Link: workingoutloud.com/blog/how-to-introduce-people-online

Wenn Du keine Antwort erhältst

- “You can be a delicious, ripe peach and there will still be people in the world that hate peaches.” - Link: workingoutloud.com/blog/can-delicious-ripe-peach-will-still-people-world-hate-peaches

Der HR Direktor, den ich mir wünschen würde zu kennen

- “The HR director I wish I knew” - Link: workingoutloud.com/blog/the-hr-director-i-wish-i-knew