

Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018
Erstellt von John Stepper

Woche 3: Mach drei kleine Schritte

Dieses Material ist lizenziert unter der Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. Sie können es ohne Veränderung nutzen und teilen. Sie dürfen keine Veränderungen vornehmen oder es ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis als Teil eines kostenpflichtigen Produkts oder Service anbieten. Für weitere Informationen, einschließlich einer anpassbaren Version der Circle Guides für Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie john.stepper@workingoutloud.com.

Was dich diese Woche erwartet

In der 3. Woche passt Du dein Zeitmanagement auf eine einfache Art an, fügst weitere Kontakte zu deiner Beziehungsliste hinzu und bietest eine andere Art von Beiträgen an. Diese kleinen Schritte helfen dir, deine Praxis zu festigen und zu erweitern.

Vorgeschlagene Agenda für Woche 3

1. Check-in	10 mins
2. Gruppenübung: Das "Pay yourself first"-Prinzip	15
3. Übung: Nutzung vorhandener Netzwerke	15
4. Übung: Ein weiteres universelles Geschenk	15
5. Teile deine Vorhaben	5

1. Check-in (10 Minuten)

Diese Woche könnte eine gute Check-in-Frage lauten: "Wie fühlst du dich mit deinem Ziel?" Interessiert es dich immer noch? Weckt es weiter deine Neugierde?


Wenn du seit dem letzten Treffen nicht viel getan hast, oder wenn du dir immer noch unsicher wegen deines Ziels bist, verurteilt dich niemand. Es ist ein natürlicher Teil des Lernprozesses und Teil des Prozesses, eine neue Gewohnheit zu entwickeln. Es hilft, mit den anderen Teilnehmern über mögliche Anpassungen zu sprechen.

2. Gruppenübung: Das "Pay yourself first"-Prinzip (15 Minuten)

Eines der größten Hindernisse bei deiner persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung - und eines der Themen des modernen Lebens - ist es, keine Zeit zu haben. Die Menschen haben einfach nicht die Zeit, die Dinge zu tun, von denen sie wissen, dass sie gut für sie sind. Es fehlt ihnen auch die Aufmerksamkeit, die Dinge weiter zu verfolgen, bis sie zu einer neuen Gewohnheit werden. (Dasselbe gilt auch für das richtige Training und die richtige Ernährung).

Eine mögliche Abhilfe besteht darin, das „pay yourself first“ („bezahle dich selbst zuerst“) -Prinzip anzuwenden. Die Phrase stammt von einer Empfehlung, wie man Geld spart und investiert, und sie gilt auch für deine Zeit.¹ Die einfache Idee ist, Zeit in deinem Kalender für Dinge zu blockieren, von denen du weißt, dass sie eine gute Investition für deine persönliche Entwicklung sind oder dass sie dir helfen, dein Ziel zu erreichen.

Jetzt „bezahle dich selbst zuerst“, indem du einen Blick in deinen Kalender wirfst und Termine für die nächste Woche einträgst, um etwas zu tun, das mit deinem Ziel in Verbindung steht. Dazu gehören z. B. die Übungen in diesem Circle Guide oder der Kontakt zu Personen auf deiner Beziehungsliste. Du kannst dafür eine Stunde pro Woche oder kürzere Termine einplanen. Sogar ein regelmäßiger Termin von 15 Minuten, während du Kaffee trinkst, kann einen großen Unterschied machen.


 Vereinbare in den nächsten 4 Wochen mindestens 4 Termine mit dir selbst. Aktualisiere jetzt deinen Kalender oder notieren dir die Termine, die du mit dir selbst vereinbart hast.

Termin #1: _____

Termin #2: _____

Termin #3: _____

Termin #4: _____

 Sprecht nun darüber, wie jeder von euch seine Zeit einteilt, um an seinen Zielen zu arbeiten. Eine einfache und vielleicht unbequeme Frage, die ihr euch gegenseitig stellen könnt, lautet: „Bringst du *überhaupt* Zeit für dein Ziel auf?“ Falls ja, hast du einen bestimmten Zeitplan? Was funktioniert und was nicht für jeden von euch?

3. Übung: Nutzung bestehender Netzwerke (15 Minuten)

Eine Möglichkeit, die Entwicklung deines eigenen Netzwerks zu beschleunigen, besteht darin, bereits bestehende Netzwerke zu nutzen. Wenn du einen Beitrag an eine Gruppe anstatt an eine Einzelperson richtest, wirst du für viele aus der Gruppe sichtbar, was wiederum deine Reichweite erhöht.

Der Beitrag zu einem oder mehreren Netzwerken ist kein Ersatz für die Vertiefung individueller Beziehungen. Es ist nur eine Möglichkeit, deine Beiträge zu erweitern, sodass sie mit mehr Menschen, Wissen und Möglichkeiten in Kontakt kommen. Hier sind einige zusätzliche Vorschläge für verschiedene Arten von Netzwerken, die dir bei der Online-Recherche helfen können.

Online-Gemeinschaften bei der Arbeit oder im Internet: Diese werden in der Regel von Menschen gegründet, die sich für ein bestimmtes Thema begeistern und anderen helfen möchten, mehr darüber zu erfahren. Der Beitritt zu einer solchen Gruppe - ob online oder persönlich - ist ein äußerst effizienter und effektiver Weg, um Menschen zu finden, die sich mit etwas beschäftigen, das dir wichtig ist.

Ganz gleich, ob sich die Gemeinschaft mit einer Fertigkeit, einer Rolle, einem Interesse oder einem Hobby beschäftigt, du findest bestimmt eine riesige Auswahl an Online-Gruppen, die sich über neue Mitglieder und damit mehr Beiträge freuen.

¹ Der Rat stammt aus einer 71-seitigen, schlecht gedruckten Broschüre, die 1926 unter dem Titel "The Richest Man in Babylon" veröffentlicht wurde. Du kannst unter workingoutloud.com/blog/the-most-successful-person-in-babylon mehr darüber lesen und wie es sich auf dein Zeitmanagement anwenden lässt.

Gruppen, die mit deinem Ziel verbundene Produkte oder Dienstleistungen anbieten: Beispiele sind Produkthanbieter und professionelle Organisationen. Wenn du z.B. ein besserer Projektmanager werden möchtest, dann suche nach Organisationen, die Schulungen oder Werkzeuge zum Thema Projektmanagement anbieten.

Konferenzen und Treffen: Hier versammeln sich die Personen, die mit deinem Ziel zu tun haben, persönlich. Die Organisatoren sind oft sehr daran interessiert, dass andere sich einbringen - von der Unterstützung bei der Promotion des Events bis hin zu der Bereitschaft, Geschichten und Projekte zu präsentieren.

Einflussreiche Personen: Überprüfe deine Beziehungsliste und identifiziere die Personen in deinem Netzwerk, die mehr Einfluss haben als der Durchschnitt.² Wenn du niemanden findest, kannst du nach Leuten suchen, die bereits ein Online-Publikum erreichen, darunter Blogger, Autoren von Büchern und Artikeln und andere Content-Anbieter, die mit deinem Ziel in Verbindung stehen. Ihr Publikum ist eine reiche Quelle für mögliche Kontakte für deine Beziehungsliste.



Spiele Internet- oder Intranet-Detektiv und finde mindestens fünf Organisationen, Onlinegruppen oder Gemeinschaften, die wichtig für dein Ziel sind. Achte darauf, sowohl intern als auch extern zu suchen. Obwohl es einige Themen geben mag, für die es nicht viele Netzwerke gibt, liegt das Problem für die meisten darin, wie oder wo sie suchen sollen. Frage deinen Circle nach Vorschlägen. Ich bin erstaunt, wie oft andere Leute in einem Circle gute Vorschläge entweder zu bestimmten Gruppen oder zu verschiedenen Suchmöglichkeiten machen.

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



Wenn du nicht weiterkommst, schließe dich einer WOL-Gemeinschaft an. Dein Beitrag dort - sogar ein einfaches "Hallo, ich bin in einem Working out Loud Circle". - wird Reaktionen aus der ganzen Welt hervorrufen.

WOL Community auf Facebook: facebook.com/groups/workingoutloud/
WOL Community bei LinkedIn: linkedin.com/groups/4937010


3. Teilt eure Ziele (10 Minuten)

Wenn dir das nicht leicht gefallen ist, oder wenn du dir unsicher bist über das, was du aufgeschrieben hast, ist das in Ordnung. Es gibt kein Richtig oder Falsch, wenn es um das Ziel geht, das du nun auswählst. Wichtiger als das gewählte Ziel ist der Fortschritt, den du jede Woche in deinem Circle machst.

² Ein naheliegendes Beispiel für eine "einflussreiche Person" könnte der Geschäftsführer deines Unternehmens sein. Er könnte sicherlich den meisten Menschen, die bei der Arbeit ein bestimmtes Ziel verfolgen, helfen, aber nur eine kleine Minderheit folgt dem Geschäftsführer online und ein noch viel kleinerer Bruchteil hat jemals einen Like-Button gedrückt oder einen Kommentar geschrieben. Einer der populärsten Geschäftsführer, die ich kenne, veröffentlicht regelmäßig Inhalte auf LinkedIn, hat aber zehnmals so viele Mitarbeiter, wie er dort Follower hat. Ein anderer, auf Twitter, hat weniger als 1% Follower, und seine Beiträge erhalten oft nur ein paar Dutzend Kommentare. Dabei ist dies eine ausgezeichnete Gelegenheit, Beiträge zu leisten und die Beziehung zu vertiefen.

Warum? Weil das Fortschrittsprinzip extrem kraftvoll ist. Jeder Schritt, den du machst, schaltet weitere Schritte frei, die dich jede Woche mit mehr Menschen und Möglichkeiten zusammenbringen. Es ist eine Art "zielgerichtete Entdeckung", die dir helfen kann, deine Sinne für das, was du tun möchtest, zu schärfen. Im Laufe der Zeit helfen dir diese Schritte, Gewohnheiten zu entwickeln, die du auf jedes zukünftige Ziel anwenden kannst.

Wenn du irgendwann feststellst, dass dein Ziel nicht das Richtige für dich ist, kannst du es ändern. Mache es unterhaltsamer oder interessanter oder weniger beängstigend. Ergreif jede Maßnahme, die es dir ermöglicht, voranzugehen.

 Stellt eure Ziele abwechselnd vor. Achte darauf, deine Motive darzulegen, warum du genau dieses Ziel gewählt hast. Ihr könnt Euch gegenseitig Fragen stellen, aber passt auf, dass jeder an die Reihe kommt und ihr im Anschluss noch genügend Zeit für die nächsten Übungen habt.


4. Übung: Ein weiteres universelles Geschenk (15 Minuten)

Mit jedem Beitrag, den du leistest, vertiefst du das Gefühl der Verbundenheit mit jemandem und baust mit der Zeit allmählich Vertrauen auf. Das erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass ihr Informationen austauscht, was dir Zugang zu Wissen, Menschen und Möglichkeiten verschafft.

Letzte Woche hast du das universelle Geschenk der Aufmerksamkeit gemacht. Ein weiteres universelles Geschenk ist Dankbarkeit oder Wertschätzung.

Denke an zwei Personen, denen du für etwas danken möchtest, was sie getan oder gesagt haben. Es könnte etwas aus der letzten Zeit oder etwas Vergangenes sein, das dir in den Sinn kommt. Nimm dir die nächsten 15 Minuten Zeit, um diesen Leuten deine Dankbarkeit zu zeigen.

Ein Dankeschön ist ein kurzer Text oder eine E-Mail, die so etwas besagt, wie; "Ich habe an dich gedacht und an das, was du für mich getan hast, und ich wollte dir sagen, wie sehr ich es zu schätzen weiß". Jeder freut sich über solch eine Nachricht. Das andere Dankeschön ist öffentlich, indem du die Person auf einer Plattform wie LinkedIn oder Twitter, in einer Online-Gemeinschaft oder in deinem sozialen Intranet auf der Arbeit erwähnst. (Wenn dies schwierig für dich ist, suche dir jemanden aus deinem Circle aus und danke ihm privat oder öffentlich.)

 Nimm dir die nächsten 15 Minuten Zeit, um darüber nachzudenken, was du anbieten möchtest und wie du es anbieten wirst. Dann verschicke die beiden Nachrichten

Namen		Nachricht
Privat		
Öffentlich		

Wenn es dir schwerfällt, öffentlich Anerkennung zu zeigen, poste diese Nachricht bei Twitter oder LinkedIn:

"I'm in a Working Out Loud Circle! Hello @johnstepper"

Wenn du das machst, werde ich benachrichtigt und antworte mit meiner persönlichen Nachricht. Ich möchte dir dabei helfen, zu erfahren, wie schon ein einfacher Beitrag aus neun Wörtern eine Verbindung herstellen kann.

5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

1. Plant das nächste Treffen.
2. Frage dich selbst: "Was werde ich bis zum nächsten Treffen machen?"

Nimm dir jetzt ein paar Minuten Zeit, um über deine Pläne bis zum nächsten Circle-Treffen nachzudenken. Wenn du heute nicht alle Übungen geschafft hast, versuche, sie vor dem nächsten Treffen zu machen, oder wirf einen Blick auf den Abschnitt weiter unten mit dem Titel "Wenn es dir zu viel wird..." Wenn du mehr machen möchtest, versuche es mit den zusätzlichen Übungen, um deine Praxis weiter zu stärken und zu erweitern. *Schau dir zumindest deine Beziehungsliste an und versuche, vor dem nächsten Treffen mindestens einen weiteren Beitrag zu leisten.*



Vor dem nächsten Treffen werde ich...

SCHLUSSGEDANKE

„Die erste und wichtigste Lektion des reichsten Manns in Babylon war es, 10% seines Geldes beiseite zu legen, bevor er etwas anderes bezahlt. Ein Teil von allem, was du verdienst, ist deins, was du behalten darfst. Es sollte nicht weniger als ein Zehntel sein, egal, wie wenig du verdienst ... Bezahle dich selbst zuerst. Genauso sieht es mit der Zeit aus. Bevor ihr euer erstes Treffen plant oder eine andere Verpflichtung übernehmt, investiert 10% eurer Zeit in euch selbst ...

Jeder von uns hat die Möglichkeit, der erfolgreichste Mensch in Babylon zu sein. Aber um das zu tun, musst du umdenken und dich davon befreien, dazu zu beschäftigt zu sein. Nur dann hast du die Zeit, in dich selbst zu investieren und das Leben zu erschaffen, das du dir wünschst.“

- workingoutloud.com/blog/the-most-successful-person-in-babylon

Wenn es dir zu viel wird ...

Finden Du oder die anderen Circle Teilnehmer es schwierig, alle Übungen zu machen? Das ist in Ordnung. Jeder Mensch macht in seinem eigenen Tempo Fortschritte, also mach Dir keine Sorgen, wenn Du nicht alles schaffst oder hinter den anderen etwas zurückhinkst. Von nun an hat jeder wöchentliche Guide einen Abschnitt mit dem Titel „Wenn es dir zu viel wird ...“, der einen einzigen einfachen Schritt beinhaltet, den du in wenigen Minuten erledigen kannst. Jeder Fortschritt ist gut und besser als gar kein Fortschritt.

Diese Woche gibt es eine einfache Aufgabe, die dir ein gutes Gefühl gibt: Schicke eine Textnachricht oder eine E-Mail an jemandem aus Deinem Netzwerk, um der Person für etwas zu danken, was sie getan hat. Das kann weniger als 30 Sekunden dauern. Es scheint eine kleine Sache zu sein. Doch selbst wenn du nur die Gewohnheit entwickelst, den Personen in deinem Netzwerk regelmäßig deine Anerkennung zu zeigen, unterscheidest du dich schon auf eine wundervolle Weise von anderen.

Wenn du mehr machen möchtest ...

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

Ich habe es mir zur Gewohnheit gemacht, Autoren, deren Werke ich für nützlich und interessant halte, meine Anerkennung auszusprechen. Ich erwarte keine Antwort, und doch bin ich manchmal angenehm überrascht. In diesem Beispiel habe ich einfach nur geteilt, wie sehr ich den wöchentlichen Newsletter von Austin Kleon, Bestsellerautor von *“Steal Like an Artist”* und *“Show Your Work.”*



John Stepper
@johnstepper

Here's a newsletter I love. It's a weekly dose of serendipity with goldilocks portions of creativity, wit & wisdom

austinkleon.com/newsletter/



Wähle eine Person aus deiner Liste, deren Arbeit du bewunderst, und zeige durch „@-mentioning“ auf einer öffentlichen Plattform deine Anerkennung. Achte darauf, wie du dich fühlst, wenn du die Nachricht postest. Teile deine Aktion mit den anderen Circle-Mitgliedern.

Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 10 Minuten erledigen kannst

Google dich selbst. (Das wird auch "Eitelkeitssuche" genannt, doch es ist eine absolut vernünftige Sache.) Wo immer du jetzt bist, benutze dein Handy oder dein Lieblingsgerät, um ins Internet zu gehen und dich selbst zu finden. Sind die Ergebnisse das, von dem du möchtest, dass andere es sehen? Wie viel von deiner besten Arbeit ist sichtbar? Suche auch nach den anderen Circle-Mitgliedern. Wie sehen ihre Ergebnisse aus?

Du solltest diese Übung auch in eurem Intranet ausprobieren und dir dieselben Fragen stellen. Sind die Ergebnisse das, von dem du möchtest, dass andere es sehen? Wie viel von deiner besten Arbeit ist sichtbar?

Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen

“The most successful person in Babylon”

workingoutloud.com/blog/the-most-successful-person-in-babylon

“The best office design for collaboration is also the cheapest”³

linkedin.com/pulse/best-office-design-collaboration-also-cheapest-john-stepper/

Working Out Loud: For a Better Career and Life

Kapitel 12 – “Working Your Lists”

Kapitel 16 – “Expanding Your Network”

³ Dieser Beitrag über die Zusammenarbeit im Büro war einer der ersten, der mich dazu brachte, darüber nachzudenken, warum und wie Menschen miteinander in Beziehung stehen und was wir tun können, um die Dinge zu verbessern.

Häufige Fragen

F: Ich bin mir immer noch nicht sicher, ob ich das richtige Ziel gewählt habe. Kann ich es ändern?

Ja, natürlich kannst du es ändern. Es geht vielen Menschen wie dir: Nachdem sie ein paar Wochen über ihr Ziel nachgedacht haben und ein paar Schritte darauf zugegangen sind, entdecken sie etwas, das sie zu einer Kursänderung bringt. Großartig! Dieses Lernen und diese Selbsterkenntnis - über das, was du magst und was du nicht magst, zum Beispiel - ist ein ganz natürlicher Teil des Prozesses.

Sicherlich ist es besser, dein Ziel zu ändern und den Prozess zu genießen, als hartnäckig an etwas festzuhalten, das dich nicht dazu inspiriert, die Übungen zu machen. Denk daran, dass du durch die Praxis neue Gewohnheiten und eine neue Denkweise entwickelst, die du auf jedes zukünftige Ziel anwenden kannst.

F: Ich habe jemandem Dankbarkeit gezeigt und er hat nicht geantwortet. Was habe ich falsch gemacht?

Das Einzige, was du vielleicht falsch gemacht hast, ist, eine Antwort zu erwarten. Erinnerst du dich an den Großzügigkeitstest? Echte Geschenke sind nicht mit Bedingungen verknüpft.