



Working Out Loud Circle Guide

Version 4.51 - Februar 2018
Erstellt von John Stepper

Woche 2: Biete deine ersten Beiträge an

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 2. Woche erstellst du kleine Beiträge für die Personen auf deiner Beziehungsliste, um dadurch die Beziehungen etwas zu vertiefen. Schon die Überprüfung der Liste richtet deine Aufmerksamkeit noch weiter auf dein Ziel und die kleinen Schritte, die du jede Woche machst, ermutigen dich mehr und mehr.

Vorgeschlagene Agenda

Jede Woche gibt es eine strukturierte Agenda, wobei die Zeitangaben für die Themen nur Vorschläge sind. Je nach Bedarf der Gruppe nehmt euch mehr oder weniger Zeit für ein Thema. Achtet aber darauf, die Dinge in Bewegung zu halten, damit ihr alle Übungen durchführen könnt. Wenn ihr noch keinen Moderator und Zeitnehmer ausgewählt habt, vergebt die Funktionen, bevor ihr beginnt. Ihr könnt die Aufgaben auch gerne rotierend übernehmen. (Diese beiden einfachen Funktionen werden im Abschnitt „Erste Schritte“ beschrieben).

Achtung Falle: Vermeidet es, die ganze Zeit mit Diskussionen zu verbringen, sodass ihr nicht genug Zeit habt, um wirklich voranzukommen. Wenn Ihr mehr Zeit zum Diskutieren benötigt, dann verständigt Euch darauf, die Übungen vor eurem Treffen zu machen. Wie auch immer Ihr Euch entscheidet, trifft diese Entscheidung gemeinsam als Gruppe.

Vorgeschlagene Agenda für Woche 2	
1. Gruppenübung: „Was hat dich hierher gebracht?“	10 mins
2. Übung: Grad der Vertrautheit	5
3. Übung: Erstelle deine ersten Beiträge	20
4. Diskutiert eure Beiträge	20
5. Teile deine Vorhaben	5

1. Check-in (10 Minuten)

Ein Check-in ist eine schnelle Möglichkeit für jeden Teilnehmer, sich gleich zu Beginn eines jeden Treffens zu beteiligen und den anderen etwas mitzuteilen, das für dieses Treffen wichtig ist. Du kannst über deine Fortschritte, eine gemeisterte Herausforderung oder über deine Gefühle bezüglich des Treffens berichten.

Jede Woche bietet der Circle Guide einen Vorschlag für eine Aufforderung oder eine Frage. Diese Woche ist eure vorgeschlagene Frage beim Check-in einfach: „Was ist seit dem letzten Treffen passiert?“ Hast du zum Beispiel überhaupt über dein Ziel oder deine Liste nachgedacht?

Check-ins sind nicht als lange Diskussionen gedacht. (Euer Timekeeper sollte darauf achten, dass der Check-in nicht länger als 10 Minuten dauert). Es gibt auch keine Beurteilung. Der Check-in ist einfach eine Gelegenheit für jede Person, dabei zu sein und sich zu beteiligen, bevor die erste Übung beginnt.

2. Übung: Grad der Vertrautheit (5 Minuten)

Als Nächstes wählt jeder von euch ein individuelles Ziel. Dies wird helfen, deine Aktivitäten in deinem Circle zu steuern, einschließlich der Beziehungen, die du aufbauen möchtest, und der Beiträge, die du leisten wirst. Auch wenn dich die Idee, ein Ziel auszuwählen, nervös oder unsicher macht, brauchst du vor dieser speziellen Übung keine Angst zu haben. Das Ziel für deinen Circle ist nicht *DEIN* ganz besonderer Lebensinhalt, sondern etwas viel Einfacheres.

Bevor du jemandem einen Beitrag anbietest, ist es hilfreich, darauf zu achten, dass sich die Beziehungen in deinem Netzwerk in der Verbindungstiefe voneinander unterscheiden. So sollte sich zum Beispiel die E-Mail, die du an einen Freund mit der Bitte um Hilfe sendest, von einer Anfrage an einen völlig Fremden unterscheiden. Doch so offensichtlich das auch ist, oft machen wir es falsch. Manchmal fühlt sich unser erster Kontakt zu jemandem, den wir nicht kennen, wie "zu viel, zu früh" an oder unsere Annäherung an einen vertrauten Kollegen fällt zu unpersönlich aus.

Um die verschiedenen Ebenen der Vertrautheit zu berücksichtigen, hier eine einfache Skala von eins bis fünf:

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 helft euch gegenseitig



Bei dieser kurzen Übung gehst du die Beziehungsliste durch, die du in der ersten Woche erstellt hast. Notiere bei jeder Person euren Grad der Vertrautheit.

Denk daran, dass das Ziel nicht darin besteht, mit jeder Person Level fünf zu erreichen. Du versuchst einfach nur, einige deiner Beziehungen zu vertiefen. Das erreichst du durch Beiträge, die angesichts des Vertrauens und der Vertrautheit mit einer bestimmten Person angemessen sind.

3. Übung: Erstelle deine ersten Beiträge (20 Minuten)

Dein erster Beitrag besteht darin, etwas anzubieten, das jeder hat und jeder will: *Aufmerksamkeit*.

Du beginnst, indem du das Internet (oder das Intranet auf der Arbeit) nach jedem Einzelnen auf deiner Liste nach seiner Onlinepräsenz durchsuchst. Schau nach Dingen wie einem Twitter-Account, einem Blog, einem Intranet-Profil oder anderen Online-Inhalten, die sie erstellt haben.

Wenn du etwas findest, schenke im nächsten Schritt Aufmerksamkeit. Wenn ihr zum Beispiel beide ein Twitter-Konto oder ein Intranet-Profil habt, folge der Person dort. Wenn du siehst, dass eine Person auf LinkedIn oder im Intranet etwas veröffentlicht oder eine eigene Website hat, beginne damit, die Beiträge zu lesen. Wenn dir gefällt, was du liest, lass es die Person wissen, indem du den Like-Button anklickst. Wenn du regelmäßige Updates erhalten möchtest, schau nach einem Follow-Button oder der Möglichkeit, Neuigkeiten per E-Mail zu abonnieren.

Du musst keinen Kommentar und keine Nachricht schreiben. Besonders für Leute, die du nicht kennst, suchst du im Moment nur nach einer unaufdringlichen Möglichkeit, die Beziehung von "die Person weiß nicht, dass es mich gibt" zu "sie hat vielleicht meinen Namen gesehen" zu verändern. Aber auch für Leute, die du gut kennst, signalisiert das Drücken eines Follow-Buttons oder Like-Buttons – diese einfache Handlung - dem anderen so viel, wie: "Ich sehe dich" und "Ich interessiere mich für das, was du zu sagen hast".

 Schreibe für jede Person auf deiner Liste auf, wo du sie gefunden hast und schenke ihr dort deine Aufmerksamkeit. (Wenn du für jemanden keine Online-Präsenz findest, schreibe einfach "Noch nirgends"). Besonders einfach ist es, anderen Mitgliedern deines Circle Aufmerksamkeit zu schenken.

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

4. Diskutiert eure Beiträge (20 Minuten)

Bevor ihr mit eurer Diskussion beginnt, nehmt Euch einen Moment Zeit und lest den Großzügigkeitstest am Ende des Guides für diese Woche. Es dauert nur 2 bis 3 Minuten.

 Bitte lest den Test jetzt.

 Wenn ihr damit fertig seid, sprecht darüber, wie jeder von euch beim Test abgeschnitten hat. Sprecht über die einfachen Beiträge, die ihr in der vorherigen Übung gemacht habt. Wie hat sich das *angefühlt*? Warst du in der Lage, Aufmerksamkeit ohne Bedingungen oder Erwartungen zu schenken? Wie wäre es, wenn ihr euch in eurem Circle gegenseitig helft? Macht das einen Unterschied?

5. Teile deine Vorhaben (5 Minuten)

Jede Woche beendet ihr euer Treffen mit zwei einfachen Schritten: Ihr bestätigt die Logistik für euer nächstes Treffen und teilt mit, was ihr bis dahin tun wollt. Die Frage macht jeden Teilnehmer darauf aufmerksam, was auf ihn zukommt. Eine kurze Antwort von einer Minute oder weniger reicht aus. Zum Beispiel könntest du in der kommenden Woche Beiträge von einigen Leuten auf deiner Liste lesen, ein paar eigene Beiträge schreiben oder die zusätzlichen Übungen auf der nächsten Seite machen.

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

Wenn du aufschreibst, was du diese Woche tun wirst, erhöhst du die Wahrscheinlichkeit, es tatsächlich zu tun. Wenn du außerdem aufschreibst, wann und wo du es tun wirst, steigert du die Wahrscheinlichkeit sogar noch mehr.

 Vor dem nächsten Treffen werde ich...

SCHLUSSGEDANKE

“Der Schlüssel zu echter Großzügigkeit liegt darin, sich von den Ergebnissen zu lösen. Mach weiter und halte die Tür offen, ohne ein Dankeschön zu erwarten. Mach eine freundliche Bemerkung. Biete deine Hilfe ohne Hintergedanken an.

Die kleinen Gaben, die du in deinem Netzwerk freiwillig verteilst, vertiefen die Beziehungen und eröffnen dir Zugang zu neuen Möglichkeiten.“

- [linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper/](https://www.linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper/)

Wenn du mehr machen möchtest ...

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

Jeden Tag gehen wir an Menschen vorbei, ohne sie wahrzunehmen. Das kann die Person sein, die die Toilette säubert, sich um den Garten kümmert oder einen anderen Service anbietet, den wir als selbstverständlich betrachten. Wenn du heute jemanden siehst, an dem du normalerweise vorbeigehen würdest, schenke ihm deine Aufmerksamkeit, indem du ihn grüßt oder ihm für seine Arbeit dankst. Während du das tust, achte besonders darauf, wie du dich dabei fühlst. Nimm den Gesichtsausdruck des anderen wahr und stelle dir vor, wie er sich fühlen könnte.

Der folgende Artikel zeigt ein Beispiel. Seitdem ich ihn geschrieben habe, habe ich festgestellt, dass die Aufmerksamkeit, die man anderen Menschen auf diese Weise schenkt, den ganzen Tag über für Freudenmomente sorgt. Working Out Loud lebt von der Anwendung. Indem du mit kleinen Schritten, wie Aufmerksamkeit und Anerkennung zu schenken, beginnst, entwickelst du nach und nach die Fähigkeit und Denkweise, um Beziehungen durch Großzügigkeit zu vertiefen. Selbst alltägliche Interaktionen bieten dir die Möglichkeit, deine Großzügigkeit zu zeigen.

“The Corporate Bathroom Test”

[workingoutloud.com/blog/the-corporate-bathroom-test](https://www.workingoutloud.com/blog/the-corporate-bathroom-test)

“Thank you for saying that”

<http://www.workingoutloud.com/blog/thank-you-for-saying-that>

Anspruchsvoller: Etwas, das du in weniger als 15 Minuten erledigen kannst

Erstelle einen Account bei LinkedIn. (Wenn du in Deutschland lebst, kannst du dich auch für Xing entscheiden, eine ähnliche Plattform, die dort sehr beliebt ist.) Fürs Erste lädst du nur ein Foto hoch und trägst einen deiner bisherigen Arbeitgeber ein. Später kannst du weitere Informationen hinzufügen. Wenn du bereits einen Account

hast, nimm dir einen Moment Zeit, um die App auf deinem Handy zu installieren und dein Profil zu überarbeiten. Wenn dein Unternehmen über ein Intranet oder ein soziales Unternehmensnetzwerk verfügt, verwende dasselbe Foto, um auch dieses Profil zu aktualisieren.

Zum Lesen, Zuhören oder Anschauen

“Guided mastery at work”

workingoutloud.com/blog/guided-mastery-at-work

Working Out Loud: For a Better Career and Life

Kapitel 5 - Building Relationships

Kapitel 6 - Leading with Generosity

Kapitel 11 - Your First Contributions

Häufige Fragen

F: Ist es besser, die Übungen während des Treffens oder dazwischen zu machen?

Die Antwort darauf lautet: **Mach, was auch immer die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass du die Übungen auch wirklich machst.** Betrachte deine Circle-Treffen als Arbeitstreffen. Es ist völlig in Ordnung, einige Minuten darauf zu verwenden, die Übungen still zu erledigen. Einige Circles sind der Meinung, dass es am besten ist, die gemeinsame Zeit für Diskussionen zu nutzen und die Übungen außerhalb der Treffen zu machen. Das ist großartig - es sei denn, einer oder mehrere von euch kommen nie dazu, die Übungen zu machen. Wichtig ist, dass ihr als Gruppe entscheidet.

F: Ich bin mir nicht sicher, wie diese Übungen mit meinem Ziel zusammenhängen. Was übersehe ich?

Du könntest deine Aktivitäten in einem Circle als Entwicklung eines „Personal Learning Network (PLN)“ ansehen, das mit deinem Ziel in Verbindung steht. Du „baust nicht nur ein Netzwerk auf“, sondern du tust dies gezielt und systematisch. Die Menschen sind mit deinem Ziel verbunden und du baust Vertrauen auf und vertieft Beziehungen, die auf einer Reihe von Beiträgen basieren. Je tiefer die Beziehung, desto wahrscheinlicher ist es, dass ihr Informationen austauscht und zusammenarbeitet. Außerdem wird dein Zugang zu Informationen, Ideen und Möglichkeiten immer größer.

DER GROSSZÜGIGKEITSTEST

linkedin.com/pulse/generosity-test-john-stepper

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

Du kannst den Großzügigkeitstest machen, indem du ihn dir gedanklich vorstellst oder, besser noch, indem du ihn später durchführst:

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

Wenn Du das tust, sei davor, währenddessen und danach aufmerksam. Achte darauf, was du im Moment der Entscheidung, die Tür aufzuhalten, denkst. Achte auch darauf, wie du es tust und 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 bin im Begriff, etwas Nettes zu tun.
2. Ich stelle Augenkontakt mit meinem Gegenüber her oder sage etwas, um sicherzustellen, dass er bemerkt, dass ich die Tür für ihn aufhalte. *Nach Ihnen!*
3. Wenn er sich bei mir bedankt, fühle ich mich noch einmal gut. Wenn er es nicht tut, bin ich gereizt, ja sogar wütend. *Wie unhöflich!*

Es hat eine Weile gedauert, bis ich erkannt habe, dass ich die Tür gar nicht für jemand anderen aufgehhalten 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 Wohlfühlübung teilzunehmen. Wer weiß, derjenige könnte ganz in Gedanken versunken sein oder er ist aus anderen Gründen nicht in der Stimmung, um meine Geste zu würdigen oder überhaupt wahrzunehmen.

Wechselseitiges Geben und Nehmen: mit allen Vor- und Nachteilen

In Robert Cialdinis viel zitiertem Buch "*Influence*" schreibt er darüber, dass Menschen für das wechselseitige Geben und Nehmen wie gemacht sind und wie man das nutzen kann, um Menschen zu beeinflussen, bestimmte Dinge zu tun. Wohltätigkeitsorganisationen z. B. fügen ihren Spendenanfragen häufig ein kleines Geschenk, wie Adressetiketten, bei. Das löst ein Gefühl der Verpflichtung aus und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass du darauf reagierst.

Es funktioniert. Sogar Social Media-erfahrene Leute wie Guy Kawasaki verweisen auf Cialdinis Arbeit und raten dir, sich auf gegenseitiges Geben und Nehmen zu berufen:

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

Aber wie *fühlt* sich das an? Führt es zu nachhaltigen Ergebnissen oder funktioniert es nur einmal? Nach deinem ersten Stapel kostenloser Adressetiketten oder der unverhohlenen Aufforderung, einen Gefallen zu erwidern, hast Du das Gefühl, manipuliert zu werden oder dass Dein Gegenüber genau Buch führt.

THE GENEROSITY TEST

Eine bessere Herangehensweise an das Geben

Reid Hoffman, der Mitbegründer von LinkedIn, erteilt einen anderen Rat. In seinem Buch „*The Start-Up of You*“ entwickelt er die „Theorie der kleinen Geschenke“ und erklärt, welche Rolle sie beim Aufbau von Beziehungen spielen.

„Es erscheint unlogisch, aber je altruistischer deine Einstellung ist, desto mehr Vorteile ziehst du aus einer Beziehung. Wenn du jedes Mal, wenn du anderen hilfst, auf einer Gegenleistung bestehst, hast du ein viel kleineres Netzwerk und viel weniger Möglichkeiten. Andererseits, wenn du anderen einfach nur hilfst, weil Du es für das Richtige hältst, wirst du schnell deinen Ruf festigen und das Universum Deiner Möglichkeiten erweitern.“

Kleine Geschenke, die du ohne Hintergedanken gibst, sind wie Magie für beide Seiten. Für den Schenker fühlen sich die Beiträge authentisch und aufrichtig an, denn es gibt keine Bedingungen. Es ist einfacher, etwas zu geben, weil du nicht versuchst, jemanden zu manipulieren oder etwas zu verkaufen, sondern einfach nur hilfsbereit bist. Der Empfänger spürt das und fühlt sich nicht verpflichtet, etwas zurückzugeben. Dadurch fühlt sich das Geschenk nicht wie eine ungewollte Transaktion an.

Wichtig: Wenn du etwas freigiebig anbietest, profitierst du dennoch davon. Aber Du profitierst nicht auf individueller Ebene - "Ich habe etwas für dich getan und du zahlst es mir zurück." **Du profitierst von Deinem Netzwerk.** Über die Vielzahl der Beziehungen in deinem Netzwerk ergibt sich durch die menschliche Neigung, etwas zu geben und zu nehmen, ein Vorteil für die Person, die gibt und es muss nicht mehr Buch geführt werden, wer wem was schuldet.

Die Philosophie des Türaufhaltens

Also, wie lief es mit dem Großzügigkeitstest? Was sind deine wahren Beweggründe, jemandem die Tür aufzuhalten und ärgert es dich, wenn du nicht die erwartete Reaktion erhältst?

Wenn deine Antworten nicht so edel ausfallen, wie du das gerne hättest, ist das in Ordnung. Freigiebig kleine Geschenke anzubieten, bedarf einer gewissen Übung. Deshalb gibt es in den Working Out Loud Circles so viele Aufgaben, die sich mit Beiträgen beschäftigen. Die wiederholte Übung hilft dir, neue Gewohnheiten und eine neue Denkweise zu entwickeln, wie du Beiträge anbietest.

Der Schlüssel zu echter Großzügigkeit liegt darin, sich von den Resultaten zu lösen. Leg los und halte die Tür auf, ohne ein Dankeschön zu erwarten. Mache eine freundliche Bemerkung. Biete deine Hilfe ohne Hintergedanken an.

Deine kleinen Geschenke, die du ohne Gegenleistung in deinem Netzwerk verteilst, vertiefen die Beziehungen und erschließen dir Zugang zu neuen Möglichkeiten.