



Working Out Loud Circle Guide

Version 4.01 - April 2017
Created by John Stepper

Woche 4: Errege Aufmerksamkeit

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

Wenn du jemandem einen Deiner Beiträge anbietest, kann die Art, wie Du ihn anbietest einen großen Unterschied machen. Deshalb wirst Du diese Woche üben, empathisch zu sein und die Art, wie Du Nachrichten schreibst und auf Menschen zugehst, zu verfeinern. So wie eine schöne Verpackung dafür sorgen kann, dass ein Geschenk anders eingeschätzt wird, kann ein bisschen Bedachtsamkeit dafür sorgen, dass sich Deine Beiträge persönlicher und wertvoller anfühlen.

Agendavorschlag

Ablauf	Zeit
1. Check-in	10 min
2. Gruppenübung: Das Posteingangs-Empathie-Spiel	15
3. Übung: Errege jemandes Aufmerksamkeit	20
4. Diskutiert Eure Beiträge und wie ihr sie erstellt habt	10
5. Check-out für Woche 4	5

1. Check-in (10 Minuten)

Wie läuft es bei jedem von Euch? Wie fühlt sich jeder von Euch, wenn er an den ganzen Prozess und seinen Fortschritt bisher denkt? Vergesst nicht, es zu feiern, wenn jemand eine Antwort bekommt oder eine Verbindung knüpft. Wenn jemand Schwierigkeiten hat, ist es in Ordnung, Zeit darauf zu verwenden, dieser Person dabei zu helfen damit umzugehen. Ihr könnt dabei alle etwas lernen und könnt einander dabei helfen, die restliche Zeit sinnvoll zu verwalten – auch wenn das bedeutet, dass ihr manche Themen verschiebt.

2. Gruppenübung: Das Posteingangs-Empathie-Spiel (15 Minuten)

Du kannst Beispiele für Empathie — und den Mangel selbiger — in deinem E-Mail Posteingang finden. Die Inspiration für diese Übung ist mehr als 80 Jahre alt und stammt aus dem Buch *How to Win Friends and Influence People*:

“Wenn es ein Erfolgsgeheimnis gibt, dann ist es die Fähigkeit, die Dinge aus der Perspektive einer anderen Person zu sehen und sie aus deren Blickwinkel zu sehen. Das ist so einfach und offensichtlich, dass jedem klar sein sollte, dass es wahr ist. Und doch ignorieren 90 Prozent der Menschen das 90 Prozent der Zeit. Ein Beispiel? Schau Dir die Briefe an, die heute Früh auf Deinem Schreibtisch gelandet sind — Du wirst sehen, dass die meisten von ihnen diesen einfachen Grundsatz des gesunden Menschenverstands verletzen.”

Die folgenden drei Fragen können die Art, wie Du auf Menschen zugehst, grundlegend verändern. Sie rufen Empathie und Großzügigkeit hervor und lassen Dich aufmerksamer sein, was Deine Taten und Worte angeht.

- *Wie würde ich reagieren, wenn ich die andere Person wäre?*
- *Warum sollte die andere Person sich auch nur im Geringsten darum kümmern?*
- *Warum mache ich das?*

Wenn Du Deine Beiträge als aufrichtiges Geschenk darstellst, befreit Dich das von der Angst, aufdringlich zu wirken oder abgelehnt zu werden. Deine Motive zu überprüfen hilft dir dabei, nicht manipulativ und unehrlich zu sein oder sonst etwas zu tun, mit dem Du Dich nicht wohlfühlst. Wenn Du diese drei Fragen zu Hilfe nimmst, verändert das den Tonfall Deiner Kommunikation. Seth Godin beschreibt es als den "Klang des Selbstvertrauens":

“Es ist eine Mischung aus zwei Dingen, "Ich möchte Dir wirklich helfen" und "Wenn das Dir nicht nützt, ist das in Ordnung — vielleicht gibt es jemand Anderen, zu dem es besser passt.”

Nutzt die nächsten paar Minuten in der Gruppe, um E-Mails aufzulisten, die einen *Mangel* an Empathie zeigen, und warum sie Euch eher verärgern würden als Eure Aufmerksamkeit zu wecken. Versucht fünf Beispiele zu finden.

Beispiel	Mangel an Empathie

Beispiel	Mangel an Empathie

Wenn Ihr Hilfe braucht, findet Ihr hier einige Nachrichten, die ich tatsächlich von professionellen Verkäufern erhalten habe und die eindeutig einen Mangel an Empathie zeigen. Wenn sie sich die drei Fragen gestellt hätten, hätten sie ihre E-Mail anders formuliert und dadurch die Chance auf eine positive Antwort erhöht.

Tatsächlicher Email-Text	Mangel an Empathie
"Haben Sie meine letzte E-Mail erhalten? Ich habe einige Male versucht, Sie zu erreichen, und wollte deswegen nachhaken."	Belästigt Dich beim Versuch, das Resultat zu verändern.
"Geben Sie mir Bescheid — ich habe in den nächsten Tagen ein bisschen Zeit."	Erweckt den Anschein, als sei deren Zeit und Mühe wertvoller als deine, indem sie anbieten, dich in ihrem Terminkalender unterzubringen.
"Haben Sie Zeit zu reden oder für ein Treffen? Ich würde mich über die Möglichkeit eines 20-minütigen Treffens freuen."	Stellt nur deren Vorteile dar anstatt darauf einzugehen, was für dich drin ist.
"Ich würde Dich gerne zum Mittagessen einladen und dich ausfragen. Hast Du irgendwann innerhalb der nächsten zwei Wochen Zeit?"	Obwohl die Einladung zum Mittagessen nett ist, fühlt es sich an wie ein Handel — die Kosten für das Mittagessen im Austausch gegen deine Informationen und Zeit.

3. Übung: Errege jemandes Aufmerksamkeit (20 Minuten)

Nachrichten auf eine Art zu schreiben, dass sie gelesen und wertgeschätzt werden, ist eine Fähigkeit, die Du mit etwas Übung entwickeln kannst. Ramit Sethi, Autor und Unternehmer, beschreibt in seinem Artikel, was du tun musst: "Du musst kostenlos verkaufen." Das Wort "verkaufen" hat einen negativen Beigeschmack, doch was es wirklich bedeutet ist Menschen zu zeigen, warum sie etwas interessieren sollte:

„Ein Beispiel: Schicke anderen nicht einfach eine Buchempfehlung oder eine fremde URL. In einer Welt, in der wir jeden Tag tausende Links bekommen, kannst Du diese E-Mail auch gleich in den Papierkorb schicken.“

Anderen Menschen einen fremden Link zu schicken ist kein Gefallen — selbst wenn er ihr Leben verändern würde. Es ist eine Last. Du musst "kostenlos verkaufen". Du musst erklären, warum dieser Link wichtig ist und was der Andere davon hat."

Wir wollen das mit einem anderen, einfachen Beitrag üben: Teile eine bestimmte Ressource, die Du interessant oder nützlich findest. Wähle einen Artikel, einen TED Talk, ein Buch oder eine andere Ressource, die Du teilen möchtest, und liste sie hier auf.

Jetzt frage dich selbst: *Für wen könnte das ein Beitrag sein?* Versuche, drei Menschen aufzulisten.

1. _____
2. _____
3. _____

Der letzte Schritt besteht darin, einen Link zu dieser Ressource über einen Kanal Deiner Wahl zu verschicken — E-Mail, Textnachricht, Twitter, Facebook oder LinkedIn. Je weniger vertraut Du mit der Person bist, desto weniger intim sollte der Kanal sein, den Du verwendest. @-mentions auf Twitter oder Deinem Intranet sind zum Beispiel nicht intim und auch keine Last, wohingegen eine Textnachricht beides sein kann. (E-Mails liegen irgendwo dazwischen.)

Der Schlüssel, um jemandes Aufmerksamkeit zu wecken, ist Empathie: *Was denkt die andere Person, wenn sie das hier liest?* Wenn Du das im Hinterkopf behältst, sollten Deine eigenen Nachrichten die folgenden drei Elemente enthalten:

- Anerkennung: Zeige, dass Du dem Empfänger Aufmerksamkeit schenkst.
- Personalisierung: Erwähne, warum Du an genau diese Person gedacht hast.
- Wert: Beschreibe den möglichen Vorteil für die Person.

Deine Nachricht muss nicht lang sein, aber sie sollte persönlich und authentisch sein. Hier ist ein Beispiel:

Betreff: Ein Buch, von dem ich glaube, dass Du es besonders nützlich finden könntest

Hallo.

Ich fand es schon immer bewundernswert, wie Du immer wieder nach Möglichkeiten suchst, Dich weiterzuentwickeln. Deshalb musste ich an Dich denken, als ich Working Out Loud: For a Better Career & Life, gelesen habe.

Darin geht es darum, Beziehungen aufbauen, die wirklich nützen, durch die Du effektiver sein kannst und die Dir Zugang zu mehr Möglichkeiten verschaffen. Ich bin jetzt in der Arbeit einem Working Out Loud Circle beigetreten, der die Ideen umsetzt, die im Buch beschrieben werden, und das gefällt mir sehr.

*Das ist ein Link zu einem TEDx Talk, der mehr darüber erzählt:
<https://www.youtube.com/watch?v=XpjNI3Z10uc>*

*Ich wünsche dir eine schöne Woche!
John*

Teile jetzt die Ressource mit mindestens zwei Menschen auf deiner Liste.

4. Diskutiert Eure Beiträge und wie ihr sie stellt habt (10 Minuten)

Tauscht Euch über Eure Beiträge aus. Was hast Du wem angeboten? Wie hast Du jemandes Aufmerksamkeit auf Dich gezogen? Indem ihr einander dabei helft, Dinge zu finden, die ihr teilen könnt, und wie ihr sie teilen könnt, kann jeder von Euch sein Verständnis von Beiträgen erweitern und sich ein bisschen wohler damit fühlen, Empathie zum festen Bestandteil seiner täglichen Kommunikation zu machen.

5. Check-out für Woche (5 Minuten)

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

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: "Kostenloses Verkaufen" fühlt sich falsch an.

Wenn es sich falsch oder unehrlich anfühlt, dann höre damit auf. Teile nur Dinge, von denen Du überzeugt bist, dass Sie hilfreich oder interessant für die andere Person sein könnten. Wenn Du das Gefühl hast, dass es nur eine Masche ist, eine Manipulation oder das versteckte Einfordern eines Gefallens, dann schick die Nachricht nicht ab.

F: Ich bin davon ausgegangen, dass Working Out Loud bedeutet, dass ich Social Media benutze. Die Aufgaben beziehen sich aber häufig auf das Senden von E-Mails. Warum?

Für Working Out Loud ist es nicht *zwingend notwendig*, Social Media zu verwenden. Es ist hilfreich, aber Du kannst auch klassische Kanäle nutzen, um Deine Arbeit auf eine Weise zu teilen, die anderen hilft – sogar beim Kaffeetrinken. (Und denke daran, dass E-Mail immer noch in den meisten Unternehmen das meistgenutzte Kommunikationsmittel ist.) Wenn Du schon Social Media nutzt oder im Intranet Deines Unternehmens aktiv bist – wunderbar! Aber wenn Dich diese Dinge ängstigen, schrumpfe die Veränderung und beginne mit einem Medium, mit dem Du dich wohl fühlst. So erhöhst Du die Wahrscheinlichkeit, Fortschritte zu machen. Im Lauf der Zeit wird es dann zu einer Gewohnheit werden, Deine Ziele so zu formulieren, dass Du andere Menschen berücksichtigst und die Beiträge, die Du für sie leisten kannst.

F: Aber was ist, wenn meine Beiträge nicht gut genug sind?

Auch wenn Deine ersten Beiträge vielleicht nicht Deinen Ansprüchen entsprechen, hängt die Bewertung, ob sie “gut genug” sind, mehr davon ab, auf welche Art Du sie bringst und welche Erwartungen Du damit verbindest. Wenn ich in einem Geschäft 2000 Dollar für eine Vase zahle, erwarte ich einen gewissen Grad an Handwerkskunst. Wenn mein Freund gerade töpfern lernt und mir sein erstes Werk schenkt, werde ich es wertschätzen, egal wie unförmig es sein mag.

Wenn Du weniger tun kannst...

Wenn Du oder ein anderes Mitglied Deines Circles Schwierigkeiten hast, alle Übungen zu machen, dann versucht jetzt zumindest diese eine Sache: Schickt mir eine E-Mail an john.stepper@workingoutloud.com.

Du kannst Dein Ziel mit mir teilen oder mir sagen, was Du bis jetzt von Deinen Erfahrungen mit Working Out Loud hältst, oder einfach nur "Hallo" sagen. Ich werde das alles als Beitrag empfinden und freue mich sehr darüber, Deine E-Mail zu bekommen. Außerdem garantiere ich Dir, dass ich Dir persönlich antworten werde.

Wenn Du mehr tun möchtest...

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

Denke an eine Nachricht, die Du kürzlich empfangen hast und die Dir das Gefühl gegeben hat, mehr mit dem Absender verbunden zu sein. Was an dieser Nachricht hat zu diesem Gefühl geführt? Versuche herauszufinden, wie Du einige dieser Elemente verwenden kannst, um dafür zu sorgen, dass andere Menschen sich Dir mehr verbunden fühlen und um deine Nachrichten persönlicher und ansprechender zu gestalten.

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

Schau Dir nochmal den Beispielbrief an, den ich oben eingefügt habe, oder das Beispiel in Ramit Sethis Artikel. Was gefällt Dir an diesen Beispielen und was nicht? Denke daran, dass Empathie in der Kommunikation keine Technik oder Masche sein soll, um jemanden dazu zu bringen, Dir zu antworten. Es ist eher eine Art, mit der Du etwas auf ehrliche Weise als Beitrag anbieten kannst, sodass es für den Empfänger auch einfach ist, es anzunehmen.

Lesen, hören oder anschauen

Über effektive Kommunikation

- "How This Guy Can Get People to Read His E-mails" by Ramit Sethi - Link: iwillteachyoutoberich.com/blog/how-this-guy-can-get-people-to-read-his-emails/
- "Six ways to write emails that don't make people silently resent you" by Jocelyn K. Gleib - Link: fastcompany.com/3068741/six-ways-to-write-emails-that-dont-make-people-silently-resent-you
- "The sound of confidence" by Seth Godin - Link: sethgodin.typepad.com/seths_blog/2013/11/the-sound-of-confidence.html

Über Empathie

- "The Empathy Test" - Link: workingoutloud.com/blog/the-empathy-test

Über Beiträge in klassischen Kanälen

- “Working Out Loud over email or coffee” - Link: workingoutloud.com/blog/working-out-loud-over-email-or-coffee