



# Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018  
Erstellt von John Stepper

## Woche 10: Werde systematischer

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

### Was dich diese Woche erwartet

Ein System zu haben, kann die Dinge einfacher machen. Diese Woche arbeitest du mit zwei einfachen Systemen: eines zur Identifizierung neuer Beiträge und eines zur Verwaltung deiner Beziehungsliste. Dann bietest du etwas an, das du bisher noch nicht als Beitrag betrachtet hast.

Vorgeschlagene Agenda für Woche 10	
1. Check-in	10 min
2. Übung: Die Beitrags-Checkliste	20
3. Übung: Von ad hoc zu systematisch	10
4. Übung: Verletzlichkeit anbieten	15
5. Teile deine Vorhaben	5

### 1. Check-in (10 Minuten)

"Was hast du seit unserem letzten Treffen gemacht?" ist immer eine gute Frage für das Check-in, vor allem, wenn sie mit echter Neugierde und ohne Wertung gestellt wird. Teile einige interessante Verbindungen oder Beiträge, die du gemacht hast, oder sprich über Herausforderungen, auf die du gestoßen bist.

### 2. Übung: Die Beitrags-Checkliste (20 Minuten)

Bisher hast du universelle Beiträge wie Anerkennung und Wertschätzung angeboten. Du hast Quellen geteilt, die du nützlich findest. Du hast eine Liste von Fakten erstellt, die als Grundlage für gemeinsame Interessen dienen kann. Und dennoch kann der Bereich deiner möglichen Beiträge noch größer sein.

Hier ist eine Liste von zehn Arten von Beiträgen, die du leisten kannst. Sie reicht vom einfachsten Beitrag, den du bereits kennst, bis zu solchen, die mehr Mühe und Aufwand erfordern, dafür aber auch wertvoller sein können.

1. **Biete Aufmerksamkeit an:** Aufmerksamkeit ist ein "universelles Geschenk", etwas, das jeder hat und jeder gerne hätte. Es kann so einfach sein wie das Anklicken des Like-Buttons, um "Ich sehe dich" oder "Ich habe bemerkt, was du gesagt oder getan hast" zu sagen. Es könnte auch der Aufbau einer Beziehung zu einer Person sein, indem du ihr auf einer Social Media Plattform folgst oder ihren Newsletter abonnierst.

**2. Zeige Anerkennung:** Dankbarkeit ist ein weiteres universelles Geschenk. Es fühlt sich gut an, sie zu zeigen und zu empfangen, und trotzdem ist sie wohl die am wenigsten genutzte Ressource. Jemandem "Danke" zu sagen oder ihm Anerkennung für seine Arbeit zu zollen, kann die Beziehung vertiefen. Öffentliche Anerkennung ist ein sehr ähnliches Geschenk, eines, das weniger persönlich ist, aber dafür mehr Menschen erreicht. Versuche beides.

**3. Teile interessante oder nützliche Quellen:** Das Teilen interessanter Inhalte und der Arbeit anderer, die du bewunderst, ist ein Beitrag mit geringem Risiko und Aufwand, der anderen helfen kann. Du kannst die Quellen direkt teilen - z. B. bei einem Gespräch bei einer Tasse Kaffee oder indem du einen Link per E-Mail versendest - oder sie über eine soziale Plattform verbreiten, indem du bestimmte Personen oder Gruppen über „@-Mention“ darüber informierst. Denke daran, deine Gründe für das Teilen anzugeben. Dadurch wird deine Nachricht persönlicher und zielgerichteter.

**4. Stelle eine Frage:** Verletzlichkeit kann ein Geschenk sein. Eine Frage zu stellen, erlaubt es anderen, ihr Fachwissen unter Beweis zu stellen. Das gilt vor allem dann, wenn du erwähnst, was du schon alles unternommen hast, um eine Antwort zu erhalten. Wenn dir jemand hilft, achte darauf, Anerkennung zu zeigen und stelle die Antwort anderen, denen sie ebenfalls helfen kann, zur Verfügung.

**5. Beantworte eine Frage:** Wenn du eine Frage beantwortest, hilfst du sowohl der Person, die sie gestellt hat, als auch allen anderen, die in Zukunft von deiner Antwort profitieren. Wenn du das auf eine zwanglose, bescheidene Art und Weise tust, festigt sich dein Ruf als jemand, der sowohl sachkundig als auch großzügig ist.

**6. Stelle Menschen einander vor:** Wohlüberlegte Vorstellungen eröffnen den Zugang zu neuen Ideen, neuen Menschen und neuen Möglichkeiten. Du kannst einzelne Personen einander vorstellen, oder du stellst eine Einzelperson einer ganzen Gruppe vor, z. B. in Online-Gemeinschaften, die mit deinem Ziel in Verbindung stehen. Der entscheidende Punkt ist, genau auszuwählen, wen du wem vorstellst und die verfügbare Zeit aller Beteiligten zu beachten.

**7. Biete Feedback an:** Hier geht es darum, auf etwas aufzubauen, das jemand anderes getan hat. Das Feedback sollte sowohl die ursprüngliche Arbeit der Person würdigen als auch anderen helfen. Dein Beitrag sollte positiv und konstruktiv sein, sodass er die Arbeit voranbringt. Es könnte eine Frage, ein Vorschlag oder ein Kommentar darüber sein, wie und warum es nützlich oder interessant für dich war.

**8. Teile deine laufende Arbeit:** Indem du Aspekte deiner Arbeit - was du tust, warum und wie - teilst, kannst du andere inspirieren oder von denen lernen, die etwas Ähnliches tun. Gleichzeitig schaffst du Möglichkeiten für Innovationen und Zusammenarbeit. Lass es so aussehen, dass es sich weniger wie "Sieh mich an!" und mehr wie "Ich dachte, das könnte dich interessieren" anhört.

**9. Teile deine Erfahrungen:** Denke über deine Arbeit nach. Was hast du sowohl aus Fehlern als auch aus Erfolgen gelernt, das für andere nützlich sein könnte? Es können Quellen sein, die dir weitergeholfen haben, oder Techniken, die dich vorangebracht haben, oder auch Fehler, die andere vermeiden sollten. Denke daran, es als Beitrag zu gestalten, indem du das, was du gelernt hast, auf eine Art und Weise anbietest, die für andere Menschen hilfreich ist.

**10. Biete neue Ideen an:** Du musst dich nicht auf bereits fertiggestellte Arbeiten beschränken. Welche Verbesserungsmöglichkeiten siehst du für die Zukunft und welche konstruktiven Ideen hast du? Biete deine Meinung oder Idee als Beitrag an, vor allem, wenn du andere einlädst, ihre eigenen Kommentare und Vorschläge einzubringen. Verweise auf andere Menschen, die dich inspiriert haben und auf deren Arbeit du, wo immer möglich, aufbaust.



Versuche nun, für jede Kategorie einen bestimmten Beitrag aufzuschreiben, der mit deinem Ziel zu tun hat. Dies dient dir als praktische Checkliste für zukünftige Beiträge. Bitte deinen Circle bei Bedarf um Hilfe.

1. Aufmerksamkeit: \_\_\_\_\_
2. Anerkennung: \_\_\_\_\_
3. Nützliche Quellen: \_\_\_\_\_
4. Fragen: \_\_\_\_\_
5. Vorstellungen: \_\_\_\_\_
6. Introductions: \_\_\_\_\_
7. Feedback: \_\_\_\_\_
8. Laufende Arbeit: \_\_\_\_\_
9. Erfahrung: \_\_\_\_\_
10. Neue Ideen: \_\_\_\_\_

### 3. Exercise: From ad hoc to systematic (10 minutes)

Bei einigen von euch wird die Beziehungsliste wahrscheinlich immer größer und damit auch etwas unübersichtlich. Diese Übung schafft Abhilfe. Anstatt jede Woche jeden einzelnen Namen von Neuem durchzugehen, hilft dir das Nachverfolgen dieser zusätzlichen Punkte dabei, dich auf das Wesentliche zu konzentrieren und nicht den Anschluss zu verlieren:

- Dein letzter Beitrag inklusive Datum.
- Das Datum, an dem du einen weiteren Beitrag leisten möchtest und woraus der Beitrag bestehen könnte.

Wenn du zum Beispiel einen guten Austausch mit jemandem hattest, könntest du ein Datum innerhalb der nächsten Wochen wählen, um einen weiteren Beitrag zu leisten. Wenn es dagegen jemand ist, den du gerade erst kennengelernt hast und bei dem du nicht sicher bist, wie viel du in die Beziehung investieren möchtest, dann wähle ein Datum in ein paar Monaten. So vermeidest du das Problem: "Aus den Augen, aus dem Sinn". Anstatt zu versuchen, alle Folgetermine im Kopf zu behalten, hilft dir dieses einfache System, mit weniger Stress und weniger Versäumnissen mit anderen Menschen in Kontakt zu bleiben.

#### MUSTEREINTRAG AUF MEINER BEZIEHUNGSLISTE

**Beziehung:** Lisa bei Unternehmen XYZ

**Letzter Beitrag:** E-Mail Austausch über ein mögliches Ereignis

**Datum:** 24.11.2017

**Nächste Beiträge?**

- Teile ein Update von Unternehmen ABC
- Erwähne deine nächsten Reisedaten in 2018, falls wir uns treffen können
- Einen schönen Urlaub wünschen!

**Datum?** Innerhalb eines Monats

Wo solltest du diese Informationen erfassen? Ich habe mit der Zeit verschiedene Möglichkeiten ausprobiert - von Stift und Papier über Tabellen bis hin zu Karteikarten, wie in meinem Blogbeitrag "The best system for managing your network" beschrieben.<sup>1</sup>

*"Ein einfaches, für mich passendes System, das ich regelmäßig durchsehe, bedeutet, dass ich selten den Kontakt zu jemandem aus meinem Netzwerk verliere. Wenn ich diese eine Karte für eine einzelne Person oder Organisation in der Hand halte, fühlt es sich anders an, als wenn ich eine Zeile in einer unübersichtlichen Tabelle betrachte. In diesem Moment konzentriere ich mich nur auf die einzelne Person oder Organisation."*

Auch wenn einige Systeme besser sind als andere, gibt es nicht den einen idealen Weg. Die beste Methode ist die, die für dich funktioniert; eine, die dir wirklich hilft, deine Beziehungen zu pflegen und sie zu vertiefen; eine, die einfach ist und vielleicht sogar Spaß macht. Deine Liste durchzugehen sollte sich wie eine persönliche Aufgabe anfühlen, nicht wie eine administrative.



Für welches System du dich auch entscheidest, gehe jetzt deine eigene Beziehungsliste durch und füge ein paar kleine Informationen zu jeder Person hinzu. Überprüfe, ob dir das hilft, dich an alle Folgetermine zu erinnern, die du machen wolltest. Vielleicht hilft es dir auch, zusätzliche Beiträge anzubieten.

#### 4. Übung: Verletzlichkeit anbieten (15 Minuten)

Manchmal braucht man etwas von jemand anderem: einen Rat, eine Information, eine Vorstellung. Wie fragst du danach? Genau wie bei deinen anderen Interaktionen sind die entscheidenden Punkte Empathie und Großzügigkeit. Hier ist eine Geschichte von Tim Grahl, der Autoren dabei hilft, ihre Bücher zu vermarkten:

*Zwei Autoren haben mir kürzlich zum ersten Mal eine E-Mail geschickt. Die Betreffzeile der ersten E-Mail lautete: "Wir sollten uns treffen." Die E-Mail handelte von den Schwierigkeiten des Autors, sein Buch zu vermarkten. Er bat um ein Gespräch damit er sich meine Erfahrung zu Nutzen machen kann, um zu erfahren, was er falsch macht und wie er es beheben kann.*

*Die Betreffzeile der zweiten E-Mail lautete "Interview". Die E-Mail war die Anfrage eines Autors, mich für seinen Podcast zu interviewen, damit er meine Ratschläge weitergeben kann, sodass seine Zuhörer etwas lernen und er gleichzeitig etwas Werbung für mich macht.*

*Auf welche der beiden E-Mails habe ich wohl geantwortet?*

Bevor du jemanden fragst, ob du dir seine Erfahrungen zunutze machen kannst oder ihm im Austausch für eine Stunde seiner Zeit einen Kaffee anbietest, nimm dir die Zeit, um herauszufinden, wie die andere Person ebenfalls davon profitiert. *Wie wird meine Anfrage beim Empfänger ankommen und kann ich die Anfrage eventuell als Beitrag gestalten?* Das erfordert eventuell etwas kreatives Denken, aber es hilft dir, dich von der Masse abzuheben und bessere Ergebnisse zu erzielen.



Sieh dir jetzt deine Beziehungsliste an und finde jemanden, der dir helfen kann. Wähle jemanden aus, dem du bereits Aufmerksamkeit oder Wertschätzung entgegengebracht hast. Versuche, deine Anfrage als Beitrag zu formulieren, indem du Phrasen wie *ich will*, *ich brauche* oder *ich möchte* vermeidest. Teile deine Nachricht mit deinem Circle, um zu erfahren, ob sie sich wie eine Einladung und nicht wie eine Aufforderung anhört und ob sie „die Aufmerksamkeit von jemandem erlangt“.

---

<sup>1</sup> [workingoutloud.com/blog/the-best-system-for-managing-your-network](http://workingoutloud.com/blog/the-best-system-for-managing-your-network)

---

---

---

---

---

---

Wenn du nicht weiterkommst, dann schreibe mir eine E-Mail an [john.stepper@workingoutloud.com](mailto:john.stepper@workingoutloud.com) und frage nach meinem neuesten Fortschrittsdiagramm. Betrachte es als einen sicheren Weg, nach etwas zu fragen, und versuche, etwas von dem Gelernten aus den letzten Wochen umzusetzen. Ich freue mich, von dir zu hören.

## 5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

1. Plant das nächste Treffen.
2. Frage dich selbst: "Was werde ich diese Woche machen?"

Biete mindestens eine Sache aus deiner Beitrags-Checkliste an. Jedes Mal, wenn du das tust, stärkst du deine neuen Gewohnheiten und Denkweisen.



*Vor dem nächsten Treffen werde ich...*

---

---

---

## SCHLUSSGEDANKE

„Selbst wenn die Adressaten dein Anliegen zurückweisen, werden sie deine Sensibilität und deinen Respekt für ihre Zeit zu schätzen wissen. Es ist immer eine gute Sache, Empathie zu üben.“

- [workingoutloud.com/blog/how-to-introduce-people-online](https://www.workingoutloud.com/blog/how-to-introduce-people-online)

## Wenn es dir zu viel wird ...

Diese Woche gab es eine Menge zu tun. Wenn du nicht alle Übungen geschafft hast, ist das in Ordnung. Denk zumindest daran, "das Laufband zu berühren". Mach kleinere Schritte, sodass du trotzdem Fortschritte machst. Hier ist zum Beispiel eine einfache Möglichkeit, wie du diese Woche weniger tun kannst, aber trotzdem vorankommst:

1. Lies dir deine Beitrags-Checkliste durch.
2. Markiere die Beiträge, mit denen du dich am wohlsten fühlst.
3. Gehe deine Beziehungsliste durch und biete einen der markierten Beiträge an.

## Wenn du mehr machen möchtest ...

### **Einfach: Etwas, das du in weniger als 10 Minuten erledigen kannst**

Lies "The HR director I wish I knew" als Beispiel dafür, wie aus einem einfachen Beitrag schnell eine interessante, bedeutsame Verbindung werden kann. Lies auch unbedingt die Updates am Ende. Sieh nach, wie viele verschiedene Beiträge von der Beitrags-Checkliste du finden kannst.<sup>2</sup>

"The HR director I wish I knew"

[workingoutloud.com/blog/the-hr-director-i-wish-i-knew](http://workingoutloud.com/blog/the-hr-director-i-wish-i-knew)

### **Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 20 Minuten erledigen kannst**

Amanda Palmer, eine Sängerin und Songwriterin, sprach in ihrem TED-Talk "The Art of Asking" über Verletzlichkeit als ein Geschenk (später hat sie ein Buch mit demselben Titel geschrieben). Vortrag und Buch basieren zum Teil auf ihren Jahren als Performancekünstlerin auf der Straße, die um Spenden bittet. Hier ein Zitat aus ihrem Buch:

*„Mit Scham um Hilfe zu bitten, bedeutet: „Du hast Macht über mich.“ Mit Herablassung um Hilfe zu bitten, bedeutet: „Ich habe Macht über dich.“ Aber mit Dankbarkeit um Hilfe zu bitten, bedeutet: „Wir haben die Macht, einander zu helfen.“*

Als Amanda Palmer als lebende Statue arbeitete, hätte sie einfach sagen können: "Ich möchte, dass du mir einen Dollar gibst." Stattdessen fand sie einen Weg, um nach diesem Dollar zu fragen, der sich wie eine Einladung und eine Verbindung anfühlte. Jahre später, als sie bei Kickstarter um Geld für die Veröffentlichung eines neuen Albums bat, spendeten 25.000 Menschen insgesamt mehr als 1,2 Millionen Dollar.

Sieh dir ihren TED-Talk an. Während du das tust, denke darüber nach, wie du um Hilfe bittest. Ist es mit Scham oder mit Dankbarkeit? Fühlt es sich an wie eine Aufforderung oder wie eine Einladung an?

Video - "The art of asking" by Amanda Palmer

[ted.com/talks/amanda\\_palmer\\_the\\_art\\_of\\_asking](http://ted.com/talks/amanda_palmer_the_art_of_asking)

## Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen

"How to ask for help"

[workingoutloud.com/blog/how-to-ask-for-help](http://workingoutloud.com/blog/how-to-ask-for-help)

"Asking for help"

[workingoutloud.com/blog/asking-for-help](http://workingoutloud.com/blog/asking-for-help)

*Working Out Loud: For a Better Career and Life*

Kapitel 6 - Leading with Generosity

Kapitel 14 - Deepening Relationships through Contribution

Kapitel 15 - How to Approach People

## Häufige 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 ein Leitfaden, der dir dabei hilft, deine Perspektive bezüglich deiner möglichen Beiträge zu erweitern. Denke daran, das Ziel ist es, Beziehungen

---

<sup>2</sup> Hier gibt es zwei Standpunkte: 1) Du baust im Laufe der Zeit Vertrauen durch deine Beiträge auf; 2) manchmal geht das auch ziemlich schnell.

zu vertiefen. In der Regel kannst Du das mit Anerkennung, Wertschätzung, Dankbarkeit und anderen kleinen Geschenken erreichen. Geschenke wie eigene Inhalte usw. sind wundervoll, aber nur in Verbindung mit *zusätzlichen kleinen Geschenken, die freiwillig gegeben werden*. Wenn du großzügig kleine Geschenke auf eine Art und Weise verteilst, die Empathie zeigt, ist das eine schöne und unglaublich kraftvolle Gewohnheit.

*F: Es ist äußerst unangenehm, um Hilfe zu bitten.*

Je mehr du dich auf Empathie und Großzügigkeit konzentrierst, und je mehr du dies ohne eine Erwartungshaltung gegenüber anderen tust, umso weniger Unbehagen wirst du empfinden. Sich anderen Menschen anzunähern, kann natürlich einige unserer tief verwurzelten Ängste und Unsicherheiten berühren. Aber anstatt diese Gefühle zu vermeiden, versuche, sie in positive Gefühle zu verwandeln, die zu echten Beiträgen für andere führen können. Alles, was du tun kannst, ist zu versuchen, dass sich deine Anfrage wie eine Einladung und nicht wie eine Aufforderung anfühlt. (In der zusätzlichen Übung im Zusammenhang mit Amanda Palmer erfährst du mehr darüber, wie du das anstellst).

*F: Was ist, wenn die Leute nicht antworten oder, noch schlimmer, sie lehnen mich ab?*

Tim Grahl, Autor von „Your First 1000 Copies“, ermutigt Autoren, Beziehungen zu Lesern und anderen Menschen aufzubauen, die ihnen helfen können, das Bewusstsein für ihre Arbeit zu schärfen. Er hat einige ausgezeichnete Ratschläge für Menschen, die Hilfe von anderen suchen:

*Wenn du versuchst, Kontakt zu jemandem aufzunehmen, unterdrücke dein Recht, beleidigt zu sein. Du wirst nicht immer die Antwort bekommen, die du möchtest. Die Leute werden dich immer mal wieder ablehnen oder einfach ignorieren. Das ist Teil des Spiels; das ist Teil des Lebens. Wenn du keine positive Antwort erhältst, atme tief durch und mach weiter. Halte weiterhin Ausschau nach Wegen, anderen Menschen zu helfen. Nimm immer das Beste von den Menschen an.*

Wenn du keine Antwort erhältst, ist es leicht, verärgert zu sein und dir eine negative Geschichte auszudenken, warum du keine Antwort bekommen hast. Nimm stattdessen das Beste von anderen Menschen an - sie sind einfach zu beschäftigt oder haben einen anderen guten Grund - und konzentriere dich auf das, was du sonst noch tun kannst, um anderen weiterzuhelfen. Diese Einstellung führt dazu, dass sich deine Anfragen nicht wie eine Last anfühlen und macht es wahrscheinlicher, dass die Menschen in Zukunft positiv reagieren.